

## Perú: Desafíos para ampliar la cobertura de servicios financieros

### Resumen ejecutivo

- El número de puntos de acceso de instituciones financieras formales en el Perú creció 328% en el periodo 2009-2014, resultado del gran dinamismo mostrado por los cajeros corresponsales (544%). Con ello, los puntos de acceso por cada diez mil habitantes pasaron de 5 a 13.6 en similar periodo. Sin embargo, los bancos han crecido principalmente en distritos que ya venían atendiendo.
- La expansión de canales facilitó el crecimiento de los depósitos (86%) y el crédito (116%) en los últimos cinco años. A nivel de regiones, a pesar que Lima concentra la mayor proporción de canales (49%) también mostró el mayor crecimiento en el crédito en 2014, mientras otras regiones lideraron el crecimiento de los depósitos. A nivel provincial, se atendieron 26 nuevas provincias en 2014 principalmente por la expansión de canales en operadores no bancarios.
- Considerando los niveles de intermediación medido como la proporción de los depósitos frente al crédito, solo las regiones de Lima y Moquegua mostraron un nivel superior al 100% lo cual implica que otras regiones demandan recursos adicionales para completar los desembolsos de crédito, mientras que a nivel de provincias, en el 41% de los casos son autónomas para cubrir el crédito con depósitos.
- El Banco de la Nación es la única institución financiera que tiene presencia en todas las regiones y provincias del país, y en 196 distritos se constituye como la única presencia de una entidad financiera. En el caso del Programa “Juntos”, las agencias del banco cubre al 38% de los beneficiarios atendidos por el programa, mientras que agregando todos los canales de atención su cobertura alcanza el 58%.
- Considerando la proporción de distritos del país atendidos por el sistema financiero (46%), resulta claro que las agencias, se ubican en distritos con población principalmente urbana y menor proporción de población pobre (sobre todo en bancos), situación que no varía sustancialmente al incorporar los cajeros automáticos. No obstante, al agregar a los cajeros corresponsales, único canal de atención en varios distritos, los distritos incrementan su incidencia de población rural y los niveles de pobreza.

### Fuentes y datos

Los datos provienen de Finclusionlab.org para los mapas de inclusión financiera para Perú, plataforma que a su vez se alimenta las siguientes fuentes primarias:

- Por el lado de la oferta de servicios financieros, al cierre de cada año financiero en el periodo 2009-2014 (donde esté disponible), incluyendo puntos de acceso, créditos y depósitos:
  - Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS);
  - Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP);
  - Red microfinanciera COPEME.

- Por el lado de la demanda de servicios financieros, incluyendo información socioeconómica, acceso a celulares, entre otros, al último dato disponible:
  - Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), información demográfica;
  - Ministerio de Inclusión Social (MIDIS), Programa “Juntos”;
  - Collins Bartholomew, cobertura de celular.

**Antecedentes**

FINclusionLab acaba de actualizar su base de datos y las visualizaciones correspondientes para el Perú. La información disponible en esta plataforma se nutre principalmente de la amplia base de datos de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), y se complementa con información de las cooperativas miembros de FENACREP y las ONG microfinancieras pertenecientes a COPEME.

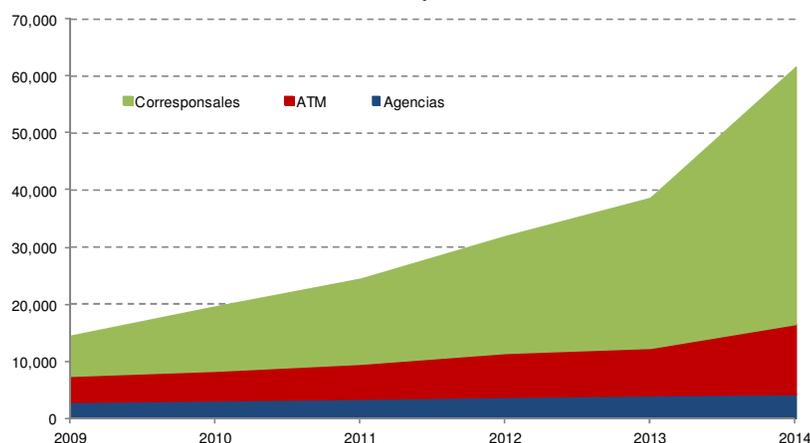
Más de 15 mapas, tablas y gráficos dinámicos permiten generar visualizaciones personalizadas que muestran dónde tienen presencia los distintos tipos de entidades financieras a nivel geográfico. Esto se complementa con datos del censo de población realizado del año 2007 con lo que se obtienen indicadores de acceso a servicios financieros per cápita junto a otros indicadores socioeconómicos como pobreza, ruralidad, educación o migración. La adición de una base de datos de beneficiarios del programa de transferencias condicionadas “Juntos” del Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social permite mostrar un detallado análisis sobre la bancarización de las personas receptoras de este tipo de subsidios.

FINclusionLab permite visualizar a lo largo del territorio de manera gráfica y dinámica la evolución de los puntos de acceso a servicios financieros, lo cual junto a datos sobre volumen de créditos y depósitos permite analizar la evolución y profundidad del sector financiero por tipo de entidad en las distintas regiones del país. A continuación se resaltan algunas de las conclusiones que se pueden extraer luego de un primer análisis de estos datos.

