



EL MAPA DE LA INCLUSIÓN

¿Cómo avanza la inclusión financiera
en las regiones del Perú?

Perú: Avances y desafíos en la Inclusión Financiera 2025

1. Hallazgos clave

La inclusión financiera avanza sostenidamente en el Perú

Entre 2021 y 2025, el puntaje del Perú en el Índice de Inclusión Financiera (IIF) del Banco de Ideas Credicorp subió de 37.9 a 47.0 puntos, impulsado principalmente por un mayor acceso a productos financieros. Sin embargo, la adopción de productos que reflejan una inclusión más profunda—como productos de crédito y seguros—crece de manera más limitada.

La digitalización impulsa la inclusión financiera, pero el uso de efectivo aún es predominante

Las billeteras móviles se han consolidado como el principal motor de la inclusión financiera en los últimos años. Actualmente son el segundo medio de pago más utilizado en el país, por encima de las tarjetas y la banca por internet. Su adopción es mayor en Lima Metropolitana y la Costa Centro. Aun así, el efectivo continúa siendo el medio de pago más usado.

Cajamarca, Piura y Arequipa lideran el avance de la inclusión financiera

Su mejora proviene de un mayor conocimiento y adopción de productos financieros formales y de la reducción de barreras de acceso. Además, se observa una mejora en la confianza, la percepción de facilidad para obtener créditos y la valoración del uso de medios digitales.

Persisten grandes brechas regionales de inclusión

Las diferencias territoriales son especialmente altas entre Lima Metropolitana y el resto del país, y entre zonas costeras y andinas. La mayor disparidad se concentra en el nivel de utilización efectiva de los servicios financieros. Así, los desafíos actuales van más allá de la infraestructura: involucran confianza y la adecuación de las soluciones a las necesidades locales.

Las brechas regionales configuran comportamientos financieros distintos

Lima y la Costa Centro concentran los mayores niveles de uso de productos financieros formales y digitales, incluyendo cuentas bancarias, tarjetas y billeteras, aunque también son una de las zonas donde más se perciben barreras de acceso a productos de ahorro o crédito. La Sierra Norte y Centro reportan la menor penetración del sistema financiero formal y las menores tasas de ahorro.

Las brechas geográficas limitan el acceso al crédito formal y abren espacio para prestamistas informales

Preocupa la expansión de los prestamistas informales, pues un 16% de peruanos los percibe como la opción “más fácil”, proporción que se eleva a 22% en la Selva. En contraste, mientras que en Lima los bancos privados son vistos como los más accesibles, en la Selva y la Sierra Norte esa posición la ocupa el banco estatal, y en la Costa Centro destacan las cajas municipales. Las cooperativas mantienen un nicho relevante en la Sierra Norte.

Se mantiene una baja cultura de ahorro en la población

La mayoría de peruanos no ahorra. Entre quienes ahorran, un segmento significativo lo hace fuera del sistema financiero formal, sobre todo en la Costa Sur, Sierra Sur y la Selva.

2. Introducción

La inclusión financiera es un pilar fundamental para el desarrollo sostenible y la reducción de la pobreza en el Perú. El Índice de Inclusión Financiera del Banco de Ideas Credicorp (en adelante, IIF) pone de manifiesto el avance notable alcanzado en esta materia. La innovación tecnológica ha permitido acercar el sistema financiero a zonas previamente excluidas, así como potenciar el uso en aquellas que ya estaban incorporadas parte del sistema.

El panorama peruano muestra una realidad de profundas disparidades regionales y retos estructurales. Mientras que el país es reconocido internacionalmente por tener un entorno regulatorio propicio para las microfinanzas, una gran parte de la población adulta aún permanece fuera del sistema bancario formal^{1,4}. Existe una marcada diferencia entre la costa, donde se concentran los servicios, y las zonas de la sierra y selva, donde las barreras geográficas y la falta de infraestructura vial y de telecomunicaciones limitan el alcance de las instituciones. Además, la elevada informalidad laboral, que afecta a cerca de tres cuartas partes de los trabajadores, actúa como un freno a la inclusión financiera.

A pesar de los retos, el Perú ha logrado avances notables impulsados por la innovación tecnológica. El crecimiento masivo de los agentes bancarios, que permiten a bodegas y farmacias locales ofrecer servicios básicos, ha acercado el sistema financiero a zonas donde no es viable abrir una oficina bancaria^{1,5}.

No obstante, el camino hacia una inclusión plena enfrenta retos que van más allá de la apertura de cuentas. Un desafío crítico es que muchos peruanos se bancarizan, pero no permanecen en el sistema². Se estima que una cantidad significativa de

deudores sale del sistema financiero cada año, lo que indica que la inserción no siempre se traduce en un uso continuo y estable². Por otro lado, persiste una profunda desconfianza en las instituciones y falta de conocimiento financiero que impiden valorar los beneficios del ahorro formal³. Además, a pesar de que la inclusión financiera digital busca incorporar a la población más relegada, un reto a futuro radica en descentralizar la infraestructura que permite este⁵.

En su quinta edición, el IIF ofrece una aproximación multidimensional que incorpora dimensiones de Acceso, Uso y Calidad percibida de los servicios financieros, desde la perspectiva de la ciudadanía. Esta mirada integral permite identificar no solo los avances alcanzados, sino también los desafíos pendientes. Desde esta perspectiva, el éxito de la inclusión financiera no depende únicamente de la apertura de una cuenta, sino de que esta se convierta en una herramienta segura, funcional y flexible que contribuya de manera tangible al bienestar de las personas¹.

El estudio aborda primero el panorama de la inclusión a nivel nacional. Luego, se realiza un análisis por macrorregiones, identificando las principales brechas de acceso y comportamiento dentro del país.

¹ Sotomayor et al., 2018

² Talavera et al., 2024

³ Nájuez Alonso et al., 2024

⁴ Quispe Mamani et al., 2024

⁵ Garcia Bianchi et al., 2020

3. Aspectos metodológicos: Ficha técnica

Para la elaboración del IIF se aplican encuestas a muestras representativas de ciudadanos de ocho países de América Latina: Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, México, Panamá y Perú. La población objetivo está conformada por personas de 18 años a más, pertenecientes a todos los niveles socioeconómicos, independientemente de si cuentan o no con productos financieros. A la fecha se dispone de cinco ediciones del estudio, lo que permite analizar la evolución en la tenencia y el uso de productos y servicios financieros a lo largo del tiempo, así como examinar brechas asociadas a estas variables.

La inclusión financiera es evaluada a través de 19 indicadores agrupados en tres dimensiones: Acceso, Uso y Calidad percibida. Tanto el puntaje total de inclusión financiera como el de cada dimensión, se expresan en una escala de 0 a 100, donde un valor más alto implica un mayor nivel de inclusión financiera.

La dimensión de Acceso evalúa la capacidad o posibilidad para acceder o usar servicios financieros formales, incluyendo productos digitales como aplicativos de celulares y billeteras móviles. La dimensión está compuesta por tres subdimensiones: infraestructura financiera, que aborda las barreras para acceder a puntos presenciales de atención; conocimiento de productos financieros de ahorro y crédito; y la tenencia de estos productos - así como las barreras para acceder a ellos. La dimensión de Uso mide la intensidad, frecuencia y permanencia de la utilización de servicios y productos financieros. Está conformada por tres subdimensiones: transacciones básicas, ingresos (que recopila información sobre medios de recepción de ingresos), y ahorros, que aborda los medios de ahorro dentro y fuera del sistema financiero formal. Finalmente, la dimensión de Calidad percibida evalúa la adecuación, adaptación y relevancia que tienen los servicios financieros para satisfacer las necesidades. Se compone de dos subdimensiones: confianza y calidad.

Análisis regional

Con el objetivo de capturar las particularidades territoriales que influyen en la inclusión financiera, para el caso peruano se incorpora un nivel adicional de análisis mediante la segmentación del país en macrorregiones. Para efectos de este estudio, Lima Metropolitana se analiza como una macrorregión independiente debido a su peso demográfico y económico. Además, algunas regiones pueden formar parte de más de una macrorregión, como ocurre con Arequipa, Cusco, Áncash, La Libertad, Piura, Amazonas, Cajamarca y Huánuco; por lo que la segmentación de los encuestados se realizó según la macrorregión a la que pertenecen sus distritos y no únicamente por la región donde residen. Este enfoque permite capturar con mayor precisión las realidades territoriales, ya que una misma región puede aportar información para más de una macrorregión.



El estudio divide el país en las siguientes macroregiones, listando a continuación las regiones que contienen distritos dentro de cada zona para un análisis más detallado:

- **Lima Metropolitana**
- **Costa Norte:** Áncash, La Libertad, Lambayeque, Piura, Tumbes
- **Costa Centro:** Lima provincias
- **Costa Sur:** Arequipa, Ica, Moquegua, Tacna
- **Sierra Norte:** Amazonas, Áncash, Cajamarca, La Libertad, Piura
- **Sierra Centro:** Huancavelica, Huánuco, Junín, Lima provincias, Pasco
- **Sierra Sur:** Apurímac, Arequipa, Ayacucho, Cusco, Puno
- **Selva:** Amazonas, Cajamarca, Cusco, Huánuco

Ficha técnica



Fechas de campo
Mayo 2025



5 002
Peruanos mayores
de 18 años



Representatividad Nacional
La muestra es representativa
a nivel nacional urbano/rural,
y por macrorregiones.



Margen de error $\pm 1.4\%$
para los resultados a nivel Perú,
con un nivel de confianza del 95%



COORDINACIÓN GENERAL:
IPSOS PERÚ

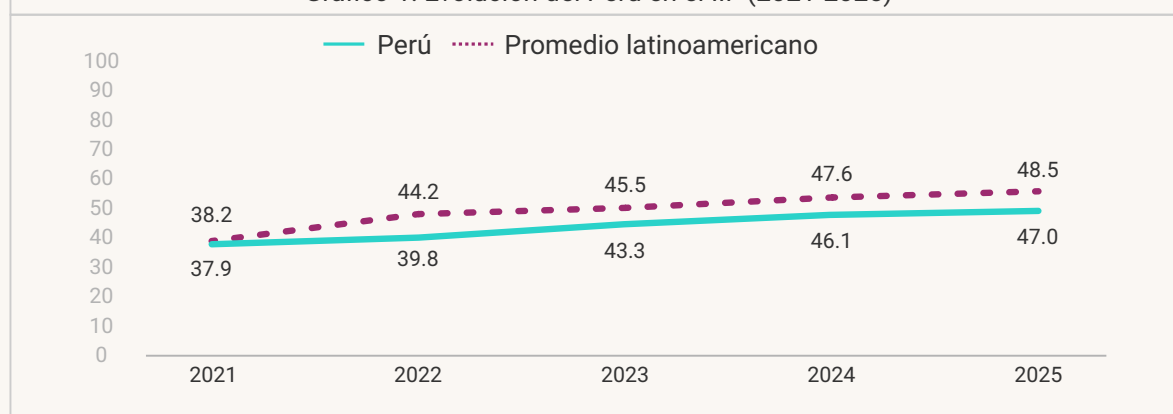


4. Panorama general de la inclusión financiera en el Perú

En el 2025, el Perú mejoró su puntaje y escaló un puesto en el IIF, alcanzando el quinto lugar entre los ocho países evaluados, por encima de México, Colombia y Bolivia. Desde el 2021, el Perú ha incrementado sostenidamente su puntaje, logrando

una mejora total de 9 puntos. No obstante, en términos absolutos el puntaje se mantiene por debajo del promedio latinoamericano, lo que evidencia la persistencia de desafíos estructurales.

Gráfico 1: Evolución del Perú en el IIF (2021-2025)

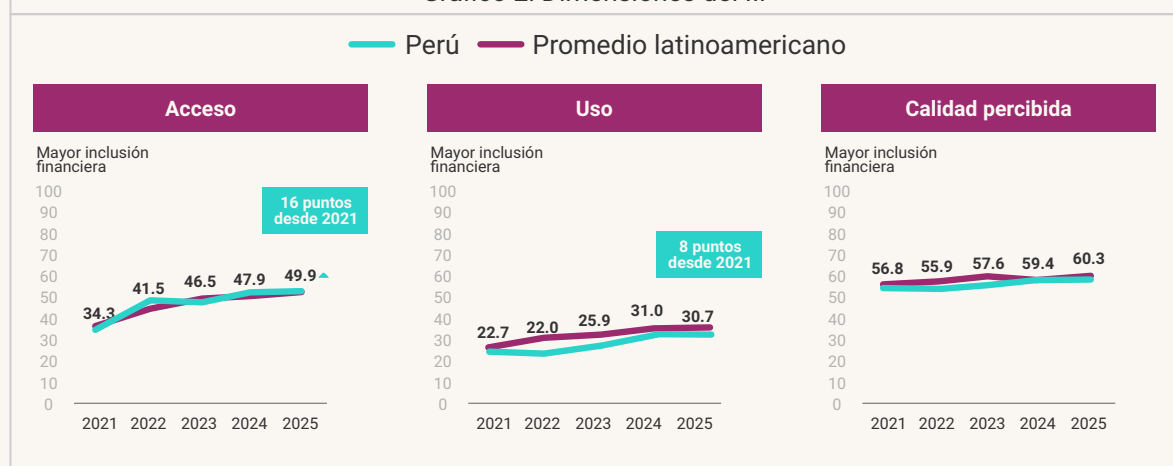


Elaboración: IPSOS Perú

Las dimensiones que componen el IIF (Acceso, Uso y Calidad percibida) muestran trayectorias diferenciadas pero consistentes en la evolución temporal positiva de la inclusión financiera del país. La dimensión de Acceso exhibe la mejora más notoria desde el 2021 (15.6 puntos), lo que evidencia una expansión progresiva de la disponibilidad de productos y servicios financieros.

La dimensión de Uso presenta una evolución más moderada, de 8 puntos desde 2021. Finalmente, la dimensión de Calidad percibida se mantiene relativamente estable durante todo el período, con una leve mejora de 3.5 puntos entre el 2021 y 2025. Así, los avances recientes en inclusión financiera han estado impulsados principalmente por mejoras en el acceso a servicios financieros.

