

Observatorio Económico

Inclusión Financiera - Perú

Madrid,
14 de octubre de 2013
Análisis Económico

Unidad Inclusión Financiera
y Perú

David Tuesta
david.tuesta@bbva.com

Rosario Sánchez
rdpsanchez@bbva.com

Dinero electrónico: una aproximación de la demanda potencial

- **La Ley de dinero electrónico, aprobada en el 2012, abre una oportunidad de bancarización a través del uso de equipos electrónicos**, como teléfonos celulares. La alta penetración de estos dispositivos en el territorio nacional se presenta como un atractivo canal de expansión de los servicios financieros, al ser un instrumento accesible y de uso cotidiano para la mayor parte de la población.
- **Sólo alrededor del 20% de las personas manifiestan tener alguna cuenta en una institución financiera**, según encuesta del Global Findex. La mayor parte de este grupo (93%) cuenta con educación secundaria o terciaria y el 41% pertenece al quintil de mayor ingreso de la población. Para sectores de ingresos bajos, el sistema financiero no es atractivo, o al menos no se percibe como atractivo aún. En este sentido, canales económicos como el dinero electrónico a través de celulares comunes (no smartphones) así como una campaña informativa que destaque los beneficios de la bancarización serían fundamentales para incrementar los niveles de inclusión.
- **Una aproximación de la demanda potencial que tendría el dinero electrónico se obtiene como** la diferencia entre los niveles de cobertura de quienes tienen teléfonos y las personas que ya se encuentran dentro del sistema (medidas como aquellas que dicen tener una cuenta bancaria en la encuesta Global Findex).
- **A nivel de quintiles de ingresos, se aprecia que este potencial promedia alrededor del 40%**, ubicándose las mayores brechas en los quintiles 2 y 3, donde llegan a superar el 50%. Considerando niveles educativos, la mayor brecha tiende a ubicarse en los colectivos con educación secundaria, donde esta diferencia se aproxima al 70%.
- **En general, se puede concluir a partir de estas cifras que se cuenta con una base de oportunidad relevante para el desarrollo de la banca móvil**, aprovechando la extensa presencia de dispositivos, bastante mayor que el actual acceso al sistema financiero, sobre todo a aquellos colectivos que actualmente se encuentran apartados. En ese sentido, la experiencia de los desarrollos en otros países, es un camino que puede ser adaptado a la economía peruana, aprovechando el actual desarrollo de la tecnología de comunicaciones móviles en el país, y en tanto se cuenta con un marco regulatorio orientado a impulsar esta vía.

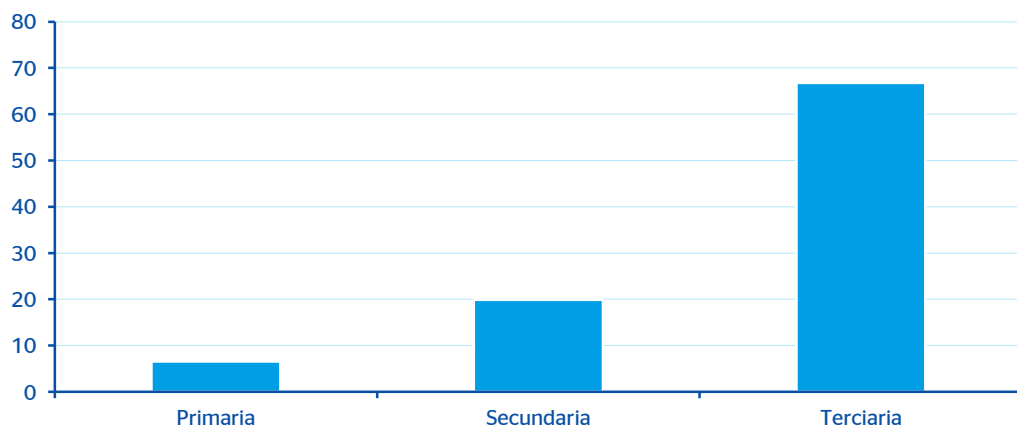
1. Banca electrónica y el uso de dispositivos móviles

1.1 Bancarización y banca electrónica

Los niveles de acceso al sistema financiero aún son muy bajos. Según los datos de la encuesta Global Findex, sólo alrededor del 20% de las personas manifiestan tener alguna cuenta en una institución financiera. Las variables educación e ingresos están directamente vinculadas con el mayor acceso a cuentas en instituciones financieras y constituyen factores claves para alcanzar mayores niveles de inclusión.