**1. En los últimos cinco años las entidades financieras en Perú han incrementado de manera significativa los puntos de atención, el volumen de créditos y la captación de depósitos**

A inicios de 2015, Perú cuenta con una red de puntos de acceso a servicios financieros más de tres veces mayor comparado a 2009 (Fig. 1). Esto se fundamenta en el despegue que han tenido los cajeros corresponsales que han

**Fig. 1: Evolución de los canales de atención en el sistema financiero peruano**

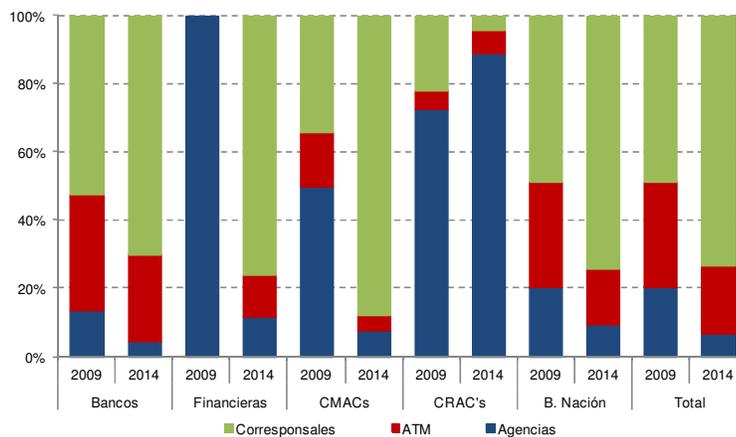


quintuplicado su presencia (de 7 mil a fines de 2009 a más 45 mil al cierre de 2014). La banca privada lideró el crecimiento de este canal de atención debido a la apuesta decidida de los líderes en el país<sup>1</sup>, ejemplo seguido por el Banco de la Nación y varias cajas municipales que han invertido en el desarrollo de redes propias.

Paralelamente, la banca<sup>2</sup> ha apostado por expandir su red de cajeros automáticos que se triplicó en el periodo 2009-2014, mientras las cajas municipales a pesar de un crecimiento mayor representan menos del 4% del total de cajeros automáticos del país.

La expansión en el número de cajeros automáticos y corresponsales ha venido acompañada de la apertura de nuevas agencias, siendo las financieras quienes más han expandido sus puntos de atención en casi tres veces en los últimos cinco años, y esto debido a la apertura de nuevas agencias por parte de las financieras ya existentes y la conversión de otras formas jurídicas. Las cajas municipales y las Edpymes han incrementado también sus redes de agencias en un 59% y 79% respectivamente en los últimos cinco años. La banca privada apertura poco más de 400 nuevas agencias, un incremento de solo 28% respecto a 2009. Por el contrario, la red de agencias de las cajas rurales se contrajo 24% debido principalmente a las crecientes pérdidas que han venido acumulando la mayor parte de ellas lo que ha obligado a cerrar agencias no rentables. El crecimiento en puntos de atención acompañó la expansión de los depósitos y el crédito, los cuales se han multiplicado por dos en los últimos años.

**Fig. 2: Distribución de los canales de atención por tipo de entidad**



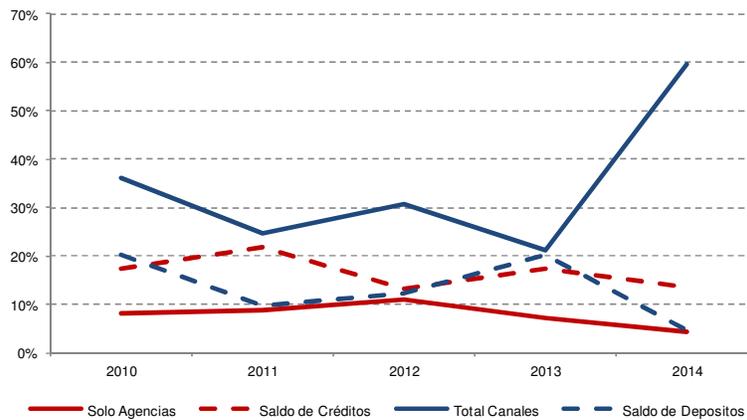
A pesar de esta expansión, el ritmo de crecimiento fue diferenciado. Mientras el total de puntos de atención del sistema creció 328% en el periodo 2009-2014, los depósitos lo hicieron en 86%, y esto debido a que más allá de las agencias, son los agentes y corresponsales lo que facilitan la transacción de otras operaciones (pago de servicios públicos, remesas, entre otros), además que los cajeros automáticos son mayoritariamente utilizados para retirar efectivo más que para efectuar depósitos. Por su parte, siguen siendo las agencias el canal donde principalmente se realizan la evaluación y desembolsos de crédito, sirviendo los otros canales como un vehículo de promoción del crédito. De esta forma, las agencias crecieron 46% en los últimos cinco años, mientras el crédito lo hizo en 116%.

<sup>1</sup> Los cinco primeros (Banco de Crédito, Scotiabank, Interbank, Banco Continental y Mibanco) justifican más del 75% del volumen de cartera y tamaño de activos.