Gráfico 2: Dimensiones del IIF



Las flechas en verde o rojo indican que hay diferencias estadísticamente significativas entre años.

Elaboración: IPSOS Perú

La evolución del puntaje del IIF muestra una tendencia general de mejora en todas las macrorregiones del país, aunque con trayectorias heterogéneas. Lima Metropolitana mantiene los niveles más altos de inclusión financiera, con un crecimiento progresivo de 45 en 2022 a 52.4 puntos en el presente año, lo que refuerza su posición de liderazgo relativo, con puntajes cercanos a los puntajes a obtenidos a nivel nacional por Panamá y Chile. Mientras que la Costa Norte presenta un patrón similar de incremento gradual y estable, la Costa Centro y la Costa Sur presentan una trayectoria más volátil: tras un aumento significativo en 2024, registran una leve contracción en 2025, aunque se mantienen por encima de sus niveles iniciales.

El desempeño alto de la Costa Sur está explicado en gran parte por Arequipa, que presenta niveles elevados de inclusión financiera y una trayectoria estable a lo largo del período, manteniéndose por encima del promedio nacional. En la Costa Norte, Piura destaca por una mejora sostenida, mientras que La Libertad evidencia avances más graduales; Lambayeque, en cambio, muestra un incremento marcado en 2024 seguido de una caída en 2025.

Entre las zonas andina destaca la Sierra Sur, que exhibe uno de los mayores crecimientos acumulados en los últimos cuatro años, pasando de 32.7 a 44.1 puntos, lo que sugiere un proceso acelerado de

inclusión desde niveles inicialmente rezagados. Esto se explica en parte por el desempeño de regiones como Cusco, que registró un aumento importante entre 2022 y 2023 y luego una fase de estabilización. Asimismo, Puno presenta una tendencia general de mejora desde 2023, aunque desde una base más rezagada (es la región con los puntajes más bajos).

La Sierra Norte también muestra una mejora clara, impulsada por el rápido crecimiento de Cajamarca entre 2024 y 2025, mientras que la Sierra Centro presenta un patrón menos lineal, con un leve estancamiento en el último año tras un avance previo. Finalmente, la Selva evidencia un crecimiento gradual pero limitado, con incrementos modestos año a año.

En conjunto, los resultados sugieren un incremento general de la inclusión financiera a nivel territorial, aunque persisten brechas regionales importantes, con Lima Metropolitana y las regiones de la costa manteniendo ventajas estructurales frente a las regiones de la sierra y la selva. Esto, a su vez, refleja las diferencias en la oferta de productos y servicios financieros en estas áreas que históricamente han sido más urbanas y dinámicas.

Tabla 1: Puntajes del IIF por macrorregiones (2022-2025)

	IIF 2025	IIF 2024	IIF 2023	IIF 2022
PERÚ	47.0	46.1	43.3	39.8
Lima Metropolitana	52.4	51.8	49.1	45.0
Costa Centro	49.9	52.0	46.2	37.6
Costa Norte	47.1	46.8	43.5	40.1
Costa Sur	44.8	46.7	45.9	41.0
Sierra Sur	44.1	42.4	36.1	32.7
Selva	42.5	40.5	39.9	37.9
Sierra Norte	40.5 ▲	35.3	35.5	33.9
Sierra Centro	39.7	40.6	37.1	35.0

Las flechas en verde o rojo indican que hay diferencias estadísticamente significativas entre años.
Elaboración: IPSOS Perú

Tabla 2: Puntajes del IIF por regiones (2022-2025)

	IIF 2025	IIF 2024	IIF 2023	IIF 2022
PERÚ	47	46.1	43.3	39.8
Lima Metropolitana	52.4	51.8	49.1	45
Arequipa	49.7	50.7	46.2	41.6
Piura	49.6	45	43.1	40.7
Cajamarca	44.7	33.2	35.7	34.1
La Libertad	44.5	45.2	41.3	40.7
Áncash	42.7	42.6	37.8	34.7
Lambayeque	41.9	46.5	43.5	38.5
Cusco	40.9	41.8	40.6	34
Junín	40.5	43.7	39.7	36.5
Puno	37.7	37	29.2	30.3

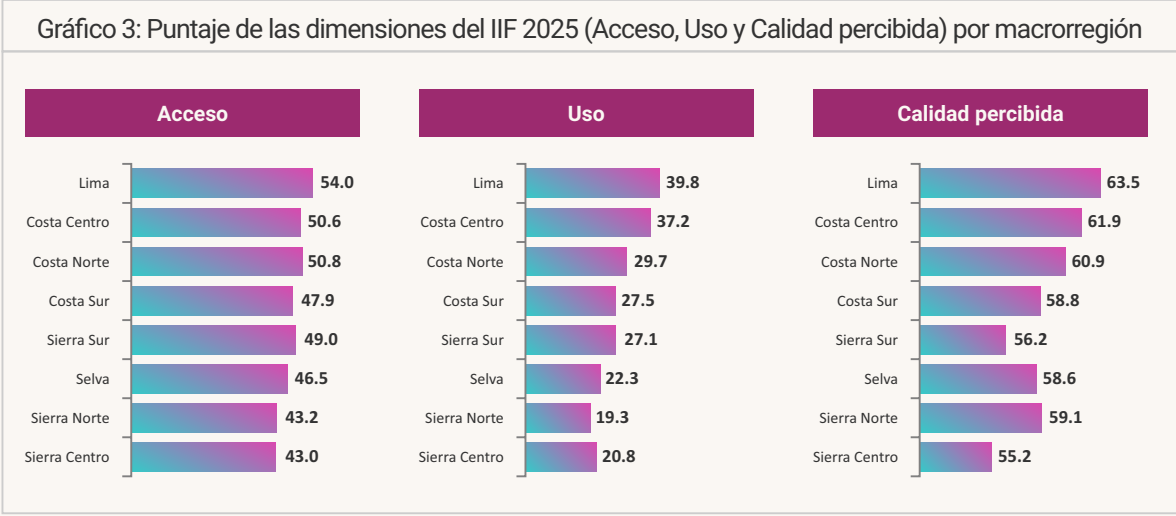
Elaboración: IPSOS Perú

Al observar los niveles logrados por subdimensión, se identifican algunas diferencias con el orden por macrorregión caracterizado por el puntaje del índice. En Acceso, Lima Metropolitana lidera claramente con el puntaje más alto (54.0), distanciándose de las demás regiones. Le siguen la Costa Norte (50.8) y la Costa Centro (50.6). A nivel de regiones individuales, Arequipa encabeza el ranking con un puntaje superior a 54 puntos, seguida por Piura, que se sitúa por encima de los 52 puntos. Por otro lado, las regiones de la Sierra Norte y la Sierra Centro se ubican en los niveles más bajos, apenas por encima de los 43 puntos. A pesar de que Puno registra el nivel más bajo de acceso (41.7), Cusco se ubica en una posición intermedia, lo que explica el desempeño de la Sierra Sur. Esta distribución sugiere una expansión del acceso que, si bien alcanza a todas las regiones, mantiene brechas relevantes entre la costa y la sierra.

En la dimensión de Uso, las brechas regionales se amplían notablemente. Lima Metropolitana vuelve a destacar con un puntaje sustancialmente mayor (39.8), seguida por la Costa Centro (37.2). Sin embargo, el resto de las regiones se sitúa muy por

debajo, especialmente la Sierra Norte (19.3) y la Sierra Centro (20.8). A nivel de regiones, Puno, Lambayeque y Cusco presentan los niveles más bajos de uso, todos por debajo de los 22 puntos. Este patrón indica que, aun cuando el acceso se ha extendido, la utilización efectiva de los servicios financieros continúa siendo significativamente menor fuera de Lima Metropolitana y de algunos territorios costeros, especialmente en regiones andinas con mayores barreras estructurales.

La dimensión de Calidad percibida presenta una distribución más homogénea entre regiones. Si bien Lima Metropolitana mantiene el valor más alto (63.5), las diferencias con el resto del país son más acotadas. La Costa Centro y la Costa Norte se sitúan relativamente cerca del nivel de Lima, mientras que la Sierra Centro y la Sierra Sur registran los valores más bajos. A nivel regional, Piura destaca con el puntaje más alto (66.0), incluso por encima de Lima Metropolitana (63.5), seguida por Cajamarca (63.7) y Arequipa (60.6). En el extremo inferior, Áncash presenta el valor más bajo (49.8), mientras que Puno y Cusco se mantienen en niveles intermedios.

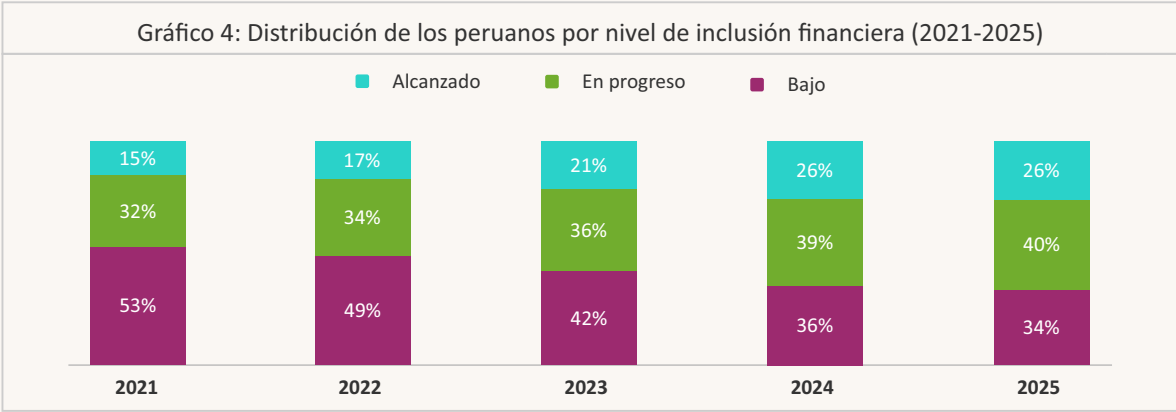


Elaboración: IPSOS Perú

5. Brechas

A partir de los puntajes del IIF, los resultados de la población se clasifican en tres niveles⁶. El nivel más alto, denominado alcanzado, agrupa a los ciudadanos que utilizan de manera regular diversos productos y servicios financieros y que, además, evalúan

positivamente el sistema financiero. Entre 2021 y 2025, la proporción de peruanos ubicados en este nivel aumentó del 15% al 26%, evidencia de un avance significativo de la inclusión financiera en el país.

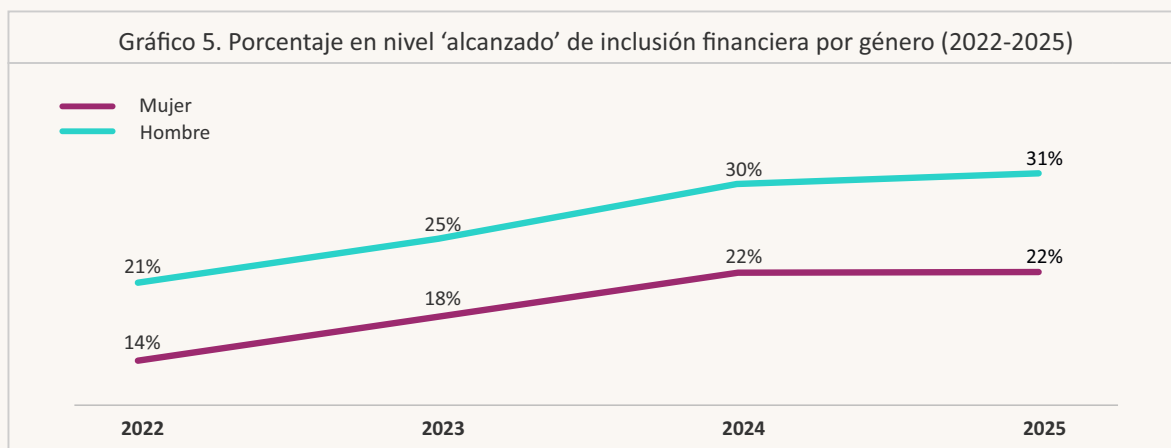


Elaboración: IPSOS Perú

⁶ Los ciudadanos se clasifican en tres niveles según sus puntajes en el Índice de Inclusión Financiera (IIF):
 Nivel alcanzado (> 60.09 puntos): Agrupa a las personas que utilizan de manera regular y diversificada diversos productos y servicios financieros formales, y que, además, evalúan positivamente el sistema financiero en aspectos como su solidez, accesibilidad y confiabilidad.
 Nivel en progreso (> 36.13 y ≤ 60.09 puntos): Incluye a individuos que, aunque no están excluidos del sistema financiero formal, cuentan con un número limitado de productos financieros. Predomina el uso de efectivo para realizar pagos, gran parte de sus ahorros o ingresos se manejan fuera del sistema formal, y mantienen una evaluación media del sistema financiero (bancos, cooperativas, financieras, entre otros) y de sus atributos.
 Nivel bajo (≤ 36.13 puntos): Reúne a las personas con un bajo grado de inclusión financiera, caracterizadas por un conocimiento limitado y escasa tenencia de productos formales. Presentan altas barreras percibidas, un uso casi nulo del sistema financiero para ahorro o recepción de ingresos, y una percepción predominantemente negativa del sistema financiero y sus atributos.

