

Observatorio Económico

Inclusión Financiera

Madrid, 5 de mayo de 2014
Análisis Económico

Unidad de Inclusión
Financiera

David Tuesta
david.tuesta@bbva.com

Noelia Cámara
noelia.camara@bbva.com

Determinantes de la inclusión financiera en Perú

La reciente crisis financiera ha puesto de manifiesto la importancia del sector financiero para promover el desarrollo económico y asegurar la estabilidad. En esta línea, las cuestiones relacionadas con la inclusión financiera son un tema de interés creciente y en la actualidad uno de los retos socioeconómicos más importantes en las agendas de organismos internacionales, bancos centrales, instituciones financieras y gobiernos¹. En economías de mercado, los servicios financieros son provistos de manera más eficiente por el sector privado y por tanto las instituciones financieras se posicionan como uno de los principales agentes involucrados en estos procesos. Sin embargo, dado que en gran medida la falta de acceso al sistema financiero se debe a la presencia de fallos de mercado, es también una labor de los gobiernos implicarse en este proceso. Es necesario el establecimiento de una regulación adecuada y el diseño de políticas públicas que aseguren que el conjunto de la población tenga la posibilidad de usar productos financieros acordes a sus necesidades, a través de canales de acceso apropiados. También una demanda activa y consciente de los beneficios de tener a su disposición un sistema financiero inclusivo es realmente importante. El uso de los productos financieros (ahorro, crédito, seguros, etc.) mejora las posibilidades de consumo de los hogares dado que suavizan los ciclos de la renta que se generan por necesidades imprevistas o por la irregularidad en los flujos de ingreso y por tanto optimiza la asignación inter-temporal de los recursos mejorando el bienestar.

Este análisis tiene como objetivo analizar los determinantes de la inclusión financiera desde un punto de vista microeconómico para los hogares peruanos. Utilizando información de la Encuesta de Hogares de Perú, se estudia en qué medida las características individuales son importantes para determinar la bancarización. El objetivo es extraer patrones y conductas que ayuden en la elaboración de las políticas económicas como herramienta para promover la inclusión financiera.

Según las estimaciones más recientes del Banco Mundial, en el mundo existen todavía alrededor de 2.5 billones de personas que no pueden acceder a servicios financieros formales a un coste razonable. Los datos de Global Findex para 2011, revelan que tan solo alrededor del 50 por ciento de los adultos (mayores de 15 años) en el mundo tienen al menos una cuenta en el sistema financiero formal. Sin embargo este porcentaje de individuos que tiene cuenta bancaria varía considerablemente entre países desarrollados y en desarrollo. Si consideramos a los países en desarrollo, los porcentajes de bancarización se encuentran muy por debajo de la media. En África, el porcentaje de adultos con cuenta bancaria es del 20 por ciento y para América Latina, del 39 por ciento. La problemática de la exclusión financiera, si esta es involuntaria, requiere de una intervención ante fallos de mercado tales como asimetría de información, falta de competencia en los mercados, infraestructura inapropiada o deseconomías de escala, que dificultan el uso de los servicios financieros formales a ciertos grupos de población. Generalmente, se trata de colectivos con rentas bajas o grupos tradicionalmente más vulnerables tales como mujeres, jóvenes o habitantes de zonas rurales.

¹: En el comunicado más reciente del G20 (San Petersburgo, septiembre 2013) se acordó seguir adelante con la agenda de inclusión financiera y brindar apoyo a los países, políticos y grupos de interés para centrar su esfuerzo en la medición y seguimiento del progreso global de acceso a los servicios financieros. Además, el 67% de los reguladores bancarios de un total de 143 países, se encarga de promover la inclusión financiera (Cihak *et al.*, 2012).