Gráfico 1

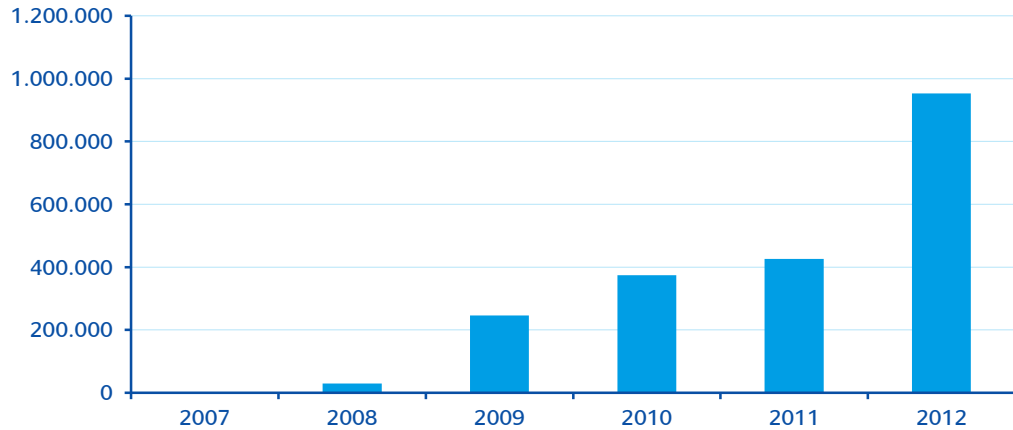
¿Actualmente tiene usted una cuenta personal o conjunta con otra persona en algún banco o alguna otra institución financiera? Según nivel educativo



Fuente: Global Findex

En enero del 2013 se aprobó la Ley del Dinero Electrónico en Perú. La idea de la creación del dinero electrónico, la billetera móvil y de las nuevas aplicaciones a desarrollarse a través de la banca móvil es que, complementándose con otros canales, permitan, además de mejorar la disponibilidad de servicios para los clientes, incrementar la oferta para no clientes, es decir mejorar los niveles de inclusión. Al cierre del 2012, las operaciones realizadas bajo la modalidad de telefonía móvil, representaron solo el 0.1% del total de operaciones bancarias realizadas. Por ahora, la banca móvil en Perú ha sido utilizada principalmente como un canal de atención que permite consultar saldos, consultar movimientos de cuentas y tarjetas de crédito o débito, recargar celulares, recibir alertas a través de SMS de abonos de sueldos o consumos, además de existir diversas aplicaciones desarrolladas para smartphones para ubicar cajeros o puntos de atención, consultar movimientos, pagar servicios de luz, cable, agua, entre otras funciones. Actualmente los bancos están trabajando en la ampliación de las operaciones a realizarse mediante banca móvil, especialmente con la implementación de la billetera electrónica.

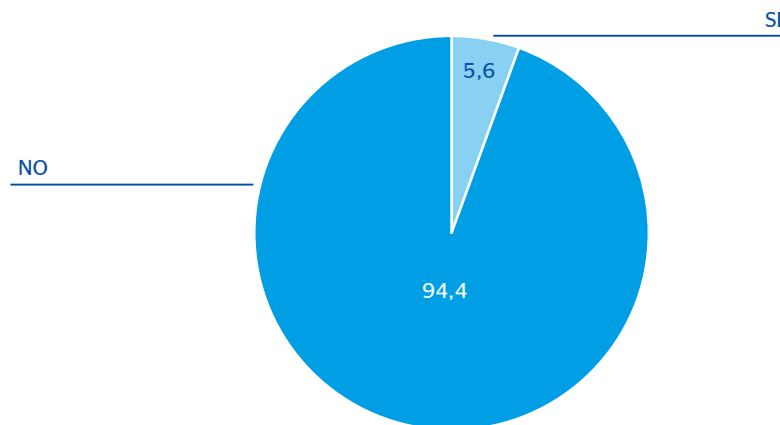
Gráfico 2
Número de transacciones de banca móvil en bancos



Fuente: Asbanc

Según datos extraídos de la ENAHO 2011, se observa que el uso de internet para operaciones de banca electrónica es muy poco frecuente. De hecho, solo el 5,6% de las personas que usaron internet manifiestan haberlo hecho para realizar alguna operación de banca electrónica, con diferencias entre hombres y mujeres (6,5% y 4,4% respectivamente). Esta brecha se amplía ligeramente cuando analizamos los resultados considerando la zona en la que viven las personas. En este sentido, en Lima Metropolitana el porcentaje pasa a ser 7% mientras que en la costa centro y sierra centro estos valores se reducen a 2.4% y 3.4%, respectivamente.