La brecha de género ha continuado pese a los avances en la inclusión financiera. Si bien existen mejoras en inclusión financiera tanto para hombres como para mujeres, el ritmo de progreso de los

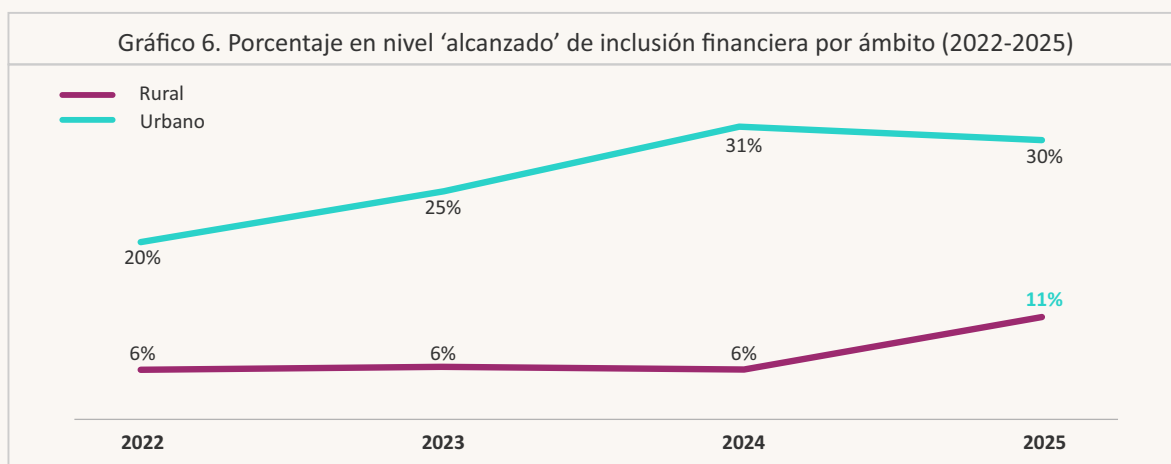
hombres ha sido más acelerado. Desde el 2022, la proporción de hombres con el nivel de inclusión financiera alcanzado ha sido entre 7 y 9 puntos porcentuales por encima de las mujeres.



Elaboración: IPSOS Perú

Al segmentar entre zonas urbanas y rurales, la brecha es incluso mayor. Entre 2022 y 2025, la inclusión financiera en zonas urbanas creció 10 puntos porcentuales hasta alcanzar 30% (pese a una ligera caída el último año). En cambio, en zonas rurales el indicador se mantuvo prácticamente estancado en

6% entre 2022 y 2024, y solo en 2025 aumentó hasta 11%, aún 20 puntos porcentuales por debajo del nivel urbano. Esta brecha refleja las barreras adicionales que las zonas rurales enfrentan, lo cual limita su incorporación al sistema financiero formal.

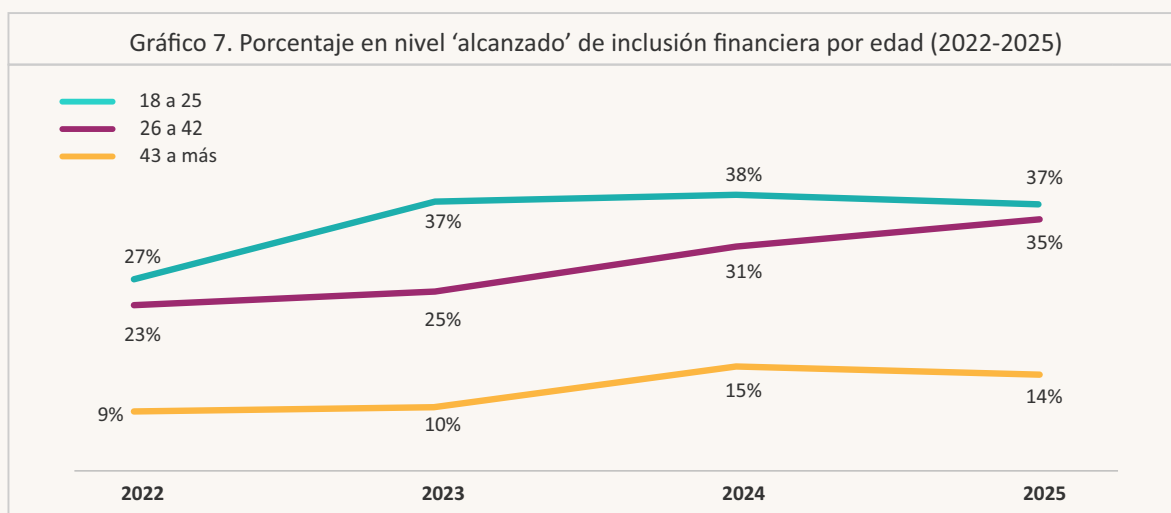


Los números en verde o rojo indican que hay diferencias estadísticamente significativas entre años.

Elaboración: IPSOS Perú

Asimismo, los resultados indican que el nivel de inclusión financiera varía significativamente según la edad de la persona. Desde el primer estudio del IIF a nivel de macrorregiones en 2022, aquellas personas entre 18 y 25 años han registrado los niveles de inclusión más altos, así como el mayor avance relativo, con un 37% de ciudadanos en el nivel alcanzado al 2025. En contraste, el grupo de edad de 43 años a más partió de niveles considerablemente más bajos y ha experimentado una mejora más acotada. Estas diferencias pueden

deberse a factores vinculados a la digitalización de los servicios financieros, que favorece a los grupos más jóvenes, más familiarizados con el uso de tecnologías digitales y con mayor exposición a billeteras electrónicas y servicios financieros móviles. En contraste, las personas de mayor edad enfrentan barreras adicionales, como una menor alfabetización digital y una menor adecuación de los productos financieros a sus necesidades, lo que limita su transición hacia niveles más altos de inclusión financiera.



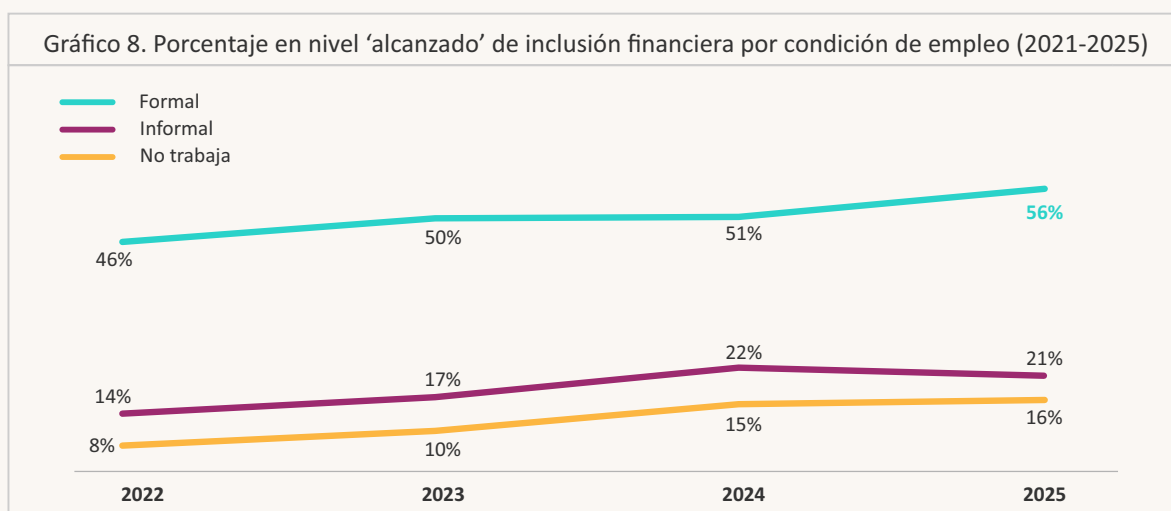
Los números en verde o rojo indican que hay diferencias estadísticamente significativas entre años.

Elaboración: IPSOS Perú

Segmentando según la condición de empleo también revela diferencias marcadas. A lo largo de los años del IIF, los trabajadores formales presentan consistentemente los niveles más altos de inclusión financiera, con una trayectoria ascendente. Este patrón sugiere que la estabilidad laboral—por ejemplo, a través de cuentas sueldo o productos de ahorro y crédito—facilitan una incorporación más plena y sostenida.

Los trabajadores informales parten de niveles de inclusión considerablemente más bajos. Pese a un avance relevante entre 2022 y 2025, su nivel de inclusión financiera aún es sustancialmente inferior

al de los trabajadores formales, lo que refleja barreras persistentes asociadas a la irregularidad de ingresos, la menor protección laboral y el uso limitado de productos financieros formales. Por su parte, las personas que no trabajan exhiben los niveles más bajos durante todo el período, aunque con una tendencia gradual al alza. Este comportamiento reafirma que la informalidad y la inclusión financiera están estrechamente vinculadas, por lo que reducir la primera es fundamental para cerrar de manera sostenible las brechas en la segunda, tal como analiza un estudio anterior de Credicorp sobre el tema⁷.



Los números en verde o rojo indican que hay diferencias estadísticamente significativas entre años.

Elaboración: IPSOS Perú

⁷ Grupo Crédito S.A., 2023.

6. Principales tendencias por macrorregión

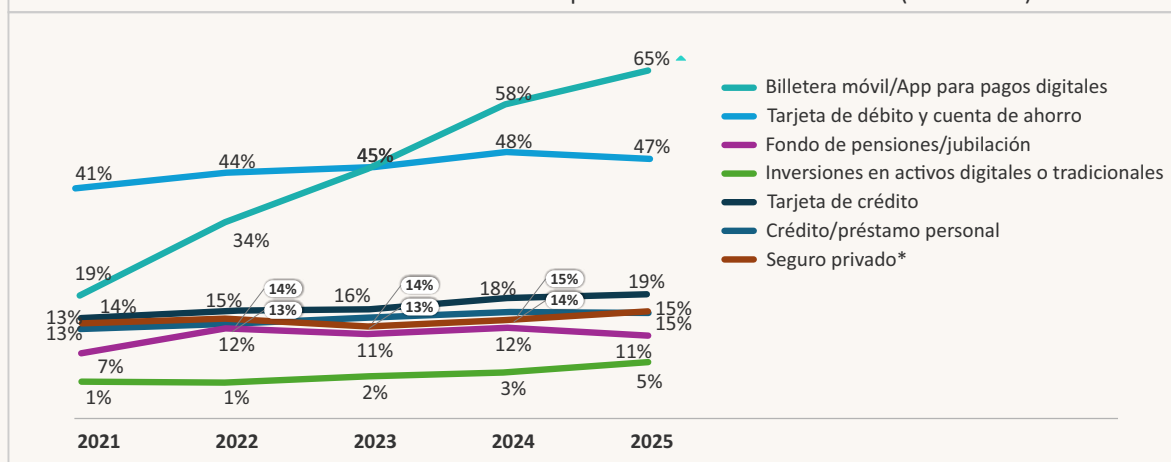
TENDENCIA DE PRODUCTOS, FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y BARRERAS

En el 2025, los avances en inclusión financiera en el Perú estuvieron impulsados principalmente por mejoras en el acceso a productos y servicios financieros. Las billeteras móviles y aplicaciones de pago digital fueron un catalizador clave: su penetración en el mercado ha crecido de 19% en 2021 a 65% en 2025. Este comportamiento evidencia un cambio en la inclinación del usuario hacia soluciones digitales. Estas soluciones digitales se han consolidado como la principal puerta de entrada al sistema financiero para la población peruana, desplazando a la tarjeta de débito y cuenta de ahorro, cuyo crecimiento se ha estabilizado.

Los productos de crédito también presentan menor dinamismo. La tenencia de tarjetas de crédito ha crecido lentamente desde el 2021 hasta alcanzar 19% en 2025, mientras que el porcentaje de personas con préstamos personales apenas subió dos puntos. Estos datos sugieren que la profundización de la inclusión financiera en términos de acceso al crédito formal sigue siendo un desafío.

Finalmente, se identifica un nicho emergente en el ámbito de las inversiones en activos digitales o tradicionales. Aunque su participación sigue siendo minoritaria, pasando del 1% en 2021 al 5% en 2025, el hecho de que su tenencia se haya quintuplicado indica un incipiente cambio cultural hacia la gestión del patrimonio.

Gráfico 9. Evolución de la tenencia de productos financieros en Perú (2021-2025)



La flecha verde o roja indica que hubo un aumento o disminución estadísticamente significativo en relación con el resultado del año anterior.

* Seguro privado: contiene menciones a seguro de salud privado / Seguro SOAT, seguro de vida, seguro de vida, y seguro de vivienda.

Elaboración: IPSOS Perú

El análisis desagregado por macrorregiones revela una marcada heterogeneidad en la tenencia de productos financieros. Los productos digitales tienen una cobertura más transversal que los productos tradicionales: las billeteras móviles y los aplicativos de pago se consolidan como el instrumento más extendido y de mayor penetración

a nivel nacional, gracias a que las tecnologías de comunicación permiten superar las barreras de infraestructura que los productos tradicionales enfrentan. De hecho, incluso en zonas con menor conectividad relativa, como la Sierra Norte, cerca de la mitad de la población ya cuenta con estos productos.

Se percibe un mayor centralismo geográfico en la tenencia de productos tradicionales como la tarjeta de débito y la cuenta de ahorros. Mientras que en Lima Metropolitana el 63% de los usuarios posee una tarjeta de débito, en el resto de las macroregiones este indicador oscila entre 32% y 48%. Fuera de la capital, la inclusión financiera se da principalmente a través del celular.

Respecto a productos financieros específicos, un hallazgo particular y contraintuitivo se observa en el acceso al financiamiento. Mientras que la tenencia de tarjetas de crédito sigue el patrón centralista, los créditos o préstamos personales muestran una

dinámica inversa. Regiones como la Costa Norte (20%), la Selva (19%) y la Costa Sur (19%) presentan tasas de tenencia de préstamos personales superiores a las de Lima (12%). Esto sugiere que, en provincias, la demanda de créditos se canaliza a través de préstamos directos, posiblemente impulsados por la fuerte presencia de cajas municipales y microfinancieras en estas zonas.

Las inversiones en activos digitales se mantienen como un producto de nicho con una adopción incipiente en todo el territorio, con un pico máximo en Lima Metropolitana (6%).