Además de los determinantes macroeconómicos que inciden sobre los niveles de inclusión financiera, tales como el nivel de desarrollo del país o el volumen de infraestructura financiera, las relaciones existentes entre las características individuales y la bancarización se revelan como elementos claves a la hora de entender la inclusión financiera. Es esencial en este ámbito entender qué características socioeconómicas están fomentando, en mayor o menor grado, el uso del sistema financiero por parte de los hogares. Ello contribuiría a profundizar en el conocimiento aplicable al diseño y evaluación de políticas económicas encaminadas a fomentar la inclusión financiera. Allen *et al.* (2012) analizan la inclusión financiera y su relación con las características individuales y otras variables de interés a nivel de país para un total de 123 países. Algunos de los resultados más importantes son la asociación de una mayor inclusión financiera con un mejor acceso a los servicios financieros formales en forma de menores costes bancarios, mayor proximidad a las oficinas bancarias y menor cantidad de documentos requeridos. Los grupos más sensibles a la exclusión financiera son los de menores ingresos y los que viven en zonas rurales.

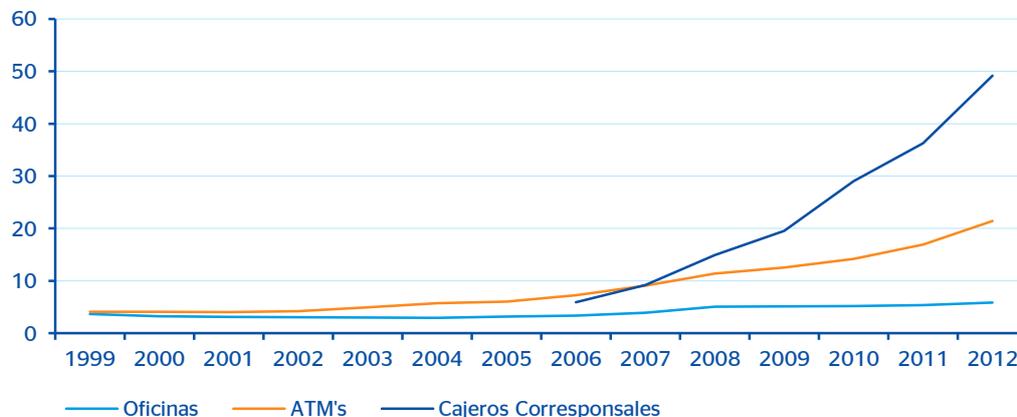
Inclusión financiera y características individuales

En los últimos años la economía peruana ha crecido notablemente y sin embargo este incremento no se ha trasladado de manera tan notable en términos de una mayor inclusión financiera. De acuerdo con los datos de Global Findex sólo un 21% de los hogares utilizan uno o más instrumentos financieros, frente al 70% en Chile o más del 90% en Brasil. En particular el sistema financiero peruano se encuentra en una posición de desventaja si lo comparamos con algunos de sus vecinos con similares niveles de ingreso. Si se consideran los niveles de crédito sobre el PIB se observa que Perú se encuentra en posiciones intermedias-bajas dentro de los países de la región

En lo que se refiere a la cobertura bancaria, es interesante ver cómo las nuevas formas de banca alternativa están emergiendo con gran fuerza desde su implantación a mediados de los 2000. Los corresponsales bancarios (tiendas, farmacias u otros establecimientos), que ofrecen servicios financieros básicos, tales como efectuar un depósito, realizar un pago o la contratación de un seguro, en las mismas condiciones que podría hacerlo una oficina bancaria, amplían notablemente el acceso especialmente fuera de los centros urbanos. Esta nueva fórmula de atención bancaria cuenta con numerosas ventajas que hace que se posicione como una de las alternativas con mayores posibilidades de mejorar la inclusión financiera en economías como la peruana. Otras ventajas, además de las ya mencionadas, son la reducción notable del tiempo de espera debido a la congestión de las oficinas bancarias tradicionales, facilitar las relaciones entre el cliente y la institución financiera², la disminución de los costes de provisión de los servicios y una mayor sensación de seguridad a la hora de realizar operaciones si se compara con los ATMs instalados en las calles. Tal y como se observa en la figura 1, el acceso a los servicios bancarios a través de corresponsalías es hoy notablemente mayor a la suma de las sucursales y ATMs, propios de la banca tradicional.