<sup>2</sup> Interbank, Banco de Crédito y Banco Continental son las entidades que más han invertido en este canal (tres de cada cuatro cajeros automáticos pertenecen hoy a alguna de estas tres entidades).

Si bien los bancos privados justifican el 84% de la provisión de crédito en los últimos años se ha incrementado la presencia de las financieras que ya representa el 5% del volumen de créditos totales del sistema. Aunque el 80% de los depósitos está en bancos privados, destaca el rol del Banco de la Nación en la movilización de ahorro en zonas donde la banca comercial está ausente.

**Fig. 3: Crecimientos de los puntos de acceso, crédito y depósitos**

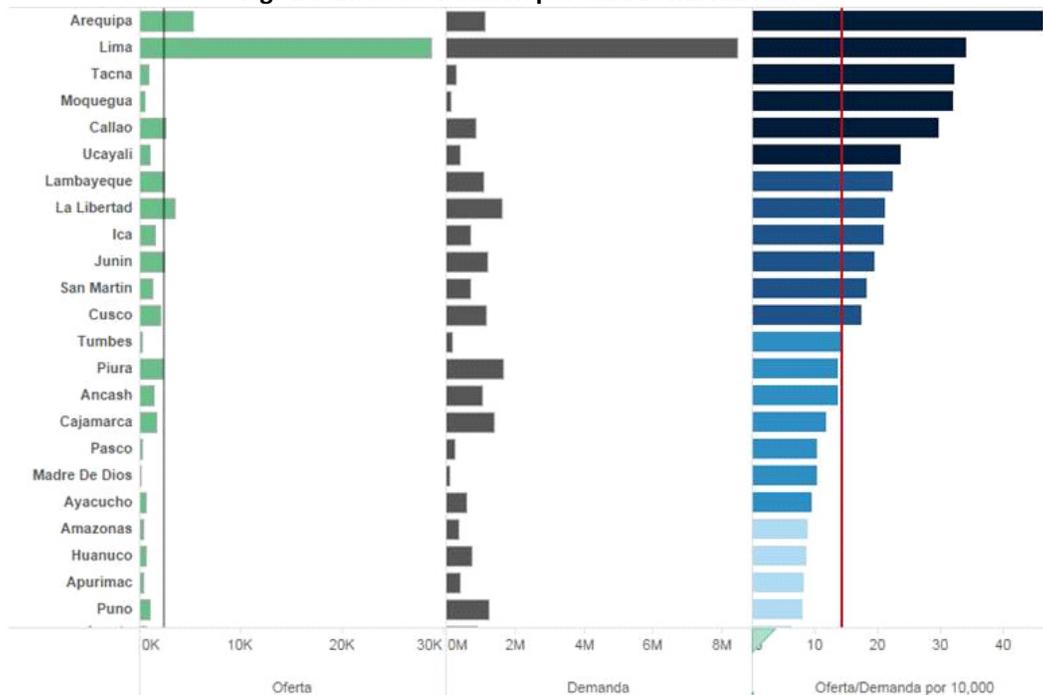


Observando el nivel de intermediación con una métrica simple (saldo de depósitos / saldo del crédito), se observa que al cierre del año 2014 en el Perú dicho nivel se ubicó en 98% menor al 106% del año anterior, resultado del crecimiento del crédito (13%) frente a los depósitos (5%), por lo que la porción restante para el financiamiento del crédito se da por medio de adeudos, principalmente. Desagregando por operadores, los bancos mostraron un nivel de intermediación del 92% al cierre de 2014, menor al mostrado por las Cajas Municipales (99%) y Rurales (102%). En las empresas financieras fue de 50% debido a que la captación de depósitos tiene pocos años en aquellas enfocadas en negocio minorista y las que proceden de Edpymes<sup>3</sup>. El Banco de la Nación destacó por sus niveles superiores al 300%.

## 2. Crecimiento de puntos de acceso en todas las regiones, llegando a nuevas provincias y distritos en 2014 cubriendo el 90% de la población adulta

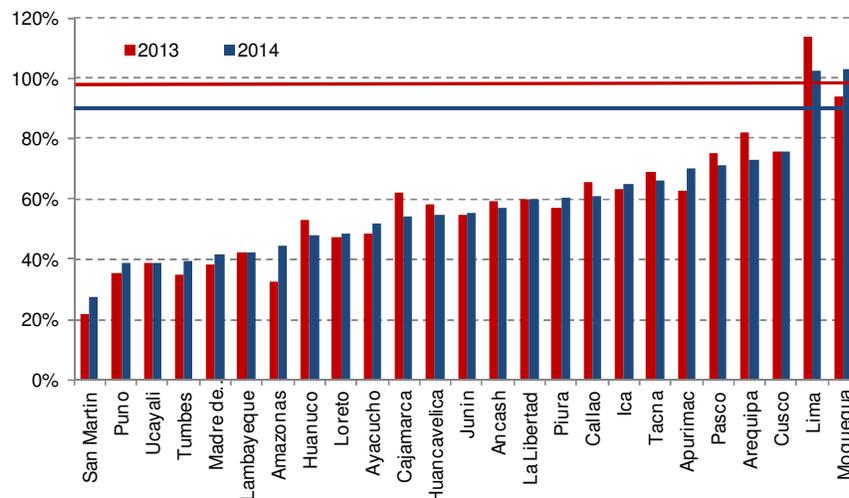
En todos los departamentos se incrementaron los puntos de atención debido al mayor despliegue de cajeros corresponsales y cajeros automáticos pasando de una media por departamento de cinco puntos de atención por cada 10.000 adultos a una media de 13,7 (media de 16,6 si se incluyen los puntos de atención del Banco de la Nación, de las cooperativas de FENACREP y de las instituciones de microfinanzas miembros de COPEME, Fig. 4), por lo que todos los departamentos tienen hoy más del doble de puntos de atención frente al 2009. Aun excluyendo el efecto del crecimiento en el número de cajeros corresponsales, todos los departamentos incrementaron su presencia de puntos de atención con la única excepción de Huancavelica.