Tabla 3. Tenencia de productos financieros por macroregión en 2025								
	Lima Metropolitana	Sierra Centro	Sierra Sur	Sierra Norte	Costa Norte	Costa Sur	Costa Centro	Selva
Billetera móvil/App para pagos digitales	77%	62%	60%	46%	65%	59%	71%	50%
Tarjeta de débito y cuenta de ahorro	63%	32%	36%	33%	41%	48%	48%	42%
Inversiones en activos digitales o tradicionales	6%	3%	5%	2%	5%	1%	4%	3%
Fondo de pensiones/jubilación	15%	8%	9%	4%	10%	11%	14%	11%
Seguro privado*	18%	9%	14%	14%	17%	10%	18%	13%
Crédito/préstamo personal	12%	11%	16%	10%	20%	19%	17%	19%
Tarjeta de crédito	23%	13%	17%	17%	19%	14%	23%	15%

Los números en verde o rojo indican diferencias significativas más altas o bajas en comparación con otras macroregiones.
 * Seguro privado: contiene menciones a seguro de salud privado / Seguro SOAT, seguro de vida, seguro de vida, y seguro de vivienda.
 Elaboración: IPSOS Perú

Fuera del crédito bancarizado, a nivel nacional el mecanismo de financiamiento más extendido es el préstamo de familiares o amigos. Esta modalidad es la más recurrente en casi todas las regiones, alcanzando su máximo en la Costa Centro (22%) y la Sierra Sur (21%). Este dato subraya la profunda importancia de las redes de apoyo social y familiar como principal fuente de financiamiento informal para los peruanos. La modalidad menos común es el préstamo no regulado como el “gota a gota”. Pese a la baja tasa de penetración a nivel nacional, la tasa se acerca al 10%, como en la Selva y la Costa Norte. Esto sugiere que existen segmentos relevantes de la población con dificultades para acceder a financiamiento formal, por lo que recurren a esta modalidad, quedando expuestos a prácticas de usura y extorsión.

El "fiado" o los pagos por partes en tiendas son una herramienta de crédito comercial con cierta relevancia, especialmente en las regiones de la Costa Norte (14%), Costa Centro (14%), Sierra Norte (14%) y la Selva (13%). Esta práctica destaca particularmente en regiones como Cajamarca (23%) y La Libertad (16%). Por otro lado, el financiamiento comunitario—vía grupos de ahorro y préstamo como las juntas o panderos—tienen una presencia notable y relativamente homogénea en la mayoría del territorio, destacando en la Selva (13%), Costa Norte (11%) y Sierra Sur (10%). La región con mayor incidencia de esta modalidad es Cajamarca (17%), seguida de cerca por Piura y Cusco (13%). Esto evidencia la persistencia de mecanismos de ahorro colectivo como una estrategia financiera clave para muchas familias.

Tabla 4. Formas de conseguir dinero prestado por macrorregión en los últimos 12 meses

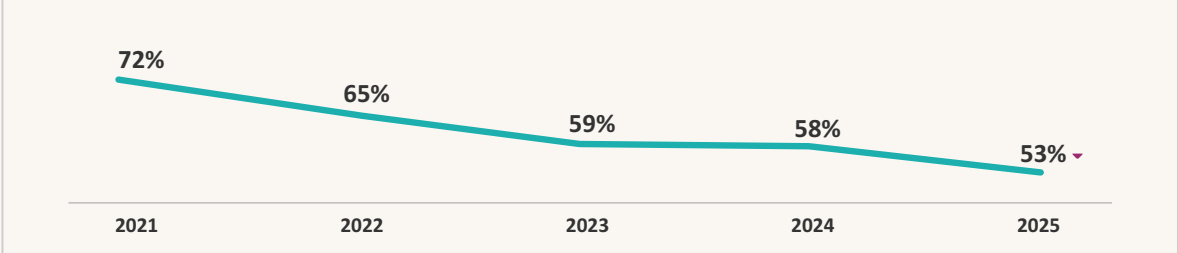
	Lima Metropolitana	Sierra Centro	Sierra Sur	Sierra Norte	Costa Norte	Costa Sur	Costa Centro	Selva
Fiado o pagos por partes en tiendas	9%	3%	7%	14%	14%	5%	14%	13%
Grupos de ahorro y préstamo (por ejemplo: juntas, panderos)	10%	4%	10%	10%	11%	7%	9%	13%
Préstamo de familiares o amigos	18%	15%	21%	17%	18%	11%	22%	15%
Préstamos de personas no reguladas (por ejemplo: prestamistas independientes o "gota a gota")	3%	1%	2%	1%	8%	3%	7%	9%

Los números en verde o rojo indican diferencias significativas más altas o bajas en comparación con otras macrorregiones.
Elaboración: IPSOS Perú

Cada vez menos peruanos enfrentan barreras para acceder al sistema financiero. Aunque más de la mitad de la población todavía reporta que enfrenta

al menos una barrera, esta tasa ha caído casi 20 puntos porcentuales desde el 2021.

Gráfico 10. Tiene al menos una barrera de acceso para productos de ahorro y crédito en Perú (2021-2025)

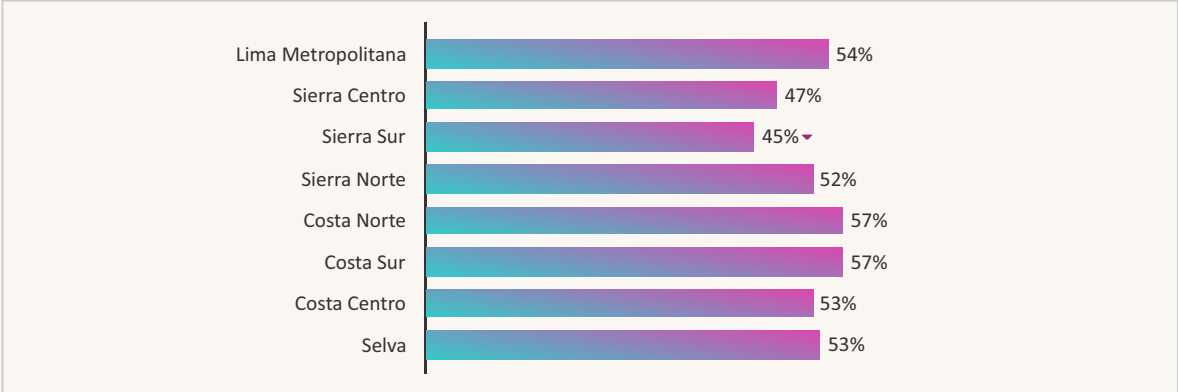


Las flechas en verde o rojo indican que hay diferencias estadísticamente significativas entre años.
Elaboración: IPSOS Perú

Sin embargo, existen grandes diferencias en las percepciones de barreras según macrorregión. Resulta un hallazgo contraintuitivo que la mayor percepción de barreras se concentre en las zonas con mayor desarrollo económico y oferta bancaria. La Costa Norte y la Costa Sur lideran este indicador con un 57%, seguidas por Lima Metropolitana (55%) y la Selva (54%). Al respecto, Lambayeque destaca como la región con un mayor reporte de barreras, con un 70%.

En contraste, las regiones de la sierra presentan los índices más bajos de reporte de barreras, aunque las cifras siguen siendo altas. Esta menor incidencia podría interpretarse con cautela: no necesariamente implica que sea “más fácil” obtener un crédito allí, sino que podría reflejar una menor demanda o una autoexclusión temprana.

Gráfico 11. Tiene al menos una barrera de acceso para productos de ahorro y crédito por macrorregión en 2025

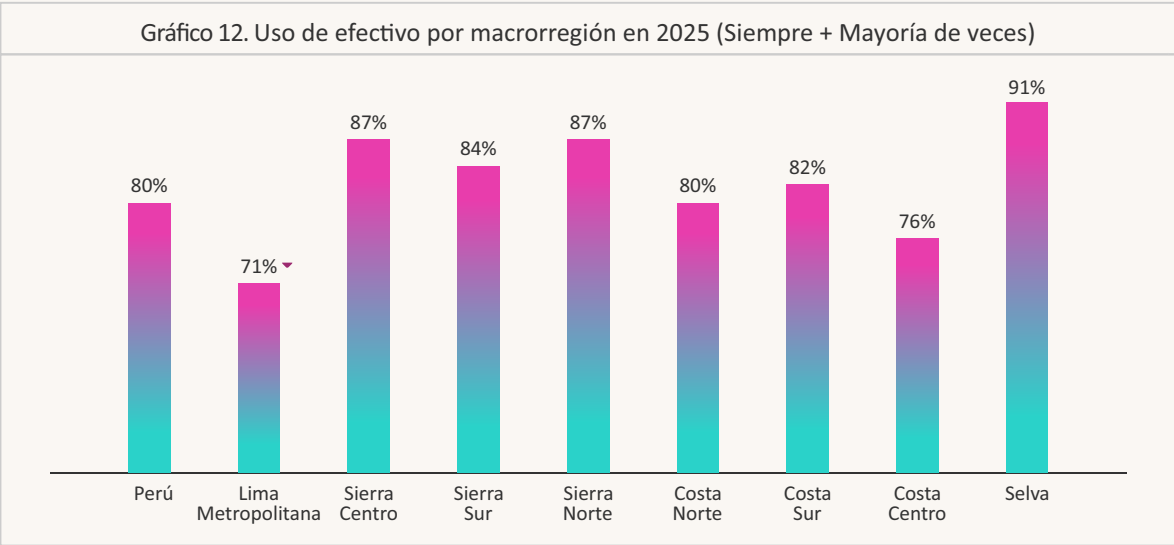


La flecha verde o roja indica diferencias significativas más altas o bajas en comparación con otras macrorregiones.
Elaboración: IPSOS Perú

MEDIOS DE PAGO

Cada vez existe una mayor coexistencia entre diversos métodos de pago que los peruanos utilizan en su día a día para la compra de productos y servicios. Pese al crecimiento explosivo de productos digitales, el efectivo sigue siendo el método de pago más utilizado en el Perú. El 97% de la población afirma usar efectivo para realizar pagos.

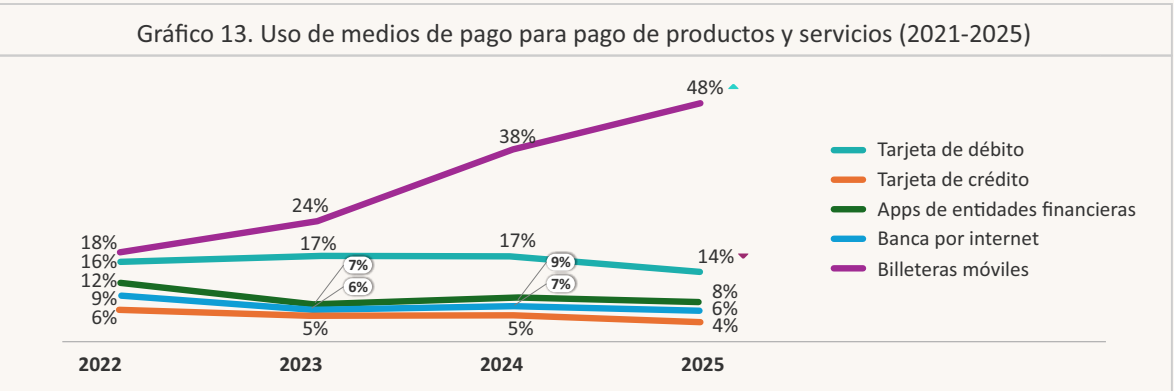
De ese grupo, el 80% lo usa siempre o la mayoría de las veces. Su menor uso relativo se registra en Lima Metropolitana, donde solo el 71%. El uso tiende a ser mayor en las zonas más rurales: en las regiones de la Sierra y la Selva su uso supera el 87%. Limitaciones de conectividad digital y una mayor prevalencia de informalidad en los negocios probablemente influyan en el mayor uso del efectivo.



La flecha verde o roja indica diferencias significativas más altas o bajas en comparación con otras macrorregiones.
Elaboración: IPSOS Perú

Las billeteras se han convertido en el segundo método de pago más importante: el 48% de los peruanos las utiliza móviles para sus compras de productos o servicios. Estas plataformas digitales facilitan transferencias y pagos inmediatos a bajo o nulo costo y sin necesidad de una cuenta bancaria tradicional.

Las tarjetas de débito son el tercer método de pago más utilizado. En 2025 su uso cayó a 14%, desde 17% en 2024. Este declive podría estar relacionado con los avances de las billeteras digitales como medio de pago.



Las flechas en verde o rojo indican que hay diferencias estadísticamente significativas entre años.
Elaboración: IPSOS Perú

Al realizar el corte por macrorregiones, aparecen brechas importantes entre Lima Metropolitana y el resto del país, especialmente las zonas de la Sierra y la Selva. Si bien las billeteras digitales son el principal medio de pago a nivel nacional, existen diferencias notables en el nivel de adopción: mientras en Lima Metropolitana estos productos son utilizados por el 62%, en otras macrorregiones el uso cae fuertemente. Los niveles más bajos de uso están en la Selva (29%) y en la Sierra Norte (33%). En la misma línea, los canales digitales más cercanos a la banca, como las aplicaciones de entidades financieras y la banca por internet, también presentan una penetración considerablemente menor que las billeteras móviles.

El uso de la tarjeta de débito muestra la brecha más pronunciada entre la capital y el resto del país. Con un 27% de uso en Lima Metropolitana, este método de pago tiene una relevancia más de cinco veces

superior a la que presenta en la Sierra Centro, Sierra Norte y la Selva (todas con 5%). Esta disparidad subraya cómo la infraestructura de pagos con tarjeta (POS en comercios) y la costumbre de su uso están fuertemente concentradas en Lima Metropolitana. La Costa Norte (10%) y la Costa Centro (11%) le siguen a una distancia considerable, consolidando a las zonas costeras como las más integradas a los pagos con tarjeta. Por ejemplo, en Piura (14%) reportan una incidencia de uso mayor al 10%, en contraste con regiones como Cusco (4%) o Puno (4%).

Las tarjetas de crédito son el medio de pago menos usado en todo el Perú. Lima Metropolitana y la Costa Centro (ambas con 7%) son las únicas regiones con mayor uso del país, aunque este sigue siendo minoritario. En el resto del país, la penetración es sumamente baja. Regiones como Cusco o Puno reportan apenas un 1%.