²: El hecho de que los corresponsales bancarios sean lugares habitualmente frecuentados por los clientes, hace que se sientan más cómodos en las interacciones facilitando así la adquisición de los productos financieros.

Gráfico 5

Cobertura de servicios bancarios por cada 100,000 habitantes.

Fuente: BBVA Research con datos de Asbanc

La CGAP define la inclusión financiera como el estado que persigue que todas las personas que puedan utilizar servicios financieros tengan acceso a ellos, a unos precios asequibles, que sean provistos de una manera conveniente y con dignidad para sus clientes. Este análisis se aproxima al estudio de este término a través del concepto de bancarización o uso de servicios financieros formales. Se trata de una definición comúnmente utilizada y relativamente amplia que permite una primera aproximación a la cuantificación de las relaciones entre bancos e individuos.

La información para este estudio se extrae de la Encuesta Nacional de Hogares de Perú (ENAH) elaborada por el INEI. Se trata de una encuesta continua que se realiza a los hogares con una periodicidad anual y trimestral³. La ENAH tiene cobertura de todo el territorio nacional, para áreas urbana y rural, en los 24 departamentos del país y en la Provincia Constitucional del Callao⁴. Estos departamentos se encuentran divididos en ocho regiones geográficas: Lima metropolitana, costa norte, costa centro, costa sur, sierra norte, sierra centro, sierra sur y selva. En consecuencia, se define la población de estudio como el conjunto de todas las viviendas particulares y sus ocupantes residentes del área urbana y rural del país. Se trata de una encuesta que recoge las características socioeconómicas de los hogares.

La identificación que permite hacer la ENAH para el concepto de inclusión financiera está basada en la tenencia y uso de productos financieros formales. Se considera el uso de servicios financieros formales para la construcción de una proxy que nos permita medir la inclusión financiera como variable de interés. Definimos un hogar incluido en el sistema bancario como aquel que afirma estar en al menos una de las siguientes circunstancias: percibe intereses por algún producto financiero, posee un crédito de vivienda o realiza operaciones de banca electrónica. Se consideran hogares, en contraposición con empresas, a aquellos individuos que trabajan por cuenta ajena, son trabajadores independientes, trabajadores del hogar o empresarios con menos de 5 empleados a su cargo. Se opta por incluir a estos últimos como representativos de los hogares debido a la delgada línea divisoria que existe entre las finanzas personales y las finanzas de los pequeños negocios. Esto hace que el comportamiento de este tipo de agentes sea más similar al de hogares que al de empresas.

3: Los hogares son visitados mensualmente dando lugar a encuestas trimestrales y anuales con diferente representatividad.

4: Por no ser parte de la población de estudio, se excluye a los miembros de las fuerzas armadas que viven en cuarteles, campamentos, barcos, y otros. También se excluye a las personas que residen en viviendas colectivas (hoteles, hospitales, asilos y claustros religiosos, cárceles, etc.).

Determinantes de la inclusión financiera para los hogares

La estimación de una serie de modelos *probit* tiene como objetivo determinar, mediante correlaciones significativas, aquellas características individuales de los hogares que podrían afectar su probabilidad de formar parte del sistema financiero formal. La tabla 1 muestra los resultados de las estimaciones y la tabla 2 recoge la descripción de las variables explicativas utilizadas para el análisis.