<sup>3</sup> Las Edpymes no pueden movilizar depósitos del público como lo hacen otros operadores financieros por lo que su financiamiento procede principalmente por adeudos.

**Fig. 4: Puntos de atención por cada 10 mil habitantes**


En 2014 el crecimiento de puntos de acceso ha sido extendido en todo el territorio (60%), sobre todo en los corresponsales (71%) seguido por los cajeros automáticos (49%) y las agencias (4%). Incluso en cuatro departamentos superó los tres dígitos de crecimiento, aunque el 49% de canales se concentran en Lima. No obstante, este patrón de crecimiento en el total de los canales, no coincide necesariamente al crecimiento de los depósitos.

Como ya se mencionó, el crecimiento del crédito se da principalmente por los desembolsos realizados solo en las agencias, canal cuyo crecimiento ha sido el más bajo en 2014 (4%), incluso en tres departamentos hubo una reducción de las agencias. No obstante, el crecimiento de agencias frente al saldo de créditos tampoco siguió un patrón uniforme.

**Fig. 5: Nivel de intermediación por regiones (Depósitos / Créditos)**


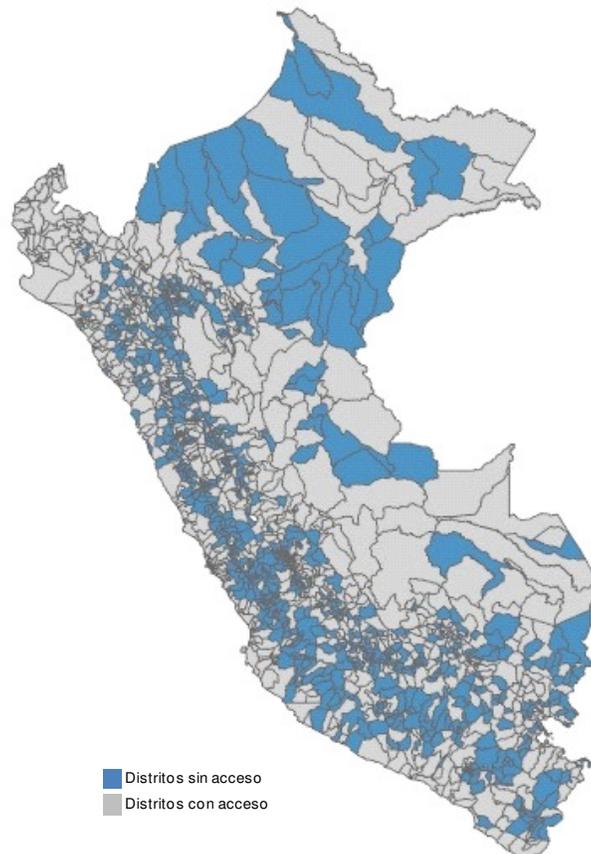
Considerando el nivel de intermediación en los departamentos (depósitos / créditos), se verifica que solo Lima y Moquegua son capaces de financiar enteramente sus créditos al cierre de 2014 y su porción restante se puede distribuir a otros departamentos considerando que en ellos la media de nivel de intermediación oscila en 60%.

Justamente destaca el incremento de la intermediación en Amazonas y Moquegua, mientras que en Lima y Arequipa redujeron sus niveles, principalmente por la desaceleración en el crecimiento de los depósitos e incremento en el desembolso del crédito.

Como es de esperarse, si bien el crecimiento en el total de puntos de acceso ha sido notable, es interesante anotar en el cambio de canal de atención en algunos departamentos, especialmente en Ancash, Huancavelica, Huánuco, Lambayeque y San Martín. Si bien los corresponsales continuaron creciendo, esto se debió con claro propósito de reemplazar o detener el avance de agencias, dado el mayor costo de su sostenimiento. Los cajeros corresponsales, simplemente complementan la función de los corresponsales y las agencias.