Tabla 5. Uso de medios de pago por macrorregión

	Lima Metropolitana	Sierra Centro	Sierra Sur	Sierra Norte	Costa Norte	Costa Sur	Costa Centro	Selva
Tarjeta de débito	27%	5%	8%	5%	10%	7%	11%	5%
Tarjeta de crédito	7%	2%	2%	2%	3%	1%	7%	1%
App de entidades financieras	10%	4%	6%	4%	7%	13%	10%	5%
Banca por internet	9%	3%	4%	2%	3%	4%	7%	4%
Billeteras móviles	62%	35%	43%	33%	49%	30%	55%	29%

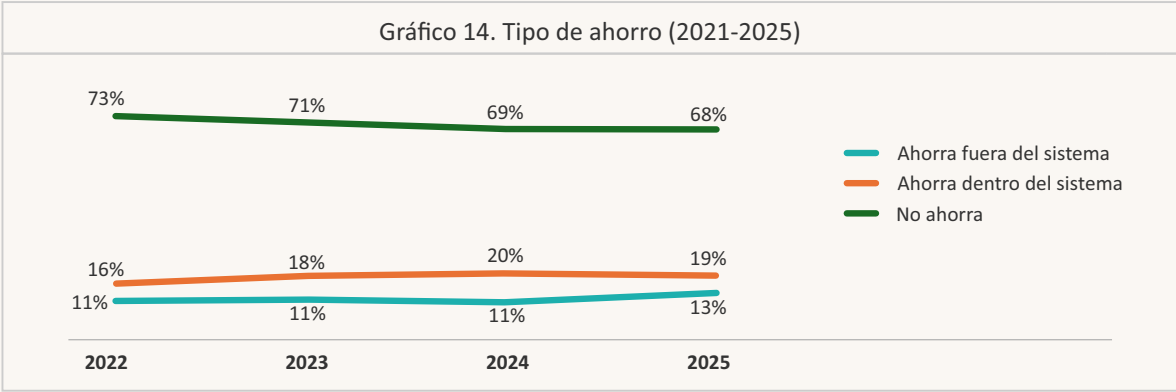
Los números en verde o rojo indican diferencias significativas más altas o bajas en comparación con otras macrorregiones.

Elaboración: IPSOS Perú

AHORRO

Pese a cierta mejora en los últimos años, el panorama del ahorro se mantiene desafiante. Dos de cada tres peruanos no ahorra. Esta cifra viene

cayendo, aunque modestamente, desde el 2022. Entre quienes ahorran, la mayoría lo hace vía el sistema financiero formal, aunque una cifra no menor lo hace fuera del sistema.



Elaboración: IPSOS Perú

Por macrorregión, los menores niveles de ahorro se ubican en la Sierra Norte (donde solo el 23% ahorra) y la Sierra Centro (24%). Le siguen de cerca la Costa Norte y la Selva (ambas con 71% que no ahorra). Al respecto, en Lambayeque solo el 20% de peruanos ahorra. Estas cifras reflejan las barreras económicas previamente analizadas, donde la insuficiencia de ingresos es el principal impedimento para la acumulación de capital. Las tasas de ahorro son mayores en la Costa Sur (38%) y Lima Metropolitana (36%), aunque siguen representando a la minoría de sus respectivas poblaciones.

El ahorro a través de canales formales (bancos, cajas, financieras) es un claro indicador de integración financiera y confianza en el sistema. En este aspecto, la brecha entre Lima Metropolitana (y las regiones

de la costa) y el resto del país es bastante pronunciada. Lima Metropolitana (24%) duplica la tasa de ahorro formal de regiones como la Sierra Centro (12%) y Sierra Norte (12%). Estas cifras sugieren que la infraestructura financiera y la confianza y seguridad en el sistema están fuertemente concentradas en la capital y en corredores económicos específicos.

El ahorro informal—que incluye métodos como guardar dinero en casa, participar en juntas o panderos—es una práctica extendida en todo el país. En esta modalidad no se aprecia diferencias significativas entre regiones. Incluso en Lima Metropolitana, donde el acceso al sistema financiero es el más alto, 12% de la población que ahorra prefiere hacerlo por fuera del sistema.

Tabla 6. Tipo de ahorro por macrorregión

	Lima Metropolitana	Sierra Centro	Sierra Sur	Sierra Norte	Costa Norte	Costa Sur	Costa Centro	Selva
Ahorra fuera del sistema	12%	12%	16%	11%	14%	16%	14%	15%
Ahorra dentro del sistema	24%	12%	19%	12%	15%	22%	22%	14%
No ahorra	64%	76%	66%	77%	71%	61%	65%	71%

Los números en verde o rojo indican diferencias significativas más altas o bajas en comparación con otras macrorregiones.
Elaboración: IPSOS Perú

Entre quienes ahorran a nivel nacional, más de la mitad lo hace vía una cuenta a nombre propio. Sin embargo, existen variaciones según macrorregión. Lima Metropolitana (59%), la Costa Centro (56%) y la Costa Sur (52%) son las zonas con mayor nivel de ahorro bancarizado. La Sierra Centro (38%) y la Selva (39%) muestran los niveles más bajos.

Entre quienes ahorran fuera del sistema formal, la modalidad más extendida es guardar el dinero en el hogar (31%), una práctica que revela la persistencia de la costumbre pese a los avances de la inclusión financiera. Es notable que esta práctica tenga una presencia significativa incluso en Lima Metropolitana (32%). Entre las macrorregiones, está

práctica es más prevalente en la Sierra Centro, donde el porcentaje de personas que la usa es similar al porcentaje de la población que ahorra en cuentas personales.

Aunque a nivel nacional el ahorro vía la compra de activos (como terrenos) o inversiones en negocios es baja (5%), esta estrategia es significativa en la Selva (20%) y la Sierra Norte (11%). Otras modalidades de ahorro tradicionales, como darle el dinero a un familiar (5%) y las juntas o panderos (4%), también son poco frecuentes aunque con ciertos focos de uso. Por ejemplo, en la Sierra Norte el 9% entrega dinero a familiares.

Tabla 7. Tipo de ahorro por macrorregión

	Perú	Lima Metropolitana	Sierra Centro	Sierra Sur	Sierra Norte	Costa Norte	Costa Sur	Costa Centro	Selva
En alguna cuenta a nombre propio	51%	59%	38%	48%	47%	48%	52%	56%	39%
En algún lugar dentro de su hogar (alcancía o debajo del colchón)	31%	32%	38%	31%	33%	36%	27%	26%	21%
En alguna cuenta a nombre de otra persona	7%	7%	12%	5%	5%	5%	3%	5%	9%
Comprando algunos bienes como ganado, terrenos, etc. / inversión en negocio, mercancías	5%	1%	3%	5%	11%	5%	5%	2%	20%
Dándole el dinero a un familiar	5%	3%	4%	6%	9%	6%	4%	5%	6%
A través de una junta/círculos /club de ahorro /pandero	4%	5%	4%	3%	1%	4%	3%	3%	3%

Los números en verde o rojo indican diferencias significativas más altas o bajas en comparación con otras macrorregiones.

Elaboración: IPSOS Perú

CRÉDITO

En relación con la percepción de facilidad para obtener un producto de crédito según el tipo de institución financiera, los resultados muestran patrones diferenciados a lo largo del período 2021-2025. En general, los peruanos perciben mayor facilidad para obtener un crédito en los bancos privados, seguidos por la banca estatal (28%). Las cooperativas, las financieras o microfinancieras y las cajas municipales o rurales tienen una percepción menos positiva.

Las personas prestamistas son el segmento peor evaluado: 43% de los encuestados reportó una mala

o muy mala facilidad para obtener el producto de crédito. No obstante, el hecho de que un 16% tenga una evaluación positiva—una cifra que casi no ha cambiado desde el 2021—refleja la demanda persistente hacia fuentes de financiamiento no reguladas, con los riesgos que estos productos conllevan en términos de posible usura, extorsión y sobreendeudamiento.

Tabla 8. Evaluación general de la facilidad para obtener un producto de crédito por institución					
Facilidad para obtener un producto de crédito	2021	2022	2023	2024	2025
Bancos privados					
T2B (Buena + muy buena)	26%	26%	29%	30%	31%
B2B (Mala + muy mala)	31%	26%	25%	23%	20%
Bancos estatal					
T2B (Buena + muy buena)	26%	26%	25%	28%	28%
B2B (Mala + muy mala)	26%	23%	23%	21%	19%
Cajas municipales o rurales					
T2B (Buena + muy buena)	25%	23%	25%	26%	22%
B2B (Mala + muy mala)	26%	23%	21%	20%	20%
Cooperativas					
T2B (Buena + muy buena)	20%	20%	22%	21%	19%
B2B (Mala + muy mala)	28%	25%	23%	21%	22%
Financieras o microfinancieras					
T2B (Buena + muy buena)	22%	23%	23%	23%	21%
B2B (Mala + muy mala)	29%	23%	22%	21%	19%
Personas prestamistas					
T2B (Buena + muy buena)	16%	15%	15%	15%	16%
B2B (Mala + muy mala)	49%	45%	47%	48%	43%

Elaboración: IPSOS Perú

Desagregando por macrorregión, los bancos privados son percibidos como la opción con mayor facilidad para obtener un producto de crédito en Lima Metropolitana (35%), la Sierra Norte (34%) y la Selva (33%). Por otro lado, el banco estatal es percibido como el más fácil en la Selva y en la Sierra Norte (36%).

Las instituciones de microfinanzas demuestran ser actores cruciales, llegando a superar a la banca tradicional en regiones específicas. En la Costa

Centro, las cajas municipales o rurales son percibidas como la opción con mayor facilidad para obtener un crédito con un 34%, por encima de cualquier banco. Las cooperativas en la Sierra Norte (29%), donde se posicionan como la tercera opción más accesible.

En cuanto a las personas que ofrecen préstamos, la percepción positiva en cuanto a la facilidad para obtener un crédito es mayor en la Selva (22%) y la Sierra Norte (18%).

Tabla 9. Evaluación general de la facilidad para obtener un producto de crédito según institución por macrorregión (% buena + % muy buena)									
	Perú	Lima Metropolitana	Sierra Centro	Sierra Sur	Sierra Norte	Costa Norte	Costa Sur	Costa Centro	Selva
Bancos privados	31%	35%	29%	27%	27%	34%	24%	23%	33%
Banco estatal	28%	24%	26%	27%	25%	36%	27%	22%	42%
Cajas municipales o rurales	22%	19%	24%	34%	26%	24%	19%	21%	22%
Cooperativas	19%	18%	20%	20%	15%	29%	16%	16%	21%
Financieras o microfinancieras	21%	22%	25%	24%	16%	24%	18%	15%	22%
Personas prestamistas	16%	16%	16%	17%	9%	18%	12%	13%	22%

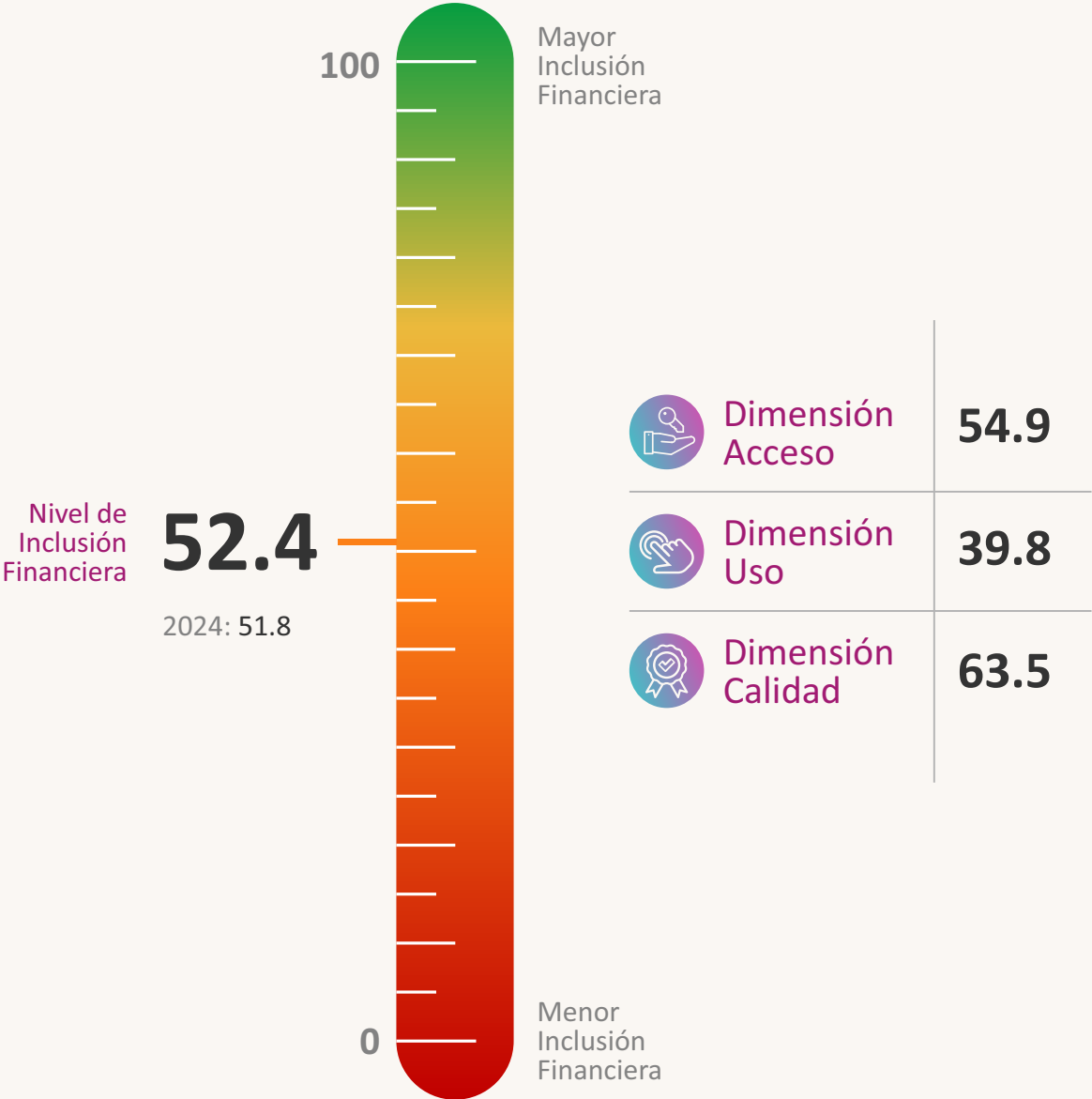
Los números en verde o rojo indican diferencias significativas más altas o bajas en comparación con otras macrorregiones.