Se parte de una regresión (columna 1, tabla 1) donde se incluyen como variables explicativas una serie de características socioeconómicas de los hogares que nos ayudan a caracterizar a los individuos con mayor o menor probabilidad de estar incluidos en el sistema financiero formal. Como se observa, la mayoría de estas variables son significativas a los niveles convencionales y todas ellas arrojan el signo esperado. Aspectos como vivir en áreas rurales, ser mujer, el bajo nivel educativo y de ingresos, ser soltero y un mayor número de perceptores de ingreso en el hogar aparecen como factores significativos que disminuyen la probabilidad de uso de productos financieros. Estos resultados están en línea con los encontrados por Allen *et al.* (2012). Los factores con mayor impacto en la probabilidad de estar bancarizado son aspectos como vivir en un entorno rural (disminuye en un 3% con respecto a un individuo idéntico que vive en un área urbana), la alfabetización (incrementa la probabilidad en un 3% en relación a un individuo no alfabetizado) o el ingreso (disminuye en un 3.5% para cada quintil aproximadamente, tomando como grupo de control el quintil cinco correspondiente al máximo nivel de ingreso). Aunque su impacto sobre la bancarización es menor, es interesante resaltar el efecto sustitución que se observa entre el número de personas que perciben ingresos en el hogar y la tenencia de productos financieros. El hecho de que conforme aumenta el número de perceptores de ingreso en el hogar disminuya la probabilidad de estar bancarizado, puede estar reflejando los costes de acceder a los servicios financieros. Así, si ya existe una persona en el hogar que posee una cuenta bancaria, o cualquier otro producto financiero, es probable que el resto de los miembros de dicho hogar compartan dichos productos en lugar de contratar nuevos productos para su uso exclusivo.

La segunda columna de la tabla 1, incluye variables adicionales de interés, tales como el carácter excedentario o deficitario de los hogares, sobre la inclusión financiera. La respuesta a la pregunta de cuáles son los servicios financieros más valorados por los hogares de rentas bajas, no es una cuestión fácil. Por un lado, los microcréditos se han centrado en el crédito como producto importante, mientras que por el otro, los partidarios de los programas de ahorro desarrollados recientemente sostienen que el ahorro es la necesidad fundamental de este tipo de familias y que por tanto merece una mayor atención. Los resultados muestran que cuando un hogar considera que tiene necesidad de financiación es más propenso a la bancarización que cuando tiene capacidad de ahorro. Este factor es uno de los que presenta un mayor impacto en términos de probabilidad de estar bancarizado, un 3% de aumento en la probabilidad, si lo comparamos con el resto de las variables consideradas. Tal y como se observa en la segunda columna, el hecho de tener capacidad de ahorro no es un factor significativo a la hora de estar bancarizado. Este resultado está en línea con los obtenidos por Collins *et al.* (2009) para varios países africanos.

El hecho de poseer una vivienda propia comprada también incrementa la probabilidad de estar bancarizado en un 2%. Esto puede ser debido a que la tenencia de un activo, como es la vivienda, es una garantía que los bancos piden a menudo como colateral a la hora de plantearse la concesión de un crédito y que, por tanto, facilita las relaciones con las instituciones financieras dado que el individuo cumple con los requisitos exigidos en términos de documentación y de garantías.

Finalmente, es interesante analizar si los factores espaciales afectan al uso de los servicios financieros formales. El hecho de vivir en áreas poco pobladas, donde generalmente el acceso al sistema financiero es más limitado puede ser un determinante importante de la inclusión

financiera. Normalmente, las instituciones financieras tienden a ubicar sus oficinas en áreas densamente pobladas para poder aprovechar las economías de escala, lo que podría traducirse en una falta de accesibilidad a servicios financieros de áreas más remotas o poco pobladas. Como refleja la tercera de las regresiones (columna 3), las cuestiones de acceso se muestran relevantes en el análisis de la bancarización. Vivir en las áreas más pequeñas (por debajo de 401 viviendas) disminuye la probabilidad de estar bancarizado, una vez se ha controlado por factores como el nivel de ingreso o la educación. Esta problemática se ha abordado recientemente con el desarrollo de esquemas de banca móvil. Este nuevo modelo de hacer banca nace con el objetivo de promover la inclusión financiera y se centra en minimizar los problemas de accesibilidad mediante la tecnología o el uso corresponsales bancarios. La unión de la tecnología (principalmente el uso del teléfono móvil) y la ampliación de la cobertura de atención mediante una extensa red de corresponsales bancarios facilitan el acceso y extienden la posibilidad de uso de los servicios financieros a un mayor número de personas.