Gráfico 3
Personas que manifestaron haber utilizado internet, ¿lo usaron para operaciones de banca electrónica?

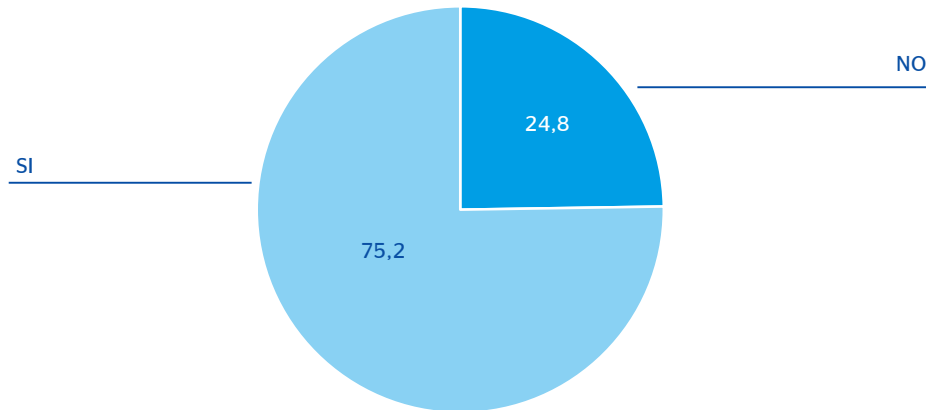


Fuente: ENAHO

1.2 Uso de dispositivos móviles

Según la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) 2011, el 75% de los hogares manifiesta tener acceso a telefonía móvil. En este sentido, la elevada penetración de los teléfonos celulares se presenta como una oportunidad para convertirse en un canal que permita incrementar la bancarización mediante plataformas ya conocidas y disponibles por los usuarios.

Gráfico 4
¿Su hogar tiene celular?

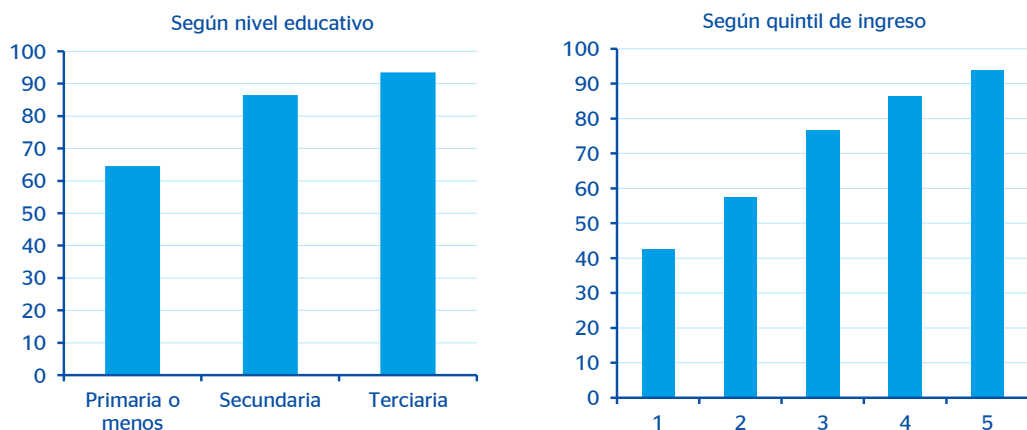


Fuente: ENAHO

Las zonas con mayor población urbana, como son Lima Metropolitana y las regiones de la costa, presentan mayores niveles de penetración de telefonía móvil (en promedio 15pp por encima) que aquellas zonas con mayor presencia rural como la sierra y selva (ver gráfico a continuación). Sin embargo, dado que en todos los casos los niveles de penetración de telefonía móvil superan a los de los servicios financieros, podríamos decir que las oportunidades para bancarizar a través de este servicio (banca móvil con uso de celulares) son amplias en todas las zonas geográficas. Aunque la encuesta no pregunta por el tipo de teléfono móvil con que se cuenta, es altamente probable que la mayoría sean celulares simples que permitan funciones de SMS pero sin contar con acceso a internet.