Elaboración: IPSOS Perú



LIMA METROPOLITANA

Lima Metropolitana



Tamaño de la muestra:	1381
Margen de error:	± 2.6%



Dimensión Acceso

	Total 2025	Total 2024	Total 2023	Total 2022
Puntaje dimensión Acceso	54.0	53.0	51.2	45.9
Infraestructura financiera				
1 Tiene barreras para uso de infraestructura financiera	33%	35%	37%	-
Conocimiento de productos				
2 Promedio de financieros que conoce	9.86	9.92	9.54	8.78
Tenencia de productos				
3 Promedio de productos de ahorro/seguros que tiene	2.38	2.43	2.23	2.59
4 Promedio de productos de crédito que tiene	0.40	0.41	0.39	0.40
5 Promedio de entidades de la cual es cliente	1.94	1.92	1.80	1.51
6 Tenencia de productos de crédito en entidad financiera				
Fuera del sistema financiero	1%	1%	0%	1%
Dentro del sistema financiero	30%	29%	30%	28%
No tiene	69%	71%	70%	71%
7 Promedio de barreras para tener productos financieros	0.77	0.85	0.90	1.03



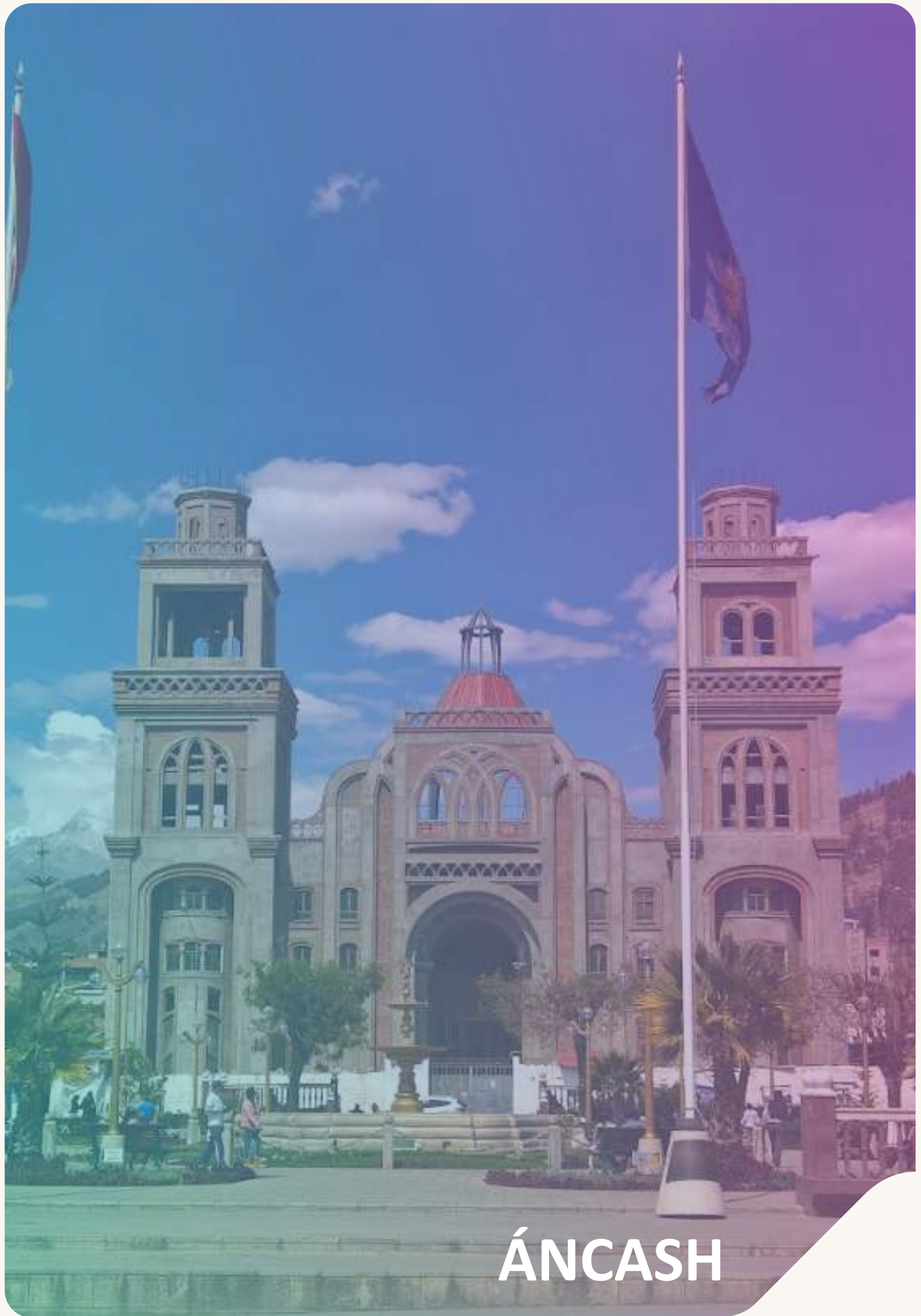
Dimensión Uso

	Total 2025	Total 2024	Total 2023	Total 2022
Puntaje dimensión Uso	39.8	39.0	35.2	22
Transacciones básicas				
8 Frecuencia de uso al mes de productos financieros	18.56	15.92	12.71	7.66
9 Utiliza medios formales para realizar transferencias	30%	34%	32%	27%
Ingresos				
10 Recibe ingresos a través del sistema financiero				
Efectivo	11%	11%	14%	15%
Recibe a cuenta de terceros	3%	4%	5%	6%
Recibe a cuentas a su nombre	51%	51%	49%	41%
No tiene ingresos	35%	35%	33%	38%
Ahorro				
11 Ahorra a través del sistema financiero				
Ahorra fuera del sistema	12%	10%	12%	10%
Ahorra dentro del sistema	24%	25%	23%	22%
No ahorra	64%	66%	65%	68%



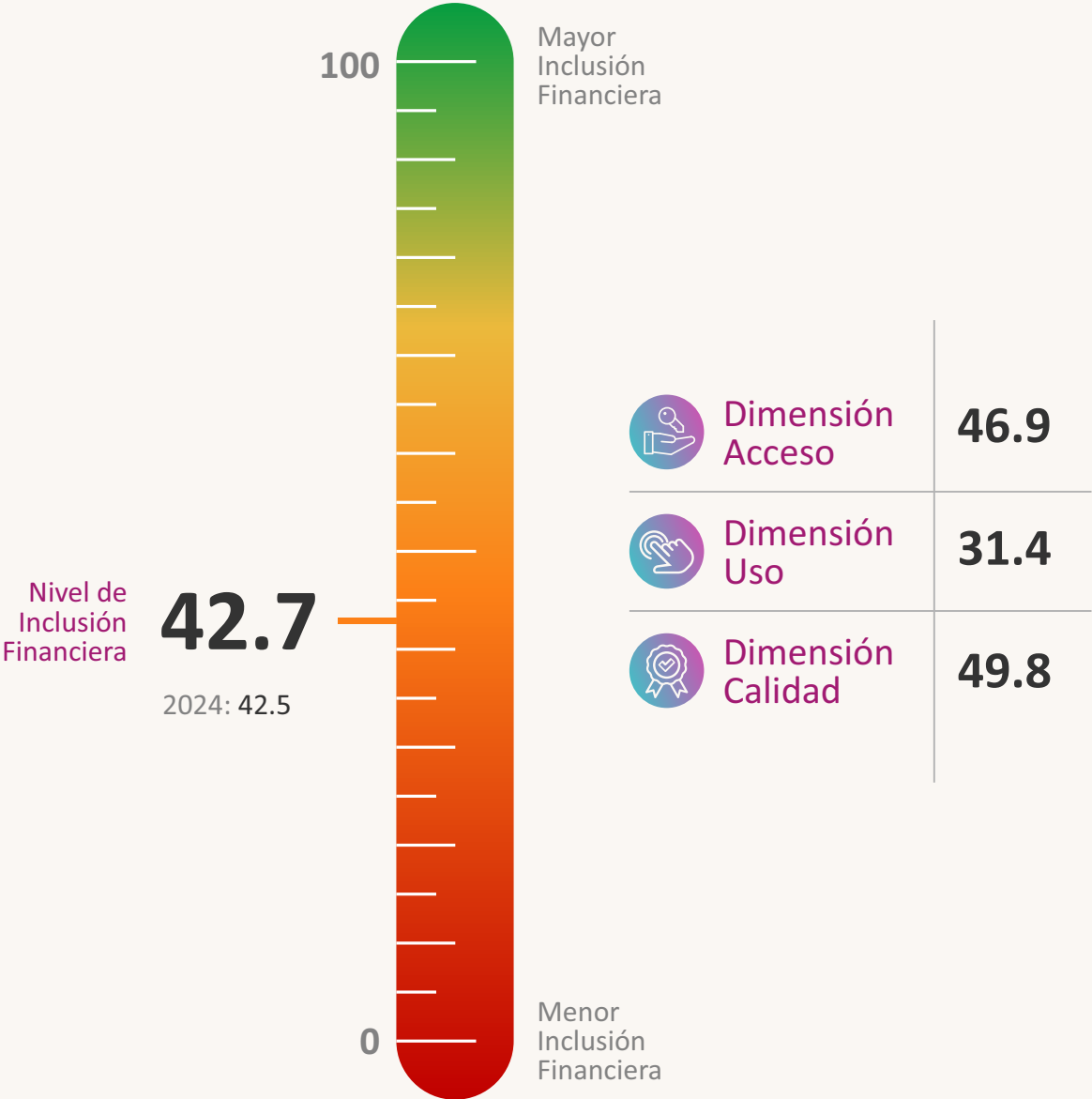
Dimensión Calidad

	Total 2025	Total 2024	Total 2023	Total 2022
Puntaje dimensión Calidad	63.5	63.3	60.7	60.7
Confianza (% confía algo + confía totalmente)				
12 Confianza en el sistema financiero	35%	37%	33%	33%
Calidad (% que evalúa bien o muy bien)				
13 Evaluación general de la imagen de las entidades financieras	16%	17%	18%	18%
14 Evaluación general de la facilidad para obtener un producto de ahorro o crédito	15%	22%	18%	18%
15 Evaluación general de la amplitud física del sistema financiero	21%	29%	24%	24%
16 Evaluación general de la variedad de productos de ahorro y crédito que ofrece el sistema financiero	19%	24%	21%	21%
17 Evaluación general de los costos a los usuarios del sistema financiero	14%	16%	13%	13%
18 Evaluación general de la utilidad de medios digitales	70%	73%	69%	69%
19 Seguridad percibida (se siente seguro o muy seguro de realizar transacciones)	43%	32%	29%	29%



ÁNCASH

Áncash



Tamaño de la muestra:	200
Margen de error:	± 6.9%



Dimensión Acceso

	Total 2025	Total 2024	Total 2023	Total 2022
Puntaje dimensión Acceso	46.9	46.8	41.6	38.9
Infraestructura financiera				
1 Tiene barreras para uso de infraestructura financiera	47%	56%	46%	-
Conocimiento de productos				
2 Promedio de financieros que conoce	7.62	7.13	6.82	6.57
Tenencia de productos				
3 Promedio de productos de ahorro/seguros que tiene	1.91	1.83	1.57	1.92
4 Promedio de productos de crédito que tiene	0.44	0.49	0.32	0.32
5 Promedio de entidades de la cual es cliente	1.68	1.75	1.41	1.25
6 Tenencia de productos de crédito en entidad financiera				
Fuera del sistema financiero	3%	2%	2%	5%
Dentro del sistema financiero	26%	34%	22%	22%
No tiene	70%	63%	76%	73%
7 Promedio de barreras para tener productos financieros	0.73	0.87	0.92	0.93



Dimensión Uso

	Total 2025	Total 2024	Total 2023	Total 2022
Puntaje dimensión Uso	31.4	30.7	18.9	20.0
Transacciones básicas				
8 Frecuencia de uso al mes de productos financieros	10.15	8.22	3.96	1.99
9 Utiliza medios formales para realizar transferencias	29%	37%	22%	29%
Ingresos				
10 Recibe ingresos a través del sistema financiero				
Efectivo	13%	16%	23%	21%
Recibe a cuenta de terceros	5%	4%	4%	4%
Recibe a cuentas a su nombre	43%	35%	25%	32%
No tiene ingresos	39%	44%	47%	43%
Ahorro				
11 Ahorra a través del sistema financiero				
Ahorra fuera del sistema	14%	15%	13%	12%
Ahorra dentro del sistema	18%	24%	13%	16%
No ahorra	68%	61%	74%	73%