Los resultados son robustos a especificaciones alternativas tanto en lo que se refiere al signo como a la significatividad individual⁵.

Conclusiones

La inclusión financiera es un factor esencial para garantizar un crecimiento económico sostenible y un mayor bienestar social. Este estudio ofrece una primera aproximación cuantitativa a los determinantes de la inclusión financiera en Perú a partir de microdatos de encuestas (ENAHO). A través de correlaciones significativas, se identifican aquellas características socioeconómicas que podrían afectar a la inclusión financiera para los hogares. Los resultados muestran que aquellos grupos tradicionalmente más vulnerables (mujeres, individuos que viven en áreas rurales y jóvenes) son aquellos que encuentran mayores dificultades para acceder al sistema financiero formal. Respecto a los productos financieros, el crédito o las hipotecas parecen ser un reclamo más importante para la bancarización que los productos de ahorro. Aquellos hogares que se endeudan son más propensos a estar bancarizados que aquellos excedentarios. Finalmente, vivir en áreas pequeñas o poco pobladas disminuye la probabilidad de estar bancarizado, muy posiblemente por la falta de acceso. Una primera aproximación a la identificación de estas características individuales y sus efectos sobre la inclusión financiera permite un mayor conocimiento de las limitaciones para el uso de los servicios financieros formales. Es fundamental tener en cuenta estas cuestiones a la hora de abordar el diseño de políticas económicas que fomenten sistemas financieros más inclusivos

Una primera revisión del efecto de las características individuales que afectan al uso de los productos financieros formales permite entender mejor las razones para el uso de sistemas informales de ahorro o de pagos como alternativa al sistema financiero formal. Estas razones deberían ser tenidas en cuenta a la hora de diseñar las políticas económicas encaminadas a fomentar la inclusión financiera. Además podría ser una buena guía para que los *policy makers* se planteen cómo mitigar los fallos de mercado que limitan el acceso a la banca, por ejemplo, en términos de regulación. Un buen ejemplo de ello pasaría por la implementación de requerimientos de documentación asequibles, diseño de la regulación para cuentas simples que permitan aminorar los costos, mejorar los canales de acceso permitiendo transacciones por móviles o generar esquemas y ayudas que permitan la educación financiera para lograr un mayor acceso y uso del sistema financiero formal.

La economía peruana ya ha iniciado este camino hacia la inclusión financiera. En el año 2012, siguiendo las medidas adoptadas por otros países en desarrollo, se aprobó la Ley del Dinero

5: Cabe mencionar que la definición tomada para la variable endógena hace que podamos estar infraestimando el número de hogares que están bancarizados dado que podía existir otro tipo de relación con el banco que no está siendo tomada en cuenta con información disponible. Sin embargo, con esta clasificación, aceptable desde un punto de vista analítico, se tiene en cuenta a más de la mitad de los hogares bancarizados de Perú según las estimaciones del Banco Mundial. Esto no representa un problema importante dado que nuestro objetivo no es el de predecir los niveles de inclusión financiera, sino el de analizar los efectos de las características socioeconómicas de los individuos sobre la inclusión (exclusión) financiera.

Electrónico cuyo principal objetivo es incrementar los niveles de inclusión financiera. La alta penetración que muestra la tecnología móvil en el territorio nacional se presenta como un atractivo canal de expansión de los servicios financieros en un país donde la distribución de la población y la geografía hacen complicado el acceso a los servicios financieros a través del modelo de banca tradicional. Sin embargo, todavía queda mucho por hacer y el análisis de los factores que dan lugar a sistemas financieros más inclusivos y al diseño de políticas económicas efectivas se hace clave para alcanzar un crecimiento sostenible y equitativo. En este contexto la disposición de información financiera acerca de los hogares es muy importante a la hora de realizar este tipo de análisis. Seguir el ejemplo de otros países como México que ya cuenta con su propia encuesta de inclusión financiera (ENIF) representa sin duda un gran reto que abordar para realizar análisis más profundos sobre inclusión financiera desde un punto de vista microeconómico.