A nivel provincial, en los últimos cinco años se ha llegado a 26 provincias que no tenían ningún tipo de cobertura por las entidades financieras privadas formales. Esta mejora en acceso se debió a la apertura de nuevas agencias por parte de las cajas municipales y en menor medida de las financieras así como a la expansión del número de cajeros corresponsales. En contraste, cinco provincias del departamento de Ancash al cierre de 2014 ya no contaban con la presencia de entidades financieras<sup>4</sup>, mientras que nueve provincias de los departamentos de Ancash, Apurímac, Ayacucho, Cusco, Huánuco y La Libertad siguen sin tener presencia de entidades financieras privadas formales desde fines de 2009<sup>5</sup>. Paralelamente, los niveles de intermediación mostraron una mayor proporción del número de provincias donde los depósitos son autónomos para cubrir el

**Fig. 6: Distritos con presencia de entidades financieras**



<sup>4</sup> Estas provincias son Asunción, Carlos Fermín Fitzcarrald, Corongo, Ocros y Pallasca.

<sup>5</sup> Estas provincias son Antonio Raymondi y Mariscal Luzuriaga (Ancash), Antabamba (Apurímac), Huanca Sancos, Paucar del Sara y Víctor Fajardo (Ayacucho), Paruro (Cusco), Marañón (Huánuco) y Julcan (La Libertad).

crédito. Esto se verifica en el 41% de los casos mientras en 35% el nivel de intermediación es superior al 50% y menos al 100%.

A nivel distrital, se observa que el 50% de los distritos del Perú tienen algún tipo de presencia de entidades financieras (925 sobre un total de 1839 distritos, Fig. 6). De ello, existe un 10% de la población adulta del Perú que vive en distritos donde las entidades financieras no existen.

Pero para el restante 90% de la población, vivir en distritos en los que hay presencia de entidades financieras no garantiza necesariamente que tengan acceso a servicios financieros puesto que es usual que el punto de atención más cercano esté a varias horas de camino. Así pues, las diferencias entre departamentos son importantes, solo basta contrastar que en Apurímac el 40% de la población adulta vive en distritos sin presencia de entidades financieras mientras que toda la población de Tumbes vive en distritos con presencia de entidades financieras. Por su parte, los niveles de intermediación por distrito mostraron que en el 45% de los casos superó el 100% y en el 26% estuvo entre 50% y 100%.

Estas diferencias muestran la importancia de analizar los datos a nivel subnacional para entender realmente donde se encuentran los mayores retos para ampliar el acceso a servicios financieros formales. En particular, la proporción de departamentos, provincias y distritos con un nivel de intermediación autónomo (mayor al 100%) va en aumento por lo que se verifica que existen zonas superavitarias de fondos que atienden parcialmente a otras, ya sea en la misma área geográfica o fuera de ella.

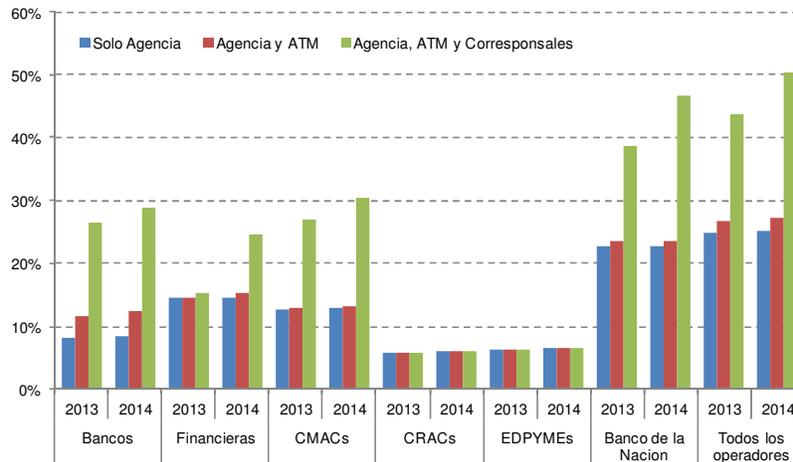
### **3. Expansión de los puntos de acceso de la banca privada se da principalmente en los distritos que ya viene atendiendo**

Si bien la banca privada concentró el mayor número de agencias (1.875) al cierre de 2014, concentran toda su operación en sólo 155 distritos aumentando apenas en 4 frente al año anterior, por lo que el 40% de la población adulta vive en distritos donde no hay bancos privados, por lo que es habitual vivir fuera de Lima sin la presencia de bancos ya que sólo 1 de cada 4 personas vive en distritos con presencia de agencias bancarias. En algunos departamentos las cifras son contundentes, teniendo a Huancavelica, con menos del 10% de la población adulta viviendo en distritos donde hay agencias de bancos privados.

¿La gran expansión en número de cajeros automáticos y cajeros corresponsales por parte de la banca privada en los últimos años permitió mejorar los indicadores y ampliar la cobertura en distritos previamente no atendidos? Veamos. El despliegue de cajeros automáticos parece que buscan ampliar el radio de cobertura de las agencias ya existentes y facilitar el servicio a los clientes actuales más que ser una herramienta con la que poder traer servicios financieros a distritos no atendidos, dado que el 98% de ellos se ubican en distritos donde ya existen agencias. Aun así, es cierto que la banca privada a cierre de 2014 tenía 182 cajeros automáticos (2,6% del total) en 72 distritos en los que no tenía agencias. Entonces, se puede afirmar que los cajeros automáticos de la banca privada llegaron a 14 nuevos distritos en 2014 aunque es una presencia simbólica puesto que el grueso de la red de cajeros automáticos sigue ubicándose mayoritariamente en los mismos distritos en los que están las agencias. La situación no es diferente en el caso de los cajeros corresponsales donde si bien se ubican en

303 distritos donde solo existe dicho canal al 2014, su presencia se redujo en 28 distritos frente al año anterior.