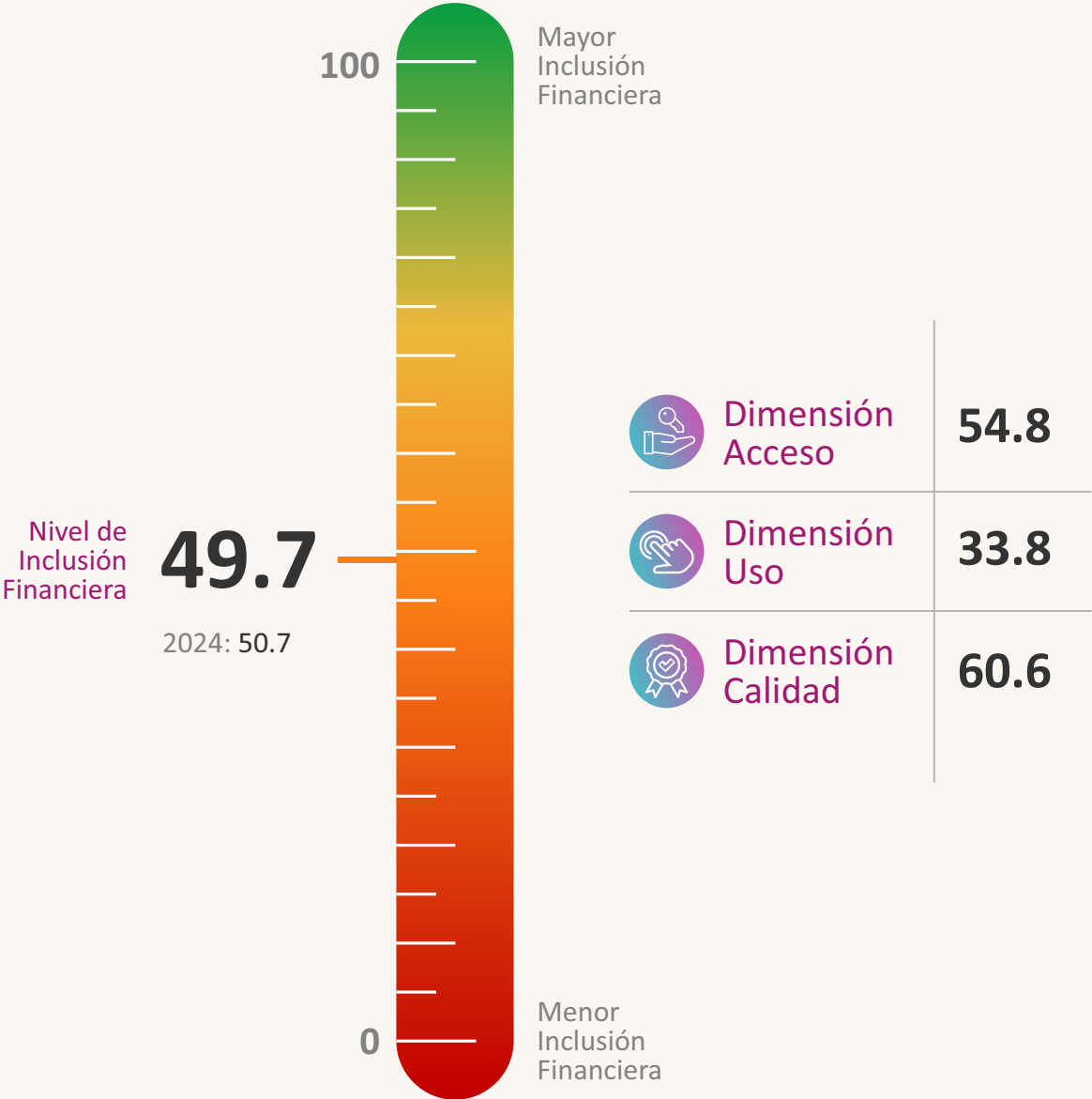
Dimensión Calidad

	Total 2025	Total 2024	Total 2023	Total 2022
Puntaje dimensión Calidad	49.8	50.2	53	45.2
Confianza (% confía algo + confía totalmente)				
12 Confianza en el sistema financiero	32%	26%	33%	30%
Calidad (% que evalúa bien o muy bien)				
13 Evaluación general de la imagen de las entidades financieras	10%	12%	21%	11%
14 Evaluación general de la facilidad para obtener un producto de ahorro o crédito	12%	17%	21%	10%
15 Evaluación general de la amplitud física del sistema financiero	17%	20%	28%	24%
16 Evaluación general de la variedad de productos de ahorro y crédito que ofrece el sistema financiero	14%	17%	22%	14%
17 Evaluación general de los costos a los usuarios del sistema financiero	10%	11%	18%	9%
18 Evaluación general de la utilidad de medios digitales	57%	61%	55%	41%
19 Seguridad percibida (se siente seguro o muy seguro de realizar transacciones)	28%	22%	22%	15%



AREQUIPA

Arequipa



Tamaño de la muestra:	230
Margen de error:	± 6.5%



Dimensión Acceso

	Total 2025	Total 2024	Total 2023	Total 2022
Puntaje dimensión Acceso	54.8	52.4	52.1	42.8
Infraestructura financiera				
1 Tiene barreras para uso de infraestructura financiera	31%	38%	34%	-
Conocimiento de productos				
2 Promedio de financieros que conoce	8.90	8.55	9.03	7.34
Tenencia de productos				
3 Promedio de productos de ahorro/seguros que tiene	2.32	2.07	1.94	2.08
4 Promedio de productos de crédito que tiene	0.51	0.53	0.51	0.53
5 Promedio de entidades de la cual es cliente	2.03	1.74	1.73	1.41
6 Tenencia de productos de crédito en entidad financiera				
Fuera del sistema financiero	1%	0%	2%	2%
Dentro del sistema financiero	35%	39%	38%	34%
No tiene	64%	61%	61%	64%
7 Promedio de barreras para tener productos financieros	0.70	0.70	0.84	1.11



Dimensión Uso

	Total 2025	Total 2024	Total 2023	Total 2022
Puntaje dimensión Uso	33.8	37.9	29	24.3
Transacciones básicas				
8 Frecuencia de uso al mes de productos financieros	13.07	10.88	6.87	5.10
9 Utiliza medios formales para realizar transferencias	32%	44%	35%	29%
Ingresos				
10 Recibe ingresos a través del sistema financiero				
Efectivo	26%	25%	15%	18%
Recibe a cuenta de terceros	2%	4%	9%	4%
Recibe a cuentas a su nombre	39%	45%	36%	28%
No tiene ingresos	33%	26%	41%	50%
Ahorro				
11 Ahorra a través del sistema financiero				
Ahorra fuera del sistema	16%	13%	13%	14%
Ahorra dentro del sistema	24%	31%	21%	21%
No ahorra	60%	56%	67%	65%



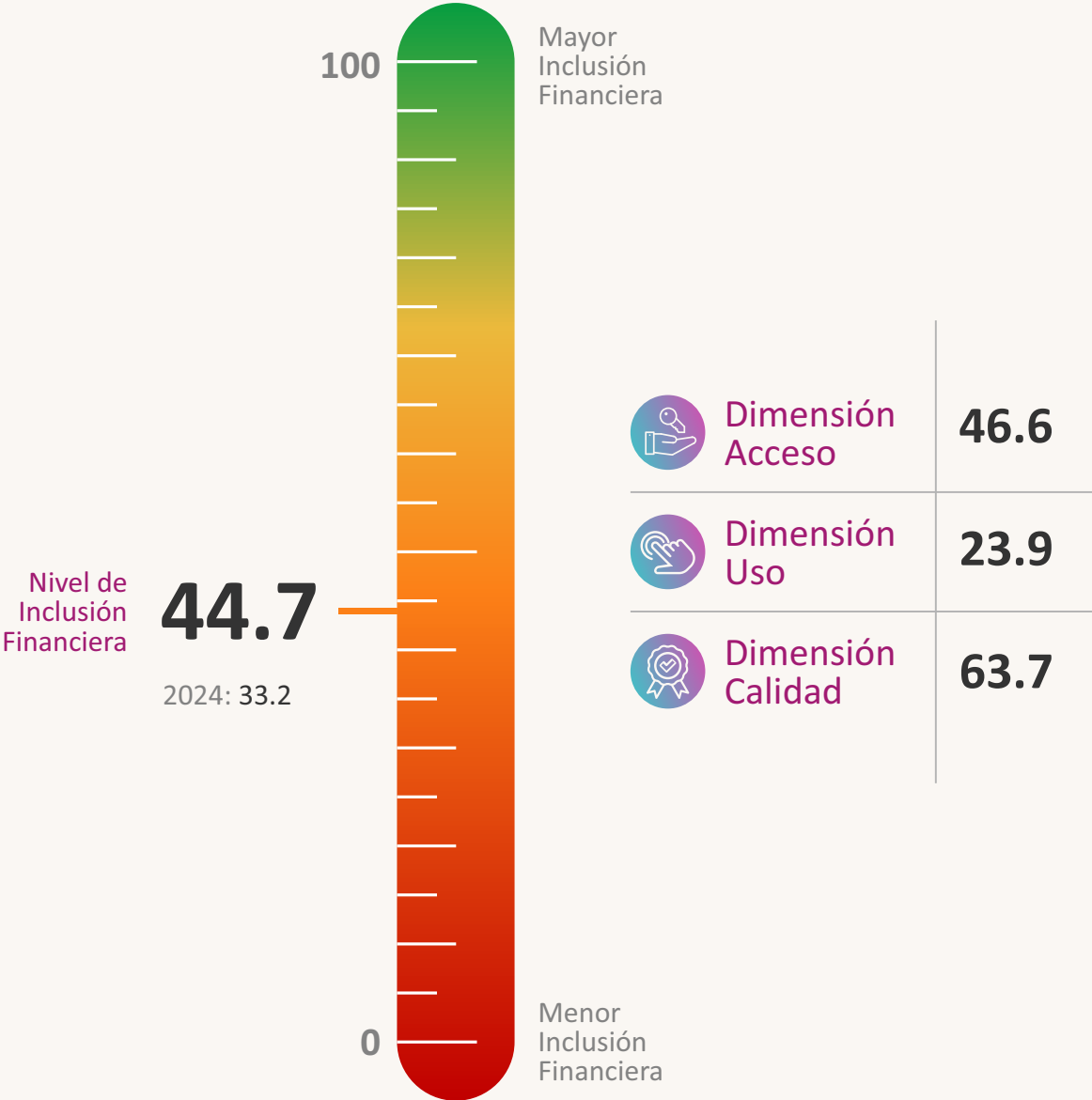
Dimensión Calidad

	Total 2025	Total 2024	Total 2023	Total 2022
Puntaje dimensión Calidad	60.6	61.8	57.7	57.7
Confianza (% confía algo + confía totalmente)				
12 Confianza en el sistema financiero	30%	35%	31%	24%
Calidad (% que evalúa bien o muy bien)				
13 Evaluación general de la imagen de las entidades financieras	9%	15%	14%	10%
14 Evaluación general de la facilidad para obtener un producto de ahorro o crédito	8%	18%	18%	10%
15 Evaluación general de la amplitud física del sistema financiero	14%	23%	23%	17%
16 Evaluación general de la variedad de productos de ahorro y crédito que ofrece el sistema financiero	15%	19%	18%	15%
17 Evaluación general de los costos a los usuarios del sistema financiero	8%	11%	10%	9%
18 Evaluación general de la utilidad de medios digitales	56%	63%	58%	49%
19 Seguridad percibida (se siente seguro o muy seguro de realizar transacciones)	24%	27%	22%	26%



CAJAMARCA

Cajamarca



Tamaño de la muestra:	210
Margen de error:	± 6.8%



Dimensión Acceso

	Total 2025	Total 2024	Total 2023	Total 2022
Puntaje dimensión Acceso	46.6	33.8	40.4	34
Infraestructura financiera				
1 Tiene barreras para uso de infraestructura financiera	46%	50%	32%	-
Conocimiento de productos				
2 Promedio de financieros que conoce	7.04	5.37	5.83	5.55
Tenencia de productos				
3 Promedio de productos de ahorro/seguros que tiene	1.58	1.20	1.20	1.54
4 Promedio de productos de crédito que tiene	0.48	0.21	0.31	0.20
5 Promedio de entidades de la cual es cliente	1.60	0.95	1.31	1.08
6 Tenencia de productos de crédito en entidad financiera				
Fuera del sistema financiero	9%	3%	0%	3%
Dentro del sistema financiero	29%	15%	24%	3%
No tiene	61%	82%	75%	15%
7 Promedio de barreras para tener productos financieros	0.77	1.03	0.99	1.61



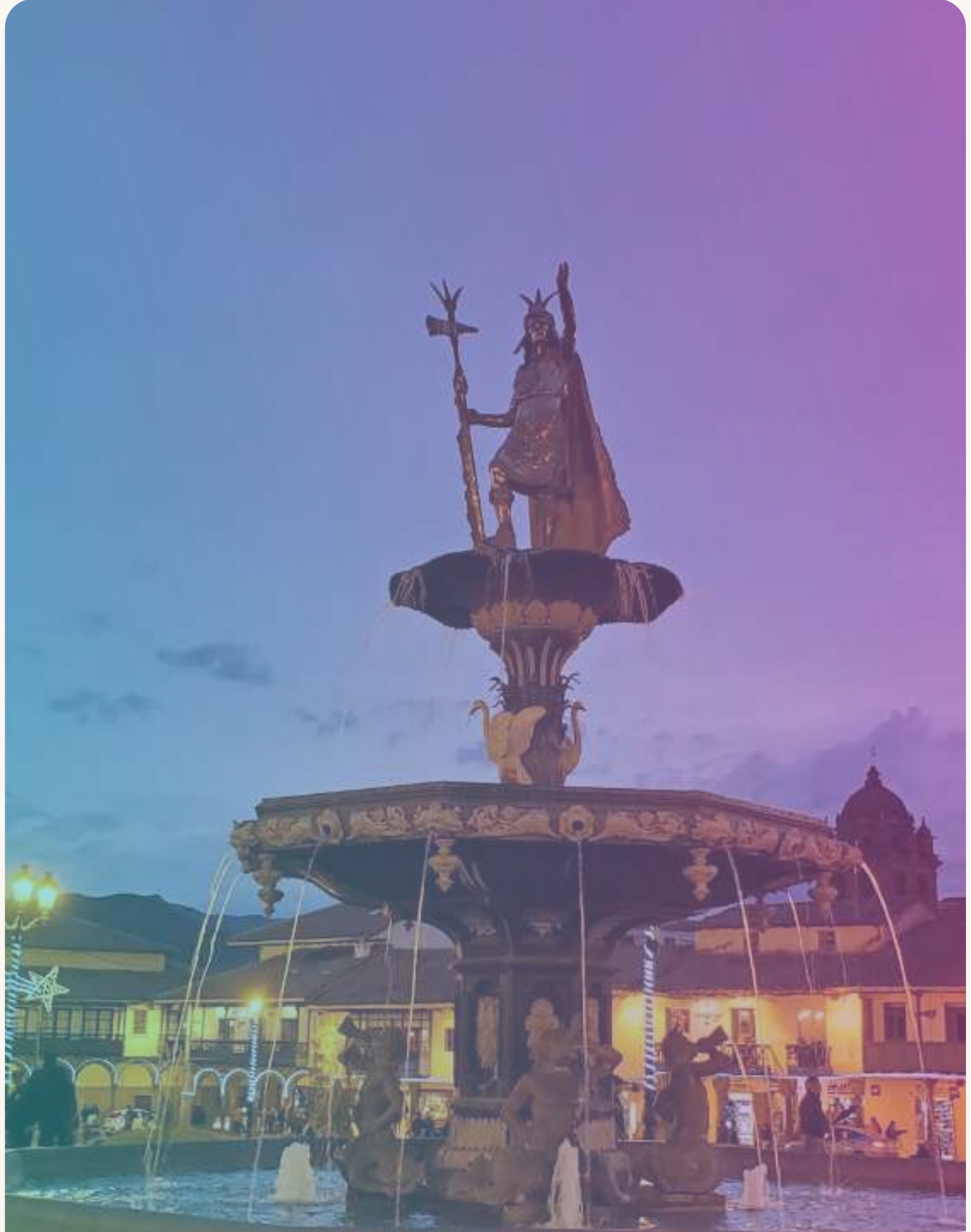
Dimensión Uso

	Total 2025	Total 2024	Total 2023	Total 2022
Puntaje dimensión Uso	23.9	18.7	14.5	13.6
Transacciones básicas				
8 Frecuencia de uso al mes de productos financieros	5.22	4.19	1.76	1.01
9 Utiliza medios formales para realizar transferencias	22%	24%	19%	23%
Ingresos				
10 Recibe ingresos a través del sistema financiero				
Efectivo	36%	17%	28%	28%
Recibe a cuenta de terceros	4%	1%	3%	6%
Recibe a cuentas a su nombre	37%	24%	23%	22%
No tiene ingresos	24%	59%	47%	44%
Ahorro				
11 Ahorra a través del sistema financiero				
Ahorra fuera del sistema	14%	7%	15%	14%
Ahorra dentro del sistema	15%	16%	12%	8%
No ahorra	71%	77%	73%	78%