Bibliografía

Allen, Franklin, Asli Demirgüç-Kunt, Leora Klapper, and Maria Soledad Martinez Peria. "The Foundations of FI. Understanding Ownership and Use of Formal Accounts". December 2012. The World Bank. Development Research Group. Finance and Private Sector Development Team. Policy Research Working Paper.

Attanasio, O., Augsburg, B., Haas, R. D., Fitssimons, E., Harmgart, H., 2011. Group lending or individual lending? Evidence from a randomised field experiment in Mongolia. IFS Working Paper No. W11/20.

Camara, N, X. Peña and D. Tuesta, 2014. Factors that Matter for Financial Inclusion: Evidence from Peru. BBVA Working Paper No. 14/09.

Collins, Daryl, and others. 2009. Portfolios of the Poor. Princeton University Press.

Demirgüç-Kunt, A., and L. Klapper. 2012. "Measuring FI: The Global Findex Database." World Bank Policy Research Working Paper 6025.

Tabla 1

Relación entre bancarización de los hogares y características de los hogares

Hogares bancarizados	(1)	(2)	(3)
Rural	-0.0309324*** (0.0037)	-0.0335627*** (0.00367)	-0.0363028*** (0.00479)
Mujer	-0.0085476*** (0.00327)	-0.0089877*** (0.00323)	-0.0088927*** (0.00323)
Soltero	-0.0067631* (0.00378)	-0.0088973** (0.00381)	-0.0091609** (0.00381)
Alfabetizado	0.0256241*** (0.00918)	0.023656*** (0.00893)	0.0238766*** (0.00893)
Trabajador familiar	-0.0192492*** (0.00445)	-0.0206411*** (0.00435)	-0.0202361*** (0.00435)
Trabajador independiente	-0.0027933 (0.0038)	-0.0035034 (0.00372)	-0.00349 (0.00372)
Empleador < 5 personas	-0.0050841 (0.00807)	-0.0053327 (0.00788)	-0.0054119 (0.00784)
Gasto anual del hogar	0.000000561*** (0.000)	0.000000531*** (0.000)	0.000000524*** (0.000)
Ingreso (neto) anual del hogar	0.000000137* (0.000)	0.00000014* (0.000)	0.000000144** (0.000)
Ingreso anual por rentas	0.000000563** (0.000)	0.000000515** (0.000)	0.000000518** (0.000)
Ingreso anual por remesas del exterior	-0.00000027 (0.000)	-0.000000317 (0.000)	-0.000000343 (0.000)
Ingreso anual por transferencias privadas	-4.04E-07 (0.000)	-0.000000209 (0.000)	-0.0000002 (0.000)
Ingreso anual por transferencias públicas	-8.9E-08 (0.000)	-0.000000115 (0.000)	-0.000000108 (0.000)
Edad	0.0001064 (0.00064)	0.0000813 (0.00065)	0.000035 (0.00065)
Edad al cuadrado	-0.00000859 (0.00001)	-0.0000094 (0.00001)	-0.00000887 (0.00001)
Nivel educativo	0.0085157*** (0.0009)	0.0084771*** (0.00089)	0.008488*** (0.00089)
Gasto anual del hogar en móvil	0.0000107*** (0.000)	0.0000102*** (0.000)	0.0000104*** (0.000)
Perceptores de ingreso en el hogar	-0.0072121*** (0.00133)	-0.0084818*** (0.00135)	-0.0084998*** (0.00135)
Hogar pobre	-0.0010699 (0.00556)	-0.00177 (0.00546)	-0.0019589 (0.00545)
Quintil 1 de ingreso	-0.0492952*** (0.00452)	-0.048868*** (0.00436)	-0.0477838*** (0.00447)
Quintil 2 de ingreso	-0.0414753*** (0.00428)	-0.0414314*** (0.00415)	-0.0406367*** (0.00418)
Quintil 3 de ingreso	-0.0304195*** (0.00428)	-0.0315131*** (0.00413)	-0.0308936*** (0.00413)
Quintil 4 de ingreso	-0.0148504*** (0.00418)	-0.0157301*** (0.00407)	-0.0154926*** (0.00407)
Gasto-per cápita (distrito)		-4.83E-08 (0.000)	-0.0000002 (0.000)
Vivienda propia comprada		0.0194931*** (0.0033)	0.0199194*** (0.0033)
Hogar ahorra		0.0041189 (0.00527)	0.0044836 (0.00528)
Hogar se endeuda		0.0329358*** (0.00464)	0.0327126*** (0.00465)
Centros poblados de 20,001 a 100,000 viviendas			-0.0027653 (0.00421)
Centros poblados de 10,001 a 20,000 viviendas			-0.0005576 (0.00568)
Centros poblados de 4,001 a 10,000 viviendas			0.0050611 (0.00609)
Centros poblados de 401 a 4,000 viviendas			-0.0064287 (0.00584)
Centros poblados con menos de 401 viviendas			-0.0264015*** (0.00603)