Las variables educación e ingresos nuevamente se presentan como factores claves al momento de acceder a servicios básicos, en este caso acceso a telefonía móvil. En este sentido, como se muestra en los gráficos siguientes, personas con mayores niveles de educación e ingresos tienen mayores niveles de tenencia de celulares.

Gráfico 5
Tenencia de teléfonos móviles según nivel educativo y quintiles de ingreso

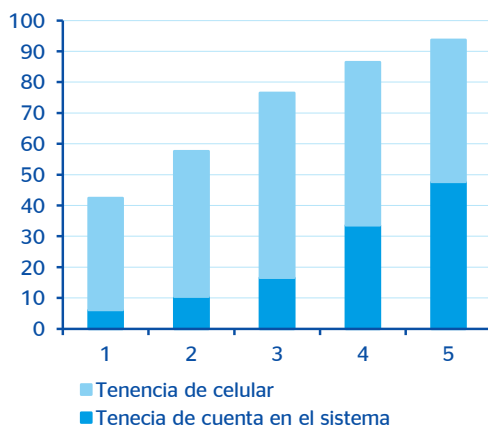


Fuente: ENAHO

2. Mercado potencial de banca móvil

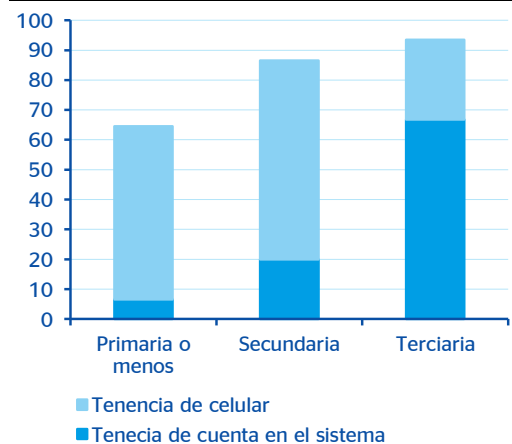
Una aproximación de la demanda potencial que tendría el dinero electrónico en los no bancarizados se obtiene como la diferencia entre los niveles de cobertura de quienes tienen teléfonos móviles (y por lo tanto tendrían acceso inmediato al dinero electrónico) y las personas que ya se encuentran dentro del sistema (medidas como aquellas que dicen tener una cuenta bancaria en la encuesta Global Findex), en ambos casos desagregados por nivel de ingresos y educación. Vale la pena comentar que si bien esta sería una aproximación de la demanda potencial de estos servicios, hay quienes a pesar de tener la herramienta de acceso al sistema financiero (que en este caso sería el teléfono móvil), no harían uso del mismo por razones como desconfianza, culturales, o limitada cobertura móvil, como lo ilustráramos previamente.

Gráfico 6
Mercado potencial según quintil de ingreso



Fuente: ENAHO, Global Findex, BBVA Research

Gráfico 7
Mercado potencial según nivel educativo



Fuente: ENAHO, Global Findex, BBVA Research

Analizando la información a nivel de quintiles de ingresos, se aprecia que este potencial de desarrollo de la banca móvil promedia alrededor del 40%, ubicándose las mayores brechas en los quintiles 2 y 3, donde llegan a superar el 50%. Estos justamente, son colectivos de una alta penetración de telefonía móvil, pero donde la penetración bancaria ha venido siendo muy baja. Por su parte, el quintil de más bajos ingresos, registra una brecha que supera el 30%.

Cuando esta misma información se segmenta a nivel de niveles educativos, la mayor brecha tiende a ubicarse en los colectivos con educación secundaria, donde esta diferencia se aproxima al 70%, como resultado de una combinación de alta penetración de telefonía celular, pero escaso acceso al sistema bancario. El grupo de la población con educación primaria, por su parte presenta una brecha por cobertura cercana al 60%, mientras que aquellos que poseen educación terciaria, la brecha se aproxima al 30%.