**Fig. 7: Porcentaje del número de distritos atendidos por operador y canal de atención**



A pesar del enorme potencial de la banca corresponsal y de los cajeros automáticos para ampliar el acceso, el modelo de distribución de la banca privada sigue sustentado en agencias en el que los cajeros automáticos y los cajeros corresponsales solo complementan la labor de las primeras, limitando su potencial para llegar a distritos no atendidos.

Por su parte, otros operadores mostraron resultados mixtos en cuanto a su presencia de puntos de acceso en 2014. Las Cajas Municipales atendieron 63 nuevos distritos con todos sus canales mientras que en el caso de las financieras aumentaron su presencia en 172 nuevos distritos con todos sus canales. Por el contrario, las Cajas Rurales aumentaron su presencia en solo 5 distritos.

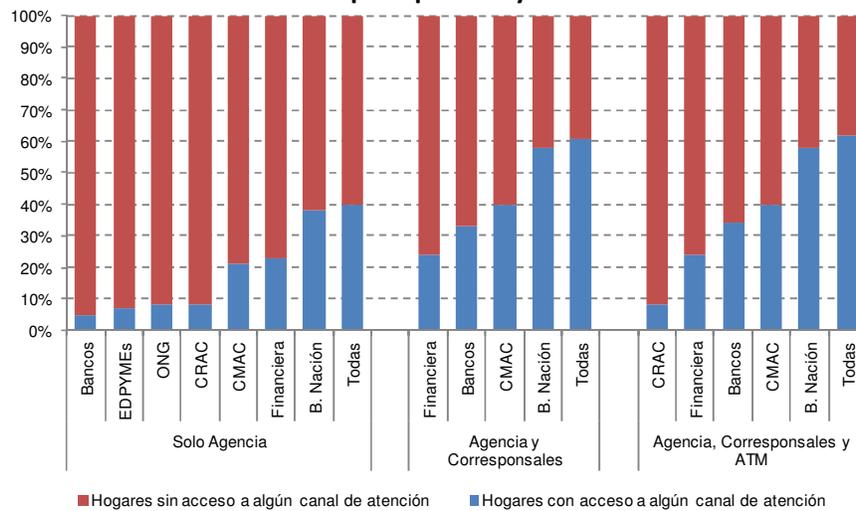
#### 4. El Banco de la Nación llega donde no llegan otros. El caso del programa “Juntos”.

El estatal Banco de la Nación, el cual tiene un claro mandato para promover la bancarización y la inclusión financiera, complementa al sector privado con una red de 474 agencias distribuida en 420 distritos, por lo que se constituye como la entidad con mayor capilaridad y la única entidad que tiene agencias en cada una de las 195 provincias del país. El Banco de la Nación dispone además de una amplia red de cerca de cuatro mil cajeros corresponsales (55% de crecimiento en 2014) y más de ochocientos cajeros automáticos (4% de crecimiento en 2014), por lo que tienen presencias dónde otros operadores no la tienen. De hecho, hay 261 distritos en los que el Banco de la Nación es la única presencia de una entidad financiera.

Un detallado análisis de la ubicación de los hogares receptores de transferencias condicionales del Programa Nacional de Apoyo Directo “Juntos” promovido por el Departamento de Desarrollo e Inclusión Social (MIDIS) permite ver la importancia del Banco de la Nación para llegar a distritos con población vulnerable. Este es el principal programa de transferencias monetarias condicionadas del Perú y uno de los principales pilares de protección social para

los hogares más pobres del país. Analizando la ubicación de los más de 600 mil hogares receptores de transferencias se observa que sólo el 5% se encuentran en distritos en los que los bancos privados tienen agencias (Fig. 8). La cifra es contundente y evidencia uno de los mayores retos que enfrenta el MIDIS para lograr que las transferencias sean un vehículo de bancarización y de promoción del ahorro. Las Edpymes, ONG y Cajas Rurales no tienen una presencia importante en los distritos donde residen los beneficiarios del programa Juntos, mientras las Cajas Municipales y las financieras tomadas en conjunto sí bien tienen una presencia mayor, su red de agencias apenas cubre algo más del 20% de los beneficiarios. El Banco de la Nación es sin duda la entidad con mayor presencia al tener agencias en los distritos donde residen el 38% de los hogares receptores del programa. Incluso considerando todos los operadores, el 60% de los beneficiarios del programa Juntos viven en distritos en los que no hay ninguna sucursal de una entidad financiera.

