

ENCUESTA DE MEDICIÓN DE CAPACIDADES FINANCIERAS EN LOS PAÍSES ANDINOS:



COLOMBIA
ECUADOR
PERÚ
BOLIVIA

INFORME
2013/2014

ENCUESTA DE MEDICIÓN DE LAS CAPACIDADES FINANCIERAS EN LOS PAÍSES ANDINOS:

COLOMBIA
ECUADOR
PERÚ
BOLIVIA

INFORME PARA
PERÚ, 2014

Título: **Encuesta de Medición de Capacidades Financieras en los Países Andinos. Informe para Perú 2014.**

Editor: CAF

Elaboración de contenidos
Diana Mejía (CAF)
Antonio Pallotta (ASPEm)
Ever Egúsquiza (COPEME)

Diseño gráfico e impresión: Sinco Industria Gráfica EIRL
Tiraje: 50 ejemplares
Impreso en Perú - Mayo 2015

Las ideas y planteamientos contenidos en la presente edición son de exclusiva responsabilidad de sus autores y no comprometen la posición oficial de CAF.

Esta publicación ha sido elaborada en el marco del "Proyecto de inclusión productiva y educación financiera para mujeres microempendedoras", financiado por CAF – banco de desarrollo de América Latina.
Este documento está disponible en scioteca.caf.com

© 2015 Corporación Andina de Fomento

Tabla de Contenidos

Presentación	5
Resumen Ejecutivo	7
Introducción	9
1. CONTEXTUALIZACIÓN DEL ESTUDIO	11
2. METODOLOGÍA Y PERFIL DEL ENTREVISTADO	13
2.1. Metodología y muestra del estudio	13
2.2. Perfil del entrevistado	14
3. RESULTADOS DE LA ENCUESTA	17
3.1. Planificación financiera	17
3.1.1. Responsabilidad del gasto cotidiano	17
3.1.2. Elaboración del presupuesto	19
3.1.3. Seguimiento del presupuesto en el uso del dinero	20
3.1.4. Los ingresos familiares	23
3.2. Productos financieros	26
3.2.1. Conocimiento de productos financieros	26
3.2.2. Tenencia de productos financieros	33
3.2.3. Elección reciente de productos financieros	36
3.2.4. Comparación productos financieros	37
3.2.5. Asesoría en la elección de los productos	39
3.3. Conductas y actitudes hacia el dinero	41
3.3.1. Cuidado del dinero	41
3.3.2. Dificultades para cubrir los gastos	43
3.3.3. Estrategias de cobertura	45
3.3.4. Cobertura frente a la pérdida de la principal fuente de ingresos	46
3.3.5. Modalidades de ahorro	47

3.4. Evaluación de conceptos financieros	49
3.4.1. Conocimiento sobre el dinero e inflación	49
3.4.2. Cálculo de tasas de interés	51
3.4.3. Riesgo e inflación	53
3.4.4. Conocimiento de derechos	55
3.4.5. Utilización de tecnologías en el manejo del dinero	56
4. COMPARACIONES NACIONALES	58
4.1. El puntaje de conocimiento financiero	58
4.2. El puntaje de comportamiento financiero	59
4.3. El puntaje de actitudes financieras	61
4.4. El puntaje de educación financiera	62
5. RESUMEN Y CONCLUSIONES	65
Anexos	67

Presentación

Una de las lecciones más relevantes que se puede extraer de la crisis financiera internacional de 2008 es el desconocimiento y desinformación de gran parte de la población sobre temas básicos en economía y finanzas, lo cual limita su capacidad para tomar decisiones responsables, conscientes y competentes.

En efecto, la educación financiera no solo permite que las personas estén más informadas y adquieran una mayor comprensión de los temas económicos y financieros que los afectan directa e indirectamente, sino que a su vez, les proporciona facultades para discernir y tomar una posición frente a las decisiones sociales y económicas que se ejecutan en sus países. De igual manera, la educación financiera es crítica para la inclusión, pues no solo facilita el uso efectivo de los productos financieros, sino que también ayuda a que las personas desarrollen las habilidades para comparar y seleccionar los mejores productos para sus necesidades y los empodera para ejercer sus derechos y responsabilidades.

CAF – banco de desarrollo de América Latina, en el marco del “Proyecto de Inclusión Productiva y Educación Financiera para Mujeres Emprendedoras”, a través de la Asociación Solidaridad Países Emergentes - ASPEm y COPEME, con la asistencia técnica de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP - SBS, ha financiado y auspiciado la aplicación de una encuesta de medición de capacidades financieras en los países andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú) desarrollada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), la cual tiene como objetivo realizar un diagnóstico que permita identificar los conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos de los individuos con relación a los temas financieros.

Los resultados de la encuesta son específicos para cada país, pero, en general, se pueden identificar importantes brechas sociodemográficas, particularmente de género, ámbito geográfico, nivel educativo y de ingresos. En la mayoría de los aspectos estudiados, la educación y los niveles de ingreso marcan las diferencias más importantes.

Así mismo, se puede concluir que existe una relación positiva significativa entre el conocimiento y el comportamiento financiero, así como entre el ahorro y las capacidades financieras en general.

Los resultados de la encuesta muestran la existencia de marcadas diferencias según segmentos poblacionales. En general, evidencian menores capacidades financieras: las personas con niveles limitados de educación; los inactivos y desempleados; los residentes en zonas rurales; las personas pertenecientes a los sectores socioeconómicos más bajos; las mujeres, y los jóvenes.

Al tratarse encuestas de demanda, los resultados son de gran utilidad para el diseño de estrategias nacionales de educación financiera. Por tal motivo, confiamos en que las encuestas en estos cuatro países se constituyan en un valioso aporte para los hacedores de políticas públicas y sirvan de línea de base para la implementación de programas de educación financiera que redunden en mejores decisiones financieras por parte de la población y, por tanto, en impactos positivos en su bienestar.

CAF, ASPEm y COPEME



Encuesta de medición de
capacidades financieras en los
países andinos: Bolivia, Colombia,
Ecuador y Perú
Informe Perú 2014

Resumen Ejecutivo

CAF –banco de desarrollo de América Latina–, en el marco del Proyecto de Inclusión Productiva y Educación Financiera para Mujeres Emprendedoras, a través de la Asociación Solidaridad Países Emergentes (ASPEm), ha financiado y auspiciado la aplicación de una encuesta desarrollada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), con el fin de describir los niveles de educación financiera en Bolivia, Colombia, Ecuador y el Perú. El cuestionario permite determinar los conocimientos, habilidades, actitudes y conductas relacionados con varios aspectos de la educación financiera.

El presente informe detalla los aspectos más resaltantes sobre la educación financiera en el Perú, país que ha experimentado altas tasas de crecimiento económico en los últimos diez años (llegó hasta un 9,8% en el 2008). En el lapso indicado, la profundización financiera -medida a partir del crédito como porcentaje del PIB- pasó de 13% a 30,6%. El análisis se centra en los siguientes aspectos: la planificación financiera; el conocimiento sobre los productos financieros; las conductas y actitudes hacia el dinero; y la evaluación de conceptos básicos sobre finanzas.

Entre los datos más significativos, se encuentra por ejemplo que el 37% de la población nacional decide de manera individual sobre el manejo del dinero, mientras que el 30% lo hace conjuntamente con su pareja. Destaca el hecho de que en el área rural, el 40% decide sobre el manejo del dinero en pareja. Sobre elaboración de un presupuesto familiar, más de la mitad de los entrevistados (52%) respondió que no cuenta con uno. De aquellos que afirman tener un presupuesto (43%), el 62% dice utilizarlo de manera general; su uso es más frecuente entre las personas con mayor nivel de educación y de estrato socioeconómico A. Finalmente, casi la mitad de los encuestados (48%) declara no tener ingresos estables.

Asimismo, se encuentra que existe un conocimiento importante de los productos financieros; sin embargo, el nivel de tenencia o uso es muy reducido¹. El producto “cuenta de ahorro” es el más conocido por los encuestados (72%); el 19% indicó tener una cuenta de ahorros en la actualidad (al momento de hacer la encuesta), y el 11% eligió una en los dos últimos años. Dentro de los productos activos, llama la atención que la tarjeta de crédito sea el más conocido (59%). Por otro lado, el conocimiento y la tenencia de productos financieros están positivamente relacionados con el ámbito urbano de residencia, el nivel educativo y el nivel socioeconómico. Así mismo, se evidencia que el 49% de los entrevistados no ha elegido ningún producto financiero en los últimos dos años y que la cuenta de ahorro es el producto financiero más elegido (11%), seguido de la tarjeta de crédito (10%).

¹ Para fines de la encuesta, el término “conocimiento de un producto financiero” se refiere a saber de la existencia del producto. En este sentido, no quiere decir que se conozca la forma en que funciona u opera el producto ni sus condiciones.

Existe una importante porción de pobladores que ahorra fuera del sistema financiero: el 26% ahorra en su hogar, el 9% lo hace en juntas informales, y otro 9% deja una cantidad de dinero en su cuenta de ahorro o corriente. El 45% de los encuestados manifestó que no ha estado ahorrando activamente en los últimos 12 meses.

Cabe señalar que la encuesta incluye también a los beneficiarios de transferencias monetarias condicionadas. La gran mayoría de beneficiarios, quienes por su pertenencia a estos programas sociales reciben las subvenciones por parte del gobierno a través de cuentas de ahorro, no reconoce tener este producto financiero. En efecto, solo el 10% de quienes afirman recibir transferencias monetarias condicionadas, responde tener una cuenta de ahorro. Por su parte, el 66% de los encuestados, que dicen ser beneficiarios de programas sociales, sostiene que tienen al menos un producto financiero.

La gran mayoría de la población reconoce el valor del dinero, pero tiene muy serios problemas para el cálculo de las tasas de interés. A nivel nacional, solo el 17% fue capaz de dar una respuesta correcta respecto al cálculo de interés simple; en el área urbana esa cifra fue de 20% y en la rural de apenas 9%. Incluso en el nivel de educación superior, más del 70% de entrevistados no pudo responder correctamente. Esto muestra graves deficiencias en la educación peruana y es uno de los retos más grandes para la educación financiera.

Finalmente, se han elaborado índices para sintetizar la gran cantidad de información recopilada y descrita. Del análisis se destaca que las personas sin educación o con escolarización limitada evidencian mayor vulnerabilidad, así como menores conocimientos, capacidades e inclusión. Los grupos poblacionales en mayor desventaja son los inactivos o desempleados, así como los pobladores del ámbito rural. En suma, otros grupos poblaciones vulnerables son los individuos de los niveles socioeconómicos más bajos, las mujeres y los jóvenes. En casi todos los aspectos estudiados, la educación y los niveles de ingreso marcan profundas diferencias.

En conclusión, los datos proporcionan información muy útil que merece un examen más detallado; los resultados presentados brindan una primera e importante descripción sobre las características fundamentales de las capacidades financieras de la población peruana. Sin embargo, se debería investigar las razones que determinan los conocimientos, conductas y actitudes de las personas encuestadas.

Introducción

La educación financiera es una herramienta fundamental en la medida en que facilita el uso efectivo de los productos financieros, desarrolla las habilidades para seleccionar los mejores productos que satisfagan necesidades específicas y empodera a los consumidores en el ejercicio de sus derechos y responsabilidades. En ese sentido, se constituye en un instrumento clave contra la exclusión financiera.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) define la educación financiera como:

“El proceso por el cual los consumidores/inversionistas financieros mejoran su comprensión de los productos financieros, los conceptos y los riesgos, y, a través de información, instrucción y/o el asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades y confianza para ser más conscientes de los riesgos y oportunidades financieras, tomar decisiones informadas, saber a dónde ir para obtener ayuda y ejercer cualquier acción eficaz para mejorar su bienestar económico” (OCDE, 2005).

El presente documento expone y analiza los resultados de una encuesta realizada a una muestra de significación nacional, para medir el nivel de educación financiera de acuerdo con el concepto, cuestionario y guía metodológica adoptada por la OCDE, que, a su vez, fue propuesta y desarrollada por la Red Internacional de Educación Financiera (INFE, por sus siglas en inglés). La encuesta fue financiada por CAF –banco de desarrollo de América Latina–, a través de la Asociación Solidaridad Países Emergentes (ASPEm), y fue llevada a cabo por la firma encuestadora IPSOS, a fines del 2013, en cuatro países: Bolivia, Colombia, Ecuador y el Perú.

El cuestionario de la encuesta de la OCDE ha sido específicamente diseñado para ser aplicado a personas de diferentes niveles de educación e ingresos, al igual que en mercados con diferentes niveles de inclusión financiera. Lo anterior la hace apta para describir situaciones heterogéneas dentro de un país y para permitir comparaciones internacionales.

El estudio de los niveles de capacidades financieras, entendidas como los conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos de las personas ante diferentes aspectos de la educación financiera, comprende cuatro módulos principales, a saber: la planificación financiera, los productos financieros, las conductas y actitudes hacia el ahorro y el gasto, y la evaluación de conceptos.

El objetivo general del presente documento es evaluar el nivel de capacidades financieras de la población del Perú. Los resultados de esta encuesta pueden ser tomados como insumos para:

- Identificar y medir los niveles de alfabetización financiera en el ámbito nacional, que puede dar lugar a una línea de base, brindando indicadores para estrategias y programas nacionales.
- Describir los niveles de alfabetización financiera en términos de grupos demográficos y ámbitos geográficos clave, así como de variables explicativas que permitan a los decisores de políticas identificar las necesidades y brechas de provisión de servicios financieros de los diferentes grupos poblacionales.
- Identificar las oportunidades de mejora en los programas de educación financiera.
- Hacer posible la comparación de los niveles de educación financiera de diferentes países.

Al ser un estudio que se concentra en las respuestas de los ciudadanos, constituye un diagnóstico básico de la demanda, actual y potencial, y analiza la manera en que las personas perciben y responden ante la oferta existente del sistema financiero. Al revisar las fuentes de información, de estudios e investigaciones sobre el tema, se puede observar que predominan los enfoques

desde el lado de la oferta del mercado financiero. Por lo tanto, no pueden relativizarse, sino, por el contrario, darle a estos estudios la objetiva ponderación de los demandantes del mercado financiero porque revelan la otra parte esencial de la realidad económica y social, que se está forjando en la actualidad y para las generaciones venideras. Lo que permite descubrir o redescubrir este estudio debe servir como reflexión para todos los actores y las autoridades de las diferentes instituciones, tanto públicas como privadas, participantes del sistema financiero.

El documento consta de cinco secciones: la primera contextualiza el análisis y reporta algunos indicadores de inclusión financiera por el lado de la oferta; la segunda sección presenta las características estadísticas básicas de la encuesta, la metodología usada y el perfil del entrevistado; la tercera analiza los resultados obtenidos, divididos en cuatro partes; la cuarta muestra los resultados a nivel nacional de los índices de conocimientos, comportamientos, actitudes y habilidades de diferentes grupos poblacionales según metodología elaborada por la OCDE, y, finalmente, una última sección resume los hallazgos fundamentales y muestra las principales conclusiones del estudio.

1. Contextualización del estudio

El marco macroeconómico del Perú ha tenido el mejor contexto para el desarrollo del sistema financiero durante los últimos catorce años. Ambos han marchado de manera positiva y equilibrada en sus principales indicadores agregados, con excepción del 2009, producto de la crisis internacional. Nunca, en la historia republicana, se ha tenido un período de similar comportamiento económico.

Así, entre 1994 y 2012, el PBI se multiplicó en más de 2,4 veces a precios constantes. En el último año (2013) ha crecido un 5%.

En el mismo lapso, de 1994 al 2012, la profundización financiera medida como el ratio crédito/PBI pasó de 13% a 30,6%. Asimismo, los indicadores de alcance han mostrado una mejora continua. En efecto, en junio del 2006, el número de puntos de atención por cada mil kilómetros cuadrados era de 3, y en diciembre del 2013 ese indicador era de 30. En igual período, el número de cajeros automáticos paso de 2.258 a 8.209. Más resaltante aún, el número de puntos de atención por cada mil kilómetros cuadrados en Apurímac, Ayacucho y Huancavelica (tres de las regiones más pobres del Perú), que en junio del 2006 era de 1 en cada zona, pasaron a 11 en Apurímac, 8 en Ayacucho y 8 en Huancavelica en el 2013. No obstante, a pesar de este notable avance del sistema financiero, el uso de los productos ofertados aún es limitado desde el lado de la demanda.

En un estudio presentado por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) y la Universidad del Pacífico², que se centra más en la población urbana, se señala que todavía existe un bajo nivel de educación financiera. Asimismo, los datos revelan que un bajo nivel de cultura financiera genera malas decisiones o que menos personas utilicen el sistema financiero. Los beneficios, según el estudio, serían mayores que los costos si las personas contaran con una buena educación financiera.

Según un estudio del Banco Mundial³, el sector financiero en el Perú ha registrado tasas de crecimiento constantes durante los últimos diez años, aprovechando la estabilidad financiera y macroeconómica del país. Hoy en día, la población peruana utiliza con frecuencia servicios como el crédito, pero aún existe una brecha importante en comparación al promedio regional de titularidad de cuentas de ahorros.

Al respecto, la penetración y el uso de productos financieros son limitados, sobre todo en las zonas rurales. Así, de acuerdo con la encuesta Global Findex del Banco Mundial, para el 2011 solo el 20% de la población mayor de 15 años tenía una cuenta en el sistema financiero y el 13% tenía un préstamo de una institución financiera. En el sector rural, únicamente el 13,3% tenía una cuenta en el sistema financiero y apenas el 11,6% tenía créditos de instituciones formales.

En el país se desarrollan varias iniciativas de alfabetización financiera, tanto públicas como privadas, con el fin de promover mejores niveles de educación y capacidades financieras dentro de la población. De esta manera, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) cuenta con un sitio web que incluye materiales educativos, además de haber elaborado módulos de capacitación financiera. Otras iniciativas parecidas han sido desarrolladas por INDECOPI y el Banco Central de Reserva del Perú.

² Giovanna Prialé Reyes et al. (2011). Encuesta de cultura financiera del Perú 2011 - Enfin - 2011. Lima: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP / Universidad del Pacífico.

³ Banco Mundial (2013). PERÚ: Examen de Diagnóstico de la Protección del Consumidor y la Alfabetización Financiera. Washington, DC: The World Bank.

Entre las instituciones privadas que ponen en marcha acciones parecidas se encuentran ASBANC, la Asociación de Consumidores y Usuarios y otros bancos privados⁴.

En efecto, los programas de alfabetización financiera en el país se han venido dando por las necesidades de la ciudadanía de contar con herramientas básicas de comprensión de los distintos productos y servicios ofrecidos por las instituciones financieras, tales como los medios de pago, el ahorro, el crédito, entre otros. El uso de tales herramientas se va volviendo inherente al desarrollo de la economía y configura un sistema que se pone al servicio de los ciudadanos, quienes necesitan verse integrados a los diferentes mercados.

⁴ Giovanna Prialé Reyes et al. Encuesta de cultura financiera del Perú 2011 - Enfin – 2011, ob. cit.

2. Metodología y perfil del entrevistado

2.1. Metodología y muestra del estudio

Para el marco de la encuesta, se ha tomado como base a la población mayor de 18 años, estimada por Ipsos Perú al 2013. Para la selección de las viviendas se utilizó el marco muestral cartográfico de manzanas de vivienda del Censo 2007 para Lima Metropolitana y 2005 para las grandes ciudades.

Como diseño muestral, se realizó una muestra probabilística polietápica. Los estratos se definen por el cruce de la variable región geográfica⁵ (Lima, costa norte, costa sur, costa centro, sierra norte, sierra sur, sierra centro, oriente) y ámbito (urbano y rural); en cada estrato se seleccionó una muestra de localidades y, dentro de ellas, zonas con inicio aleatorio de manzanas. Posteriormente, se realizó un muestreo sistemático de viviendas en cada manzana seleccionada. Es importante indicar que se aplicaron cuotas de sexo y edad para la selección de personas al interior de cada vivienda. La selección de unidades muestrales se ha realizado de la siguiente manera:

*Cuadro 1
Metodología muestral*

Etapa	Unidad de muestreo	Tipo de selección de la unidad de muestreo
1	Localidades ^{1/}	Probabilístico. Estratificado.
2	Zonas ^{2/}	Probabilístico. Sistemático con inicio aleatorio de manzana, probabilidad de selección proporcional al tamaño (viviendas).
3	Manzanas ^{3/}	Selección aleatoria dentro de las zonas, las cuales son tomadas como punto de inicio en el recorrido de la zona.
4	Viviendas ^{4/}	Probabilístico. Sistemático con inicio aleatorio.
5	Persona ^{5/}	Por cuotas de sexo, edad.

^{1/} Es la agrupación de unos distritos formando el casco urbano de una ciudad.

^{2/} La zona es una subdivisión del distrito definida por el INEI y corresponde a un conglomerado de aproximadamente 40 manzanas. En el área rural o en las zonas donde no se cuenta con cartografía INEI, la localidad se divide en cuatro zonas: Norte, Sur, Este y Oeste, la selección de la zona es aleatoria y figura en la hoja de ruta. La selección se realiza mediante un muestreo sistemático, con inicio aleatorio, asegurando la dispersión dentro de cada localidad y con probabilidad de selección proporcional al tamaño en función al número de viviendas.

^{3/} Se seleccionan las manzanas aleatoriamente, las cuales son tomadas como punto de inicio en el recorrido de la zona. En la manzana seleccionada se define al azar la esquina de inicio, el sentido de recorrido y el salto para la selección de la primera vivienda. En los lugares en los cuales la identificación de manzanas no sea clara, se prioriza la dispersión de la encuestas.

^{4/} Se realiza la selección sistemática de viviendas al interior de cada conglomerado. La esquina de inicio, el sentido de recorrido y el salto inicial para la selección del primer hogar son seleccionados aleatoriamente a través de un programa computacional. En caso de rechazo, vivienda desocupada o persona ausente, se selecciona la siguiente vivienda. Luego de la encuesta efectiva: salto tres viviendas, en caso de recorrer toda la manzana y no haber completado la cuota, se dirige a la siguiente manzana, según numeración que se especifica en la hoja de ruta. En el área rural o en las zonas donde no se cuenta con cartografía INEI, el encuestador debe dirigirse a la plaza de armas e identificar las zonas: Norte, Sur, Este, Oeste del centro poblado.

^{5/} Se selecciona a la persona miembro del hogar que cumpla con las condiciones requeridas: ser mayor de 18 años y tener condición hábil para el sufragio. Los trabajadores del hogar y los visitantes no son elegibles.

Según lo anterior, el estudio es representativo de la población total mayor de 18 años, incluyendo hombres, mujeres y de todos los niveles socioeconómicos, residentes en las zonas urbanas y rurales del Perú. El tamaño de la muestra fue de 1.210 personas entrevistadas, los

⁵ El criterio de estratificación por región natural y ámbito es más adecuado en muestras nacionales que el de la estratificación por departamento, entre otros aspectos debido a que existen departamentos que pertenecen a dos regiones, y el hecho de pertenecer a la costa, sierra o selva es una variable que caracteriza, en general, la opinión y comportamiento de la población en el Perú.

resultados tienen un margen de error de +/- 2,80%. En el siguiente cuadro se pueden apreciar las características generales de la muestra aplicada.

Cuadro 2
Características de la muestra

Marco muestral	Total	Urbano	Rural	Hombres	Mujeres	18 a 24 años	25 a 39 años	40 años a más
Tamaño de muestra	1.210	810	390	599	601	249	474	477
Margen de error (%)	2,8	3,4	5,0	4,0	4,0	6,2	4,5	4,5

En el cuadro 3 se observa la distribución muestral por regiones.

Cuadro 3
Distribución de la muestra según regiones y por ámbito geográfico⁶

Departamento	Muestra urbana	Muestra rural	Total
Amazonas	0	10	10
Áncash	45	10	55
Apurímac	10	10	20
Arequipa	41	0	41
Ayacucho	20	10	30
Cajamarca	10	40	50
Cusco	20	20	40
Huancavelica	0	30	30
Huánuco	0	20	20
Ica	30	10	40
Junín	40	22	62
La Libertad	40	10	50
Lambayeque	45	20	65
Lima	405	0	405
Lima provincias	40	0	40
Loreto	30	10	40
Madre de Dios	10	0	10
Moquegua	10	0	10
Pasco	10	0	10
Piura	51	21	72
Puno	20	20	40
San Martín	30	10	40
Tacna	10	0	10
Tumbes	10	0	10
Ucayali	10	0	10
Total	937	273	1.210

2.2. Perfil del entrevistado

De acuerdo con el marco muestral, el total de las personas entrevistadas ascendió a 1.210, de las cuales el 68% fueron del ámbito urbano, mientras que las demás (32%) fueron del ámbito rural.

⁶ La encuesta tiene representatividad a nivel nacional, pero no regional. Por lo tanto, no es posible hacer un análisis a este nivel.

Con relación al sexo, el 50% fueron mujeres y el otro 50% fueron hombres. Por grupo de edades, se distribuyó así: 20% entre 18 y 24 años, 40% entre 25 y 39 años y otro 40% mayor a 40 años.

Gráfico 1
Distribución de la población encuestada según género y ámbito geográfico (%)

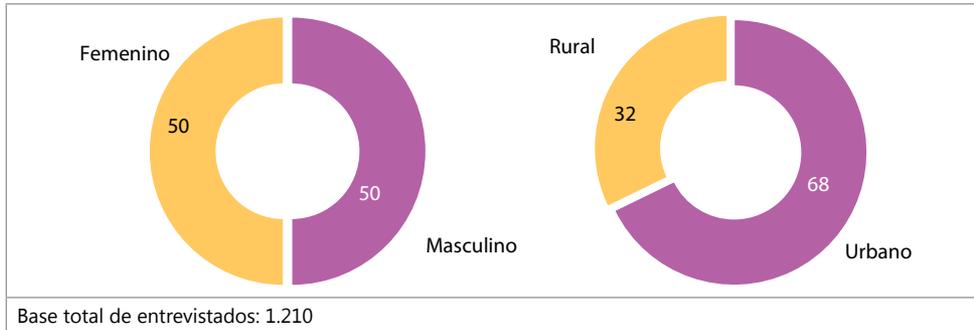
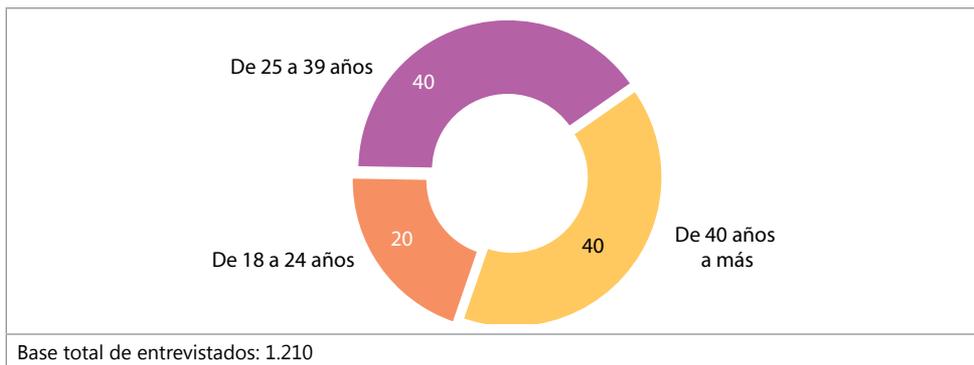
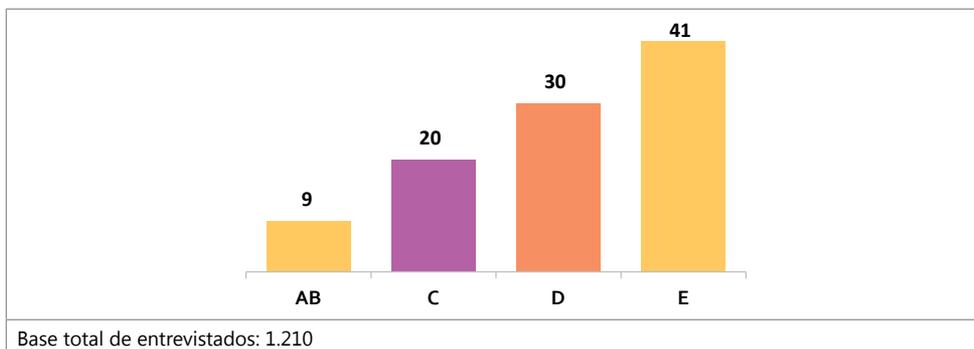


Gráfico 2
Distribución de la población encuestada según edad (%)



Por nivel socioeconómico (NSE), el 9% de la población entrevistada pertenece a las categorías A y B, el 20% al NSE C, el 30% al NSE D y el 41% al NSE E⁷.

Gráfico 3
Distribución de la población encuestada según nivel socioeconómico (%)



⁷ Para la clasificación del NSE, en la ficha del cuestionario se incluyen preguntas al jefe(a) del hogar referidas a su nivel de instrucción, características de la vivienda y bienes y servicios del hogar. A través de un rango de puntos que se le asigna a cada respuesta se determina el NSE del hogar. Ver anexo de la ficha del cuestionario.

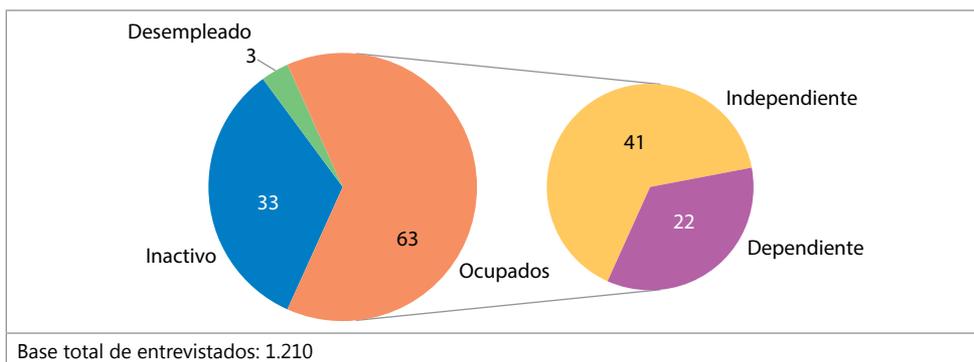
De acuerdo a los estudios alcanzados, se puede observar que un 10% indica no tenerlos, un 27% responde haber culminado el nivel primaria, un 45% culminó los estudios de secundaria y el 17% señala contar con estudios superiores (técnicos y universitarios)⁸.