En general, se puede concluir a partir de estas cifras que se cuenta con una base de oportunidad relevante para el desarrollo de la banca móvil, aprovechando la extensa presencia de dispositivos, bastante mayor que el actual acceso al sistema financiero, sobre todo a aquellos colectivos que actualmente se encuentran apartados. En ese sentido, la experiencia de los desarrollos que otras geografías han venido implantando, siguiendo este camino puede ser extrapolado a la economía peruana, aprovechando el actual desarrollo de la tecnología de comunicaciones móviles en el país, siguiendo para ello un marco regulatorio orientado en esta vía.

3. Conclusiones

- El uso de diversas encuestas públicas nos permiten conocer las principales características socioeconómicas de los individuos así como los factores que determinan las preferencias sobre el uso de banca móvil y servicios vinculados. Actualmente en Perú la banca móvil y el dinero electrónico no son muy usados. De hecho, la Ley que regula la emisión de dinero electrónico, recién fue aprobada en enero del 2013 y plantea interesantes perspectivas para el desarrollo del sector.
- Según datos de la encuesta Global Findex, alrededor del 93% de las personas que manifiestan tener alguna cuenta en una institución financiera cuentan con educación secundaria o terciaria y el 41% pertenece al quintil de mayor ingreso de la población. Para sectores de ingresos bajos, el sistema financiero no es atractivo, o al menos no se percibe como atractivo aún. En este sentido, canales económicos como el dinero electrónico a través de celulares comunes (los cuales, según la ENAHO 2011, tienen una penetración de alrededor de 50% en los hogares de menores ingresos), complementados con puntos de atención a través de los agentes corresponsales no bancarios y otros que agreguen las EEDE, serían clave para incrementar los niveles de inclusión).
- La demanda potencial, medida como la diferencia entre los niveles de cobertura de quienes tienen teléfonos móviles y las personas que ya están dentro del sistema, se encuentra en niveles de alrededor de 40%. En el caso de los quintiles de ingresos 2 y 3 este porcentaje se encuentra por encima del 50% mientras que para las personas con educación secundaria la brecha se amplía a 70%. En este sentido, se puede decir que la base de oportunidad para el desarrollo de la banca móvil es importante, aprovechando la extensa presencia de dispositivos móviles, que supera ampliamente a los actuales niveles de acceso al sistema financiero. La experiencia que otros países han implementado en el uso de estos canales, puede servir de ejemplo para el mercado peruano, aprovechando el actual desarrollo de la tecnología de comunicaciones móviles en el país.

AVISO LEGAL

Este documento, así como los datos, opiniones, estimaciones, previsiones y recomendaciones contenidas en el mismo, han sido elaborados por Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. (en adelante "BBVA"), con la finalidad de proporcionar a sus clientes información general a la fecha de emisión del informe y están sujetas a cambio sin previo aviso. BBVA no asume compromiso alguno de comunicar dichos cambios ni de actualizar el contenido del presente documento.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud de compra o suscripción de valores o de otros instrumentos o de realización o cancelación de inversiones, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

El inversor que tenga acceso al presente documento debe ser consciente de que los valores, instrumentos o inversiones a que el mismo se refiere pueden no ser adecuados para sus objetivos específicos de inversión, su posición financiera o su perfil de riesgo ya que no han sido tomadas en consideración para la elaboración del presente informe, por lo que debe adoptar sus propias decisiones de inversión teniendo en cuenta dichas circunstancias y procurándose el asesoramiento específico y especializado que pueda ser necesario. El contenido del presente documento se basa en informaciones que se estiman disponibles para el público, obtenidas de fuentes que se consideran fiables, pero dichas informaciones no han sido objeto de verificación independiente por BBVA por lo que no se ofrece ninguna garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección. BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido. El inversor debe tener en cuenta que la evolución pasada de los valores o instrumentos o los resultados históricos de las inversiones, no garantizan la evolución o resultados futuros.

El precio de los valores o instrumentos o los resultados de las inversiones pueden fluctuar en contra del interés del inversor e incluso suponerle la pérdida de la inversión inicial. Las transacciones en futuros, opciones y valores o instrumentos de alta rentabilidad (high yield securities) pueden implicar grandes riesgos y no son adecuados para todos los inversores. De hecho, en ciertas inversiones, las pérdidas pueden ser superiores a la inversión inicial, siendo necesario en estos casos hacer aportaciones adicionales para cubrir la totalidad de dichas pérdidas. Por ello, con carácter previo a realizar transacciones en estos instrumentos, los inversores deben ser conscientes de su funcionamiento, de los derechos, obligaciones y riesgos que incorporan, así como los propios de los valores subyacentes a los mismos. Podría no existir mercado secundario para dichos instrumentos.