*** ** y * denotan significatividad al 99%, 95% y al 90% respectivamente.

Los valores entre paréntesis son los errores estándar correspondientes a cada uno de los parámetros.

Fuente: BBVA Research a partir de ENAHO 2011

Tabla 2.

Descripción de las variables correspondiente a la regresión del modelo de hogares bancarizados

Variable	Descripción
Bancarizado (0/1)	Un hogar está bancarizado se encuentra bajo alguna de las siguientes circunstancias: si posee un crédito de vivienda, si recibe intereses por la tenencia de productos financieros (de ahorro...) o si realiza operaciones de banca electrónica
Rural (0/1)	Dummy que toma el valor 1 si el entrevistado vive en un área rural y 0 en caso contrario. Un área rural se define como...
Mujer (0/1)	Dummy que toma el valor 1 si el entrevistado es mujer y 0 en caso contrario
Soltero (0/1)	Dummy que toma el valor 1 si el entrevistado es soltero y 0 en caso contrario.
Alfabetizado	Dummy que toma el valor 1 si el entrevistado sabe leer y escribir y 0 en caso contrario.
Trabajador independiente (0/1)	Dummy que toma el valor 1 si el entrevistado es trabajador independiente y 0 en caso contrario.
Trabajador empresa formal (0/1)	Dummy que toma el valor 1 si el entrevistado trabaja para una empresa formal y 0 en caso contrario.
Empleador (0/1)	Dummy que toma el valor 1 si el entrevistado es empleador y 0 en caso contrario.
Gasto anual del hogar	Gasto total del hogar en soles
Ingreso (neto) anual del hogar	Ingreso (neto) anual del hogar, medido en soles
Ingreso anual por rentas	Ingreso monetario por rentas de la propiedad, medido en soles
Ingreso anual por remesas del exterior	Ingreso monetario por las remesas que el hogar recibe del exterior, medido en soles
Ingreso anual por transferencias privadas	Ingreso monetario por transferencias privadas, medido en soles
Ingreso anual por transferencias públicas	Ingreso monetario por transferencias públicas, medido en soles
Edad	Edad en años
Nivel educativo	Años de educación
Edad al cuadrado	Edad en años, al cuadrado
Gasto anual del hogar en móvil	Gasto del hogar en telefonía móvil, medido en soles
Perceptores de ingreso en el hogar	Número de individuos en el hogar que perciben ingresos
Hogar pobre	Dummy que toma el valor 1 si el hogar se encuentra en condición de pobreza o pobreza extrema según medición nacional (línea de pobreza indigencia) y 0 en caso contrario
Quintil 1 de ingreso (0/1)	Dummy que toma el valor 1 si el entrevistado se encuentra en el quintil de ingreso más bajo y 0 en caso contrario. Los quintiles de ingreso dependen de los ingresos de los entrevistados en un país.
Quintil 2 de ingreso (0/1)	Dummy que toma el valor 1 si el entrevistado se encuentra en el segundo quintil de ingreso más bajo y 0 en caso contrario. Los quintiles de ingreso dependen de los ingresos de los entrevistados en un país.
Quintil 3 de ingreso (0/1)	Dummy que toma el valor 1 si el entrevistado se encuentra en el tercer quintil de ingreso más alto y 0 en caso contrario. Los quintiles de ingreso dependen de los ingresos de los entrevistados en un país.
Quintil 4 de ingreso (0/1)	Dummy que toma el valor 1 si el entrevistado se encuentra en el quintil de ingreso más alto y 0 en caso contrario. Los quintiles de ingreso dependen de los ingresos de los entrevistados en un país.
Ingreso per cápita (distrito)	Promedio de ingresos de cada uno de los hogares, en soles, en los distritos en los que habita
Vivienda propia comprada	Dummy que toma el valor 1 si el entrevistado tiene una vivienda en propiedad y 0 en caso contrario.
Hogar ahorra	Dummy que toma el valor 1 si el hogar es excedentario a final de mes y 0 en caso contrario.
Hogar se endeuda	Dummy que toma el valor 1 si es deficitario a final de mes y 0 en caso contrario.
Centros poblados de 20,001 a 100,000 viviendas	Dummy que toma el valor 1 si el entrevistado vive en un núcleo de población de entre 20,001 a 100,000 viviendas y 0 en caso contrario
Centros poblados de 10,001 a 20,000 viviendas	Dummy que toma el valor 1 si el entrevistado vive en un núcleo de población de entre 10,001 a 20,000 viviendas y 0 en caso contrario
Centros poblados de 4,001 a 10,000 viviendas	Dummy que toma el valor 1 si el entrevistado vive en un núcleo de población de entre 4,001 a 10,000 viviendas y 0 en caso contrario
Centros poblados de 401 a 4,000 viviendas	Dummy que toma el valor 1 si el entrevistado vive en un núcleo de población de entre 401 a 4,000 viviendas y 0 en caso contrario
Centros poblados con menos de 401 viviendas	Dummy que toma el valor 1 si el entrevistado vive en un núcleo de población de 401 viviendas y 0 en caso contrario