Gráfico 4
Distribución de la población encuestada según nivel educativo (%)



Finalmente, también se le preguntó a los entrevistados sobre su condición laboral actual. Al respecto, el 3% se encuentra desempleado, el 33% son inactivos (jubilados, estudiantes, amas de casa, etc.) y el 63% restante indica que se encuentra ocupado; de este último grupo, el 41% son trabajadores independientes y el 22% labora de manera dependiente.

Gráfico 5
Distribución de la población encuestada según situación laboral (%)



Nota: En todo el documento, los porcentajes de algunas variables han sido redondeados.

⁸ Estos datos son resultado de la encuesta, a diferencia de los anteriores que son parte de la característica de la muestra.

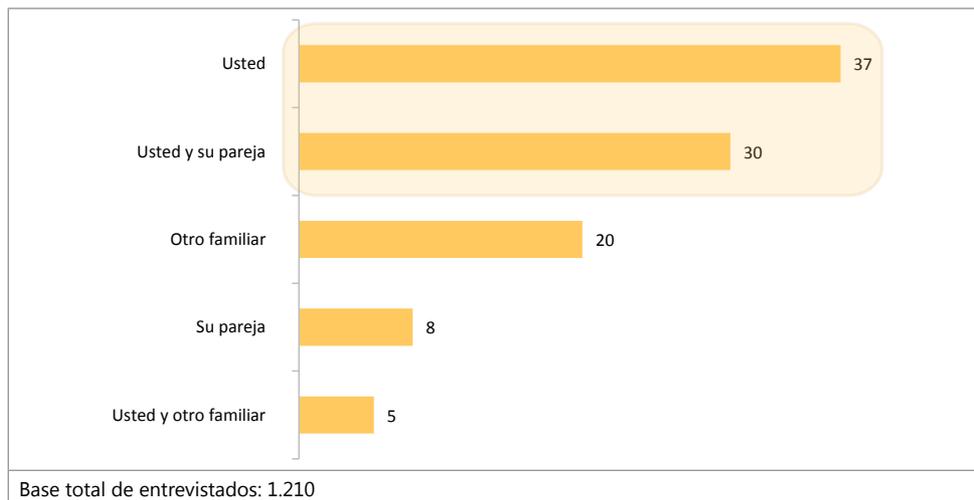
3. Resultados de la encuesta

3.1. Planificación financiera

3.1.1. Responsabilidad del gasto cotidiano

Los resultados de la encuesta muestran que el 65% de la población adulta en el Perú decide sobre el gasto en forma individual (el encuestado, otro familiar o su pareja). Las decisiones en conjunto (el encuestado y su pareja, el encuestado y otro familiar) solo alcanzan al 35% de la población. Este es un hecho importante que debería tenerse en cuenta para el diseño de los programas o proyectos de educación financiera.

Gráfico 6
Decisiones relacionadas con el manejo del dinero (%)



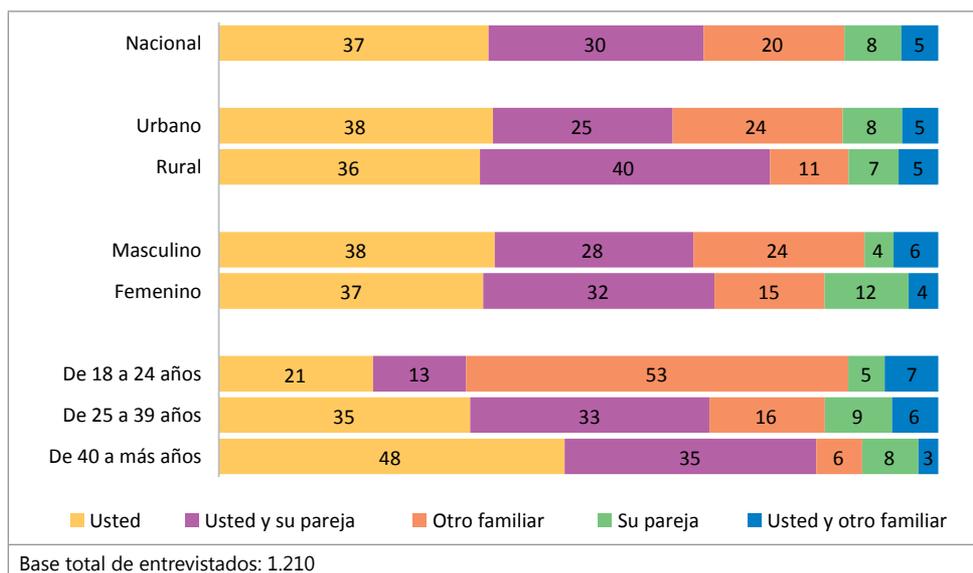
A nivel de género, los resultados no presentan diferencias significativas sobre las decisiones de manejo del dinero (véase gráfico 7); sin embargo, la situación es distinta en el ámbito geográfico y grupo de edades. En el primer caso, se observa que el 45% de la población rural toma las decisiones de manejo del dinero con otra persona (el encuestado y su pareja, el encuestado y otro familiar), en contraposición con el área urbana, donde la decisión del manejo del dinero en conjunto se reduce a 30%.

Los datos sugieren que, en el ámbito rural, la participación de las mujeres en las labores productivas de agricultura, ganadería y artesanía, y en el comercio, es más importante que en las zonas urbanas, lo cual se traduce en su mayor presencia en las decisiones familiares y, por ende, sobre el manejo del dinero. Cabe señalar que la participación en la generación de ingresos sería más importante que la educación para la toma de decisiones sobre el presupuesto familiar. Asimismo, llama la atención que el 24% de los entrevistados del área urbana indique que la decisión sobre el manejo del dinero es realizado por un familiar; en el área rural, el 11% responde que la decisión del manejo del dinero es realizado únicamente por un familiar.

En el segundo caso, según grupo de edades, se puede apreciar que en el rango de 18 a 24 años es menor el porcentaje (21%) de entrevistados que decide de manera individual sobre el manejo del dinero. En este grupo etario, el 53% de las decisiones las toma un familiar del entrevistado. Esto se puede deber a que ese grupo estaría conformado por un porcentaje importante de jóvenes estudiantes que aún no generan ingresos y dependen de las rentas de sus padres.

Gráfico 7

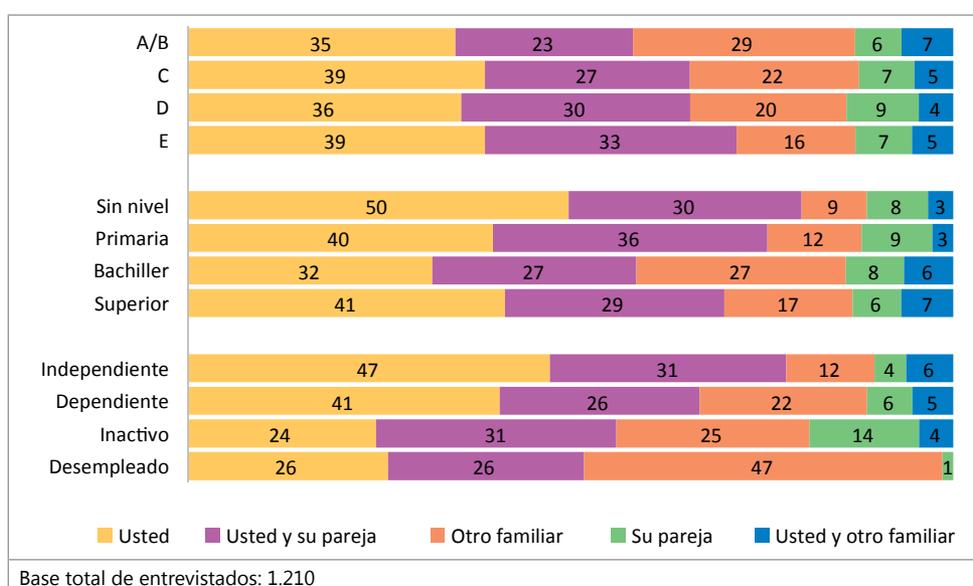
Decisiones relacionadas con el manejo del dinero según ámbito geográfico, género y edad (%)



En el gráfico 8 se muestra que ni el nivel educativo ni el socioeconómico tienen mayor relación con el hecho de que el manejo del dinero se realice en pareja o en forma individual. En cuanto al tipo de ocupación, son los independientes quienes, en mayor proporción, manejan el dinero en pareja, lo cual tiene que ver con el hecho de que en el sector rural se encuentra el mayor porcentaje de independientes.

Gráfico 8

Decisiones relacionadas con el manejo del dinero según nivel económico, educación y condición laboral (%)

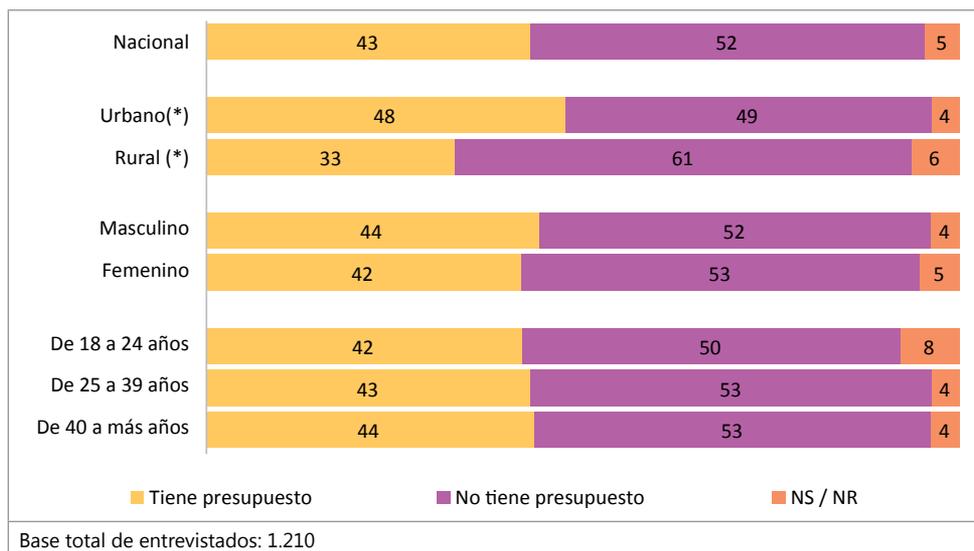


En conclusión, podemos afirmar que en el Perú predominan las decisiones sobre el manejo del dinero de manera individual en todos los ámbitos, grupos etarios, género, niveles educativos y niveles socioeconómicos. Esto debería ser un factor a tomar en cuenta para los programas o proyectos de educación financiera.

3.1.2. Elaboración del presupuesto

Un aspecto importante de la cultura financiera es la capacidad para elaborar el presupuesto familiar. Al respecto, los resultados de la encuesta señalan que un poco más de la mitad de la población entrevistada (52%), a nivel nacional, responde que no elabora un presupuesto, frente a un 43% que señala que sí tiene un presupuesto familiar; el 5% restante no contesta (véase gráfico 9). Considerando el sexo y edad de los entrevistados, los resultados son similares a los obtenidos a nivel nacional. Teniendo en cuenta el ámbito geográfico, se puede observar que el 48% de los entrevistados del área urbana indica tener un presupuesto familiar, frente al 33% de los entrevistados del área rural⁹.

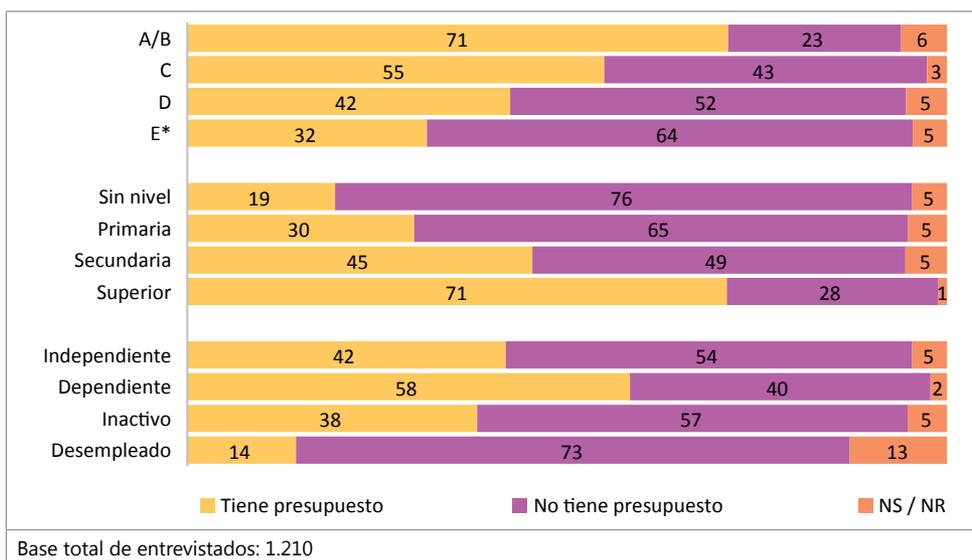
Gráfico 9
Presupuesto familiar según ámbito geográfico, género y edad (%)



Considerando el nivel socioeconómico, en el gráfico 10 se puede observar que el 71% de los entrevistados de los NSE A y B responde que tiene un presupuesto familiar, frente al 32% del estrato socioeconómico E. Dicha tendencia también se presenta cuando analizamos el nivel educativo de los encuestados: el 71% de la población con estudios superiores responde tener un presupuesto familiar, mientras que solo el 19% de personas sin educación responde tener presupuesto. Esto se explica porque la elaboración del presupuesto requiere de cierta formación, sobre todo en el área de las matemáticas.

⁹ (*) Diferencia estadística al 90% y 95% del nivel de confianza.

Gráfico 10
Presupuesto familiar según nivel socioeconómico, nivel educativo y condición laboral (%)

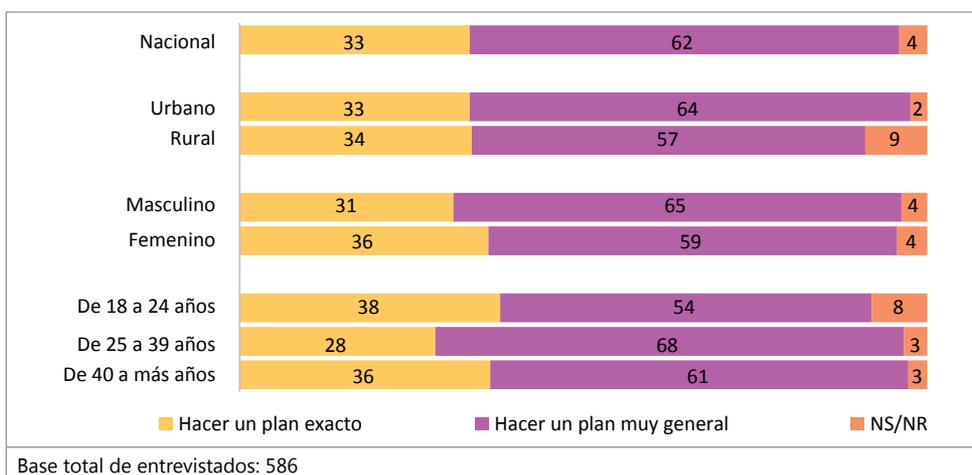


3.1.3. Seguimiento del presupuesto en el uso del dinero

A los entrevistados que respondieron tener un presupuesto, se les formuló la pregunta: ¿Su familia utiliza este presupuesto para hacer un plan exacto del uso del dinero o para hacer un plan muy general del uso del dinero?, el 33% del total de encuestados indica que lo usa de manera exacta, mientras que el 62% señala utilizarlo solo de manera general.

Tanto a nivel de ámbito geográfico y sexo, las tendencias se mantienen igual a las registradas a nivel nacional; sin embargo, al interior de los grupos etarios existen algunas diferencias significativas. Así, el porcentaje de individuos entre 18 y 24 años y los mayores de 40 que usan de manera exacta el presupuesto asciende a 38% y 36%, respectivamente, comparado con los de 25 a 39 años, donde solo el 28% usa este instrumento de manera exacta. Al contrastar estos resultados con los anteriores sobre la elaboración del presupuesto familiar, se observa que, aunque se tenga esta herramienta, ello no garantiza que se le siga de manera exacta, pues hay otros factores (que la encuesta no capta) que dificultan el manejo del dinero con ceñimiento a un presupuesto.

Gráfico 11
Uso del presupuesto familiar según ámbito geográfico, género y edad (%)

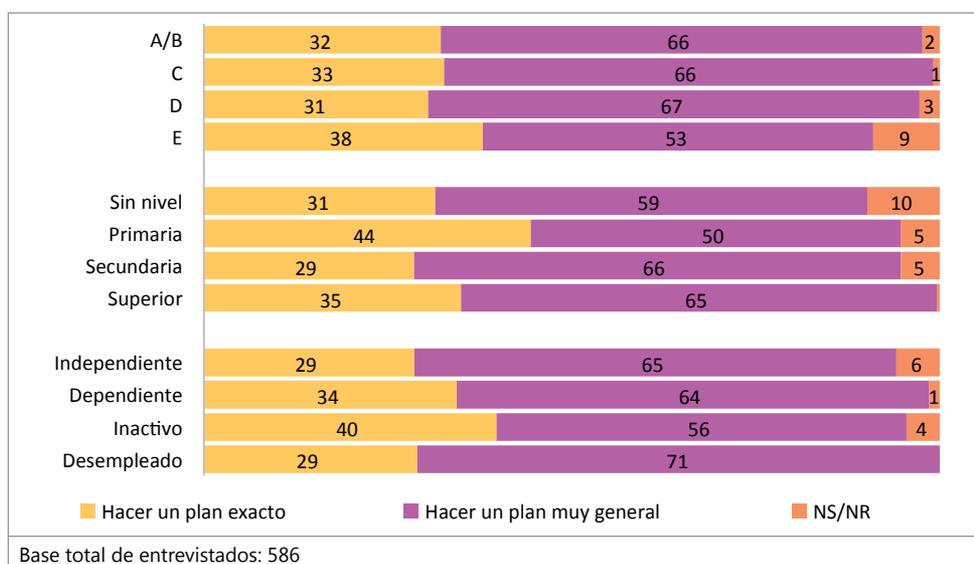


Considerando el nivel socioeconómico, en el gráfico 12 se aprecia que los niveles A/B, C y D muestran resultados similares a los obtenidos a nivel nacional, a diferencia del estrato socioeconómico E, donde el porcentaje de entrevistados que usa el presupuesto de manera exacta se incrementa ligeramente a 38% y los que lo usan de manera general se reduce a 53%¹⁰.

No existe relación entre el nivel educativo y la condición laboral de los entrevistados con el uso del presupuesto familiar. Así, quienes respondieron usar de manera exacta el presupuesto familiar son aquellos que tienen educación primaria (44%) y estudios superiores (35%); por su situación laboral, quienes más usan esta herramienta son aquellos que se encuentran inactivos (40%) y son dependientes (34%).

A manera de conclusión, se observa que la mayor parte de la población que tiene presupuesto lo utiliza de manera general, y solo la tercera parte lo utiliza de forma exacta.

Gráfico 12
Uso del presupuesto familiar según nivel socioeconómico, educativo y condición laboral (%)



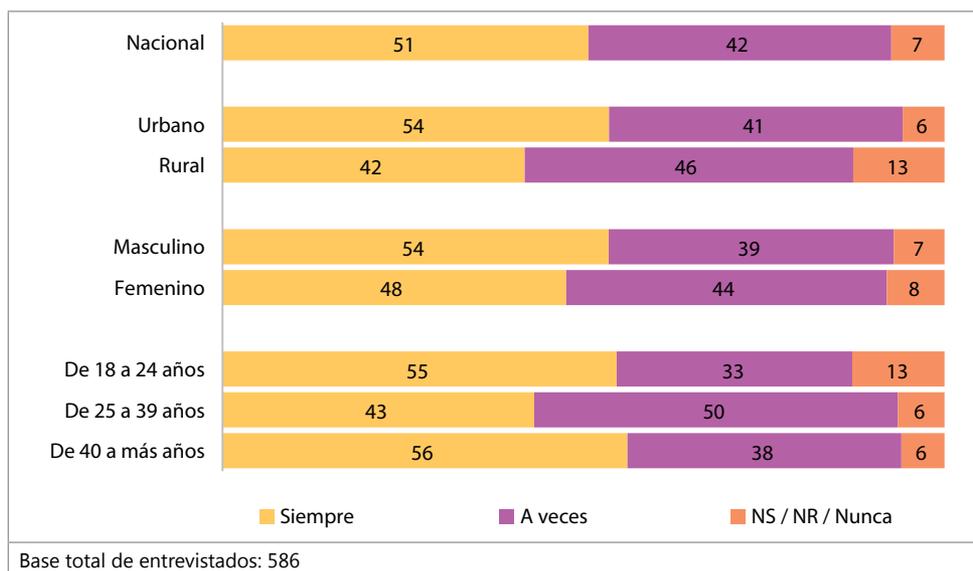
También se le preguntó a la población encuestada sobre la frecuencia de uso del presupuesto familiar. Al respecto, más de la mitad (51%) de quienes cuentan con uno (521 entrevistados), contestó que lo usa de manera regular (siempre), mientras que el 42% indicó emplearlo de manera esporádica (a veces).

A nivel de ámbito geográfico se observa que un mayor porcentaje de la población urbana (54%) utiliza el presupuesto de manera regular (siempre), comparado con la población rural (42%). Según sexo, los resultados muestran que el 54% de los hombres que tienen presupuesto lo emplea de manera regular y las mujeres lo hacen en un 48%. Con relación a la variable edad, el grupo etario que en mayor proporción maneja siempre el presupuesto es la población que tiene entre 18 y 24 años (55%), así como los mayores de 40 años (56%), mientras que el 43% de las personas entre 25 y 39 años afirma utilizar siempre su presupuesto. Esta información revela cierta relación entre el ciclo vital de las personas y el manejo del presupuesto. Así, la población más joven y la mayor tienen menos personas dependientes, por lo que los gastos serían menores y les resultaría más fácil ajustarse a un presupuesto, mientras que para los que tienen mayor número de dependientes sería más difícil cumplir con un presupuesto.

¹⁰ Al 99%, 95% y 90% de nivel de confianza, en el nivel socioeconómico E, la proporción de la población que sigue un presupuesto muy general es superior a la población que sigue un presupuesto exacto.

Gráfico 13

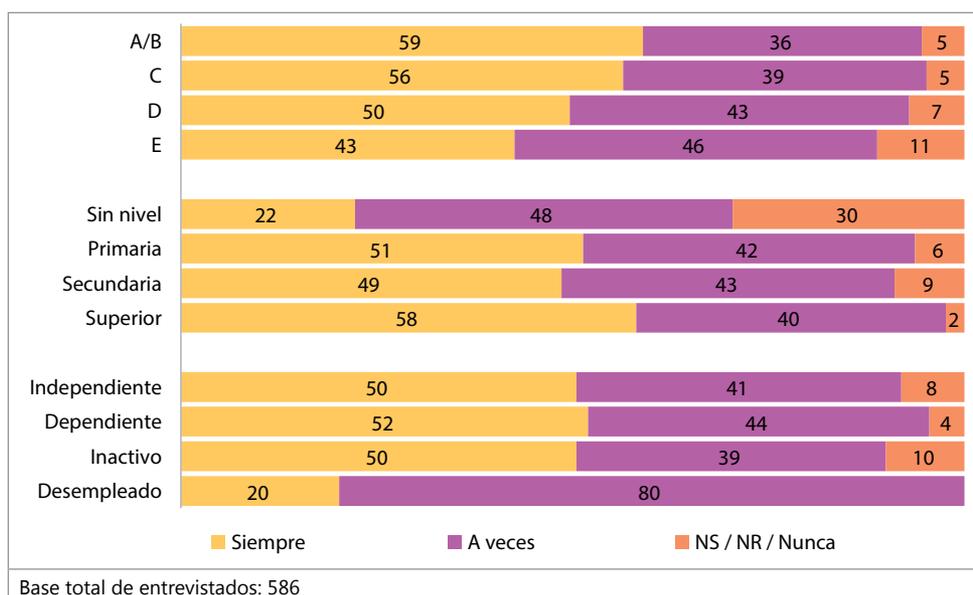
Frecuencia de uso del presupuesto familiar según ámbito geográfico, sexo y edad (%)



Analizando la frecuencia del uso del presupuesto con relación al nivel socioeconómico, se observa que el porcentaje de entrevistados que emplea de manera regular su presupuesto crece en la medida en que aumenta el nivel socioeconómico; situación similar se presenta con relación a los estudios alcanzados. En el caso de la condición laboral, aproximadamente la mitad de los dependientes, independientes e inactivos que tienen presupuesto, respondieron que lo usan de manera frecuente o siempre (ver gráfico 14). Es decir, que el tipo de empleo no parece guardar mayor relación con la frecuencia de uso del presupuesto.

Gráfico 14

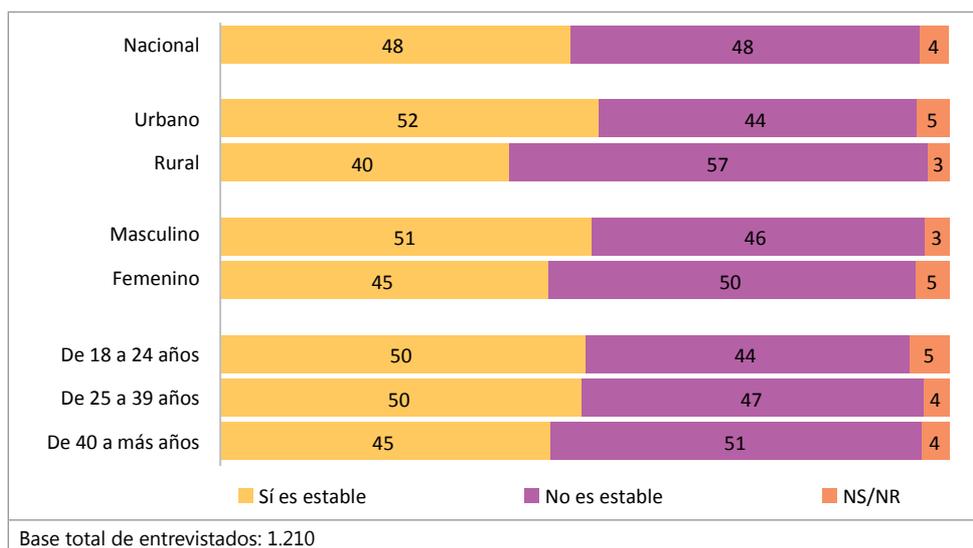
Frecuencia de uso del presupuesto familiar según nivel socioeconómico, educativo y condición laboral (%)



3.1.4. Los ingresos familiares

La encuesta preguntó a todos los entrevistados si el ingreso de su hogar era regular y estable. Al respecto, un 48% indica que sus ingresos son regulares o estables, mientras que la misma proporción respondió que sus ingresos no son estables. A nivel de sexo y grupo etario, los resultados no varían significativamente con relación al resultado nacional. Sin embargo, según ámbito geográfico, se observa que la población encuestada del área rural que respondió tener ingreso familiar estable es el 40%, frente al 52% de los entrevistados del área urbana que respondieron de forma similar. Estas diferencias podrían estar relacionadas con la estacionalidad y los riesgos de la actividad agrícola, que aún es la más importante para la población rural¹¹.

Gráfico 15
Estabilidad de los ingresos familiares a nivel nacional y según ámbito, sexo y edad (%)

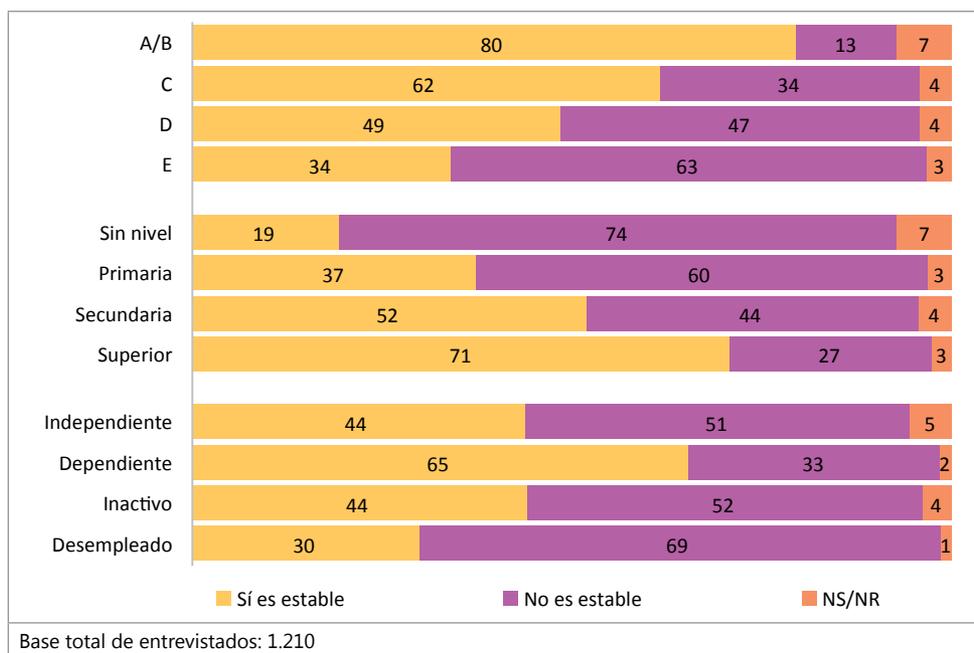


Con relación al nivel socioeconómico se puede observar que el porcentaje de entrevistados que respondieron tener ingresos familiares estables aumenta en la medida en que aumentan los niveles socioeconómicos, de igual manera sucede con el nivel educativo alcanzado.

Teniendo en cuenta la condición laboral del entrevistado, como es predecible, la mayoría de los dependientes (65%) tiene ingresos familiares estables, mientras que entre los independientes la mayor parte no tiene ingresos estables.

¹¹ Según datos de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) del año 2013, el 72% de la PEA rural señaló que la agricultura era su ocupación principal.

Gráfico 16
Estabilidad de los ingresos familiares según nivel socioeconómico, educativo y condición laboral (%)



Teniendo en cuenta que la Encuesta Demográfica y de Salud Familiar (ENDES) del año 2013 señala que el número promedio de miembros de las familias -a nivel urbano y rural- es 4, y que el ingreso mínimo para superar la línea de pobreza para el mismo año debía ser S/. 292 soles por miembro (según ENAHO), se deriva que el ingreso familiar para superar la línea de pobreza era de S/. 1.168 soles; por tanto, el 64% de las familias a nivel nacional eran pobres. En el área urbana, cerca del 54% de las familias era pobre, mientras que el área rural dicha cifra llega al 86%.