**Fig. 8: Porcentaje de hogares del programa "Juntos" en distritos atendidos por operador y canal de atención**



Los cajeros corresponsales ofrecen una alternativa a las entidades para llegar a distritos donde no tienen agencias. Si las entidades utilizaran sus corresponsales para entregar las transferencias del programa Juntos su alcance sería mayor aunque todavía limitado. Esto es especialmente cierto para el caso de la banca privada que gracias a los corresponsales cubre distritos en los que viven 33% de los beneficiarios del programa Juntos y para el caso de las cajas municipales que alcanzan una cobertura del 40% gracias a los corresponsales. El Banco de la Nación con sus puntos de acceso es de nuevo la entidad con una mayor capilaridad al cubrir distritos en los que residen 58% de los hogares receptores. En términos de cobertura, en los distritos donde residen los beneficiarios del programa Juntos, los cajeros automáticos no tiene un papel relevante para ampliar la cobertura a nuevos distritos.

A pesar que el Banco de la Nación representa solo el 10% de los depósitos del sistema financiero, un aporte adicional de esta institución radica en cumplir un rol importante en la movilización de los depósitos de sus clientes puesto que los niveles de intermediación a nivel distrital fue superior al 100% en el 78% de los distritos que tiene cobertura.

## 5. Agencias llegan a 27% de distritos del país mayormente urbanos, mientras los corresponsales agregan distritos principalmente rurales incrementando la cobertura hasta 46% de distritos

Al combinar información socioeconómica con datos sobre puntos de acceso de las entidades financieras se identifican características de distritos con y sin presencia de entidades financieras, dando luces sobre algunos de los retos a los que se enfrentan las entidades para ampliar el acceso a distritos en los que actualmente no tienen presencia. En la figura 9 se evidencia que en la mayor parte de distritos del país no hay puntos de acceso, incluyendo el Banco de la Nación cuya presencia se extiende a tan sólo 434 de los 1840 distritos del país, mientras que los bancos concentran todas sus agencias en tan sólo 153 distritos.

**Fig. 9: Características socioeconómicas en los distritos con agencia por distintos tipos de entidades financieras vs. sin presencia de entidades financieras (mediana)**

Agencias	Bancos	Financieras	ONG	CMA Cs	CRACs	Edpymes	BdN	Sin agencias
# Distritos	155	267	106	240	113	122	420	1,377
% población en situación de pobreza	25.9%	39.2%	39.9%	34.6%	35.8%	28.7%	49.2%	69.9%
% población en situación de pobreza extrema	15.9%	26.8%	22.9%	23.9%	23.3%	19.4%	30.1%	31.3%
% población con Seguro Integral de Salud (SIS)	9.8%	16.0%	18.4%	15.9%	15.4%	10.2%	20.8%	32.5%
% población con seguro de salud	58.0%	59.0%	58.3%	59.2%	60.3%	59.3%	57.7%	57.3%
% población sin DNI (mayores de 18 años)	2.2%	2.7%	2.5%	2.5%	2.5%	2.4%	3.1%	3.8%
% población analfabeta (mayores de 18 años)	6.0%	8.8%	12.2%	9.1%	10.1%	6.2%	9.9%	12.8%
% población rural	2.4%	15.1%	21.5%	10.9%	12.3%	3.1%	29.4%	65.8%
% PEA agrícola (mayores de 18 años)	3.3%	12.8%	15.8%	11.1%	12.1%	3.1%	18.0%	28.9%
% población migrante (por lugar de nacimiento)	40.7%	31.0%	29.2%	33.9%	31.8%	38.5%	26.1%	12.2%
% población con algún miembro en el extranjero	10.7%	8.5%	8.4%	9.1%	8.9%	10.6%	7.7%	5.0%

Observando algunos indicadores de pobreza de la misma figura 9, es claro que los bancos privados se ubican en distritos donde la tasa de pobreza total y extrema es menor a la mediana. En cambio, el Banco de la Nación concentra sus agencias en distritos más pobres cuya mediana es similar a los distritos en los que no hay presencia de entidades financieras. El patrón se repite al comparar con el porcentaje de población con Seguro Integral de Salud (destinado a personas de bajos ingresos que no pueden costearse un seguro privado). Además, los Bancos y las Edpymes concentran sus agencias en zonas urbanas con porcentajes de población rural muy pequeños.

**Fig. 10: Características socioeconómicas en los distritos con cajero automático por distintos tipos de entidades financieras vs. sin presencia de entidades financieras (mediana)**

Agencias	Bancos	Financieras	CMA Cs	CRACs	BdN	Sin agencias
# Distritos	223	112	151	9	241	1,517
% población en situación de pobreza	27.4%	28.7%	29.8%	26.8%	34.7%	69.6%
% población en situación de pobreza extrema	2.8%	5.2%	4.0%	1.3%	6.9%	31.0%
% población con Seguro Integral de Salud (SIS)	10.9%	12.1%	12.4%	9.0%	15.2%	32.2%
% población con seguro de salud	57.2%	55.7%	59.9%	58.0%	57.2%	57.2%
% población sin DNI (mayores de 18 años)	2.5%	2.4%	2.9%	2.0%	3.3%	4.1%
% población analfabeta (mayores de 18 años)	6.3%	9.5%	8.8%	3.2%	9.0%	13.4%
% población rural	5.2%	5.8%	5.1%	2.2%	13.6%	64.7%
% PEA agrícola (mayores de 18 años)	18.0%	24.0%	23.7%	27.0%	26.7%	30.5%
% población migrante (por lugar de nacimiento)	39.1%	40.1%	38.5%	33.0%	33.8%	12.4%
% población con algún miembro en el extranjero	9.5%	9.0%	9.4%	10.7%	9.3%	5.1%

Mientras que la mediana en los distritos en los que no hay agencias de entidades financieras es de 65.8% de población rural y un 28,9% de población dedicada a actividades agrícolas, los

bancos y Edpymes concentran sus agencias en distritos cuya mediana es entre 2,4% y 3,1% de población rural y 3,3% y 3,1% de población dedicada a actividades agrícolas.