BBVA o cualquier otra entidad del Grupo BBVA, así como sus respectivos directores o empleados, pueden tener una posición en cualquiera de los valores o instrumentos a los que se refiere el presente documento, directa o indirectamente, o en cualesquiera otros relacionados con los mismos; pueden negociar con dichos valores o instrumentos, por cuenta propia o ajena, proporcionar servicios de asesoramiento u otros servicios al emisor de dichos valores o instrumentos, a empresas relacionadas con los mismos o a sus accionistas, directivos o empleados y pueden tener intereses o llevar a cabo cualesquiera transacciones en dichos valores o instrumentos o inversiones relacionadas con los mismos, con carácter previo o posterior a la publicación del presente informe, en la medida permitida por la ley aplicable.

Los empleados de los departamentos de ventas u otros departamentos de BBVA u otra entidad del Grupo BBVA pueden proporcionar comentarios de mercado, verbalmente o por escrito, o estrategias de inversión a los clientes que reflejen opiniones contrarias a las expresadas en el presente documento; asimismo BBVA o cualquier otra entidad del Grupo BBVA puede adoptar decisiones de inversión por cuenta propia que sean inconsistentes con las recomendaciones contenidas en el presente documento. Ninguna parte de este documento puede ser (i) copiada, fotocopiada o duplicada en ningún modo, forma o medio (ii) redistribuida o (iii) citada, sin el permiso previo por escrito de BBVA. Ninguna parte de este informe podrá reproducirse, llevarse o transmitirse a aquellos Países (o personas o entidades de los mismos) en los que su distribución pudiera estar prohibida por la normativa aplicable. El incumplimiento de estas restricciones podrá constituir infracción de la legislación de la jurisdicción relevante.

Este documento será distribuido en el Reino Unido únicamente a (i) personas que cuentan con experiencia profesional en asuntos relativos a las inversiones previstas en el artículo 19(5) de la ley de servicios y mercados financieros de 2000 (promoción financiera) de la orden de 2005, (en su versión enmendada, en lo sucesivo, la "orden") o (ii) entidades de grandes patrimonios sujetas a lo dispuesto en el artículo 49(2)(a) a (d) de la orden o (iii) personas a las que legalmente se les pueda comunicar una invitación o propuesta para realizar una inversión (según el significado del artículo 21 de la ley de servicios y mercados financieros de 2000) (en adelante, todas estas personas serán "personas relevantes"). Este documento está dirigido únicamente a las personas relevantes y las personas que no sean personas relevantes no se deberán basar en el mismo ni actuar de conformidad con él. Las inversiones o actividades de inversión a las que hace referencia este documento sólo están disponibles para personas relevantes y sólo se realizarán con personas relevantes.

Ninguna parte de este informe podrá reproducirse, llevarse o transmitirse a los Estados Unidos de América ni a personas o entidades americanas. El incumplimiento de estas restricciones podrá constituir infracción de la legislación de los Estados Unidos de América.

El sistema retributivo del/los analista/s autor/es del presente informe se basa en una multiplicidad de criterios entre los cuales figuran los ingresos obtenidos en el ejercicio económico por BBVA e, indirectamente, los resultados del Grupo BBVA, incluyendo los generados por la actividad de banca de inversiones, aunque éstos no reciben compensación basada en los ingresos de ninguna transacción específica de banca de inversiones.

BBVA no es miembro de FINRA y no está sujeta a las normas de revelación previstas para sus miembros.

"BBVA está sometido al código de conducta de los Mercados de Valores del Grupo BBVA, el cual incluye, entre otras, normas de conducta establecidas para prevenir y evitar conflictos de interés con respecto a las recomendaciones, incluidas barreras a la información. El Código de Conducta en los Mercados de Valores del Grupo BBVA está disponible para su consulta en la dirección Web siguiente: [www.bbva.com / Gobierno Corporativo](http://www.bbva.com/GobiernoCorporativo)".

BBVA es un banco supervisado por el Banco de España y por la Comisión Nacional del Mercado de Valores, e inscrito en el registro del Banco de España con el número 0182.