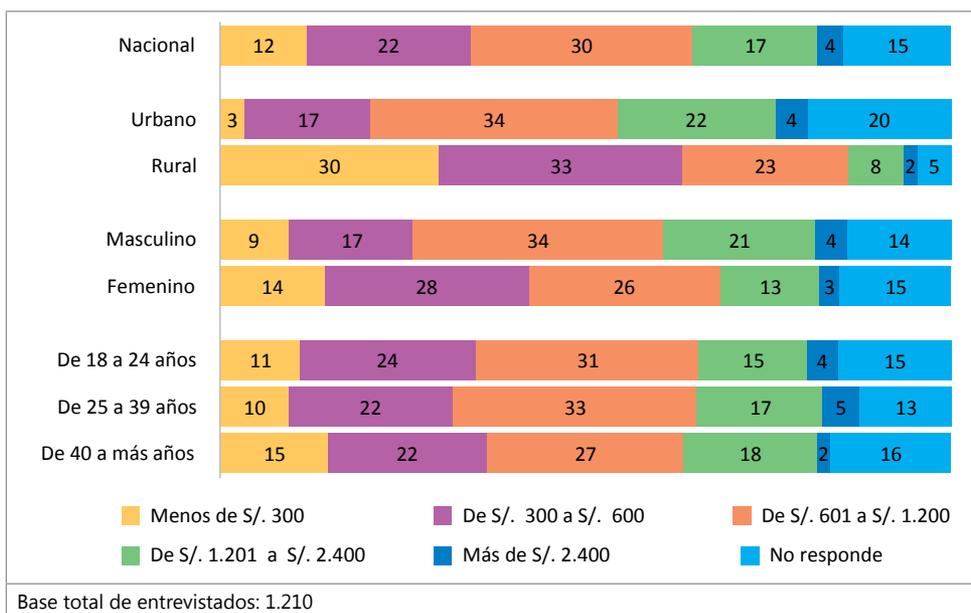
Cabe señalar que estas cifras muestran notables diferencias con relación a las cifras de pobreza que el Instituto Nacional de Estadística (INEI) elabora con base en la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO). Así pues, según el INEI, en el año 2013 la población pobre a nivel del país era de 23,9%, en el sector urbano de 16,1% y 48% en el rural. Estas diferencias se pueden explicar por varios motivos: en primer lugar, la medición de la pobreza por ingresos produce, por lo general, una sobreestimación, debido a que los entrevistados tienden a declarar menos ingresos. Por esta razón, desde hace varios años, el INEI y muchas otras instituciones miden la pobreza desde el gasto, lo cual genera una información más confiable. Otra explicación, no excluyente, es que esta investigación se dirige a los individuos preguntando por los ingresos de sus familias, mientras que la ENAHO encuesta a jefes de familia quienes, a priori, tendrían mejor información sobre los gastos de toda la familia.

Según el sexo de los entrevistados, el 42% de las mujeres manifestaron tener ingresos menores a S/. 600, frente al 26% de los hombres que respondieron de igual manera.

Los resultados por grupo etario no presentan variaciones significativas.

Gráfico 17

Rango de ingresos familiares a nivel nacional y según ámbito geográfico, género y edad (%)

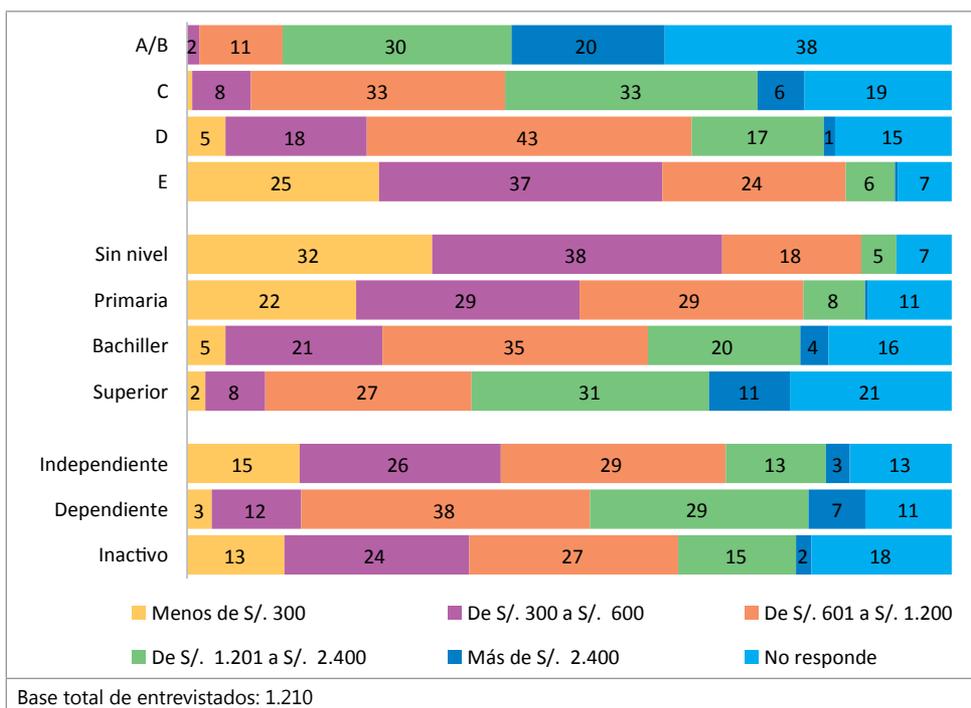


Todos los diferentes grupos poblacionales responden, en más del 50% de los casos, que sus ingresos están por debajo de la "línea de la pobreza", con excepción de los sectores socioeconómicos A/B que registran solo el 13%, NSE C con 42% y aquellos con educación superior con el 37%.

Debajo de la "línea de la pobreza monetaria", se concentran altamente los encuestados ubicados en los niveles socioeconómicos D (66%) y, sobre todo, el sector E (86%). Los independientes ascienden a 70% mientras que los desempleados llegan a 72%. Por su parte, el 80% de los que tienen solo educación primaria y el 88% de quienes no tienen educación están debajo de la línea.

Gráfico 18

Rango de ingresos familiares según nivel socioeconómico, educativo y condición laboral (%)



3.2. Productos financieros

3.2.1. Conocimiento de productos financieros

Las preguntas de este primer ítem se refieren al nivel de "posicionamiento" en la población de los diversos productos que se estiman o deben considerarse servicios financieros, a los cuales acceder para mejorar su calidad de vida, acumular su patrimonio, cubrir sus requerimientos de liquidez, entre las necesidades más importantes.

En las respuestas se observa que los dos servicios más conocidos por los entrevistados son el Servicio Integral de Salud (SIS)¹² y el Sistema de Seguridad Social (EsSalud), con el 80% y 78%, respectivamente, pese a que dichos servicios no forman parte de los productos ofrecidos por las instituciones del sistema financiero del Perú. Además, el SIS tiene cuatro modalidades: el SIS gratuito que se ofrece en las zonas de extrema pobreza; el SIS emprendedor al que se afilia automáticamente la persona con tres declaraciones del RUS¹³; el SIS microempresario en donde la microempresa afilia al trabajador; y el SIS independiente, en donde el trabajador independiente se afilia pagando cuotas mensuales de 5,4 dólares por cada miembro de la familia que afilie.

EsSalud tampoco se podría considerar un producto financiero, pues es un seguro al que acceden todos los trabajadores dependientes que no estén empleados en microempresas.¹⁴

¹² Cabe señalar que el SIS asegura a la población en condición de pobreza bajo la modalidad de seguro subsidiado, al cual está afiliado un fuerte contingente de trabajadores informales que viven en condición de pobreza. Julio Gamero (2010), Informe "Trabajo Informal y políticas de protección social", Proyecto WIEGO-CIES PERU.

¹³ El Régimen Único Simplificado (RUS) es un registro tributario destinado a personas naturales que realicen labores empresariales y obtengan ingresos anuales hasta por 128.000 dólares.

¹⁴ Según la ENAHO, si bien la cobertura del SIS se asienta más entre los trabajadores en condiciones de empleo informal, también existe un bajo porcentaje de trabajadores formales que acceden a dicho seguro de salud. Gamero (2010), ob. cit.

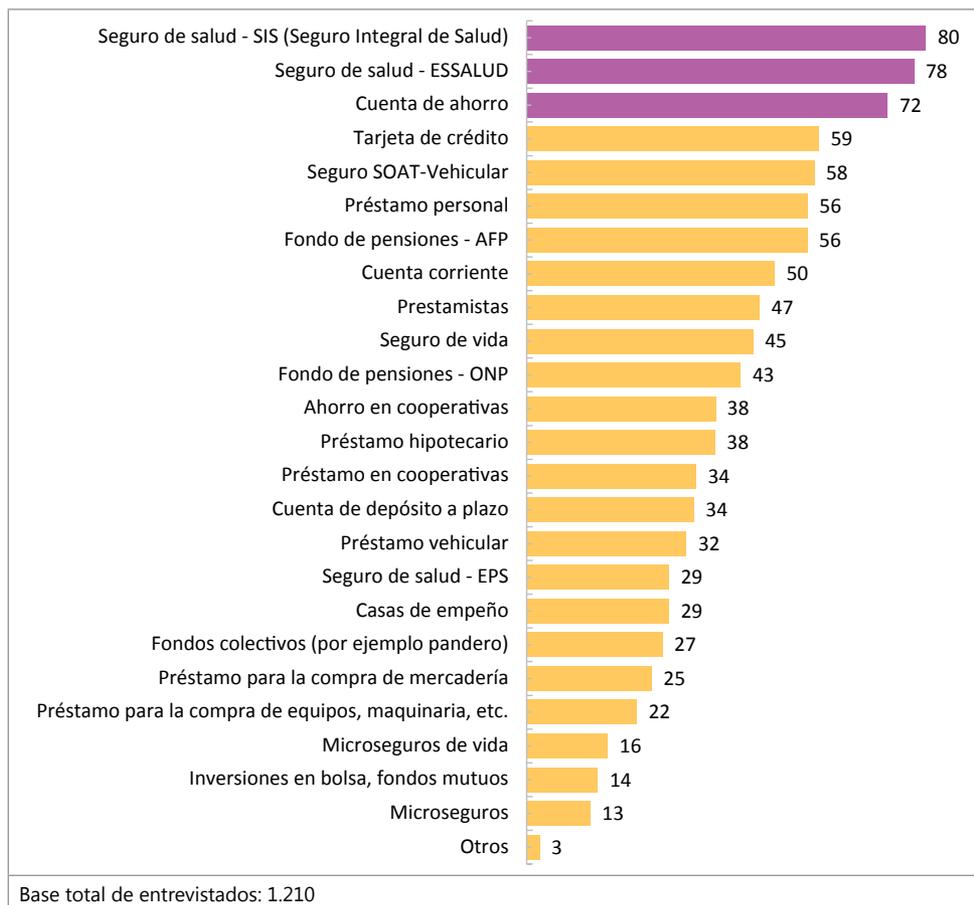
En tercer lugar, como productos más conocidos, se encuentran las cuentas de ahorro, que son señaladas por el 72% de la población encuestada, y en la cuarta posición se observan las tarjetas de crédito con 59%. Cabe señalar que solo el 3% de los entrevistados dice no conocer ningún producto financiero. Cuando se excluye al SIS, EsSalud y el SOAT, el porcentaje de entrevistados que no conoce ningún producto financiero se eleva a 7%. Es decir que, en general, hay un conocimiento importante de productos financieros, que es una buena base para el desarrollo de políticas conducentes a un uso responsable de estos y de otros productos que se puedan desarrollar en el futuro.

Es destacable anotar que los productos crediticios para actividades económicas (compra de mercaderías y de equipos) son menos conocidos por los entrevistados, lo cual denota la ausencia o falta de concepto de los productos del sistema financiero como un posible punto de apoyo para financiar los emprendimientos en los que se embarcan en su mayor parte los trabajadores independientes. Así, dichos créditos para la compra de mercaderías y de equipos son conocidos por el 25% y 22% de los entrevistados, respectivamente.

En general, los productos financieros son más conocidos en el sector urbano que en el rural (véase gráfico 20). Esto evidentemente está relacionado con la mayor presencia de oficinas de las instituciones financieras en las zonas urbanas y los menores costos de transacción y de información que existen en las ciudades. Sin embargo, las brechas de conocimiento tienden a ser mayores en los productos activos; así, por ejemplo: las tarjetas de crédito (69% frente a 36%), los préstamos personales (64% frente a 40%), los préstamos hipotecarios (43% frente a 26%) y, sobre todo, los préstamos vehiculares (40% frente a 16%)¹⁵.

¹⁵ Al 90%, 95% y 99% de confianza, en el ámbito urbano es mayor la proporción de población que ha oído hablar de productos financieros como las tarjetas de crédito, préstamos personales, préstamos hipotecarios, préstamos vehiculares a diferencia del ámbito rural.

Gráfico 19
Conocimiento de productos financieros (%)

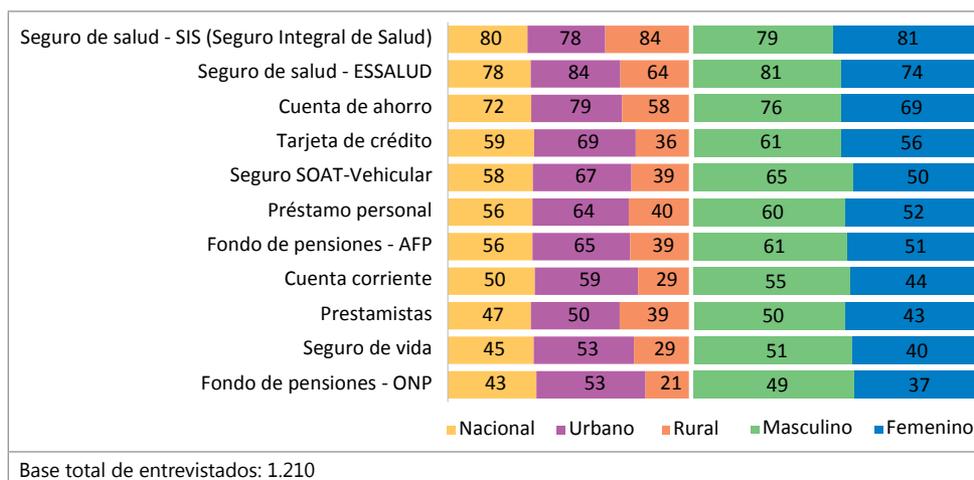


Según género, se observa que los hombres tienen ligeramente mayor conocimiento sobre los productos financieros que las mujeres, a excepción del SIS. Con relación al tipo de productos, es notorio que son más conocidos los productos financieros activos entre los hombres que entre las mujeres, por ejemplo: las tarjetas de crédito (61% frente a 56%), los préstamos personales (60% frente a 52%), los préstamos hipotecarios (45% frente a 30%) y los préstamos vehiculares (37% frente a 27%). Con relación a los productos pasivos, las diferencias se mantienen entre hombres y mujeres: las cuentas de ahorro (76% frente a 69%), las cuentas corrientes (55% frente a 44%) y las cuentas de depósito a plazos fijos (39% frente a 28%).

Existen también marcadas diferencias en la información de las operaciones pasivas, a niveles más específicos, entre los sectores urbanos y los rurales, como por ejemplo: las cuentas de ahorro (79% frente a 58%), las cuentas corrientes (59% frente a 29%), las cuentas de depósito a plazos fijos (39% frente a 23%), entre los más importantes. Cabe remarcar que EsSalud es más conocido en los ámbitos urbanos (84%) que rurales (64%), frente al SIS que es más conocido en los sectores rurales (84%) que urbanos (78%), lo cual se explica porque el SIS gratuito se dirige a zonas de extrema pobreza que, por lo general, se encuentran ubicadas en las zonas rurales.

Gráfico 20

Conocimiento de principales productos financieros según ámbito geográfico y género (%)



Cabe resaltar las respuestas en cuanto al conocimiento de otras modalidades de ahorro, como por ejemplo sobre las ofertadas por cooperativas, la cual llega al 38% a nivel nacional, mientras que en el sector urbano es del 41% y rural del 32%. Entre Lima y el interior, así como entre hombres y mujeres, no hay diferencias (38%). El conocimiento del ahorro y préstamos en cooperativas no es reducido, y se obtuvieron respuestas de los entrevistados que van en un rango más homogéneo, en todos los ámbitos (sociales, geográficos y de género)¹⁶.

En una proporción que alcanza a cerca de la tercera parte de los entrevistados, se encuentran los fondos colectivos o las llamadas "juntas", que son formas de ahorro social informal, estas llegan al 29% en el sector urbano y 23% en el rural, mientras que entre Lima y el interior sucede lo inverso con porcentajes de 23% y 29%, respectivamente. Resulta relevante señalar que los entrevistados, en su gran mayoría, tienen un conocimiento mucho mayor de los productos formales que de los informales. En el caso del ahorro, las cuentas son conocidas por el 72% en comparación con las juntas que son conocidas por el 27%¹⁷.

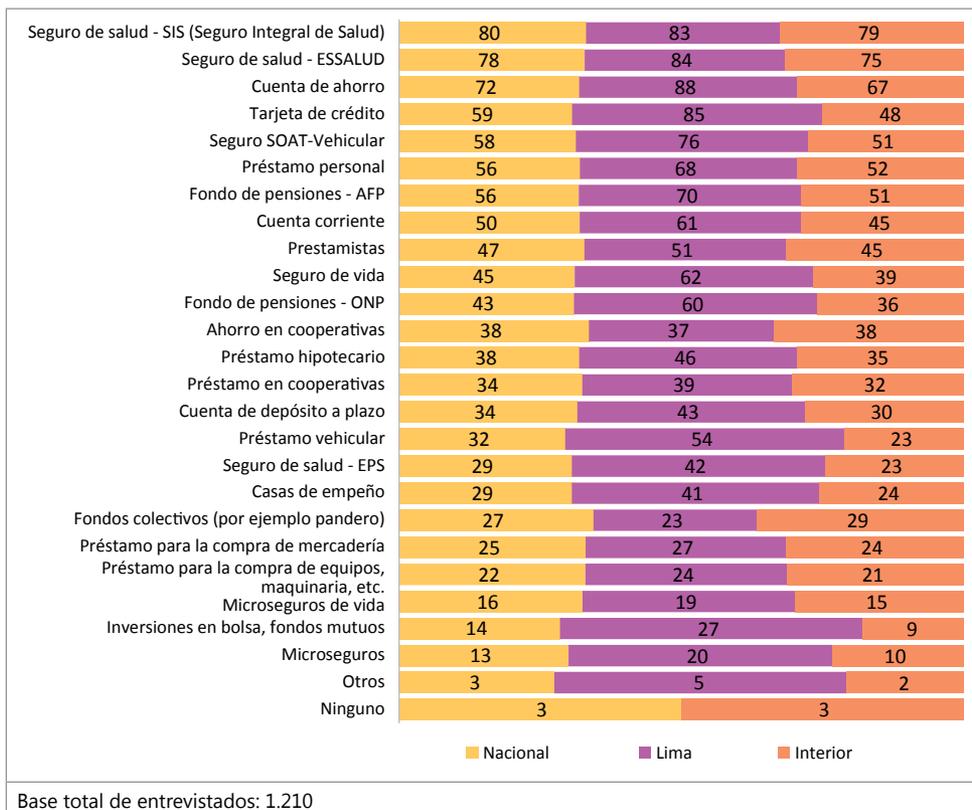
Los microseguros de vida y microseguros, en general, son productos de muy bajo conocimiento. A nivel nacional, apenas el 16% declaró conocer los microseguros de vida y solo el 13% los microseguros. En las zonas rurales hay menor conocimiento, pues los microseguros de vida

¹⁶ La presencia de las cooperativas tanto de servicios en general, que están otorgando importante soporte incluso financiero a pequeños productores rurales directos para su mejor inserción en los mercados locales e internacional (son relevantes los casos del café y cacao), como principalmente de las cooperativas de ahorro y crédito, no puede soslayarse como parte fundamental del desarrollo del sistema financiero (ver Miguel Beretta et al., en *Farmer Bankability and Sustainable Finance: Farm-Level Metrics that Matter*, investigación realizada con financiamiento de Rainforest Alliance en sociedad con Citi Foundation). En varios países desarrollados, las cooperativas de ahorro y crédito tienen los mismos "status" que los bancos, por lo tanto, los mismos derechos (o autorizaciones de operaciones) y obligaciones de cumplir las regulaciones prudenciales. En el reciente examen de diagnóstico del Banco Mundial (2013), ob. cit., por ejemplo, se señala: "Se identificaron oportunidades importantes para mejorar el sistema actual de protección del consumidor en las cooperativas, los seguros de depósitos y el proceso de examen de las cláusulas contractuales. Si se incluyeran las cooperativas de ahorro y crédito en el sistema de protección financiera del consumidor establecido por la SBS, se garantizaría la uniformidad con otros proveedores de servicios financieros". Los ámbitos locales, regionales y, sobre todo, rurales tienen más a su alcance a las cooperativas para participar del conjunto del ciclo Ahorro-Inversión.

¹⁷ La probabilidad de que la proporción de personas que conocen el producto financiero "cuenta de ahorro" sea diferente al de fondos colectivos como juntas, se acepta con un intervalo de confianza del 95%.

son conocidos por el 9% y los microseguros por el 4%¹⁸. No obstante, hay que tener en cuenta que se trata de productos de reciente presencia en el mercado y no todas las instituciones financieras los ofrecen. Sin embargo, se precisa de campañas más intensas y efectivas para dar a conocer estos productos que pueden ser muy relevantes para la inclusión financiera.

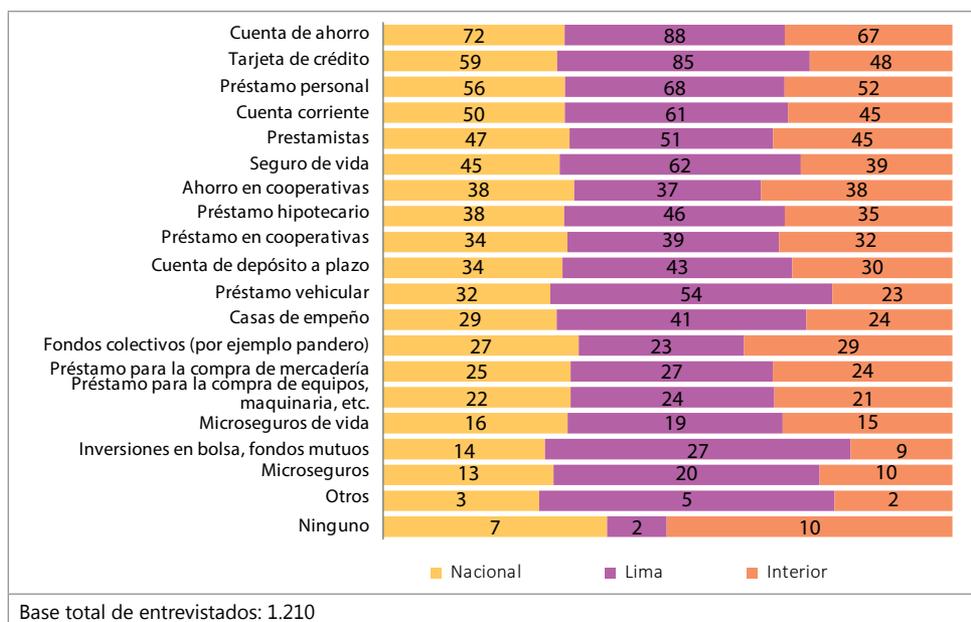
Gráfico 21
Conocimiento de los productos financieros a nivel nacional, Lima e interior (%)



Resulta resaltante que, en general, se observa entre los entrevistados un alto nivel de conocimiento de productos financieros (incluyendo cooperativas de ahorro y crédito), incluso sin incluir al SIS y productos de seguros obligatorios, como EsSalud o el SOAT. A nivel nacional, el 93% conoce algún producto financiero y en Lima esa cifra llega al 98%, en el interior es de 90%. Esto sin duda representa una base muy importante para las políticas de educación financiera.

¹⁸ La probabilidad de que la proporción de población del área urbana haya oído de los microseguros de vida y microseguros, en general, es superior en comparación con la rural, se acepta con un intervalo de confianza del 99%, 95% y 90%.

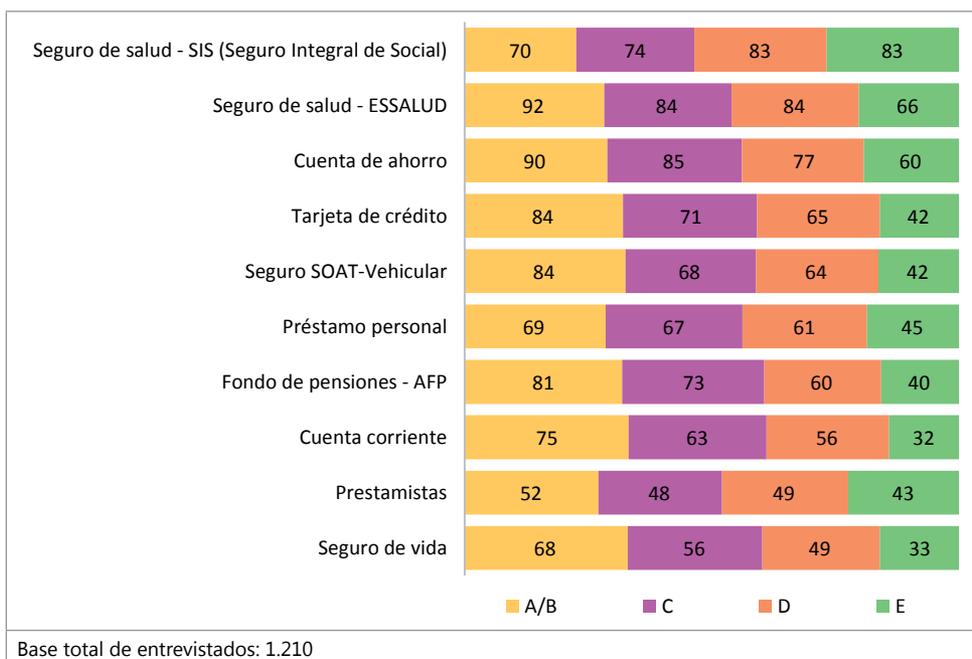
Gráfico 22
 Conocimiento de productos financieros excluyendo los productos de seguros obligatorios y gratuitos¹⁹ (%)



Con relación al nivel socioeconómico de los entrevistados, se puede observar que el grado de conocimiento de los productos ofrecidos es mayor en los niveles socioeconómicos A/B frente al nivel E. Así, por ejemplo, cuentas de ahorro (90% frente a 60%), tarjeta de crédito (84% frente a 42%), préstamo personal (69% frente a 45%), cuenta corriente (75% frente a 32%) y seguros de vida (68% frente a 33%).

¹⁹ Al 99%, 95% y 90% de confianza, una mayor proporción de población del área urbana ha oído de los microseguros de vida en comparación de la población del área rural.

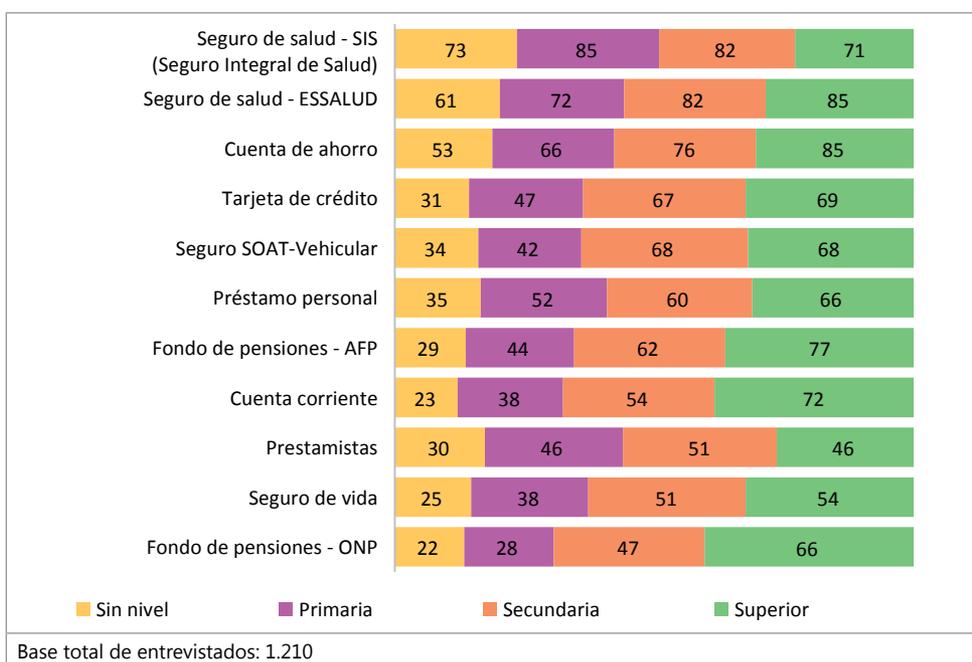
Gráfico 23*
 Conocimiento de principales productos financieros según nivel socioeconómico (%)



* Figuran las principales menciones de las respuestas múltiples

De manera análoga, en la medida en que el nivel educativo de los entrevistados se incrementa, también aumenta el porcentaje de entrevistados con mayor conocimiento de productos financieros.