Esta preferencia por zonas urbanas se reitera en los indicadores de migración, puesto que los bancos y Edpymes se concentran en distritos con una mayor proporción de migrantes frente a los distritos donde operan las ONG o el Banco de la Nación. Asimismo, en los distritos con presencia de bancos hay una proporción mayor de personas que emigran fuera del país en busca de mejores oportunidades.

Replicando el ejercicio con la ubicación de los cajeros automáticos (Fig. 10), las entidades los ubican en distritos con menor nivel de pobreza y áreas más urbanas. Salvo algunas excepciones de bancos que tienen sus cajeros automáticos en distritos con mayor nivel de población rural, los bancos son las entidades que tienen sus agencias y cajeros automáticos en distritos con menor porcentaje de población rural.

**Fig. 11: Características socioeconómicas en los distritos con cajero corresponsal por distintos tipos de entidades financieras vs. sin presencia (mediana)**

Agencias	Bancos	Financieras	CMACs	BdN	Sin agencias
# Distritos	516	384	534	787	954
% población en situación de pobreza	37.2%	49.5%	41.9%	50.2%	71.5%
% población en situación de pobreza extrema	7.0%	12.8%	8.5%	13.3%	33.4%
% población con Seguro Integral de Salud (SIS)	17.4%	20.5%	19.3%	22.8%	33.1%
% población con seguro de salud	58.2%	59.3%	58.5%	57.2%	57.7%
% población sin DNI (mayores de 18 años)	3.2%	4.6%	3.6%	3.3%	4.2%
% población analfabeta (mayores de 18 años)	8.0%	10.9%	9.2%	10.6%	14.0%
% población rural	16.7%	34.8%	21.0%	33.6%	66.4%
% PEA agrícola (mayores de 18 años)	23.4%	32.3%	26.0%	26.1%	31.3%
% población migrante (por lugar de nacimiento)	32.0%	24.7%	31.0%	25.8%	11.4%
% población con algún miembro en el extranjero	8.0%	6.7%	7.2%	6.7%	5.0%

Finalmente, si observamos dónde se ubican los cajeros corresponsales vemos que este tipo de modelo de distribución permite a todas las entidades llegar a distritos más rurales que en los que se ubican las agencias (Fig. 11).

## 6. A modo de conclusión

Luego de analizar los diferentes indicadores para Perú se evidencia que han sido notable los esfuerzos de las instituciones financieras del país en los últimos cinco años por expandir la cobertura de servicios financieros formales, especialmente por medio de los canales alternativos como son los cajeros corresponsales. No obstante, gran parte del crecimiento se han dado en zonas donde ya se atendía a la población, por lo que gran parte del territorio aun sigue sin ser atendido. Si bien es destacable el esfuerzo realizado por los operadores en complementar sus esfuerzos en distribuir sus puntos de acceso en diferentes zonas, especialmente el realizado por el Banco de la Nación, y contribuir en incrementar los niveles de intermediación, todavía existe in margen amplio en seguir incrementando la cobertura.

Este ejercicio realizado con los datos del Perú comprueba nuevamente que el hecho de disponer de una base de datos que permita conocer la ubicación a nivel sub-nacional de los puntos de atención de las entidades financieras, se constituye en una herramienta muy potente para entender mejor la situación de inclusión financiera de un país desde la

perspectiva del acceso. Es destacable el esfuerzo de la Superintendencia de Banca y Seguros por recopilar, organizar y distribuir esta información. FINclusion Lab busca facilitar el acceso de la misma mediante visualizaciones dinámicas que permitan un rápido e intuitivo acceso a los datos. Combinar la información sobre la ubicación de los distintos tipos de puntos de atención con datos sobre las características socioeconómicas de la población permite un rico análisis que ayuda a entender mejor los retos de inclusión financiera que tiene el país. Esperamos que FINclusion Lab se constituya en la herramienta que despierte el interés y los esfuerzos de distintos actores comprometidos con la provisión de servicios financieros a poblaciones tradicionalmente no atendidas, de manera que repliquen otros análisis y observaciones. Quedamos atentos a sus comentarios y sugerencias para mejorar la herramienta, en particular en lo referente a nuevas bases de datos y visualizaciones que crean que puedan ayudar a interpretar mejor los retos de inclusión financiera en el Perú.

#### **Información de contacto**

- Lara Storm, Directora del Programa de Inclusión Financiera, [lstorm@themix.org](mailto:lstorm@themix.org);
- Renso Martínez, Jefe de Operaciones y Líder en Inclusión Financiera para América Latina, [rmartinez@themix.org](mailto:rmartinez@themix.org).