Fuente: BBVA Research

AVISO LEGAL

El presente documento, elaborado por el Departamento de BBVA Research, tiene carácter divulgativo y contiene datos, opiniones o estimaciones referidas a la fecha del mismo, de elaboración propia o procedentes o basadas en fuentes que consideramos fiables, sin que hayan sido objeto de verificación independiente por BBVA. BBVA, por tanto, no ofrece garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección.

Las estimaciones que este documento puede contener han sido realizadas conforme a metodologías generalmente aceptadas y deben tomarse como tales, es decir, como previsiones o proyecciones. La evolución histórica de las variables económicas (positiva o negativa) no garantiza una evolución equivalente en el futuro.

El contenido de este documento está sujeto a cambios sin previo aviso en función, por ejemplo, del contexto económico o las fluctuaciones del mercado. BBVA no asume compromiso alguno de actualizar dicho contenido o comunicar esos cambios.

BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud para adquirir, desinvertir u obtener interés alguno en activos o instrumentos financieros, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

Especialmente en lo que se refiere a la inversión en activos financieros que pudieran estar relacionados con las variables económicas que este documento puede desarrollar, los lectores deben ser conscientes de que en ningún caso deben tomar este documento como base para tomar sus decisiones de inversión y que las personas o entidades que potencialmente les puedan ofrecer productos de inversión serán las obligadas legalmente a proporcionarles toda la información que necesiten para esta toma de decisión.

El contenido del presente documento está protegido por la legislación de propiedad intelectual. Queda expresamente prohibida su reproducción, transformación, distribución, comunicación pública, puesta a disposición, extracción, reutilización, reenvío o la utilización de cualquier naturaleza, por cualquier medio o procedimiento, salvo en los casos en que esté legalmente permitido o sea autorizado expresamente por BBVA.