Gráfico 24
 Conocimiento de principales productos financieros según nivel educativo (%)



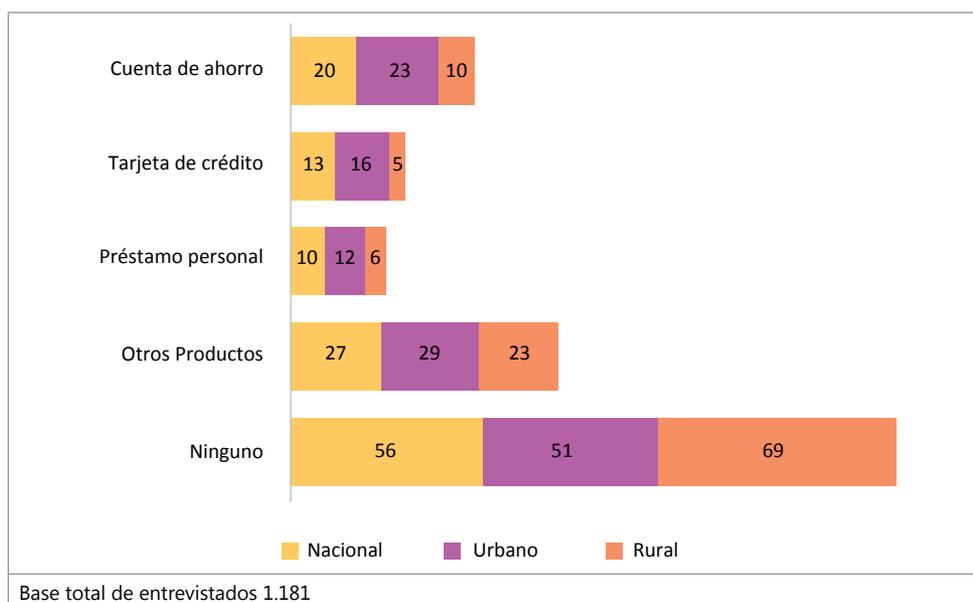
3.2.2. Tenencia de productos financieros

A pesar de que los productos financieros son conocidos mayoritariamente por los entrevistados, el 56% de la población encuestada respondió no tener ningún producto financiero ofrecido por las instituciones del sistema. Estas cifras son mayores en el sector rural, en donde el 69% señaló no tener ningún producto, mientras que en el sector urbano la tenencia es de 51%.

Con relación a los productos pasivos, entre quienes cuentan con algún servicio, el 20% contestó tener una cuenta de ahorro; de los cuales la población urbana muestra mayor porcentaje que la población rural (23% frente a 10%). Los resultados son similares a los de la Encuesta de Global Findex²⁰ que señala que un 20% de la población de más de 15 años tiene una cuenta de ahorro, y que en el sector urbano un 24,4% tiene cuentas, mientras que en el sector rural la cifra asciende a 13,3%.

Igualmente, los productos financieros activos son más usados en los sectores urbanos que en los rurales. Por ejemplo, las tarjetas de crédito (16% frente a 5%) y los préstamos personales (12% frente a 6%).

Gráfico 25
Tenencia de principales productos financieros según ámbito (%)

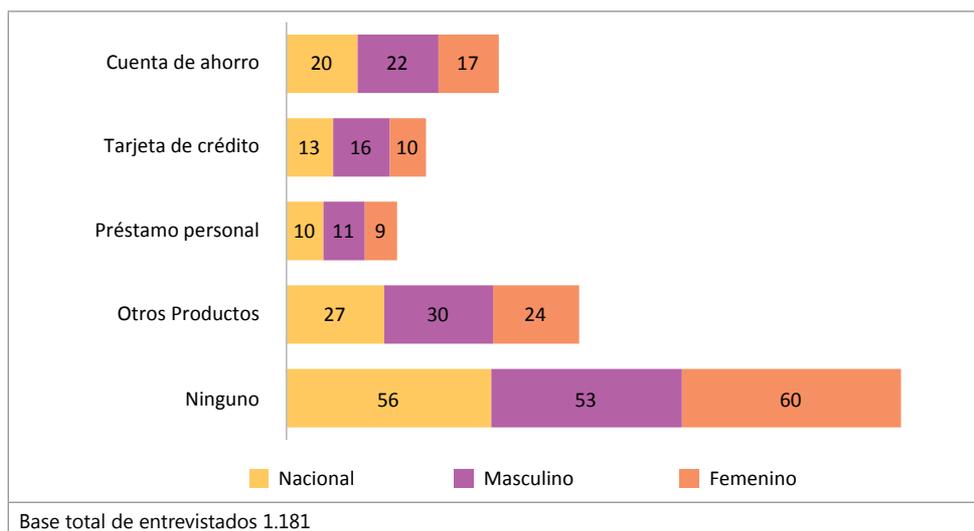


En cuanto a las diferencias de tenencia en términos de género, el porcentaje de mujeres que no disponen de productos financieros llega a 60% en comparación al 53% en el caso de los hombres. La mayor diferencia se observa en las tarjetas de crédito (16% de población masculina sí tiene frente a 10% del grupo femenino), mientras que en las cuentas de ahorro es de 22% frente a 17% y en los préstamos personales de 11% frente a 9%²¹.

²⁰ The Global Financial Inclusion (Global Findex) Database, en HYPERLINK "<http://www.worldbank.org>" www.worldbank.org

²¹ La probabilidad de que la población que tiene algún producto financiero sea mayor en la masculina que la femenina se acepta con un intervalo de confianza del 90%, 95% y 99%. De igual manera, con los mismos intervalos de confianza, la tenencia de tarjeta de crédito y cuenta de ahorro en la población masculina es superior a la femenina. Ver en anexo la prueba de significación.

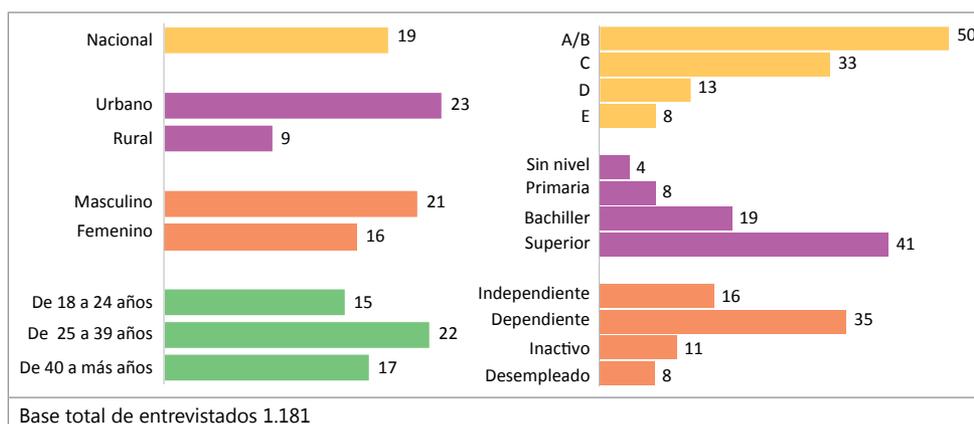
Gráfico 26
Tenencia de principales productos financieros según género (%)



La cuenta de ahorro es el producto del sistema financiero más utilizado a nivel nacional (con 19%). Se aprecian mayores porcentajes de tenencia en el sector urbano (23%) que en el rural (9%), en el grupo masculino (21%) que en el femenino (16%) y en el grupo etario de 25 a 39 años (22%). De acuerdo con la situación laboral, de los que tienen cuentas de ahorro, 35% son dependientes, 16% independientes, 11% inactivos y 8% desempleados (véase gráfico 27).

Asimismo, se aprecia que la tenencia de las cuentas de ahorro tiende a variar con la edad de los entrevistados, su posesión es mayor entre los 25 y 39 años. Esto nos sugiere que hay una relación entre la tenencia de la cuenta de ahorro y el ciclo vital, pues es en este período cuando las personas toman las decisiones financieras más importantes.

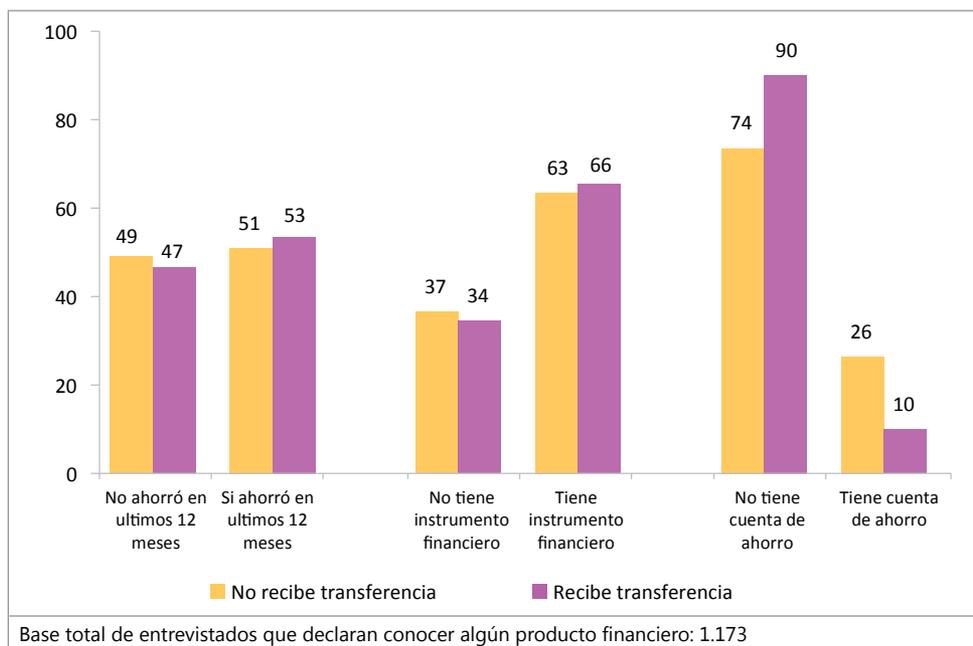
Gráfico 27
Tenencia de cuentas de ahorro según diversas variables (%)



Aun cuando las cuentas de ahorro en cooperativas son conocidas hasta por el 38% de los encuestados, el grado de tenencia declarado por los mismos es bastante bajo, llega a solo el 3%.

Finalmente, como se mencionó antes, llama la atención el poco uso que se hace de los productos financieros, tanto activos como pasivos. Por el contrario, se registra que la mayoría no hace uso de ninguno de ellos, siendo más pronunciado en el sector rural (69%) que en el urbano (51%), y en las mujeres (60%) que en los hombres (53%).

Gráfico 28
Modalidades de ahorro y tenencia de instrumentos financieros según afiliación al Programa Juntos (%)



Un comentario especial merecen los encuestados que viven en los hogares beneficiarios de los programas sociales. En el caso del Perú, de los 1.173 entrevistados que han declarado conocer algún producto financiero, se ha encontrado que 123 son beneficiarios o viven en hogares donde hay beneficiarios de programas sociales, de subsidios monetarios tipo transferencias monetarias condicionadas (la pregunta está formulada para esa respuesta genérica)²². Por las características de ese programa, se obliga a que dicha transferencia, en la gran mayoría de los casos, se haga a una cuenta de ahorro, por lo que se abre y se mantiene dicha cuenta.

Sin embargo, en el gráfico 28 observamos que 42 de dichos entrevistados (34%) responden que no tienen ningún producto financiero y solo 12 (10%) dicen tener una cuenta de ahorro. Al no ser posible establecer con exactitud cuáles son beneficiarios directos o no (viven en un hogar donde por lo menos un miembro pertenece a un programa con transferencia condicionada, pero el entrevistado no es el beneficiario), no se puede conocer cuántos de ellos tienen cuenta de ahorro. Es decir, cabe la posibilidad de que beneficiarios indirectos hayan respondido de manera negativa, cuando sí tienen una cuenta de ahorro, pero ellos ignoran su existencia.

²² En el caso del Perú se considera como Programa de Transferencia Monetaria Condicionada "Juntos". Jorge Higinio Maldonado et al. (2013). Programas de transferencias condicionadas e inclusión financiera: oportunidades y desafíos en América Latina

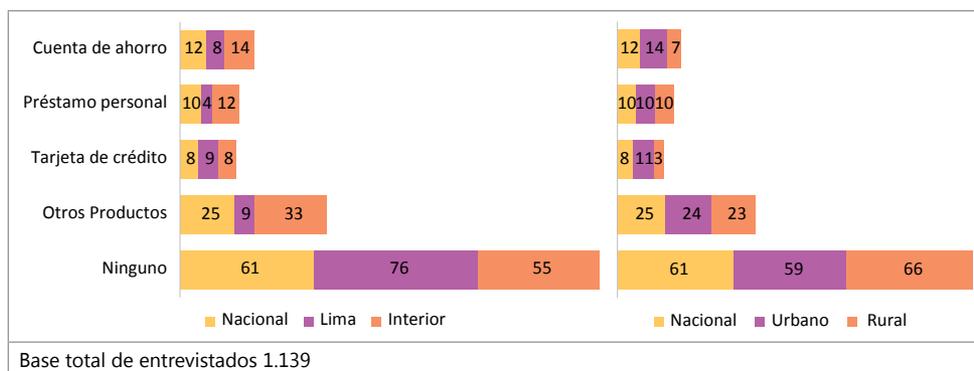
No obstante, la magnitud de las cifras del gráfico 28 sugieren que para la mayoría de los encuestados que pertenecen a un programa social con transferencias monetarias condicionadas, la tenencia de un producto financiero, en particular el ahorro, implica un acto de voluntad propia. Por lo tanto, para la mayoría de ellos, la cuenta de ahorro -a través de la cual reciben la TMC- es una condición o requisito del programa social del Gobierno, y no es entendida como una cuenta de ahorros persé.

Esto muestra que el hecho de imponer una cuenta de ahorro para una transferencia monetaria no es suficiente para lograr la inclusión financiera activa y se requieren pasos adicionales para ello. En este punto, la educación financiera aparece como una herramienta importante para lograr que, a partir de una cuenta asociada a un programa de transferencias monetarias condicionadas, se logre un verdadero proceso de inclusión financiera..

3.2.3. Elección reciente de productos financieros

Es sorprendente la primera impresión que se observa en los gráficos: el 61% del total de los entrevistados a nivel nacional no ha elegido ningún producto financiero ni activo ni pasivo en los dos últimos años. Este resultado se refleja también a nivel urbano, rural, género y grupo etario; en todos los casos, la respuesta "de no haber elegido ningún producto financiero en los dos últimos años" está alrededor del 60% (véanse gráficos 29 y 30). Con relación a los servicios ofrecidos por las empresas del sistema financiero, las cuentas de ahorro fueron elegidas solo por el 12% de los entrevistados, el préstamo personal por el 10% y las tarjetas de crédito por el 8%²³. Esto sugiere que el proceso de inclusión financiera estaría llegando a un período de desaceleración, lo que debería llevar a un análisis de las causas de este hecho y diseñar políticas que conduzcan a su superación.

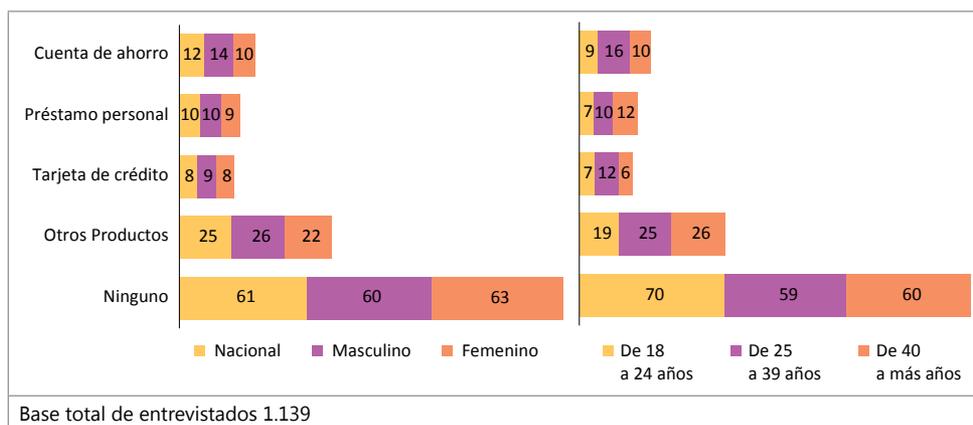
Gráfico 29
Elección de productos financieros en los dos últimos años según ámbito (%)



²³ Los resultados muestran que el 30% de los entrevistados eligió otros productos financieros, tales como cuenta corriente (4%), fondo de AFP (4%), ahorro en cooperativas (4%), préstamos en cooperativas (3%), SOAT, (3%), fondo colectivo o Panderero (3%), seguros de vida (1%), etc.

Gráfico 30

Elección de productos financieros en los dos últimos años según género y grupos etarios (%)



Las respuestas de los entrevistados registran muy bajo nivel de tenencia de cuentas de ahorro, como respuesta genérica. Esta situación empeora cuando responden acerca de si el producto fue elegido o no por ellos en los dos últimos años: los porcentajes se reducen más tanto a nivel nacional (11%) como en todos los sectores y ámbitos.

Nuevamente, es muy notorio y revelador el registro de mayor uso de las cuentas de ahorro en los sectores urbanos que en los rurales²⁴. Detrás de este resultado hay tanto factores de oferta como de demanda. Desde el lado de la oferta, la presencia de las instituciones financieras en las zonas rurales, en cualquier país, es en general menor que en las zonas urbanas. La actividad financiera es un negocio de escala, de manera que si no hay mucha población y no hay muchas transacciones, no resulta rentable para las instituciones financieras poner una oficina, pues los costos serán mayores a los ingresos.

Por otra parte, desde el lado de la demanda, en el sector rural, los mayores costos de transacción reducen la rentabilidad de las cuentas de ahorro para los ahorristas, e incluso para montos pequeños la puede hacer negativa; asimismo, según diversas investigaciones, uno de los principales motivos para ahorrar en zonas rurales es afrontar las emergencias, y los productos ofrecidos por las instituciones financieras no se adaptan bien a este motivo.

Adicionalmente, persiste cierta desconfianza²⁵ hacia los bancos y, además -como se verá más adelante- la mayoría desconoce la existencia de un fondo de seguro de depósitos²⁶.

3.2.4. Comparación de productos financieros

A nivel nacional, la encuesta muestra que, entre los pobladores que eligieron productos financieros, los porcentajes de los que hicieron comparaciones de productos (dentro de la misma institución financiera o con otras) son similares con aquellos que no lo hicieron (véase gráfico 31).

²⁴ También hay que tomar en cuenta que en los sectores rurales existe una muy importante presencia del Programa Juntos, el cual llega a no menos de 1 100 distritos (todos rurales), tiene una cobertura de más de 780 000 familias y para las transferencias condicionadas se recurre, obligatoriamente, a realizar los abonos en cuentas de ahorro de la entidad pagadora (que es principalmente el Banco de la Nación o puede ser otra entidad financiera regulada). La apertura de esas cuentas es compulsiva y no es de libre elección de los beneficiarios.

²⁵ Entre otros: Corporación Andina de Fomento (CAF), 2013. Nidia García, Andrea Grifoni, Juan Carlos López y Diana Margarita Mejía. La educación financiera en América Latina y el Caribe: Situación actual y perspectivas. Jorge Higinio Maldonado, Rocío del Pilar Moreno S., Isabel Giraldo Pérez y Camila Andrea Barrera Orjuela (2013). Los programas de transferencias condicionadas: ¿hacia la inclusión financiera de los pobres en América Latina?.

²⁶ En el reciente diagnóstico del Banco Mundial (ob. cit.) también se señala "El sector financiero del Perú ha crecido a un ritmo sostenido durante la última década, con el respaldo de la estabilidad financiera y macroeconómica, y actualmente los peruanos son usuarios frecuentes de créditos, pero siguen estando a la zaga respecto del promedio regional de titularidad de cuentas y ahorro". De hecho, en los sectores rurales esta situación es más acentuada.

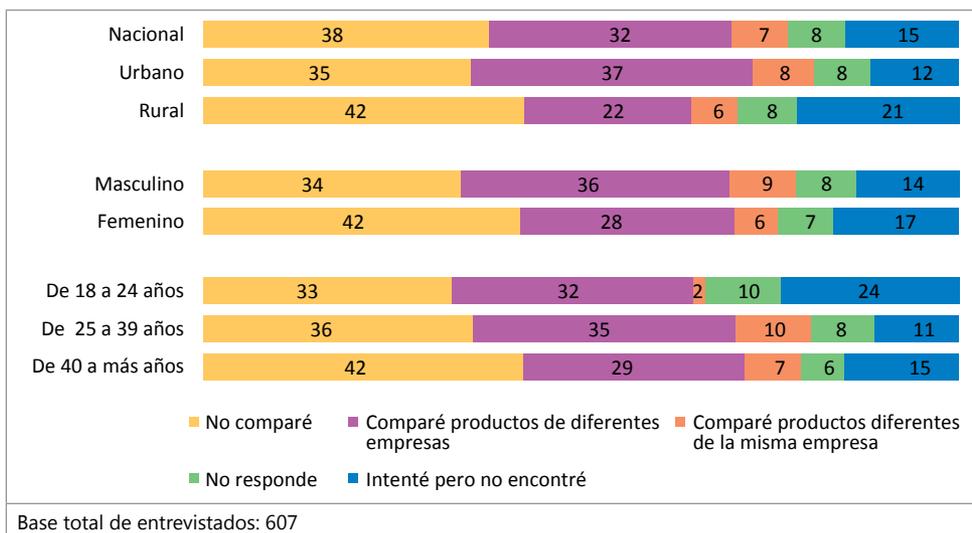
Entre sectores geográficos se encuentran diferencias importantes²⁷. En el sector urbano, los que comparan superan en 10 puntos a quienes no lo hacen; mientras que en el sector rural, por el contrario, los que no hacen comparaciones superan en 12 puntos a quienes sí lo hacen. Las razones de estas diferencias se pueden explicar, en parte, porque en el sector rural la presencia de las instituciones financieras y de los productos financieros es más limitado. Así mismo, los costos de transacción e información son más altos, y en muchos lugares no existe internet ni acceso a la telefonía, que son vehículos importantes para hacer comparaciones.

No obstante, aún en zonas urbanas se encuentra un porcentaje importante de usuarios de servicios financieros que los elige sin comparar; es decir, que habría otros criterios de selección que la encuesta no capta. En tal sentido, se requieren estudios específicos para examinar los criterios de elección del público.

También se encuentran diferencias resaltantes en cuanto al género. Los hombres tienden más a establecer comparaciones para elegir productos financieros que las mujeres, lo cual podría ser un indicador de que los hombres tienen mayor o mejor información financiera que las mujeres.

Gráfico 31

Modo de elección de productos financieros por ámbito geográfico, género y edad (%)

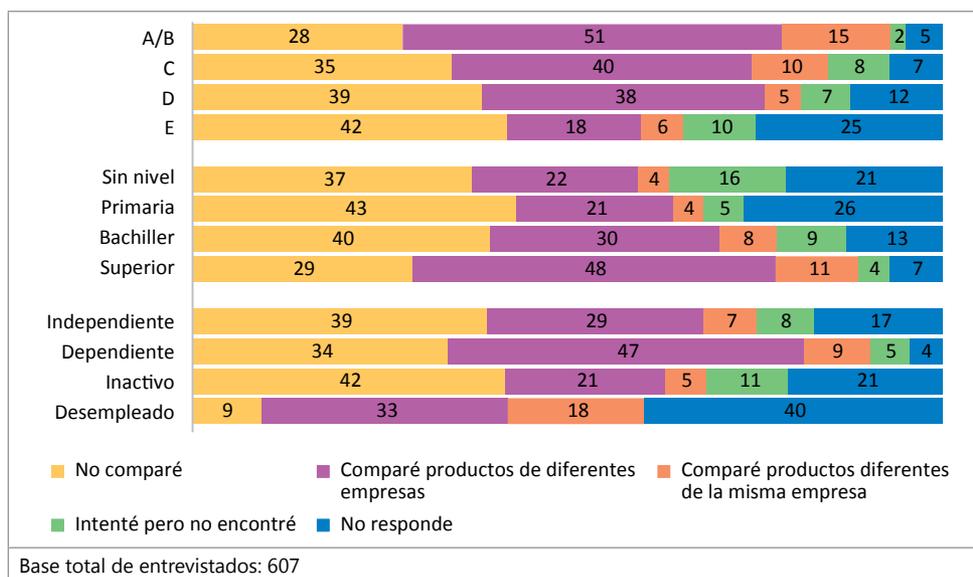


En el gráfico 32, se aprecia con claridad que el nivel socioeconómico y el nivel educativo están claramente relacionados, de forma positiva, con la comparación de los productos financieros. Así, el 66% de individuos del nivel socioeconómico A/B que cuenta con productos realizó comparaciones, mientras que este comportamiento solo se registró en el 24% de los pobladores del nivel E. En forma análoga, en el caso de quienes tienen estudios superiores, un 59% cotejó los beneficios del producto; en el caso de quienes tienen nivel primario o menos, solo el 25% lo hizo. En este sentido, resulta probable que a partir de cierto umbral de educación se está en capacidad de hacer comparaciones. Para efectos de una política de educación financiera, habría que determinar cuáles son los aspectos que intervienen y permiten la selección de los productos financieros.

²⁷ Diferencias resaltantes en la confianza de intervalo al 90 % (0,08 - 0,22), 95 % (0,07 - 0,24), y 99 % (0,04 - 0,27).

Gráfico 32

Modo de elección de productos financieros según nivel socioeconómico, educativo y condición laboral (%)



3.2.5. Asesoría en la elección de los productos

La orientación y la asesoría es la principal fuente de información que influye en la elección de un producto financiero (51%); sin embargo, los entrevistados no acuden a la asesoría que brindan los empleados de la institución financiera, principalmente se guían de las recomendaciones de conocidos (29%). Luego se ubica como fuente de información la promoción de la institución (45%), a través del personal de la entidad (28%). En tercer lugar, aparece como fuente, la promoción en los medios de comunicación (38%), la más destacada es la publicidad en TV (27%).

Gráfico 33

Fuentes de información que influyen en la elección de los productos financieros (%)

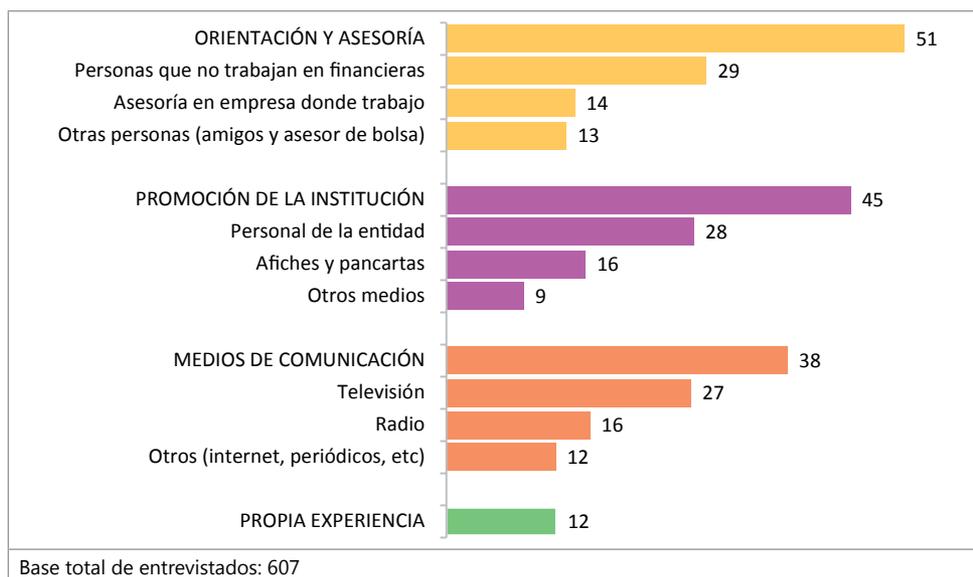


Gráfico 34
Medios de comunicación que influyen en la elección de los productos financieros según área, género y grupo etario (%)

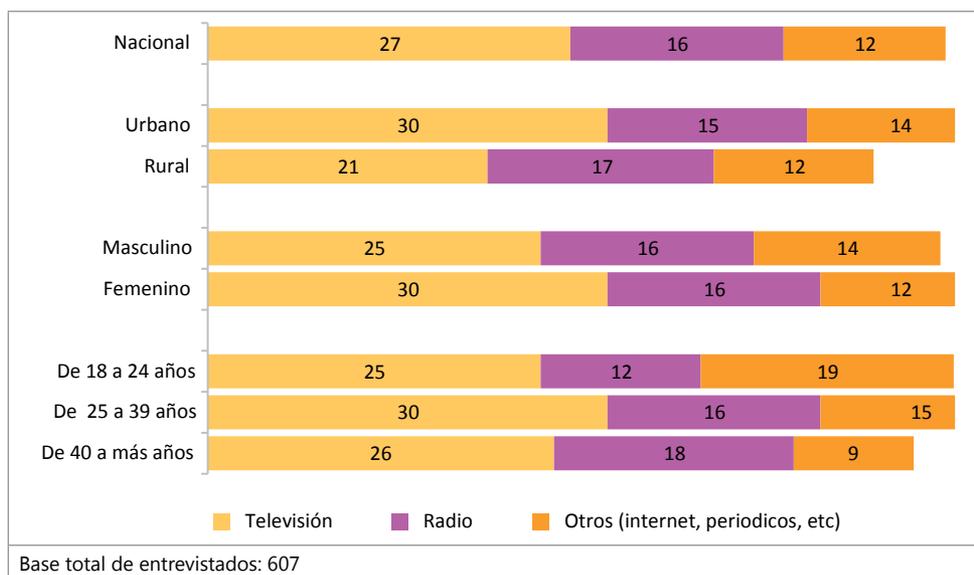


Gráfico 35
Promoción de la entidad financiera que influye en la elección de los productos financieros según área, género y grupo etario (%)

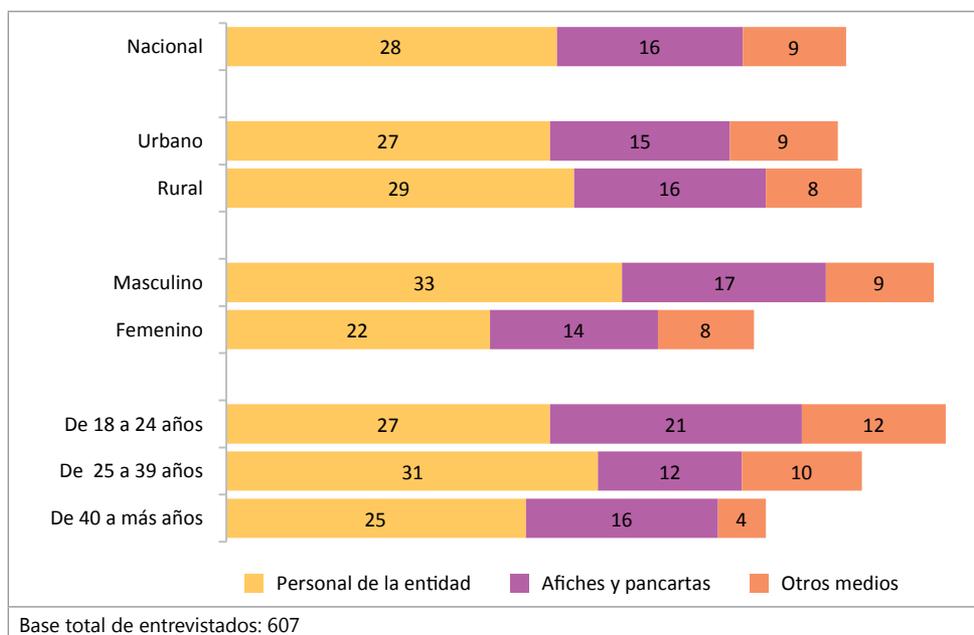
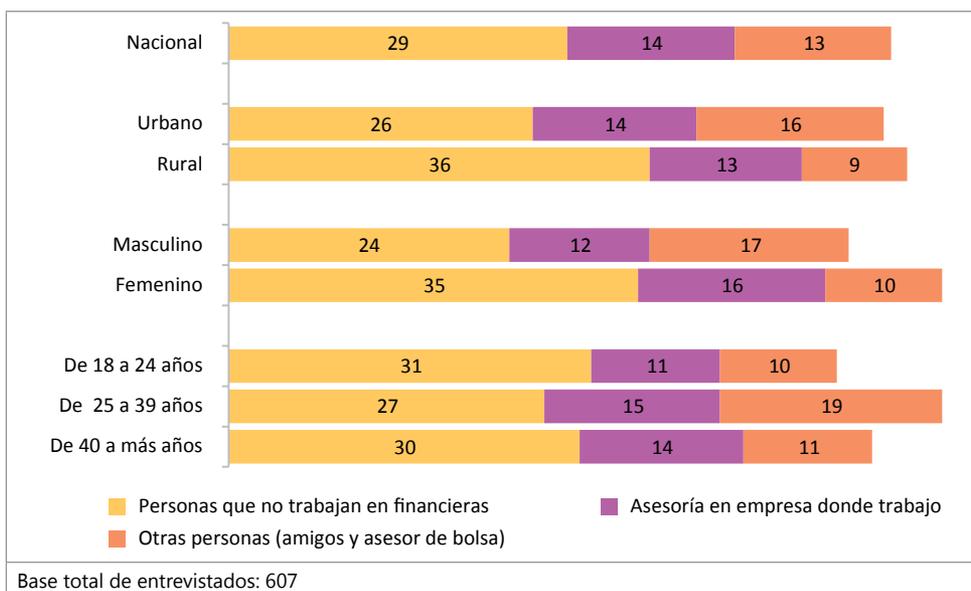


Gráfico 36

Fuente de orientación y asesoría que influye en la elección de los productos financieros según área, género y grupo etario (%)



3.3. Conductas y actitudes hacia el dinero

3.3.1. Cuidado del dinero

Cuando se consulta a los entrevistados acerca de una serie de afirmaciones sobre el cuidado del dinero, se observa que la mayoría manifiesta estar de acuerdo con que el dinero debe ser cuidado y es necesario utilizarlo de modo adecuado.

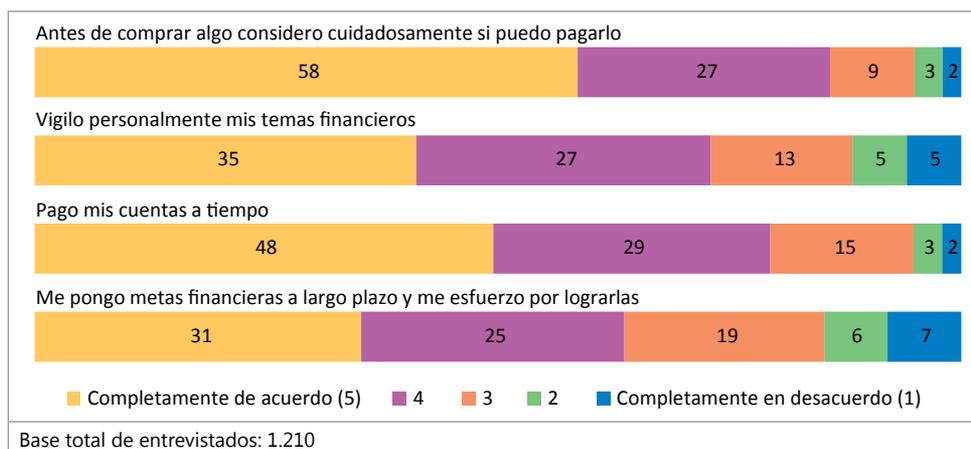
Así, con relación a las preguntas sobre las actitudes prudentes del manejo del dinero, el 85% de los encuestados está completamente de acuerdo y de acuerdo con la siguiente afirmación: "Antes de comprar algo considero cuidadosamente si puedo pagarlo". Solo un 2% se encuentra completamente en desacuerdo. No hay variaciones apreciables entre las respuestas de personas que viven en el área urbana y el área rural, tampoco por género ni rango de edades.

Ante la pregunta "Vigilo personalmente mis temas financieros", el 35% se muestra completamente de acuerdo, en tanto que el 27% señala estar de acuerdo. De esta manera, las dos terceras partes de los entrevistados concuerdan con esa afirmación. Apenas un 5% dice estar completamente en desacuerdo. Tampoco en este caso las diferencias entre las respuestas en áreas urbanas, rurales, género y estrato de edades son llamativas.

El 48% de los entrevistados manifiesta estar totalmente de acuerdo y el 29% señala estar de acuerdo con la afirmación "Pago mis cuentas a tiempo". De esta forma, 77% del total de respuestas concuerda con esta afirmación. Apenas un 2% de los casos muestra una respuesta de "completamente en desacuerdo". De igual manera, las diferencias entre las respuestas en zonas urbanas, rurales, género y grupo etario no son significativas.

Finalmente, un 31% de las personas respondió estar completamente de acuerdo con la afirmación siguiente: "Me pongo metas financieras a largo plazo y me esfuerzo por lograrlas", mientras que un 25 % dice estar de acuerdo. Así, un 56% de las personas entrevistadas concuerdan con la anterior afirmación. En el 7% de los casos, las personas manifiestan estar totalmente en desacuerdo.

Gráfico 37
Afirmaciones prudentes con relación al cuidado del dinero (%)



A su vez, las afirmaciones referidas a arriesgar el dinero propio para efectuar una inversión, el dinero está para ser gastado, vivir al día sin preocuparse por el futuro y gastar antes que ahorrar, muestran porcentajes decrecientes entre las personas que dicen estar de acuerdo con estas afirmaciones.

Ante la afirmación "Estoy dispuesto a arriesgar algo de mi propio dinero cuando hago una inversión", el 56% señaló estar "completamente de acuerdo" y "de acuerdo". Otro importante hallazgo que mostraría el potencial espíritu emprendedor de los entrevistados a nivel nacional es la alta predisposición a arriesgar sus propios recursos, cuando se trata de una inversión²⁸.

En general, los emprendedores tienden a ser activos en los mercados, incluido el financiero; pero la informalidad y el hecho de que muchos emprendimientos sean de subsistencia son factores que inhiben la participación en los mercados financieros.

Por otro lado, para el sector rural, datos del CENAGRO del 2012²⁹ muestran que solo el 8,4% de los agricultores tuvieron crédito. No obstante, la información del CENAGRO también muestra que la mayor parte de agricultores se autoexcluyeron, pues apenas el 9,2% de ellos solicitaron créditos a fuentes formales e informales. Es decir, que el bajo nivel de uso de los productos financieros crediticios es tanto un problema de la oferta como de la demanda. Desde el lado de la oferta, los elevados costos de transacción e información y los riesgos son factores que influyen en las tasas de interés altas de los productos disponibles³⁰. Desde el lado de la demanda, la baja rentabilidad, los costos de transacción, las variaciones de los precios y los riesgos climáticos son factores importantes que hacen que muchos productores se autoexcluyan del mercado crediticio. A todo esto hay que agregar problemas institucionales como la falta de titulación y la ausencia de mecanismos que garanticen el cumplimiento de los contratos³¹.

²⁸Las diversas evaluaciones del GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR, que desde hace 15 años viene recogiendo información de más de cien países, que se inició solo con los miembros de la OCDE, han puesto al Perú dentro de los países más emprendedores del mundo.

²⁹ INEI, IV Censo Nacional Agropecuario 2012.

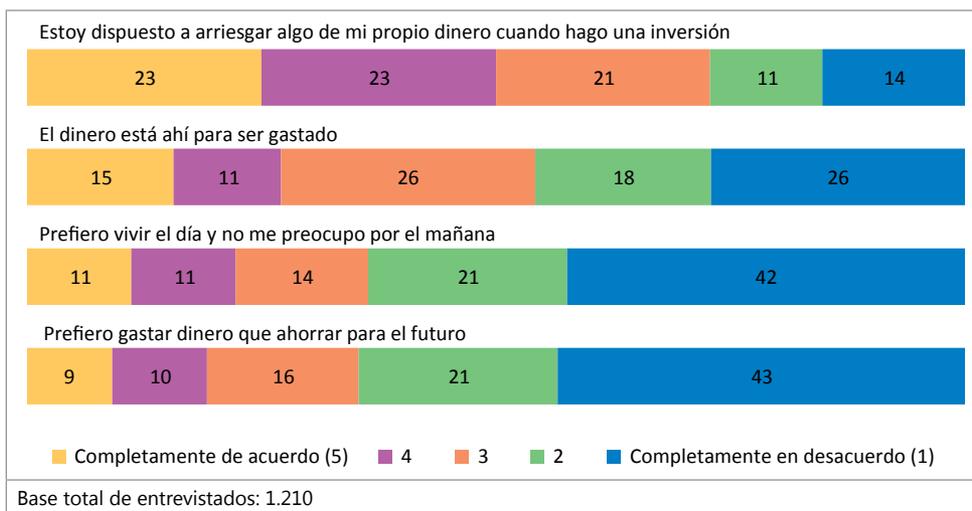
³⁰ Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE), 2005. Las políticas para el financiamiento de las pymes en el Perú, preparado para CEPAL por Miguel Jaramillo y Néstor Valdivia, investigadores de GRADE.

³¹ Eduardo Zegarra, Javier Escobal y Ursula Aldana (2008). Titling, Credit Constraints and Rental Markets in Rural Peru: Exploring Channels and Conditioned Impacts.

Hay una definida predisposición a ahorrar para el futuro, antes que gastar. Así lo evidencia la respuesta sobre la afirmación “El dinero está ahí para ser gastado”, donde solo el 26% señaló estar completamente de acuerdo (15%) y de acuerdo (11%). Finalmente, el 22% y 19% respondieron estar de acuerdo con las afirmaciones “Prefiero vivir el día y no preocuparme por el mañana” y “Prefiero gastar el dinero que ahorrar para el futuro”, respectivamente.

Los resultados llaman la atención sobre el potencial de las familias peruanas que pueden insertarse en el ciclo ahorro-inversión, en la medida en que tengan acceso a los productos, incluso de captación, del sistema financiero³².

Gráfico 38
Afirmaciones de propensión al riesgo con relación al cuidado del dinero



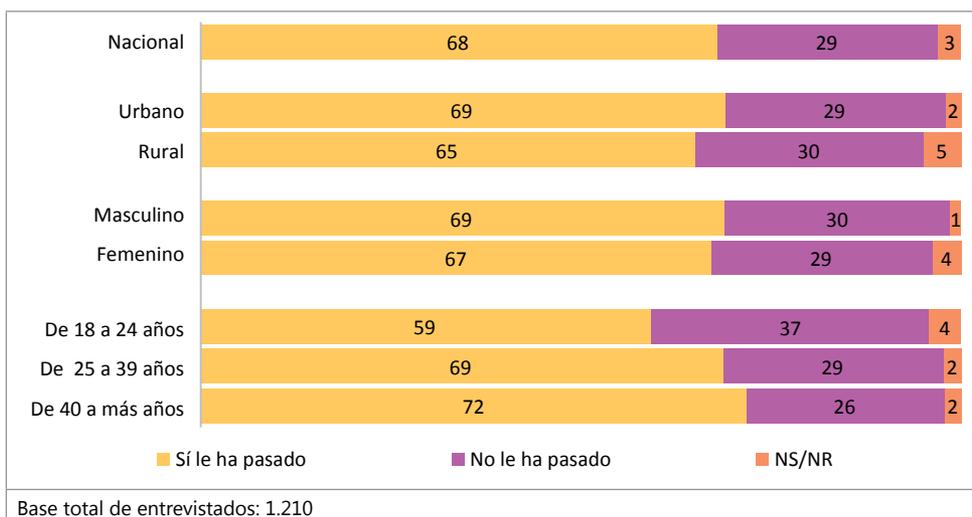
3.3.2. Dificultades para cubrir los gastos

Desde hace 14 años, la economía peruana experimenta tal crecimiento que durante un buen lapso se ha situado por encima del promedio regional (con la sola excepción del 2009). No obstante, la mayoría de los entrevistados (68%) han declarado tener dificultades para cubrir sus gastos. No existen diferencias estadísticamente significativas a nivel geográfico, de género y grupo etario, con excepción de la población entre 18 y 24 años.

³² De acuerdo a las estadísticas del GLOBAL FINDEX, el Perú es el país que registra el menor porcentaje de uso de cuentas en instituciones financieras con propósitos de negocio. Solo alcanza 2,8 %, frente a 6,4 % de Bolivia, 7 % de Colombia y 8,6 % de Ecuador.

Gráfico 39

Dificultades para cubrir los gastos familiares según ámbito geográfico, género y edad (%)

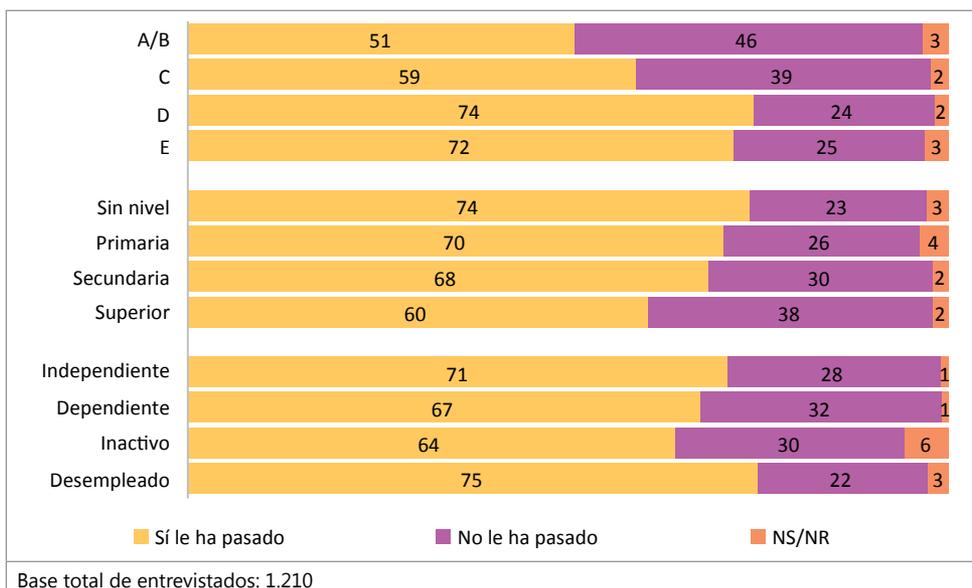


Con relación a los niveles socioeconómicos, educación y condición laboral, los mayores porcentajes de dificultad se dan el NSE D (74%), NSE E (72%), educación primaria (70%) y sin educación (74%). Obviamente, la tasa más alta es la de los desempleados con 75%.

El hecho de que, en todos los sectores, la mayoría de los entrevistados haya declarado no poder cubrir sus gastos, puede denotar tanto la insuficiencia de ingresos como la falta de una adecuada planificación presupuestaria, que implica que la mayoría de las personas vivan por encima de sus posibilidades, con los consecuentes altos niveles de endeudamiento debido a la ausencia o poca cultura financiera.

Gráfico 40

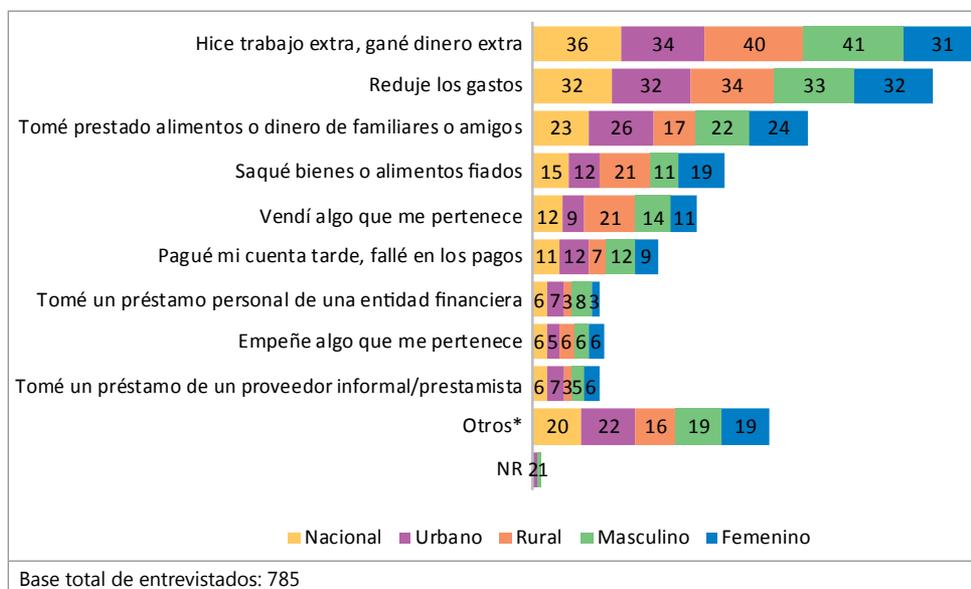
Dificultades para cubrir los gastos familiares según nivel socioeconómico, educación y condición laboral (%)



3.3.3. Estrategias de cobertura

De manera general y significativa (36%), los entrevistados que manifiestan tener dificultades para cubrir sus gastos señalan como su primera estrategia de cobertura la realización de trabajos extra. Esto implica una sobreexigencia laboral impuesta por las condiciones de insuficiencia de ingresos.

Gráfico 41
Principales estrategias de cobertura de egresos según ámbito geográfico y género (%)



* Incluye: Tomé un préstamo personal de una entidad financiera, solicité un préstamo/retiré dinero de mi fondo de pensiones, obtuve préstamos de mi empleador o sueldos adelantados, tomé un préstamo de fondos colectivos, usé la tarjeta de crédito para un adelanto de dinero en efectivo, hipotecué un activo (por ejemplo poner en hipoteca o en garantía contra préstamo, hice un sobregiro no autorizado, otros.

Los comportamientos según el ámbito geográfico son diferentes; así, la población de las áreas rurales es más enfática en la primera estrategia, ya que responde que hace trabajos extra el 40% frente a un 34% de los habitantes de las zonas urbanas³³. Según género, la respuesta de los hombres fue más alta frente a las mujeres (41% frente a 31%); esto último podría ser un síntoma de que el mercado laboral para las mujeres es más reducido que el de los hombres. En cuanto a la segunda estrategia, de reducir los gastos, hubo cierto comportamiento parejo, tanto a nivel geográfico como de género.

Es significativo que en las áreas rurales otras estrategias sean preferidas a la de recurrir a los amigos o familiares, pues solo el 17% de los entrevistados lo asume como alternativa frente al 26% de respuestas de los urbanos. En el caso de género no existen diferencias.

³³ Al 90% y 95% de confianza, la población del área urbana que recurre a trabajos extra para cubrir sus gastos cuando sus ingresos no alcanzan es mayor o igual a la de la población del área rural.

Con relación a la estrategia de “sacar bienes o alimentos fiados”, se aprecian más claramente las diferencias a nivel de ámbito geográfico y género, ya que es más frecuente en el sector rural y en las mujeres.

Finalmente, se mencionaron otras estrategias para cubrir los gastos en caso de que los ingresos no alcancen, tales como vender algún activo familiar (12%), pagar las cuentas tarde (11%), tomar un préstamo personal de una institución financiera (6%), tomar préstamo de un prestamista (6%), empeñar algún bien (6%), retirar ahorros (5%), retirar dinero del fondo de pensiones (3%), etc.

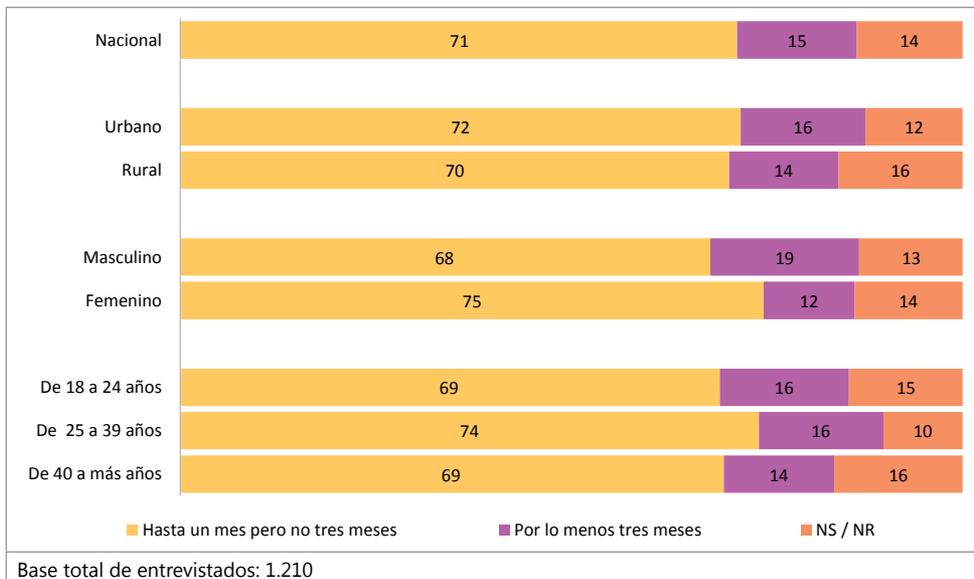
Cabe anotar que en el caso del género femenino, la prioridad de las estrategias es significativamente distinta: primero tratan de reducir gastos (32%) o hacen trabajos extras (31%), luego piden prestado a cercanos (24%) o fiado (19%), mientras que el 11% recurre a la descapitalización (venta de bienes) y el 6% a empeñar algo que les pertenece.

También es destacable observar que las alternativas provenientes de productos del sistema financiero, como son préstamos personales de una entidad financiera o el retiro de dinero de los ahorros, solo están en un pequeño rango del 5% y 6%.

3.3.4. Cobertura frente a la pérdida de la principal fuente de ingresos

A los entrevistados se les preguntó, en caso de perder la principal fuente de ingreso familiar, durante cuánto tiempo podrían cubrir sus gastos sin pedir préstamo. Al respecto, solo el 15% de los entrevistados indicó que estaría en condiciones de cubrir sus gastos por un período superior a los tres meses, lo cual ratifica el hecho de que gran parte de las personas entrevistadas cuenta con poco ahorro o su margen de manejo de gastos es bastante reducido. Llama nuevamente la atención que el 14% de los entrevistados no sabe o no responde a la pregunta. A nivel geográfico, género y grupo etario no existe diferencia estadística significativa dentro de cada uno de ellos.

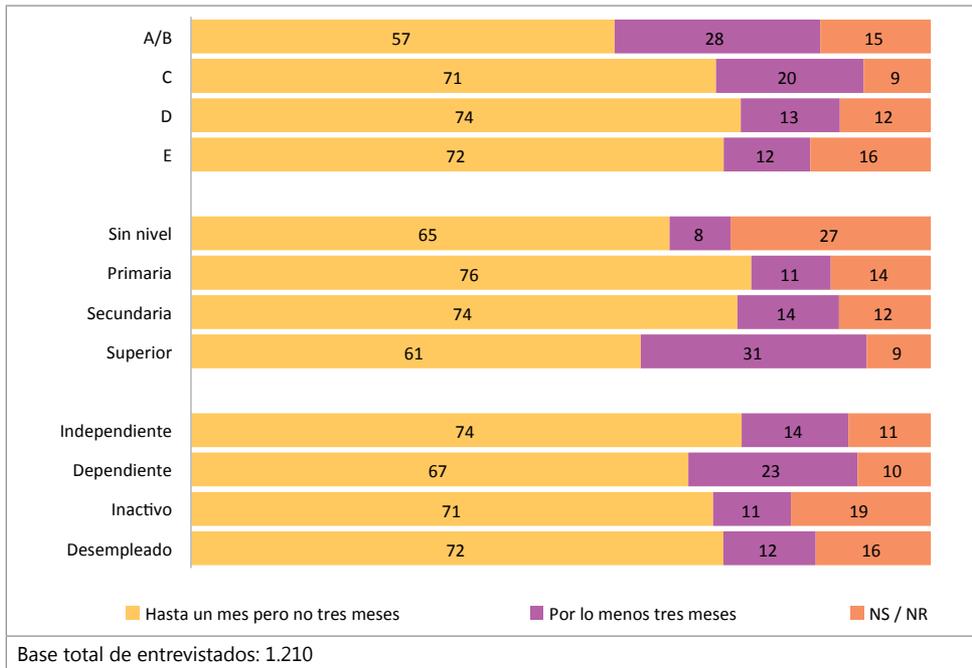
Gráfico 42
Tiempo de cobertura de gastos según ámbito geográfico, género y edad (%)



A nivel del estrato social, educación alcanzada y condición laboral, se observan mayores porcentajes de aquellos que pueden cubrir sus gastos por más de tres meses sin pedir préstamo: en los estratos socioeconómicos A/B (28%), con estudios superiores (31%) y trabajadores dependientes (23%).

Gráfico 43

Tiempo de cobertura de gastos según nivel socioeconómico, educativo y condición laboral (%)

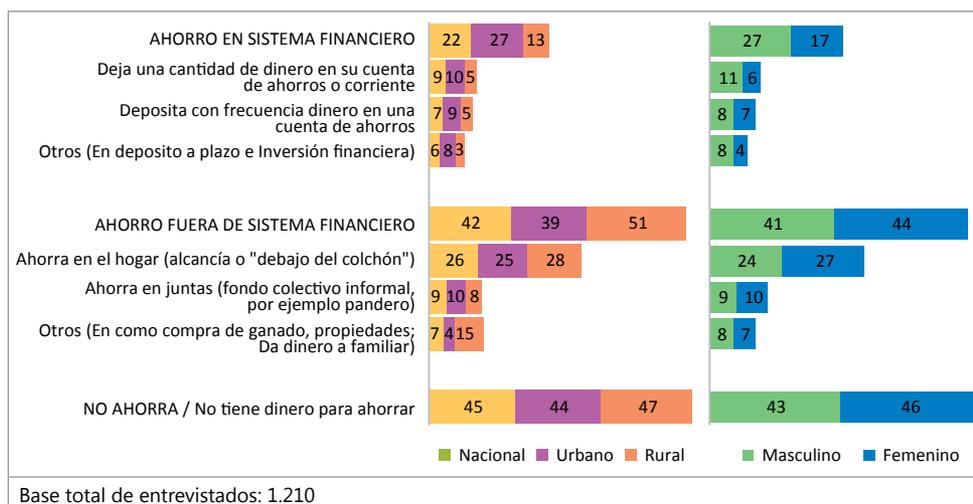


3.3.5. Modalidades de ahorro

Coherente con las respuestas anteriores de manera global, casi la mitad de los entrevistados (45%) manifiesta que no ha estado ahorrando activamente o no ha podido ahorrar. Por otro lado, el 42% dice ahorrar a través de una modalidad informal, es decir, fuera del sistema financiero; mientras que solo el 22% responde que ahorra a través de algún producto ofrecido por las instituciones del sistema financiero, donde los entrevistados urbanos ascienden a 27% y los rurales a 13%. Asimismo, en el caso de los hombres, esta cifra se ubica en el 27% y para las mujeres en el 17%³⁴.

³⁴ Cabe señalar que quienes señalan ahorrar a través de algún producto del sistema financiero (22%) son más que los que declaran tener una cuenta de ahorros (19%), por lo que es probable que esta diferencia se deba a la tenencia de otros productos como ahorro a plazo fijo o ahorro en cooperativas.

Gráfico 44
Modalidades de ahorro según ámbito geográfico y género (%)

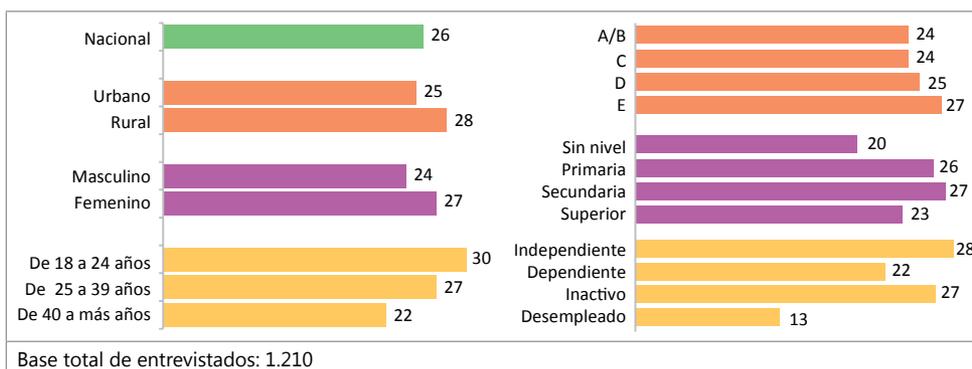


Con relación a los productos financieros para el ahorro, el 9% de los entrevistados señaló que ahorra dejando una cantidad de dinero en sus cuentas de ahorro, un 7% hace depósitos frecuentes en sus cuentas de ahorro o corriente. En ambos casos, se aprecian porcentajes mayores significativos en lo urbano frente a lo rural y masculino frente al femenino.

Definitivamente, llama la atención el alto porcentaje de los entrevistados, de todos los niveles socioeconómicos, educativos y ubicación geográfica, que dicen preferir mantener sus ahorros en el hogar (26%) antes que en las instituciones financieras. Esto resalta de manera muy clara el escaso atractivo³⁵ o la falta de suficiente cobertura de la oferta de las instituciones financieras o los costos de transacción o desconfianza en el sistema financiero (fuera de Lima y en los ámbitos rurales), que impiden canalizar los excedentes de liquidez de las familias peruanas e insertarlas en el ciclo ahorro-inversión nacional. En todo caso, estas cifras muestran la necesidad de hacer investigaciones específicas de las razones por las cuales tantas personas con excedentes deciden mantenerlos en casa antes que en una institución financiera.

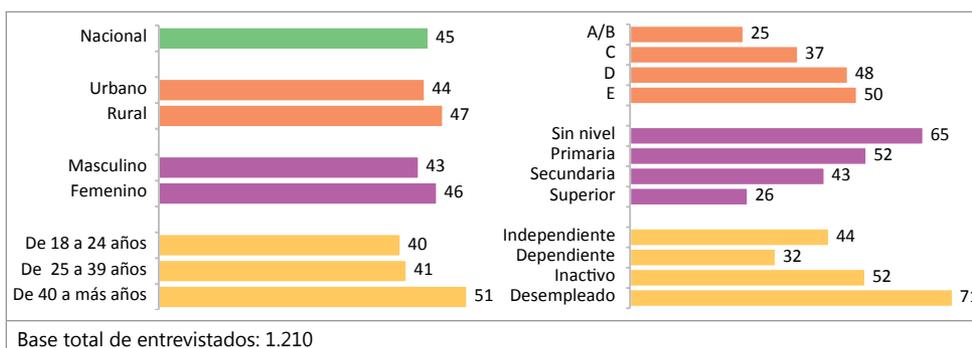
³⁵ "...los costes vinculados a la tenencia de una cuenta en una institución financiera formal son igualmente percibidos como una barrera para cualquier nivel de ingreso..." Noelia Cámara et al. (ob. cit.) pág. 16.

Gráfico 45
Ahorra en el hogar ("alcancía o debajo del colchón") según diversas variables (%)



Es importante precisar el comportamiento de los individuos de niveles socioeconómicos más altos, quienes expresan en menor proporción respuestas negativas sobre la práctica del ahorro: solo un 25% del A/B frente a un 50% de los sectores del nivel E, lo cual aumenta paulatinamente entre los sectores C (37%) y D (48%).

Gráfico 46
Respuestas negativas sobre alguna modalidad de ahorro según diversas variables (%)



3.4. Evaluación de conceptos financieros

La encuesta realizada ha indagado también acerca de la comprensión y el conocimiento de los entrevistados en relación con diferentes conceptos asociados a la inflación, las tasas de interés, el riesgo y el seguro de depósitos.

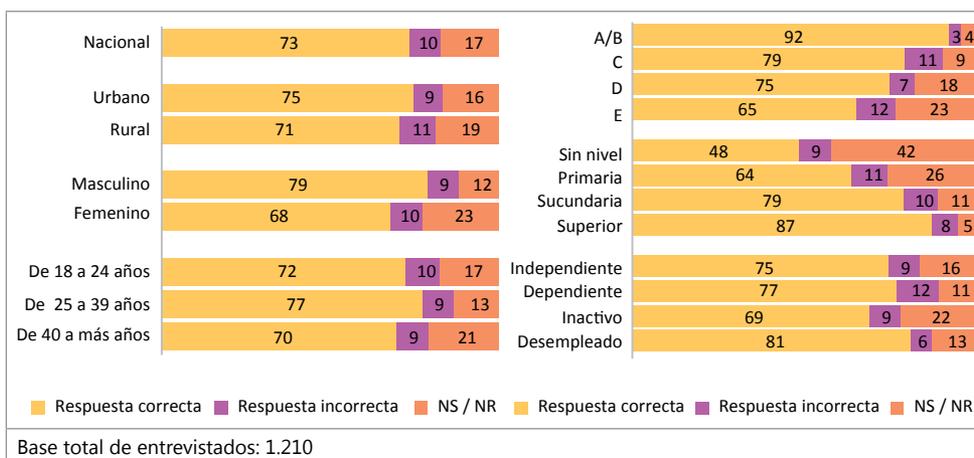
3.4.1. Conocimiento sobre el dinero e inflación

Ante la pregunta básica "Imagine que cinco hermanos reciben una donación o regalo de 1.000 nuevos soles. Si los hermanos tienen que compartir el dinero por igual, ¿cuánto recibe cada uno?", el 73% de los encuestados responde correctamente (es decir, realiza con acierto la división), un 10% contesta de manera incorrecta y un 17% no sabe la respuesta o no responde.

A pesar de que la mayoría realiza correctamente la división, solo dos de cada cinco reconocen que el dinero pierde valor en el tiempo debido a la inflación.

Gráfico 47

Imagine que cinco hermanos reciben una donación de 1.000 nuevos soles. Si los hermanos tienen que compartir el dinero por igual, ¿cuánto recibe cada uno? (%)

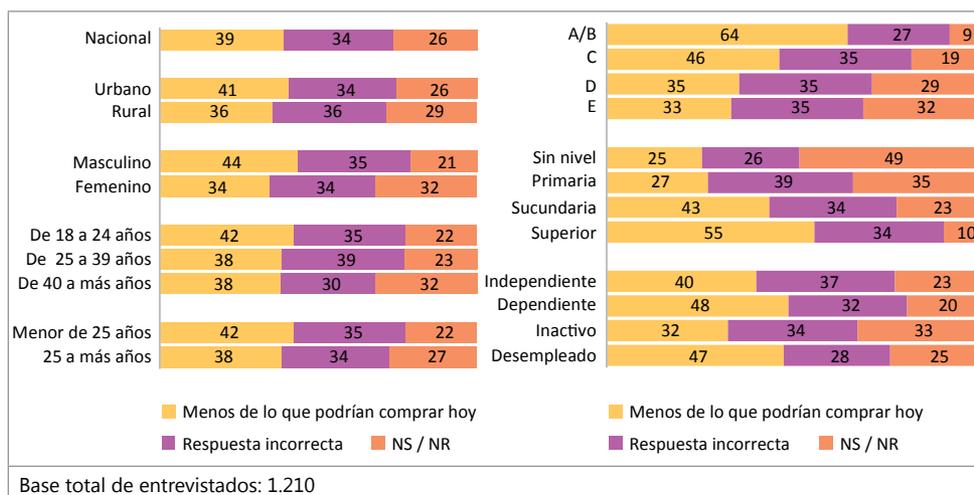


Teniendo en cuenta el estrato socioeconómico y nivel educativo, existen algunas diferencias en las respuestas. Contesta correctamente el 92% de los entrevistados pertenecientes al NSE A/B, el 79% de quienes pertenecen al NSE C, el 75% del NSE D y el 65% de quienes se encuentran en el NSE E. Quiere decir, entonces, que cuanto mayor es el NSE al que pertenece una persona, mayores son sus conocimientos financieros para responder de manera correcta a la pregunta anterior. Igual se observa con la educación alcanzada por los entrevistados, ya que solo el 48% de quienes no tienen educación contesta de forma correcta frente al 87% de quienes tiene educación superior.

A continuación se preguntó: "Ahora imagine que los hermanos tienen que esperar un año para obtener su parte de los 1.000 nuevos soles y la inflación se mantiene en 2% anual. Luego de un año, ¿ellos van a poder comprar...?". Al respecto, solo el 39% de los entrevistados responde con acierto en el sentido de que el dinero pierde valor con la inflación y que, por tanto, los hermanos podrían comprar menos de lo que podrían adquirir hoy. Si sumamos las respuestas incorrectas (34%) con las de los entrevistados que no contestan (26%), llama la atención que el 60% no sabe si luego de un año se puede comprar más o menos cuando existe inflación. Esto muestra de forma contundente que existe un gran vacío en conocimientos básicos financieros.

Sin embargo, son importantes también las diferencias obtenidas según el NSE. Los porcentajes de respuestas correctas a esta pregunta son: 64% en el NSE A/B; 46% en el NSE C; 35% en el NSE D, y 33% en el NSE E. Una vez más, cuanto mayor es el NSE, mayor es el conocimiento de las personas en relación con los efectos de la inflación sobre el poder de compra del dinero. La misma tendencia se presenta en el caso del nivel educativo, solo el 25% de quienes no tienen educación contestaron con acierto frente al 55% de quienes cuentan con educación superior.

Gráfico 48
Cálculo de inflación (%)



3.4.2. Cálculo de tasas de interés

La encuesta sobre capacidades financieras también realizó la siguiente pregunta: "Usted prestó 20 nuevos soles a un amigo una noche y él le devolvió estos 20 nuevos soles al día siguiente. ¿Su amigo pagó algún interés por este préstamo?" Los resultados muestran que el 84% de los encuestados responde correctamente.

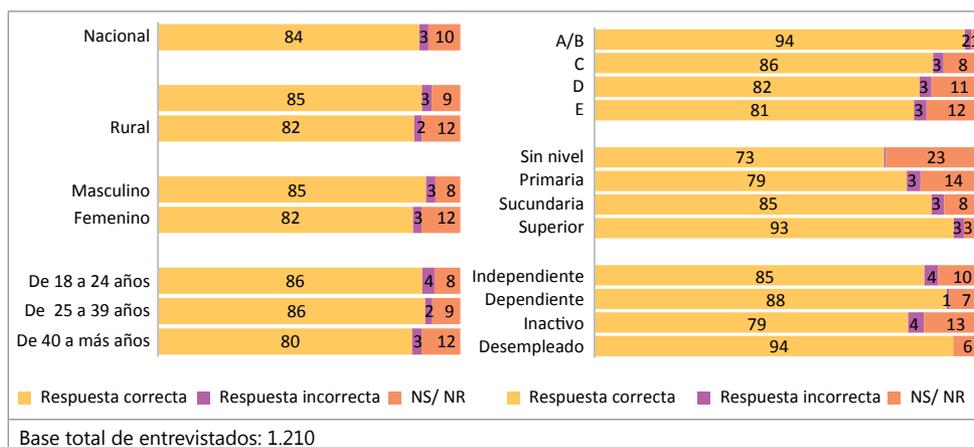
Las respuestas por ámbito geográfico, género y grupo etario no presentan diferencias estadísticas significativas. El nivel socioeconómico parece tener una influencia relativamente importante en este sentido, puesto que cuanto más elevado es el NSE, mayor es el porcentaje de respuestas acertadas. En este marco, un 15% de las personas pertenecientes al NSE E no responden correctamente o simplemente no respondieron a la pregunta.

Resulta interesante comprobar que el nivel educativo alcanzado por los entrevistados influye en gran medida en las respuestas. Así, quienes carecen de instrucción (73%) muestran una proporción algo menor de respuestas correctas frente a quienes tienen educación superior (93%)³⁶.

En cuanto a la situación laboral de los encuestados, los resultados no muestran diferencias significativas. Quienes menor proporción de respuestas acertadas presentan son las personas inactivas (79%), mientras que en el otro extremo se ubican quienes se encuentran desempleadas (94%).

³⁶ Al 99%, 95% y 90% de confianza, la proporción de personas que responde de manera correcta sobre cálculos de interés es superior en aquellos que tienen nivel superior de estudios alcanzados en comparación con quienes no tienen ningún nivel de estudios.

Gráfico 49
Pregunta sobre valor del dinero en el tiempo según diversas variables³⁷ (%)



A pesar de que, según observamos (ver gráfico 49), la gran mayoría de los encuestados tiene nociones correctas del valor del dinero, no sucede lo mismo cuando se trata de hacer cálculos más exactos que son los que permiten comparar y evaluar los productos financieros disponibles. Así, en los gráficos 50 y 51 vemos graves deficiencias de la mayoría de los entrevistados en el cálculo del interés simple y compuesto, pues a nivel nacional solo el 17% respondió correctamente la pregunta sobre interés simple y el 30% lo hizo en el caso del interés compuesto.

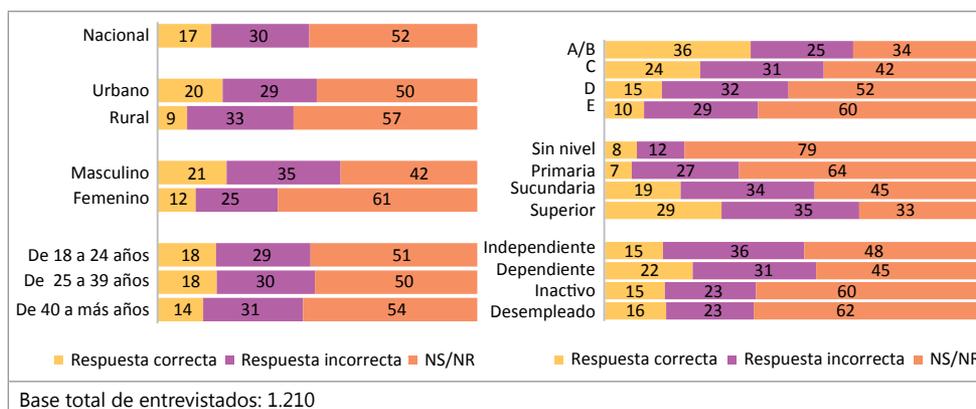
Examinando la respuesta entre sectores, podemos observar que en el cálculo del interés simple es en las zonas rurales, en el estrato socioeconómico E y en los niveles educativos primaria o menos en donde las deficiencias son mayores, pues apenas el 9%, 10% y 7% de los encuestados, respectivamente, dieron la respuesta correcta³⁸. También se aprecia que el porcentaje de aciertos es mayor entre los hombres que entre las mujeres (21% vs. 12%)³⁹. Asimismo, cabe señalar que hay un gran salto entre los niveles educativos primaria y secundaria, pues el porcentaje de respuestas acertadas pasa de 7% a 19%, lo cual nos sugiere que entre esos niveles educativos hay un umbral importante que mejora la capacidad de cálculo.

³⁷ Al 99%, 95% y 90% de confianza, la población que responde de manera correcta cálculos básicos sobre inflación es la que tiene nivel superior de estudios, la proporción es mayor en comparación con la población sin ningún nivel de estudios.

³⁸ La probabilidad de que los porcentajes más bajos de respuesta correcta sobre el cálculo de interés simple la tenga la población perteneciente al NSE E y a quienes no tienen estudios o con primaria, se acepta con un intervalo de confianza al 90% y 95% en el primer caso, y al 90%, 95% y 99% en el segundo.

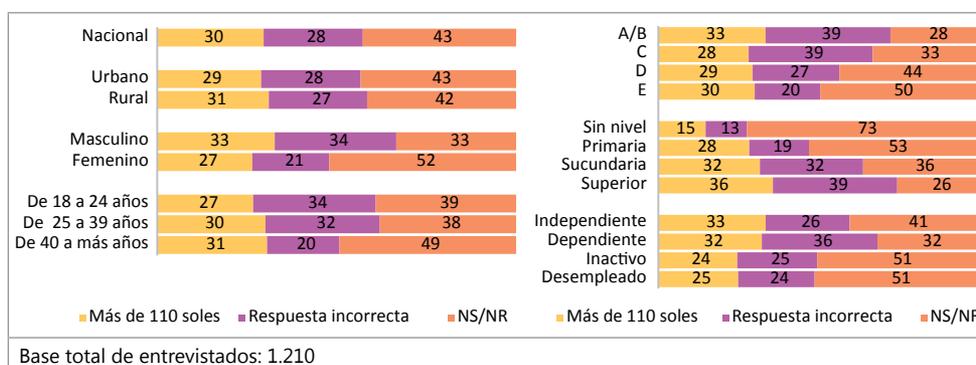
³⁹ La probabilidad de que la población masculina tenga los porcentajes más altos de respuestas correctas sobre el cálculo de interés simple en comparación con las mujeres se acepta con un intervalo de confianza al 99%, 95% y 90%.

Gráfico 50
Tasa de interés simple, cálculo de depositar 100 nuevos soles por un año a una tasa de 2% anual (%)



Curiosamente, existe un mayor porcentaje de respuestas acertadas en el caso del cálculo del interés compuesto que en el interés simple. Considerando el cálculo de la tasa de interés, encontramos que solo el 30% de los encuestados a nivel nacional tuvieron una respuesta correcta, los porcentajes son similares en las zonas urbanas y rurales. Aunque existe una ligera tendencia a tener más aciertos según aumenta el nivel educativo, solamente el 36% de aquellos que tienen educación superior acertó en las respuestas. Además, hay menos diferencias entre regiones, género y nivel socioeconómico. Esto puede ser consecuencia de la forma en que fue formulada la pregunta, ya que, en este caso, se presentaron opciones de respuesta y no se pidió dar una cifra exacta como en la pregunta sobre interés simple.

Gráfico 51
Tasa de interés compuesto, cálculo de depositar 100 nuevos soles por cinco años a una tasa de 2% anual (%)

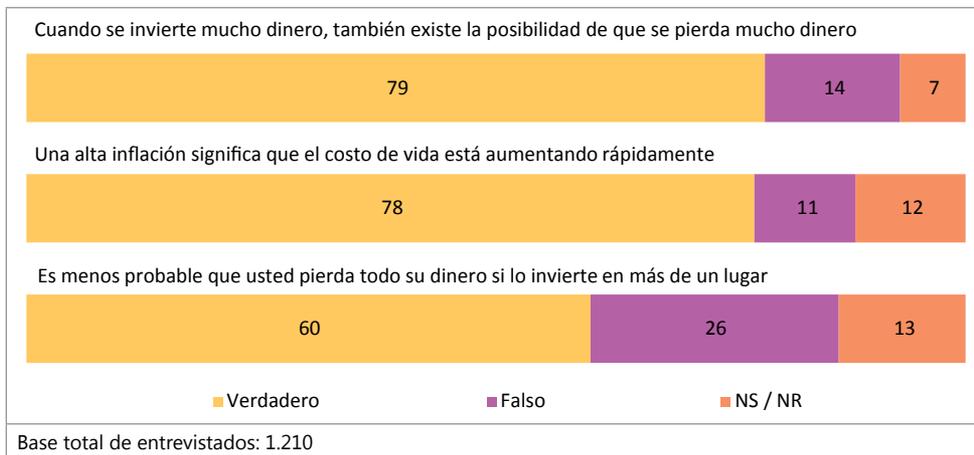


3.4.3. Riesgo e inflación

A su vez, el estudio también indagó el conocimiento de la población encuestada sobre el riesgo y la inflación. Se solicitó a los entrevistados que señalen si para ellos son verdaderas o falsas tres afirmaciones. A la primera aseveración referida a "Cuando se invierte mucho dinero, también existe la posibilidad de que se pierda mucho dinero", el 79% de los entrevistados responde de forma correcta, es decir "verdadero", un 14% responde falso y 7% simplemente no responde.

Con relación a la afirmación “Una alta inflación significa que el costo de vida aumenta rápidamente”, el 78% responde como verdadero (de forma correcta), el 11% contesta como falso y otro 12% indica no saber o no responde. Finalmente, la aseveración “Es menos probable que usted pierda todo su dinero si lo invierte en más de un lugar”, la proporción de la respuesta correcta disminuye al 60% de los entrevistados, mientras que poco más de la cuarta parte lo hace de manera incorrecta y otro 13% dice no saber o no responde.

Gráfico 52
Pregunta sobre inflación según diversas variables (%)



Para las tres afirmaciones, no existen diferencias significativas por ámbito geográfico (urbano y rural), género (masculino y femenino) y grupo etario (18 a 24 años, 25 a 39 años y más de 40 años). Aparentemente sí existe alguna diferencia al tomar el nivel educativo alcanzado del entrevistado, donde la proporción de las respuestas incorrectas y no respuestas aumenta ligeramente para las tres afirmaciones.

Gráfico 53
Una alta inflación significa que el costo de vida está aumentando rápidamente (%)

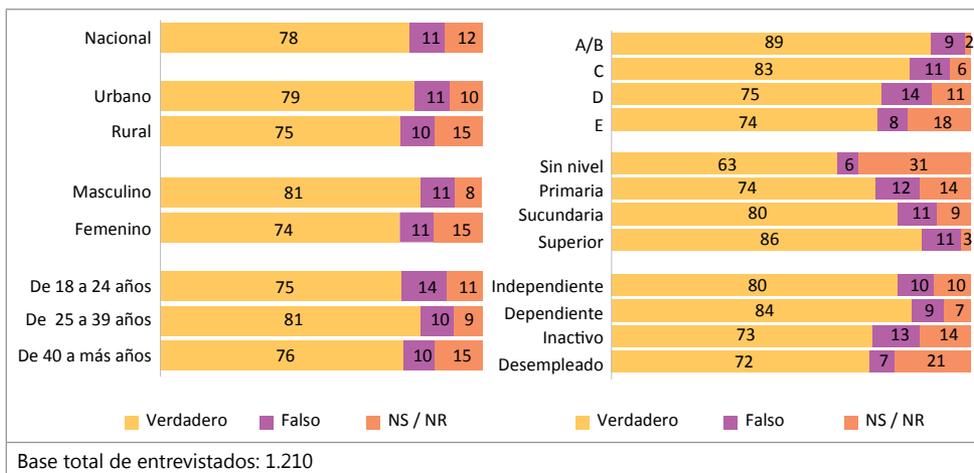


Gráfico 54

Cuando se invierte mucho dinero, también existe la posibilidad de que se pierda mucho dinero (%)

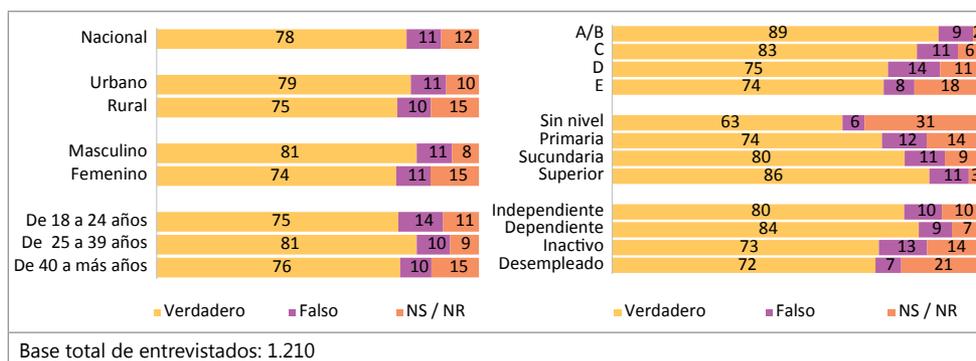
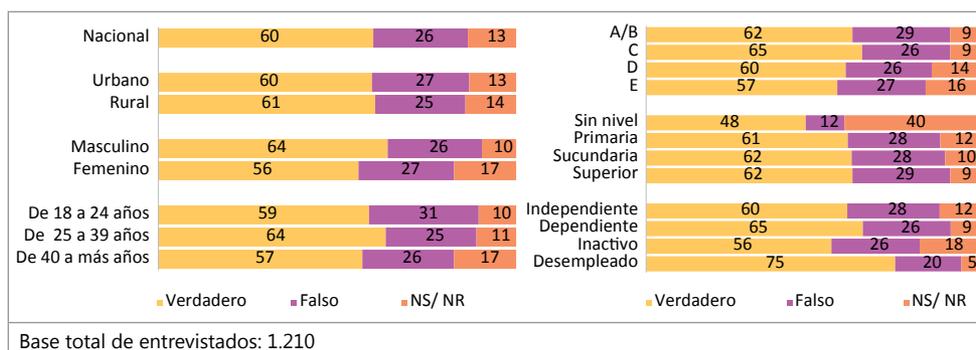


Gráfico 55

Es menos probable que usted pierda todo su dinero si lo invierte en más de un lugar (%)



3.4.4. Conocimiento de derechos

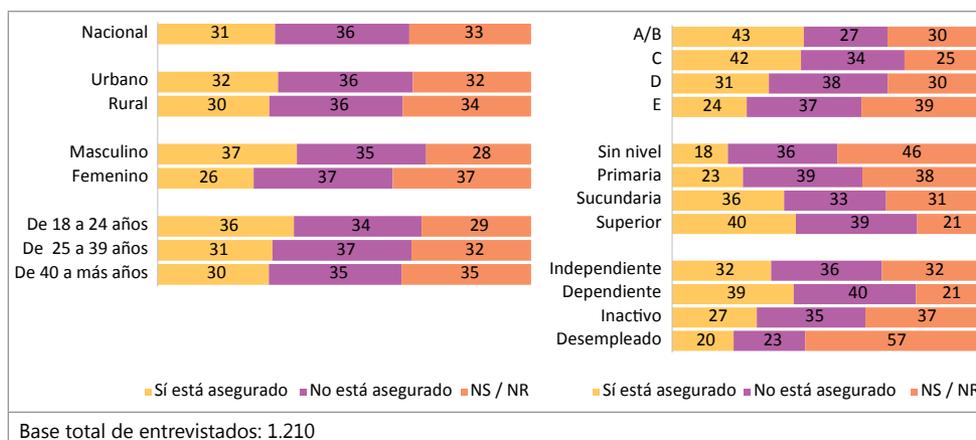
No hay consenso sobre la seguridad del dinero en una entidad financiera. Solo un tercio afirma que su dinero estaría asegurado y, entre estos, solo un 4% conoce el monto máximo asegurado. Según el ámbito geográfico no existen diferencias estadísticas significativas; sin embargo, existen desigualdades de género (37% de hombres frente al 26% de mujeres)⁴⁰.

Por otro lado, también existen diferencias marcadas por niveles socioeconómicos. En efecto, el 43% del NSE A/B contesta de manera correcta, mientras que solo el 24% del NSE E responde con acierto. La misma tendencia se presenta según el nivel educativo alcanzado por el entrevistado; así, solo el 18% de los que no tienen educación contestaron que los ahorros en un banco tienen seguro frente al 40% de los encuestados con educación superior que respondieron en el mismo sentido. Con relación a la condición laboral, los dependientes (39%) acertaron en mayor proporción frente a los independientes (32%), inactivos (27%) y desempleados (20%). En todo caso, este es un punto que merece considerarse en los proyectos de educación financiera, pues este desconocimiento podría ser uno de los factores que explique el alto porcentaje de las personas que mantiene el dinero en casa antes que depositarlo en una institución financiera.

⁴⁰ La probabilidad de que la proporción de respuestas afirmativas, sobre el aseguramiento de dinero depositado en una entidad financiera en caso de quiebre, sea mayor en la población masculina en comparación con la femenina se acepta con un intervalo de confianza al 99%, 95% y 90%.

Gráfico 56

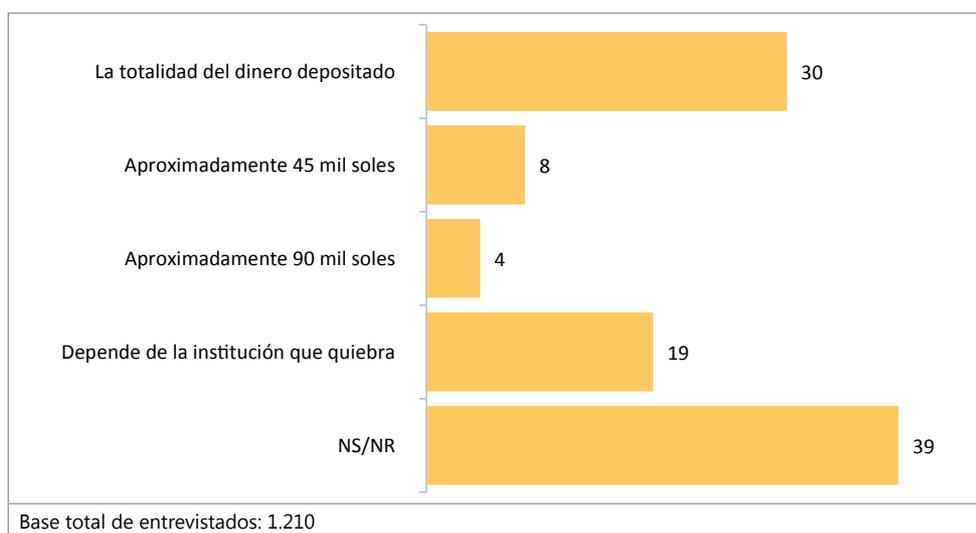
Si un cliente tiene un depósito en un banco, corporación financiera o caja, y esta entidad quiebra, ¿el dinero del cliente se encuentra asegurado o no? (%)



Del total de entrevistados que indica saber que los depósitos están cubiertos con un seguro, solo el 4% manifiesta saber el monto máximo asegurado; un 30% señala que está cubierta la totalidad del monto depositado, el 19% indica que depende de la institución que quiebra y 8% dice que el monto es de aproximadamente 45 mil nuevos soles. Llama la atención que el 39% no sabe o no responde.

Gráfico 57

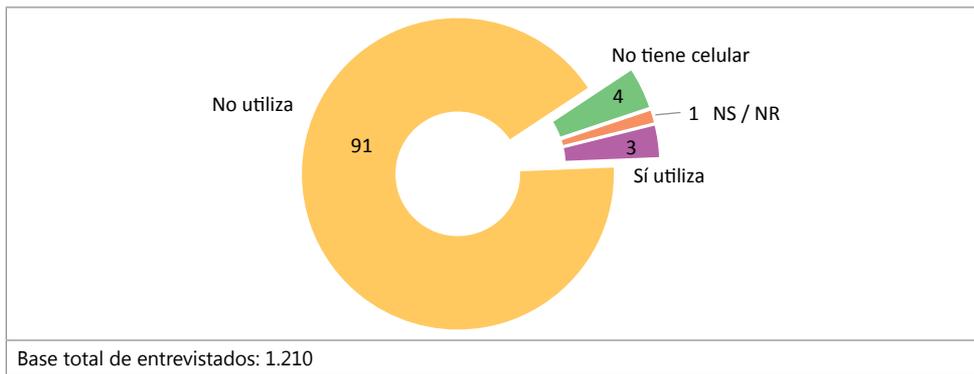
Monto máximo del seguro de depósito o ahorro (%)



3.4.5. Utilización de tecnologías en el manejo del dinero

Se ha preguntado a los encuestados, finalmente, si utilizan sus teléfonos celulares para realizar pagos por teléfono. Los resultados señalan que el 91% de las personas entrevistadas no lo hace, lo que demuestra que el grueso de la población peruana no está familiarizado con el uso de las nuevas tecnologías que permiten acceder a los servicios financieros. Muy posiblemente, esta situación tenga que ver con el temor que sienten las personas de utilizar canales alternativos de acceso, tales como la banca por celular, banca por internet, pagos a través de cajeros automáticos, etc.

Gráfico 58
Utilización de tecnologías para realizar pagos (%)



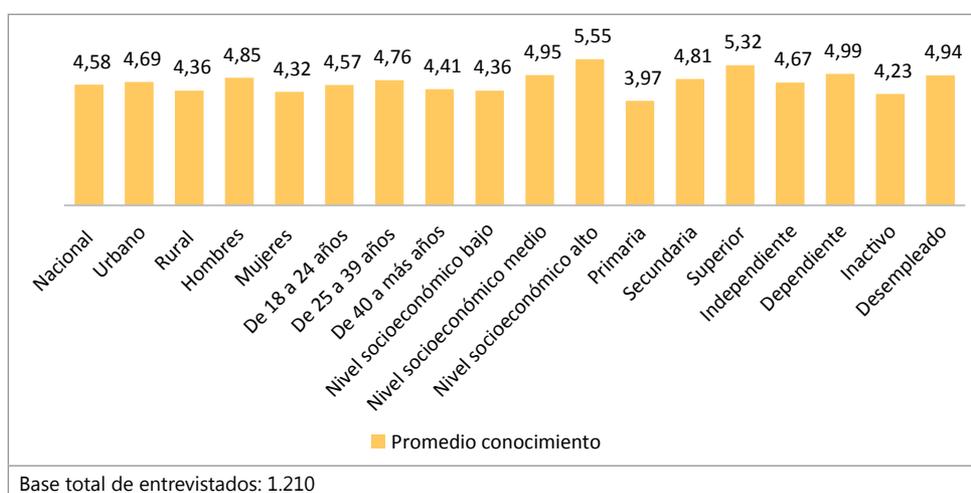
4. Comparaciones nacionales

El presente capítulo muestra los puntajes alcanzados en el ámbito nacional y en las diferentes categorías sociodemográficas identificadas en la encuesta, en los índices de conocimiento, comportamiento, actitudes y educación financiera según la metodología desarrollada por la OCDE-INFE en el documento *Measuring Financial Literacy*⁴¹.

4.1. El puntaje de conocimiento financiero

El puntaje de conocimiento financiero es la combinación de ocho preguntas incluidas en el cuestionario aplicado en el marco de la presente encuesta y cuyas respuestas fueron recodificadas entre 1 y 0. Para las respuestas correctas se asignó el valor de 1, mientras que para las demás se asignó el valor de cero. Por lo tanto, el puntaje de conocimiento mínimo es cero y el máximo es 8. Los puntajes entre 6 y 8 se consideran puntuación alta⁴².

Gráfico 59
Puntaje de conocimiento financiero

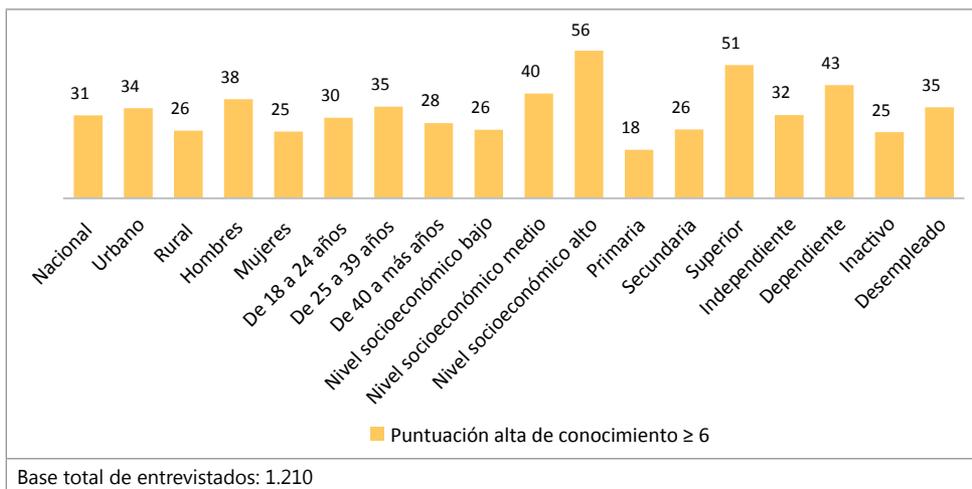


El gráfico 59 muestra que el puntaje de conocimiento registrado en el ámbito nacional es de 4,58, por debajo de la puntuación de referencia (6). Existe, por lo tanto, una debilidad nacional que incluye a todos los grupos poblacionales, y se evidencia la necesidad de investigar de manera más profunda cuáles son las causas que determinan esta falta generalizada de conocimientos financieros. Una población que no cuenta con conocimientos básicos relacionados con situaciones financieras no tendrá la posibilidad de acceder o utilizar de manera adecuada y consciente la oferta existente. Los grupos que registran las distancias más importantes del nivel alto son aquellos que tienen educación primaria (llegan a un 3,97), los inactivos (4,23), las mujeres (4,32), los que pertenecen al nivel socioeconómico más bajo y los residentes de zonas rurales, que registran un puntaje de 4,36. En cambio, los grupos que más se acercan a un puntaje igual o superior a 6 son los encuestados que cuentan con educación superior (ascienden a 5,32) y aquellos que pertenecen al nivel socioeconómico alto (5,55).

⁴¹ Para una explicación detallada de la metodología, véase: Atkinson, A. and F. Messy (2012), *Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study*, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5k9csfs90fr4-en>

⁴² Véase tabal 1 en Anexos.

Gráfico 60
Porcentaje de encuestados con puntaje ≥ 6 (%)



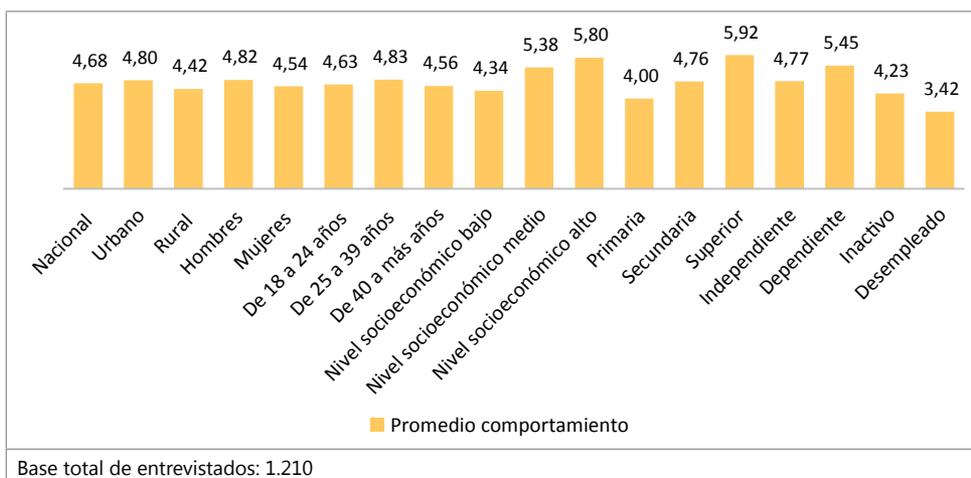
El 31% de los encuestados en el ámbito nacional alcanza un puntaje por lo menos igual a seis (gráfico 60). Por nivel educativo, el 18% de los entrevistados que tienen educación primaria alcanzan un nivel de conocimiento suficiente, el porcentaje asciende a un 26% en el caso de aquellos que tienen educación secundaria, frente al 51% de los encuestados que cuentan con educación superior. El resultado no sorprende, pues los encuestados que cuentan con niveles educativos superiores disponen a la vez de conocimientos más adecuados aplicables a las situaciones financieras. Sin embargo, a pesar de tener un nivel educativo alto, la mitad de los entrevistados con nivel educativo superior no cuentan con los conocimientos básicos necesarios para acceder y utilizar de manera consciente y adecuada los servicios financieros ofrecidos por el mercado. Puntajes relativamente bajos se muestran también en el caso de las mujeres que llegan en un 25% al puntaje de referencia, frente al 38% de los hombres, y para los inactivos (25%). El 26% de los encuestados de zonas rurales y de los que pertenecen al nivel socioeconómico bajo alcanzan un nivel de conocimientos relacionados a temas financieros por lo menos igual a seis.

4.2. El puntaje de comportamiento financiero

Siguiendo con la metodología planteada por la OCDE, el índice de comportamiento financiero se establece a partir de la combinación de ocho preguntas incluidas en la encuesta. En este caso la puntuación alta es entre 6 y 8⁴³.

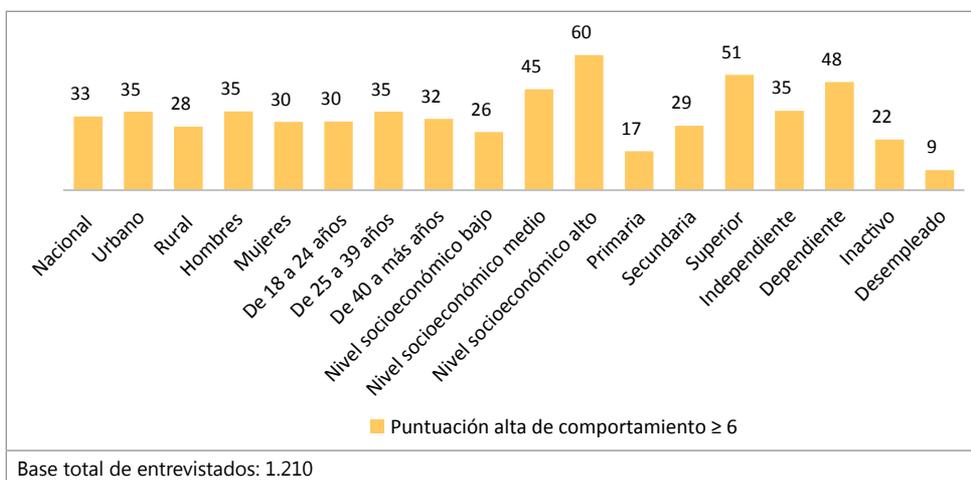
⁴³ Véase tabla 2 en Anexos.

Gráfico 61
Puntaje de comportamiento financiero



El puntaje promedio a nivel nacional es de 4,68. Es decir que la población peruana no desarrolla conductas adecuadas con relación a las situaciones financieras. Ninguno de los grupos identificados por la encuesta logra alcanzar un puntaje promedio igual o superior a seis. Los grupos que registran los puntajes más bajos son aquellos integrados por los desempleados (3,42), los encuestados que cuentan con educación primaria (4,00), los que pertenecen al nivel socioeconómico bajo (4,34) y los residentes de zonas rurales (4,42). Los entrevistados que cuentan con educación superior representan el grupo que más se acerca a la puntuación alta, registran un puntaje promedio de 5,92. Los encuestados que pertenecen al estrato socioeconómico alto llegan a un promedio de 5,80. El puntaje promedio desciende a 5,45 en el caso de los trabajadores dependientes.

Gráfico 62
Porcentaje de encuestados con puntaje ≥ 6 (%)



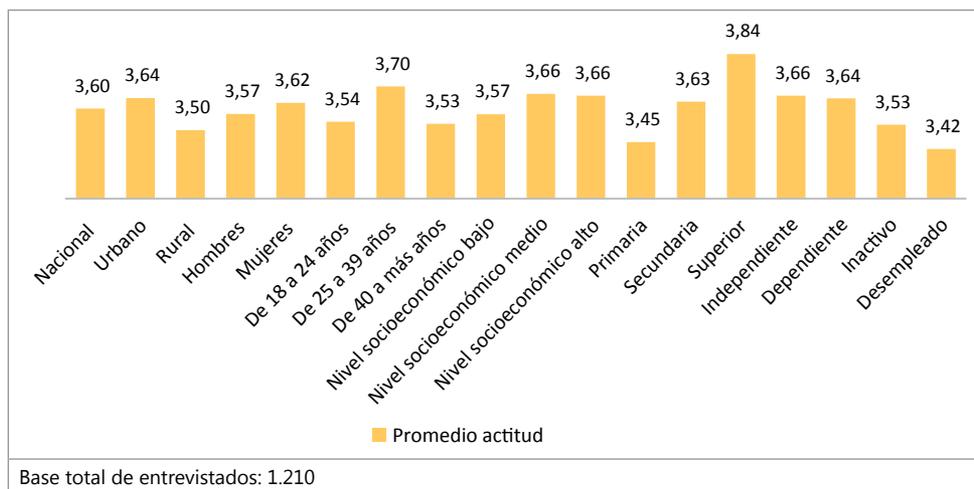
El 33% de los encuestados a nivel nacional presenta conductas adecuadas. Según la situación laboral, el 9% de los desempleados y el 22% de los inactivos llegan a la puntuación de referencia,

representando, respectivamente, la porción menor y la tercera proporción más pequeña. El 17% de los entrevistados con educación primaria presentan un nivel de comportamiento igual o superior a seis, frente al 29% de aquellos con secundaria y el 51% de los encuestados con educación superior. Se evidencia, por lo tanto, la existencia de obstáculos que impiden una conducta adecuada que afectan principalmente a los encuestados que disponen de menores niveles educativos. El 26% de los entrevistados que pertenecen al nivel socioeconómico bajo muestran tener un nivel de conducta por lo menos igual al puntaje de referencia. La distancia del promedio alcanzado por los encuestados del nivel socioeconómico medio llega al 19%, que asciende al 34% en el caso de la categoría socioeconómica más alta. Según ámbito geográfico, los residentes de las zonas rurales llegan en un 28% al puntaje de referencia (véase gráfico 62).

4.3. El puntaje de actitudes financieras

El puntaje de actitudes financieras se define a través de la combinación de tres preguntas incluidas en el cuestionario aplicado en el marco de la presente encuesta⁴⁴. En este caso, la puntuación mínima es 1, la máxima 5. Los puntajes entre 3 y 5 se consideran puntuación alta.

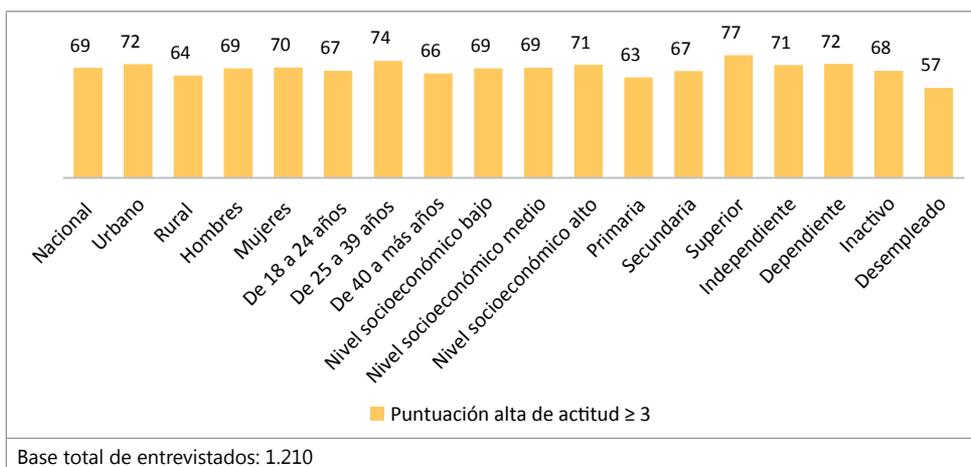
Gráfico 63
Puntaje de actitudes financieras



En el caso del índice de actitudes, los resultados muestran un puntaje nacional superior a tres. Así que, en promedio, la población peruana presenta un score de 3,60. Todas las categorías sociodemográficas identificadas en la encuesta se posicionan por encima del nivel de referencia, mostrando una actitud positiva en relación con las situaciones financieras (véase gráfico 63).

⁴⁴ Véase tabla 2 en Anexos.

Gráfico 64
Porcentaje de encuestados con puntaje ≥ 3 (%)

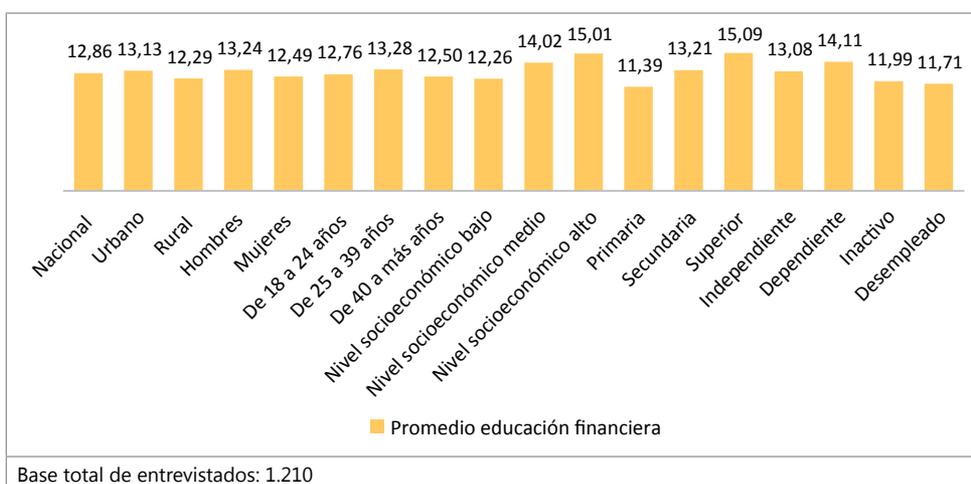


A nivel nacional, alrededor de siete personas de cada diez obtienen un puntaje igual o superior al nivel de referencia (gráfico 64). Los desempleados (57%) y los encuestados que cuentan con educación primaria (63%) registran el porcentaje más bajo de entrevistados que logran el puntaje de referencia. El porcentaje asciende al 77% para aquellos que cuentan con educación superior, quienes representan la categoría que alcanza la puntuación más alta.

4.4. El puntaje de educación financiera

Se ha establecido un puntaje de educación financiera, sobre la base de la suma de los puntajes de conocimiento, comportamiento y actitudes financieras. Por lo tanto, el puntaje varía entre un score mínimo de 1 y un score máximo de 22. La puntuación alta mínima es 13.

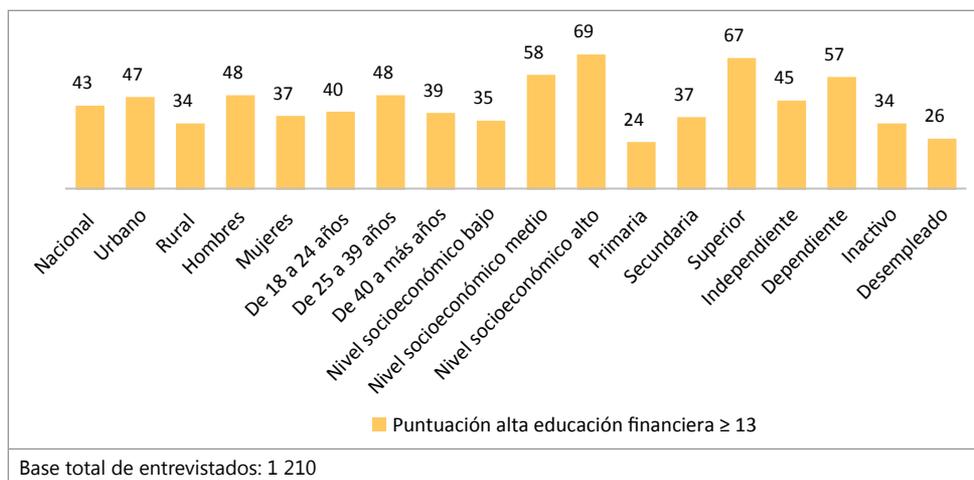
Gráfico 65
Puntaje de educación financiera



El gráfico 65 revela que en el Perú, a nivel nacional, la población encuestada llega a un puntaje de 12,86, ligeramente por debajo del índice de referencia. Los encuestados que tienen educación

primaria son aquellos que registran el puntaje más bajo (11,39). El resultado no sorprende, dado que en los tres índices anteriores, los entrevistados con el nivel de educación más bajo siempre han estado en la última posición. Cabe señalar que las personas con educación secundaria o superior logran un puntaje superior a trece, revelando una brecha significativa en los conocimientos, conductas y actitudes que pueden depender de obstáculos que afectan más a la población que cuenta con menos educación. Los encuestados del estrato socioeconómico bajo llegan a un puntaje promedio de 12,26, registrándose brechas importantes con los niveles socioeconómicos medio (14,02) y alto (15,01). También en este caso se evidencia la existencia de una serie de barreras, relacionadas a aspectos socioeconómicos. Por debajo del índice de referencia se posicionan también los residentes de las zonas rurales (12,29). Según la situación ocupacional, los desempleados e inactivos muestran las proporciones de encuestados que están más por debajo del puntaje de referencia (11,71 y 11,99, respectivamente). Los residentes de zonas rurales registran un puntaje de 12,29.

Gráfico 66
Porcentaje de encuestados con puntaje ≥ 13 (%)



A nivel nacional, el 43% -menos de la mitad de la población peruana- alcanza el puntaje de referencia de educación financiera; mientras que el 24% de los encuestados que tienen escuela primaria logra una puntuación por lo menos igual a trece.

Completamente diferente es la situación de aquellos que tienen escuela superior, que alcanzan un 67%; es decir que los encuestados con primaria que logran tener un puntaje alto se ubican 43 puntos porcentuales por debajo de los que han alcanzado una educación superior completa. Los desempleados logran una puntuación de referencia de 26%, siendo la segunda categoría que registra el porcentaje inferior.

Cabe señalar que se observa una brecha de 13 puntos porcentuales entre el porcentaje de encuestados de zonas rurales que llegan a una puntuación alta (34%) y la porción de entrevistados urbanos que logran el mismo score (47%). Se revelan también distancias considerables entre los resultados obtenidos por los encuestados del nivel socioeconómico bajo (35%) y aquellos que pertenecen a los niveles socioeconómicos medio (58%) y alto (69%).

Por lo tanto, se observa la existencia de una serie de problemas específicos relacionados a conocimientos, conductas y actitudes en las personas del estrato socioeconómico bajo.

El análisis de los puntajes desarrollados permite extraer unas conclusiones generales. A nivel nacional se registran grados de conocimientos que, en promedio, son inferiores a las puntuaciones altas. Todo ello impide un acceso y uso consciente a la oferta de productos financieros existentes en el mercado. Al mismo tiempo, las conductas desarrolladas por los encuestados no son, en promedio, apropiadas para enfrentarse a diversas situaciones financieras. La población peruana, en cambio, presenta actitudes favorables al acceso y uso adecuado de los servicios financieros. Agregando los tres índices en un único puntaje para la educación financiera, se muestra que la población encuestada, a nivel nacional, se ubica por debajo del puntaje mínimo de referencia (13). Desde un punto de vista más relacionado con las necesidades de algunos grupos poblacionales específicos, cabe destacar que las personas que cuentan con un nivel educativo bajo (hasta secundaria incompleta), residentes en zonas rurales y que pertenecen al estrato socioeconómico bajo, serían los beneficiarios ideales de políticas y programas dirigidos a mejorar la educación financiera del país. Según la situación laboral, registran índices siempre muy bajos los desempleados y los inactivos, revelando unas dificultades específicas que afectan en particular a los entrevistados que no cuentan con una ocupación laboral. Cabe señalar que las mujeres y los mayores de 40 años registran índices que, en la mayoría de los casos, se posicionan por debajo del promedio nacional, pese a acumular brechas menos significativas que en los casos anteriores. Las acciones que habría que desarrollar para mejorar la situación de educación financiera en el Perú, según los resultados mostrados, deberían centrarse principalmente en los conocimientos financieros básicos y en las conductas y toma de decisiones con relación a diversas situaciones financieras.

5. Resumen y conclusiones

Las principales características de los peruanos en cuanto a habilidades, conocimientos, comportamientos y actitudes en materia financiera, que emergen del análisis desarrollado en las secciones anteriores, pueden resumirse de la siguiente manera:

Alrededor de la mitad de los entrevistados no tiene presupuesto familiar y no percibe estable su situación económica, registrándose cierta correlación entre las dos variables. Al mismo tiempo, la mayoría de la población (68%) no puede cubrir sus gastos, lo que puede denotar una escasa planificación financiera y la posibilidad de que las personas estén viviendo por encima de sus capacidades económicas reales.

Para responder a este problema, los comportamientos cambian según el ámbito geográfico: los entrevistados de las áreas rurales fueron más enfáticos en la estrategia de trabajar más (40% frente a un 34% de los habitantes en las zonas urbanas). Las estrategias de descapitalización (venta de patrimonio) son significativamente mayores en las áreas rurales que urbanas y, sobre todo, son seguidas por el grupo masculino.

Los entrevistados de Lima y de los sectores urbanos tienen un mayor conocimiento de los productos activos de las instituciones financieras, con relación a los entrevistados del interior y de las zonas rurales. En términos de género, también los productos activos son más conocidos entre los hombres que entre las mujeres. De igual manera, los entrevistados del interior y de los sectores rurales asocian a las instituciones financieras con sus productos activos (crediticios) antes que con la posibilidad de apoyarse en tales instituciones y sus productos para sus necesidades de acumulación o ahorro. El conocimiento del ahorro y préstamos en cooperativas no es bajo (38% y 34%), pero con muy baja tenencia declarada. Las "juntas" o "fondos colectivos" informales, y los "prestamistas" tienen una importante presencia hasta en una tercera parte de los entrevistados de todos los sectores, pero son minoritarios en relación con los productos formales.

En general, es considerable el porcentaje de los entrevistados, de todos los niveles socioeconómicos y ubicación geográfica, que dicen preferir mantener sus ahorros en el hogar antes que en las instituciones financieras, lo cual claramente denota ese insuficiente atractivo y/o cobertura de la oferta de las instituciones financieras (fuera de Lima y en los ámbitos rurales), para poder canalizar los excedentes de liquidez de las familias peruanas.

Los que quieren o pueden ahorrar (55%) lo hacen primordialmente a través de modalidades informales de ahorro (42%) que no proporcionan rendimientos financieros, pero que son altamente líquidas, tales como el ahorro en el hogar en alcancías y debajo del colchón (26% de los casos), pero que están expuestas a riesgos.

En general, se evidencia que la mayoría de los encuestados conoce algún producto financiero. Solo el 7% señala no conocer ninguno. La cuenta de ahorro, la tarjeta de crédito y el préstamo personal son los tres servicios financieros que la población más conoce, posee y ha elegido en los dos últimos años. De todas formas, existe una profunda diferencia entre tasas de conocimiento y tasas de tenencia y elección. Si el conocimiento de servicios financieros alcanza a casi la totalidad de la población, alrededor del 45% de los entrevistados declara no tener algún producto financiero y el 61% no ha elegido ningún producto financiero ni activo ni pasivo en los últimos dos años.

Solo el 39% de los entrevistados que declaran haber elegido un producto financiero en los últimos 24 meses hace comparaciones antes de adquirir el producto. La orientación y la asesoría es la principal fuente de información que influye en la elección de los productos financieros (51%); sin embargo, no se trata de la brindada por los empleados de la institución financiera, sino principalmente de las recomendaciones de conocidos (29%); luego se ubica como fuente de información, la promoción de la institución (45%), principalmente mediante el personal de

la entidad (28%); y en tercer lugar la promoción en los medios de comunicación (38%), siendo la más importante la publicidad en TV (27%).

En general, los conocimientos sobre los productos financieros de los entrevistados y sus derechos como consumidores financieros parecen reducidos. Solo un tercio afirma que su dinero estaría asegurado y, entre estos, solo un 4% conoce el monto máximo asegurado. Frente al desconocimiento o al conocimiento incipiente, la educación financiera tiene un rol muy importante. Los resultados de la encuesta muestran un reducido uso de los productos financieros, incluso en las zonas urbanas. No obstante, se requiere de estudios específicos que expongan las razones de este bajo uso de los instrumentos financieros. Hay algunos productos en donde la evidencia presentada sugiere que la educación financiera podría tener un rol decisivo. Uno de estos es el ahorro. Al respecto, la evidencia de los programas sociales con transferencias monetarias condicionadas, en donde ya existe una cuenta de ahorro y esta no se reconoce como tal, señala que son necesarias acciones de educación financiera. Asimismo, el hecho de que la gran mayoría desconozca la existencia de un seguro de depósitos y, más aun, de los montos que cubre, apunta en ese sentido.

En lo referente a la comprensión de algunas nociones económicas y financieras hay dispersión de respuestas, aunque la gran mayoría de la población encuestada muestra conocimientos acertados de conceptos elementales como el de inflación, tasa de interés y riesgo financiero. No obstante, en lo que se refiere al cálculo del interés simple y compuesto hay graves deficiencias en la mayor parte de la población, incluso en aquella que tiene educación superior.

En conclusión, la encuesta evidencia precarios conocimientos por parte de la población peruana de la oferta existente de los productos financieros y de sus derechos como usuarios. De igual manera, los conocimientos de conceptos financieros son débiles y se limitan a nociones básicas.

Existen, entonces, fundamentadas dudas en cuanto a que la mayoría de los peruanos logren tomar decisiones conscientes y acertadas sobre los productos financieros, las cuales les permitan maximizar su bienestar como consumidores. De aquí la apremiante necesidad de reforzar la educación financiera de la ciudadanía para que las personas administren mejor su dinero y tomen mejores decisiones en relación con los productos y los servicios financieros que tienen a su alcance.

Finalmente, el análisis desarrollado ha mostrado la existencia de marcadas diferencias según segmentos poblacionales. Generalizando, a manera de resumen, puede decirse que evidencian mayor vulnerabilidad, al tiempo que menores conocimientos, capacidades e inclusión, las personas de educación limitada y de estratos socioeconómicos más bajos, los residentes en zonas rurales, las mujeres y los jóvenes. En casi todos los aspectos estudiados, la educación y los niveles de ingresos marcan profundas diferencias.

De aquí, entonces, que las acciones de educación financiera se dirijan prioritariamente hacia estos grupos poblacionales y que, adicionalmente, tengan en cuenta el momento más oportuno para ser llevadas a cabo –*teachable moment*– de acuerdo con las etapas del ciclo de vida de cada individuo, que incluyan métodos innovadores y no tradicionales de enseñanzas (como los programas de “entretenimiento educativo”), que aprovechen las redes sociales y sean acompañadas por medidas de protección al consumidor. Todos estos esfuerzos deben darse con cambios estructurales que permitan profundizar la inclusión financiera del país.



ANEXOS

Premium Data S.A.C.

Nº: _____

Hora INICIO (formato 24 horas): _____

Hora FIN (formato 24 horas): _____

Fecha: _____

618-90-13 PERU

Buenos días/tardes: mi nombre es..., soy encuestador de Premium Data (**MOSTRAR CREDENCIAL**) y por encargo de Ipsos Perú hoy estamos realizando un estudio sobre el conocimiento que tiene la población con relación a los temas financieros. Le aseguro que no le vamos a vender nada. Se trata de un estudio que se está realizando en diversos países de América Latina. Las respuestas que nos proporcione serán tratadas de manera confidencial. Muchas gracias.

Dii.a Región (USO INTERNO, NO LLENAR):

Urbano	1	Rural	2
--------	---	-------	---

Dii.b Estrato (USO INTERNO, NO LLENAR):

Rural	1	Urbano mediano	3
Urbano pequeño	2	Urbano grande	4

Diii. REGISTRAR el Idioma en que se hace la entrevista: _____

DATOS GENERALES DEL HOGAR

LEER: Me gustaría empezar a hacerle algunas preguntas generales para poner la encuesta en contexto:

D1. (MOSTRAR TARJETA D1) Por favor, ¿podría indicarme su estado civil? (RESPUESTA ÚNICA)

Casado	1	Conviviente	4
Soltero	2	Viudo	5
Separado / divorciado	3	No responde	99

D2.a ¿Cuántos niños y adolescentes menores de 18 años viven con usted? (ESPONTÁNEA)

ANOTAR:	No responde	99
---------	-------------	----

D2.b ¿Cuántas personas de 18 años o mayores de 18 años viven con usted (incluida su pareja)? Por favor no se cuente a usted mismo. (ESPONTÁNEA)

ANOTAR:	No responde	99
---------	-------------	----

ECONOMÍA DEL HOGAR

LEER: Ahora voy a pasar a preguntarle sobre temas relacionados con la economía del hogar. En estas preguntas, puedo preguntarle acerca de usted personalmente o acerca de su hogar. Por favor, puede decirme:

F1. (MOSTRAR TARJETA F1) ¿Quién es el responsable de las decisiones relacionadas con el manejo diario del dinero en su hogar? (RESPUESTA ÚNICA)

Usted	1	Otra persona (no familiar)	6
Usted y su pareja [opción no válida si no tiene pareja en D1]	2	Nadie	7
Usted y otro miembro de la familia (o familiares)	3	No sabe	97
Su pareja [opción no válida si no tiene pareja en D1]	4	No responde	99
Otro miembro de la familia (o familiares)	5		

LEER: La siguiente pregunta está relacionada con el presupuesto familiar. Un presupuesto familiar se utiliza para decidir cómo y en qué se utilizarán los ingresos o el dinero de la familia, para decidir cuánto de este dinero será gastado, cuánto será ahorrado o cuánto de este dinero se usará en el pago de las cuentas. Si usted vive solo, responda las siguientes preguntas en función a su propio presupuesto.

F2.a ¿Su familia tiene un presupuesto? (ESPONTÁNEA – RESPUESTA ÚNICA)

SÍ (CONTINUAR A F2b)	1	No (PASAR A C1a)	2	No sabe (PASAR A C1a)	97	NR (PASAR A C1a)	99
----------------------	---	------------------	---	-----------------------	----	------------------	----

F2.b (SOLO SI RESPONDE COD 1 EN F2a) ¿Su familia utiliza este presupuesto para hacer un plan exacto del uso del dinero o para hacer un plan muy general del uso del dinero? (RESPUESTA ÚNICA)

Hacer un plan exacto	1	Hacer un plan muy general	2	No sabe	97	No responde	99
----------------------	---	---------------------------	---	---------	----	-------------	----

F2.c (SOLO SI RESPONDE COD 1 EN F2a) ¿Su familia sigue este plan para la utilización del dinero? (LEER OPCIONES – RESPUESTA ÚNICA)

Siempre	3	A veces	2	Nunca	1	No sabe	97	NR	99
---------	---	---------	---	-------	---	---------	----	----	----

PRODUCTOS FINANCIEROS**PARA TODOS****C1.a (MOSTRAR TARJETA C1a-C1c)** Por favor, ¿me puede decir si usted ha oído hablar sobre alguno de estos productos financieros ofrecidos por entidades financieras como bancos, financieras, cooperativas, etc.? ¿Algún otro? (RESPUESTA MÚLTIPLE) (INSISTIR)**C1.b (SOLO PARA AQUELLOS CODIGOS MARCADOS EN C1a) (MOSTRAR TARJETA C1a-C1c)** ¿Y ahora me puede decir si en la actualidad usted tiene alguno de estos productos (personalmente o conjuntamente con otra u otras personas)? (RESPUESTA MÚLTIPLE)**C1.c (SOLO PARA AQUELLOS CODIGOS MARCADOS EN C1a) (MOSTRAR TARJETA C1a-C1c)** Y en los últimos dos años, ¿cuál de los siguientes productos financieros ha elegido (personalmente o conjuntamente), aunque ya no los tenga actualmente? (RESPUESTA MÚLTIPLE)

C1.a CONOCIM	C1.b TENENCIA	C1.c ELECCIÓN	
Ahorro en cooperativas	1	1	1
Casas de empeño	2	2	2
Cuenta corriente	3	3	3
Cuenta de ahorro	4	4	4
Cuenta de depósito a plazo	5	5	5
Fondo de pensiones – AFP	6	6	6
Fondo de pensiones – ONP	7	7	7
Fondos colectivos (por ejemplo pandero)	8	8	8
Inversiones en bolsa, fondos mutuos	9	9	9
Microseguros	10	10	10
Microseguros de vida	11	11	11
Prestamistas	12	12	12
Préstamo en cooperativas	13	13	13
Préstamo hipotecario	14	14	14
Préstamo para la compra de equipos, maquinaria, etc.	15	15	15
Préstamo para la compra de mercadería	16	16	16
Préstamo personal	17	17	17
Préstamo vehicular	18	18	18
Seguro de salud – EPS	19	19	19
Seguro de salud – ESSALUD	20	20	20
Seguro de salud – SIS (Seguro Integral de Salud)	21	21	21
Seguro de vida	22	22	22
Seguro SOAT-Vehicular	23	23	23
Tarjeta de crédito	24	24	24
Otros (ESP): _____	994	994	994
Ninguno	996	996	996
No sabe	997	997	997
No responde	999	999	999

SI RESPONDE ALGÚN CÓDIGO DE 1 A 994 EN C1c, CONTINUAR CON C2. SI NO RESPONDE NINGÚN CÓDIGO DE 1 A 994 EN C1c, PASAR A MP1**C2. (SOLO SI RESPONDE CODIGOS DE 1 A 994 EN C1c) (MOSTRAR TARJETA C2)** ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor la manera como eligió el último producto financiero que adquirió? (RESPUESTA ÚNICA)

Comparé varios productos de diferentes instituciones financieras antes de tomar mi decisión	1
Comparé varios productos de una misma institución financiera	2
No comparé con ningún otro producto	3
Intenté comparar, pero no encontré información sobre otros productos	4
No responde	99

C3. (SOLO SI RESPONDE CODIGOS DE 1 A 994 EN C1c) (MOSTRAR TARJETA C3) ¿Cuáles de las siguientes fuentes de información siente que influyen más cuando usted decide elegir algún producto de las entidades financieras (bancos, financieras, cooperativas, etc.)? **(RESPUESTA MÚLTIPLE)**

Afiches y pancartas publicitarias en la entidad	1	Mi propia experiencia anterior	9
Artículos / publicidad en periódicos	2	Página de Internet de la entidad financiera	10
Asesoría por parte de la empresa donde trabajo	3	Publicidad en Internet	11
Consejo de amigos o familiares (que no trabajan en entidades financieras)	4	Publicidad en radio	12
Consejo de amigos o familiares (que trabajan en entidades financieras)	5	Publicidad en televisión	13
De manera presencial / contacto personal / promotores de la entidad financiera	6	Recomendación de un asesor financiero independiente o un corredor de bolsa	14
Información por parte de la entidad financiera por correo postal	7	Otras fuentes	94
Información por parte de la entidad financiera vía telefónica	8	No responde	99

CONDUCTAS Y ACTITUDES HACIA EL DINERO (AHORRO / GASTO)

PARA TODOS

LEER: Ahora vamos a hablar sobre asuntos de dinero de manera más general. Recuerde que no hay respuestas correctas, todo el mundo tiene su propia manera de hacer las cosas.

MP1. (MOSTRAR TARJETA MP1) Voy a leer algunas afirmaciones sobre actitudes y comportamientos hacia el dinero. ¿Me podría decir si estas afirmaciones se relacionan con usted? Por favor utilice una escala de 1 a 5, donde 1 quiere decir que está completamente en desacuerdo y 5 que está completamente de acuerdo. **(ROTAR, MARCAR ROTACIÓN CON "X" – RESPUESTA ÚNICA POR FILA)**

ROTAR (X)	1 Completamente en desacuerdo	2	3	4	5 Completamente de acuerdo	NR
a. Antes de comprar algo considero cuidadosamente si puedo pagarlo	1	2	3	4	5	99
b. Prefiero vivir el día y no me preocupo por el mañana	1	2	3	4	5	99
c. Prefiero gastar dinero que ahorrar para el futuro	1	2	3	4	5	99
d. Pago mis cuentas a tiempo	1	2	3	4	5	99
e. Estoy dispuesto a arriesgar algo de mi propio dinero cuando hago una inversión	1	2	3	4	5	99
f. Vigilo personalmente mis temas financieros	1	2	3	4	5	99
g. Me pongo metas financieras a largo plazo y me esfuerzo por lograrlas	1	2	3	4	5	99
h. El dinero está ahí para ser gastado	1	2	3	4	5	99

LEER: Las siguientes preguntas están relacionadas a temas suyos, y no necesariamente tienen que ver con su hogar. Por favor recuerde que las respuestas serán confidenciales.

M2. A veces la gente encuentra que sus ingresos no alcanzan para cubrir sus gastos. En los últimos 12 meses, ¿esto le ha pasado a usted? **(ESPONTÁNEA – RESPUESTA ÚNICA)**

Sí le ha pasado (CONTINUAR A M3)	1	No aplica (no tiene ningún ingreso personal) (PASAR A P1)	98
No le ha pasado (PASAR A P1)	2	No responde (PASAR A P1)	99

M3. (SOLO SI RESPONDE COD 1 EN M2) (MOSTRAR TARJETA M3) ¿Qué hizo para cubrir sus gastos la última vez que esto sucedió? ¿Hizo algo más? **(RESPUESTA MÚLTIPLE)**

Empeñé algo que me pertenece	1	Solicitó un préstamo/retiró dinero de mi fondo de pensiones	11
Hice trabajos extra, gané dinero extra	2	Tomé prestados alimentos o dinero de familiares o amigos	12
Hice un sobregiro no autorizado	3	Tomé un préstamo de fondos colectivos (por ejemplo, Pandero)	13
Hipotecué un activo (por ejemplo poner en hipoteca o en garantía contra préstamo la vivienda)	4	Tomé un préstamo de un proveedor informal/prestamista	14
Obtuve préstamos de mi empleador o sueldos adelantados	5	Tomé un préstamo personal de una entidad financiera (incluidas las cooperativas de crédito bancarias o de microfinanzas)	15
Pagué mis cuentas tarde; fallé en los pagos	6	Usé la tarjeta de crédito para un adelanto de dinero en efectivo o para pagar las facturas / comprar alimentos	16
Reduje los gastos	7	Vendí algo que me pertenece	17
Retiré dinero de los ahorros	8	Otras respuestas	94
Saqué bienes o alimentos fiados	9	No responde	99
Sobregiré con autorización mi línea de crédito	10		

PARA TODOS

P1. (MOSTRAR TARJETA P1) En los últimos 12 meses, ¿ha estado ahorrando dinero de cualquiera de las siguientes formas (así tenga o no el dinero todavía)? **(RESPUESTA MÚLTIPLE)**

Ahorra en el hogar (alcancía o “debajo del colchón”)	1	Deposita dinero en una cuenta / depósito a plazo fijo	6
Ahorra en juntas (fondo colectivo informal, por ejemplo pandero)	2	Deposita con frecuencia dinero en una cuenta de ahorros	7
Compra de productos de inversión financiera, distintos de los fondos de pensiones (tales como bonos, fondos de inversión, acciones, inversiones en bolsa, etc.)	3	Ahorra de otra manera como compra de ganado o propiedades	8
Da dinero a la familia para ahorrar en su nombre	4	No ha estado ahorrando activamente (incluye: No ahorro / no tengo dinero para ahorrar)	96
Deja una cantidad de dinero en su cuenta de ahorros o corriente	5	No responde	99

P2. (MOSTAR TARJETA P2) En el caso que usted pierda su principal fuente de ingresos, ¿cuánto tiempo podría seguir cubriendo sus gastos sin pedir prestado dinero? **(RESPUESTA ÚNICA)**

ENCUESTADOR: SI EL ENCUESTADO NO TIENE UN INGRESO PERSONAL, LEER: responda pensando en el ingreso de su hogar.

Menos de una semana	1	Más de seis meses	5
Por lo menos una semana, pero menos de un mes	2	No sabe	97
Por lo menos un mes, pero menos de tres meses	3	No responde	99
Por lo menos tres meses, pero menos de seis meses	4		

EVALUACIÓN DE CONCEPTOS

LEER: La siguiente sección del cuestionario se parece más a un examen. Las preguntas no están diseñadas para engañarlo, así que si usted piensa que tiene la respuesta correcta, es probable que la tenga. Si usted no sabe la respuesta, por favor dígalos.

K1. Imagine que cinco hermanos reciben una donación / regalo de 1,000 soles. Si los hermanos tienen que compartir el dinero por igual, ¿cuánto recibe cada uno? **(ESPONTÁNEA – RESPUESTA ÚNICA)**

ANOTAR:

No sabe	97	No responde	99
---------	----	-------------	----

K2. (MOSTRAR TARJETA K2) Ahora imagine que los hermanos tienen que esperar un año para obtener su parte de los 1,000 soles y la inflación se mantiene en 2 por ciento anual. Luego de un año, ¿ellos van a poder comprar...? **(RESPUESTA ÚNICA)**

Más con su parte del dinero de lo que podrían comprar hoy	1	Depende de las cosas que quieren comprar (NO LEER)	4	Respuesta irrelevante	98
La misma cantidad	2	No sabe	97		
Menos de lo que podrían comprar hoy	3	No responde	99		

K3. Imagine que usted prestó 20 soles a un amigo una noche y él le devolvió estos 20 soles al día siguiente. ¿Su amigo pagó algún interés por este préstamo? **(ESPONTÁNEA – RESPUESTA ÚNICA)**

ANOTAR:	No sabe	97	No responde	99
----------------	---------	----	-------------	----

K4.a Supongamos que pone 100 soles en una cuenta de ahorros con una tasa de interés de 2 por ciento por año. Usted no realiza ningún otro pago en esta cuenta y no retira dinero. ¿Cuánto habría en la cuenta al final del primer año, una vez que se realiza el pago de intereses? (**ESPONTÁNEA – RESPUESTA ÚNICA**)

ANOTAR:	No sabe	97	No responde	99
----------------	---------	----	-------------	----

K4.b (MOSTRAR TARJETA PK4b) ¿Y con la misma tasa de interés de 2 por ciento, cuánto tendría la cuenta al final de cinco años? Sería... (**RESPUESTA ÚNICA**)

Más de 110 soles	1	Es imposible decir con la información dada (NO LEER)	4
Exactamente 110 soles	2	No sabe	97
Menos de 110 soles	3	No responde	99

K5. Me gustaría saber si usted piensa que las siguientes afirmaciones son verdaderas o falsas... (**LEER CADA OPCIÓN – RESPUESTA ÚNICA POR FILA**)

	Verdadero	Falso	No sabe	No responde
Cuando se invierte mucho dinero, también existe la posibilidad de que se pierda mucho dinero	1	2	97	99
Una alta inflación significa que el costo de vida está aumentando rápidamente	1	2	97	99
Es menos probable que usted pierda todo su dinero si lo invierte en más de un lugar	1	2	97	99

K6.a Si un cliente tiene un depósito en un banco, financiera o caja, y esta entidad quiebra, ¿el dinero del cliente se encuentra cubierto / asegurado, o no? (**ESPONTÁNEA – RESPUESTA ÚNICA**)

Sí se encuentra cubierto / asegurado (CONTINUAR A K6b)	1	No sabe (PASAR A K7)	97
No se encuentra cubierto / asegurado (PASAR A K7)	2	No responde (PASAR A K7)	99

K6.b (SOLO SI RESPONDE COD 1 EN K6a) (MOSTRAR TARJETA K6b) ¿Sabe cuál es el monto máximo aproximado de dinero que se encuentra cubierto o asegurado? (**RESPUESTA ÚNICA**)

La totalidad del dinero depositado	1	Depende de la institución que quiebra (NO LEER)	4
Aproximadamente 45 mil soles	2	No sabe	97
Aproximadamente 90 mil soles	3	No responde	99

PARA TODOS

K7. ¿Usted utiliza su teléfono celular para realizar pagos por teléfono? (**ESPONTÁNEA - RESPUESTA ÚNICA**)

Sí utiliza	1	No utiliza	2	No tiene teléfono celular	3	No sabe	97	NR	99
------------	---	------------	---	---------------------------	---	---------	----	----	----

DATOS EDUCATIVOS / LABORALES

LEER: Ahora me gustaría preguntar un poco más sobre usted y su familia.

D4. (MOSTRAR TARJETA D4) ¿Cuál es el nivel educativo más alto que usted ha alcanzado? (**RESPUESTA ÚNICA**)

Sin nivel educativo / sin instrucción	1	Secundaria incompleta	5	Universitaria incompleta	9
Preescolar	2	Secundaria completa	6	Universitaria completa	10
Primaria incompleta	3	Técnica superior incompleta	7	Maestría / Doctorado	11
Primaria completa	4	Técnica superior completa	8	No responde	99

D5. (MOSTRAR TARJETA D5) ¿Y cuál de estas opciones describe mejor su situación laboral actual? (RESPUESTA ÚNICA)

Soy trabajador por cuenta propia, soy mi propio jefe y no tengo empleados	1	Estoy retirado (recibo jubilación)	7
Soy dueño o socio de un negocio propio y tengo al menos un empleado	2	Estoy desempleado	8
Trabajo a tiempo completo como empleado	3	No estoy trabajando por incapacidad, o enfermedad prolongada	9
Trabajo a tiempo parcial como empleado	4	Vivo de alquileres, utilidades, intereses y/o dividendos (soy rentista)	10
Estoy estudiando	5	Otro	94
Me dedico a los quehaceres del hogar y la familia	6	No responde	99

D5.a (SOLO SI RESPONDE COD 1 o 2 en D5) Cuando ofrece sus servicios de trabajo, ¿usted emite o da recibo por honorarios siempre, a veces o nunca? (RESPUESTA ÚNICA)

Siempre	3	A veces	2	Nunca	1	No tiene recibos (NO LEER)	98	No responde	99
---------	---	---------	---	-------	---	----------------------------	----	-------------	----

D5.b (SOLO SI RESPONDE COD 3 o 4 en D5) En su trabajo actual, ¿usted recibe beneficios laborales como vacaciones, gratificación o seguro de salud, o no? (RESPUESTA ÚNICA)

Sí recibe	1	No recibe	2	No sabe	97	No responde	99
-----------	---	-----------	---	---------	----	-------------	----

PARA TODOS

LEER: Los hogares reciben ingresos de diferentes fuentes. Esto podría incluir los sueldos y salarios, pagos de prestaciones, pensiones o pagos de manutención, y remesas.

D6. Considerando todas las fuentes de ingresos que entran en su hogar cada mes, ¿diría usted que el ingreso de su hogar es regular y estable, o no? (ESPONTÁNEA – RESPUESTA ÚNICA)

Sí es	1	No es	2	No sabe	97	No responde	99
-------	---	-------	---	---------	----	-------------	----

D7.a (MOSTRAR TARJETA D7a) Y finalmente, ¿podría decirme en cuál de estos rangos se ubica el ingreso mensual de su hogar? (RESPUESTA ÚNICA)

Menos de S/. 300	1	De S/. 601 a S/. 1,200	3	De S/. 2,401 a S/. 4,800	5	Más de S/. 9,600	7
De S/. 300 a S/. 600	2	De S/. 1,201 a S/. 2,400	4	De S/. 4,801 a S/. 9,600	6	No responde	99

D8. (MOSTRAR TARJETA D8) ¿Usted o algún miembro de su hogar es beneficiario de alguno de los siguientes programas sociales? (RESPUESTA MÚLTIPLE)

Juntos	1	Cuna más	4	FONCODES	7	Ninguno	96
Beca 18	2	Vaso de leche	5	Pensión 65	8	No sabe	97
Qali Warma	3	Comedor popular	6	Otro	94	No responde	99

CLASIFICACIÓN DE NSE (PREGUNTAR POR EL JEFE DEL HOGAR)

LEER: Ahora, con la finalidad de agrupar sus respuestas con las de otras personas similares a usted, nos gustaría que responda a las siguientes preguntas referidas al jefe de hogar:

EL JEFE DE HOGAR es aquella persona, hombre o mujer, de 15 años o más, que vive en la casa y que aporta más dinero o toma las decisiones financieras de la familia.

EL HOGAR es el conjunto de personas que, habitan en la misma vivienda y preparan o consumen sus alimentos en común.

N1. ¿Cuál es el máximo nivel de instrucción alcanzado por el jefe de hogar? (ACLARAR "COMPLETA O INCOMPLETA") (MOSTRAR TARJETA EDUCA)

Sin educación/ Educación Inicial	0	Superior Técnico Completa	3	Superior Univ. Completa	5
Primaria incompleta o completa/ Secundaria incompleta	1	Superior Univ. Incompleta	4	Post-Grado Universitario	7
Secundaria completa/ Superior Técnico Incompleta	2				

N2. ¿Cuál de estos bienes tiene en su hogar que esté funcionando? (LEER CADA ARTÍCULO Y REGISTRAR)

	NO	SI
Computadora, laptop, tablet en funcionamiento	0	2
Lavadora en funcionamiento	0	2
Horno microondas en funcionamiento	0	2
Refrigeradora/ Congeladora en funcionamiento	0	2
SUMAR PUNTAJE		

N3.a. El jefe de su hogar ¿tiene algún auto o camioneta? (SI NO TIENE REGISTRAR 0, SI TIENE CONTINUAR)

Y, ¿el auto es de su propiedad o de una empresa?, ¿lo usa para taxi o no? (SI ES DE SU PROPIEDAD Y LO USA PARA TAXI REGISTRAR CÓDIGO 0; DE LO CONTRARIO REGISTRAR 5)

	NO	SI
a. Auto o camioneta solo para uso particular (NO TAXI NI AUTO DE LA EMPRESA)	0	5

N3.b. En su hogar, ¿tiene servicio doméstico, es decir, una persona que ayuda con las tareas del hogar y a la que se le paga? (SI NO TIENE REGISTRAR CÓDIGO 0; SI TIENE CONTINUAR)

¿Y cuántas veces por semana viene a trabajar? (SI VIENE A TRABAJAR 1 O MÁS VECES POR SEMANA REGISTRAR CÓDIGO 5, DE LO CONTRARIO REGISTRAR 0)

	NO	SI
b. Servicio doméstico en el hogar pagado (MINIMO QUE VAYA AL HOGAR UNA VEZ POR SEMANA)	0	5

N4. En esta tarjeta aparecen materiales que se usan en los pisos de las viviendas. ¿Cuál es el material predominante en los pisos de su vivienda? (MOSTRAR TARJETA PISOS) (CONSIDERAR EL PISO DENTRO DEL ÁREA CONSTRUIDA. RESPUESTA ÚNICA)

Tierra / Otro material (arena y tablones sin pulir)	0	Laminado tipo madera, láminas asfálticas o similares	7
Cemento sin pulir o pulido / Madera (entablados)/ tapizón	3	Parquet o madera pulida y similares; porcelanato, alfombra, mármol	8
Losetas / terrazos, mayólicas, cerámicos, vinílicos, mosaico o similares	5		

N5. El jefe de su hogar ¿está afiliado a algún sistema de prestaciones de salud que aparece en esta tarjeta? (MOSTRAR TARJETA SALUD) (REGISTRE TODOS LOS QUE TIENE Y PARA CALCULAR EL NSE CONSIDERE EL MAYOR PUNTAJE).

	Código	Puntaje		Código	Puntaje
No está afiliado a ningún seguro	1	0	Seguro Salud FFAA/ Policiales	4	4
Seguro Integral de Salud (SIS)	2		Entidad prestadora de salud (EPS)	5	6
ESSALUD	3	2	Seguro privado de salud	6	

N6. En esta tarjeta aparecen materiales que se usan para construir paredes. ¿Cuál es el material predominante en las paredes exteriores de su vivienda? (MOSTRAR TARJETA PAREDES) (SE REFIERE AL MATERIAL DE LA PARED Y NO AL REVESTIMIENTO. RESPUESTA ÚNICA)

Estera	0	Piedra, sillar con cal, cemento	4
Madera, Piedra con barro, Quincha (caña con barro), Tapia, Adobe	2	Ladrillo o bloque de cemento	6

Tabla 1
Matriz de definición asignación del puntaje de conocimiento financiero

Pregunta	Pregunta	Respuestas	Puntaje
División:	Imagine que cinco hermanos reciben una donación / regalo de X monto. Si los hermanos tienen que compartir el dinero por igual, ¿cuánto recibe cada uno	Respuesta abierta: Bolivia: 200 bolivianos Colombia: 200,000 pesos Ecuador: US \$ 200 dólares Perú: S/ 200 nuevos soles	Puntaje 1 para respuesta correcta Puntaje 0 para los demás casos
Valor del dinero en el tiempo:	Ahora imagine que los hermanos tienen que esperar un año para obtener su parte de los X monto y la inflación se mantiene en 2 por ciento anual. Luego de un año, ¿ellos van a poder comprar...? Para el caso de Bolivia se pudo 3% de inflación.	a. Más con su parte del dinero de lo que podrían comprar hoy. b. La misma cantidad c. Menos de lo que podrían comprar hoy d. Depende de las cosas que quieren comprar	Puntaje 1 para respuestas correcta Puntaje 0 para los demás casos.
Interés pagado:	Usted prestó X monto un amigo una noche y él le devolvió estos X monto al día siguiente. ¿Su amigo pagó algún interés por este préstamo?	Respuesta espontánea No pago interés.	Puntaje 1 para respuestas correcta Puntaje 0 para los demás casos
Cálculo de Interés simple:	Supongamos que pone X monto en una cuenta de ahorros con una tasa de interés de 2% por año. Usted no realiza ningún otro pago en esta cuenta y no retira dinero. ¿Cuánto habría en la cuenta al final del primer año, una vez se realiza el pago de intereses?	Respuesta abierta: Bolivia: 102 bolivianos Colombia: 102 mil pesos Ecuador: US \$ 102 dólares Perú: S/ 102 nuevos soles	Puntaje 1 para respuestas correcta Puntaje 0 para los demás casos
Cálculo de Interés compuesto:	¿Y con la misma tasa de interés de 2%, cuánto tendría la cuenta al final de cinco años? Sería...	Respuesta con opciones: a. Más de 110 b. Exactamente 110 c. Menos de 110 d. Es imposible decir con la información dada	Puntaje 1 para respuestas correcta Puntaje 0 para los demás casos
Riesgo e Inversión	Cuando se invierte mucho dinero, también existe la posibilidad de que se pierda mucho dinero	Falso Verdadero	Puntaje 1 para respuestas correcta Puntaje 0 para los demás casos
Conocimiento de inflación:	Una alta inflación significa que el costo de vida está aumentando rápidamente	Falso Verdadero	Puntaje 1 para respuestas correcta Puntaje 0 para los demás casos
Diversificación:	Es menos probable que usted pierda todo su dinero si lo invierte en más de un lugar	Falso Verdadero	Puntaje 1 para respuestas correcta Puntaje 0 para los demás casos

Nota: Las respuestas correctas esta sombreados con negra

Tabla 2
Matriz de definición asignación del puntaje de comportamiento financiero

Pregunta	Característica	Asignación de valor
Antes de comprar algo considero cuidadosamente si puedo pagarlo	Es una pregunta tiene una respuesta cualitativa con una escala de 1 a 5	Puntuación 1 para las respuesta entre 4 y 5 y en los demás casos 0.
Pago mis cuentas a tiempo	Es una pregunta tiene una respuesta cualitativa con una escala de 1 a 5	Puntuación 1 para las respuesta entre 4 y 5 y en los demás casos 0.
Vigilo personalmente mis temas financieros	Es una pregunta tiene una respuesta cualitativa con una escala de 1 a 5	Puntuación 1 para las respuesta entre 4 y 5 y en los demás casos 0.
Me pongo metas financieras a largo plazo y me esfuerzo por lograrlas	Es una pregunta tiene una respuesta cualitativa con una escala de 1 a 5	Puntuación 1 para las respuesta entre 4 y 5 y en los demás casos 0.
Responsable financiero	Es una variable de la combinación de las pregunta sobre decisión del manejo del dinero y tiene presupuesto	Puntuación 1 cuando la persona que es responsable individual o en conjunto del manejo del dinero y cuenta con presupuesto y puntuación 0 en los demás casos
Ahorro activo en los últimos 12 meses	Es un pregunta que evidencia la actitud del entrevistados de ahorrar ya sea de manera formal o informal	Puntuación 1 cuando la respuesta es que la persona ahorra en cualquier forma y puntuación cero en los demás casos
Elección de productos informado	Es la combinación de 2 preguntas: elección de productos financieros y uso de información. Sólo es posible para sumar puntos en esta medida si la persona había elegido un producto. No se asigna puntaje a aquellos que se negaron a responder, no elige un producto, o no hizo ningún intento de tomar una decisión informada	Puntaje de 1 para las personas que buscaron información pero no encontraron, puntaje 2 para aquellos que buscaron usaron información antes de elegir un producto. 0 en los demás casos.
Préstamos para cubrir gastos	Esta pregunta combina dos preguntas, una sobre si han tenido problemas para cubrir sus gastos y que estrategias usaron para cubrir dichos gastos.	Puntaje 0 cuando se utiliza crédito para pagar gastos al fin de mes. Puntaje 1 en los demás casos.

Pregunta	Característica	Asignación de valor
Prefiero vivir al día y no me preocupo por el mañana	Es una pregunta tiene una respuesta cualitativa con una escala de 1 a 5	Puntuación de 1 a 5. No respuesta 3.
Prefiero gastar dinero que ahorrar para el futuro	Es una pregunta tiene una respuesta cualitativa con una escala de 1 a 5	Puntuación de 1 a 5. No respuesta 3.
El dinero está ahí para ser gastado	Es una pregunta tiene una respuesta cualitativa con una escala de 1 a 5	Puntuación de 1 a 5. No respuesta 3.