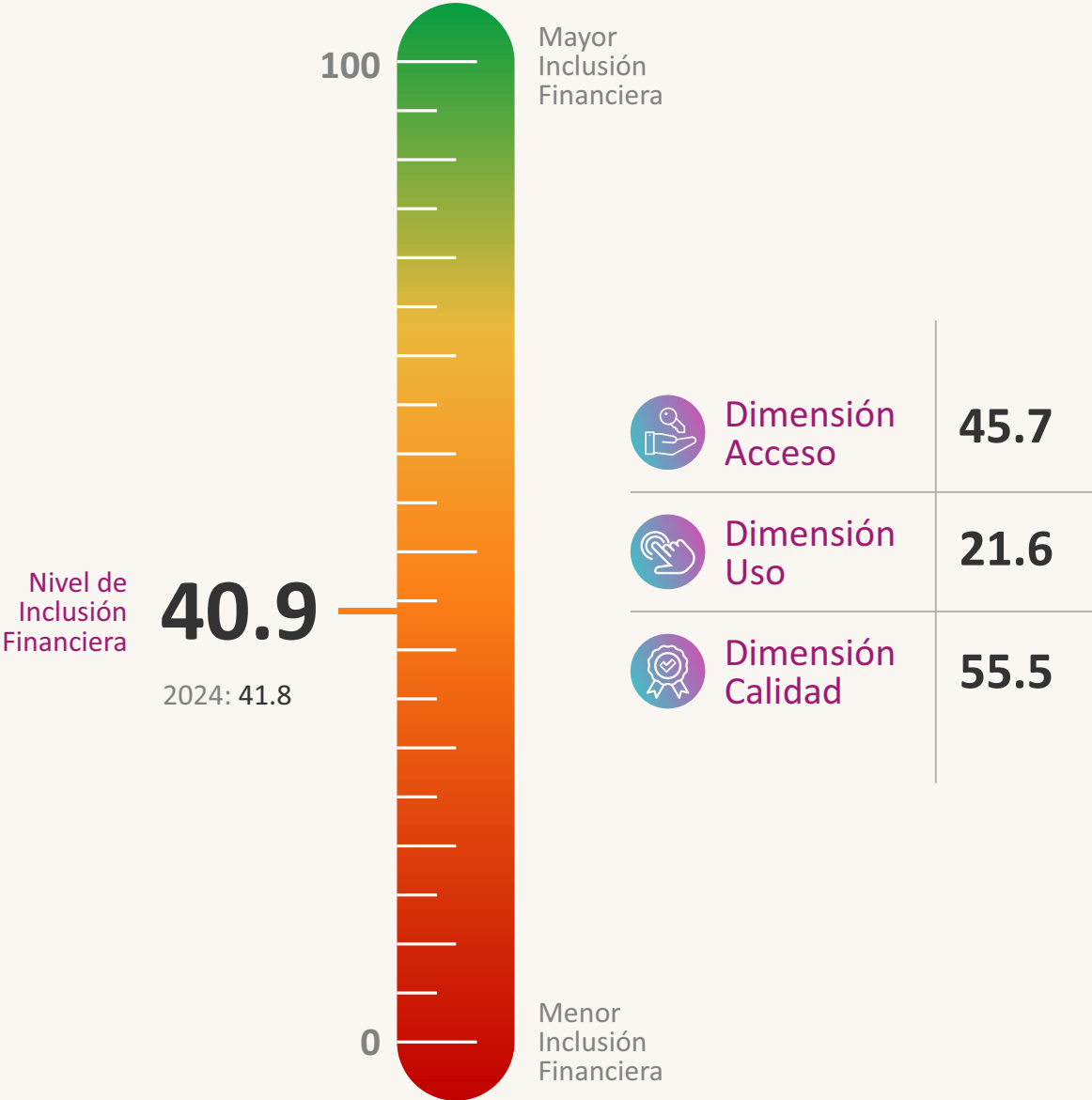
Dimensión Calidad

	Total 2025	Total 2024	Total 2023	Total 2022
Puntaje dimensión Calidad	63.7	47.1	52.2	54.9
Confianza (% confía algo + confía totalmente)				
12 Confianza en el sistema financiero	30%	23%	23%	26%
Calidad (% que evalúa bien o muy bien)				
13 Evaluación general de la imagen de las entidades financieras	16%	17%	18%	19%
14 Evaluación general de la facilidad para obtener un producto de ahorro o crédito	22%	7%	19%	16%
15 Evaluación general de la amplitud física del sistema financiero	26%	10%	26%	24%
16 Evaluación general de la variedad de productos de ahorro y crédito que ofrece el sistema financiero	21%	22%	24%	28%
17 Evaluación general de los costos a los usuarios del sistema financiero	10%	9%	16%	17%
18 Evaluación general de la utilidad de medios digitales	40%	42%	42%	42%
19 Seguridad percibida (se siente seguro o muy seguro de realizar transacciones)	22%	14%	20%	12%



CUSCO

Cusco



Tamaño de la muestra:	210
Margen de error:	± 6.8%



Dimensión Acceso

	Total 2025	Total 2024	Total 2023	Total 2022
Puntaje dimensión Acceso	45.7	45.7	49.1	39.8
Infraestructura financiera				
1 Tiene barreras para uso de infraestructura financiera	62%	62%	46%	-
Conocimiento de productos				
2 Promedio de financieros que conoce	6.20	6.95	6.17	5.32
Tenencia de productos				
3 Promedio de productos de ahorro/seguros que tiene	1.61	1.67	1.53	1.71
4 Promedio de productos de crédito que tiene	0.49	0.64	0.65	0.53
5 Promedio de entidades de la cual es cliente	1.83	1.62	1.51	1.38
6 Tenencia de productos de crédito en entidad financiera				
Fuera del sistema financiero	24%	1%	2%	1%
Dentro del sistema financiero	34%	42%	47%	38%
No tiene	42%	58%	51%	61%
7 Promedio de barreras para tener productos financieros	0.68	1.17	0.60	0.89



Dimensión Uso

	Total 2025	Total 2024	Total 2023	Total 2022
Puntaje dimensión Uso	21.6	23.9	23.4	17.3
Transacciones básicas				
8 Frecuencia de uso al mes de productos financieros	5.19	5.19	3.63	4.39
9 Utiliza medios formales para realizar transferencias	28%	32%	30%	30%
Ingresos				
10 Recibe ingresos a través del sistema financiero				
Efectivo	47%	15%	26%	11%
Recibe a cuenta de terceros	8%	5%	4%	3%
Recibe a cuentas a su nombre	19%	32%	40%	24%
No tiene ingresos	26%	48%	30%	62%
Ahorro				
11 Ahorra a través del sistema financiero				
Ahorra fuera del sistema	10%	15%	12%	14%
Ahorra dentro del sistema	17%	17%	14%	13%
No ahorra	73%	68%	74%	74%



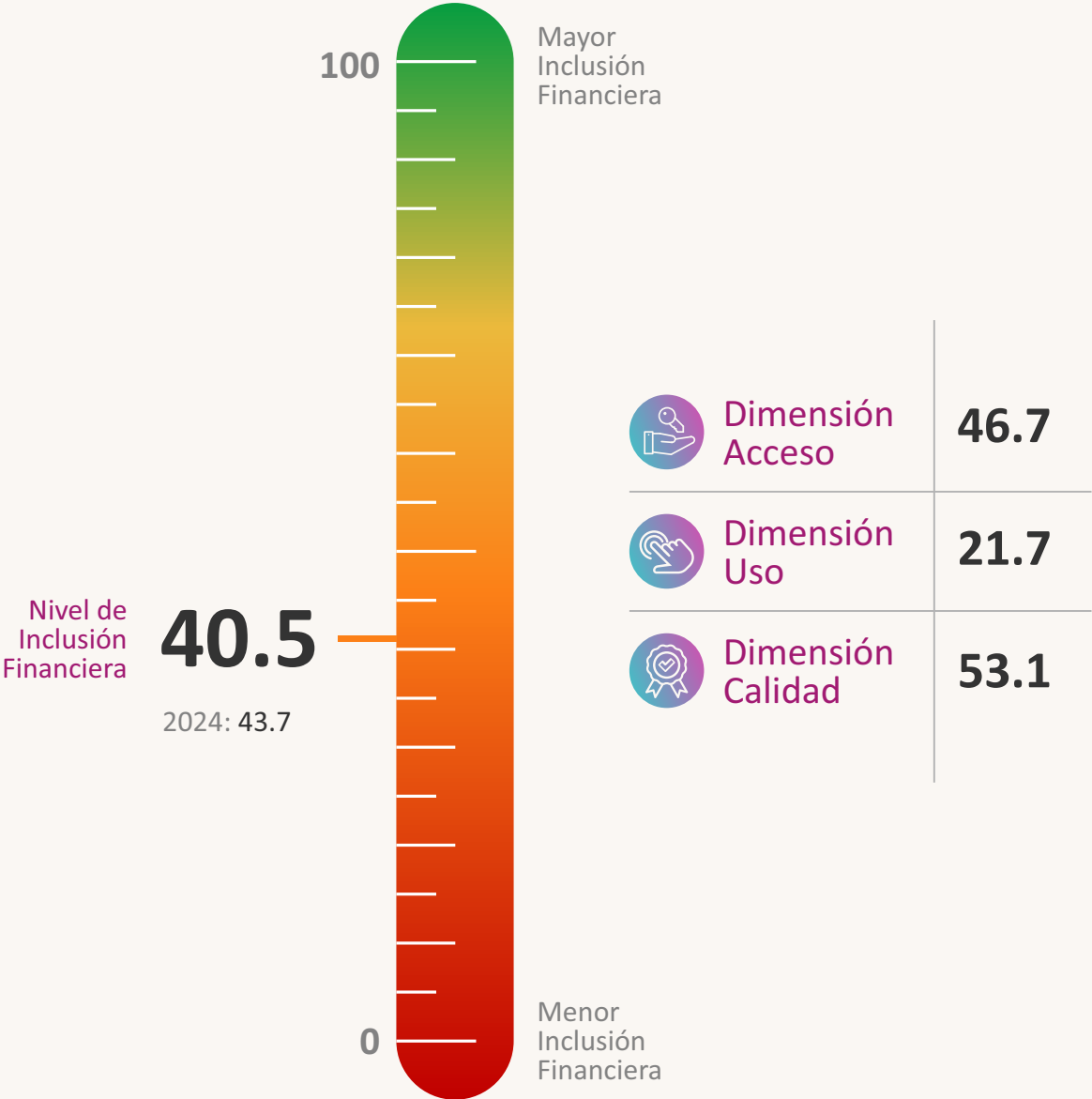
Dimensión Calidad

	Total 2025	Total 2024	Total 2023	Total 2022
Puntaje dimensión Calidad	55.5	55.7	49.4	44.7
Confianza (% confía algo + confía totalmente)				
12 Confianza en el sistema financiero	21%	19%	21%	22%
Calidad (% que evalúa bien o muy bien)				
13 Evaluación general de la imagen de las entidades financieras	9%	19%	14%	9%
14 Evaluación general de la facilidad para obtener un producto de ahorro o crédito	6%	16%	11%	10%
15 Evaluación general de la amplitud física del sistema financiero	8%	24%	18%	20%
16 Evaluación general de la variedad de productos de ahorro y crédito que ofrece el sistema financiero	21%	23%	14%	12%
17 Evaluación general de los costos a los usuarios del sistema financiero	9%	12%	9%	17%
18 Evaluación general de la utilidad de medios digitales	45%	56%	44%	34%
19 Seguridad percibida (se siente seguro o muy seguro de realizar transacciones)	14%	20%	17%	25%



JUNÍN

Junín



Tamaño de la muestra:	201
Margen de error:	± 6.9%



Dimensión Acceso

	Total 2025	Total 2024	Total 2023	Total 2022
Puntaje dimensión Acceso	46.7	47.1	43.6	36.7
Infraestructura financiera				
1 Tiene barreras para uso de infraestructura financiera	35%	47%	45%	-
Conocimiento de productos				
2 Promedio de financieros que conoce	6.66	7.73	6.17	6.30
Tenencia de productos				
3 Promedio de productos de ahorro/seguros que tiene	1.71	1.82	1.61	1.62
4 Promedio de productos de crédito que tiene	0.46	0.54	0.39	0.38
5 Promedio de entidades de la cual es cliente	1.64	1.53	1.54	1.18
6 Tenencia de productos de crédito en entidad financiera				
Fuera del sistema financiero	2%	2%	2%	5%
Dentro del sistema financiero	28%	33%	27%	30%
No tiene	70%	65%	70%	66%
7 Promedio de barreras para tener productos financieros	0.82	0.72	0.84	1.31



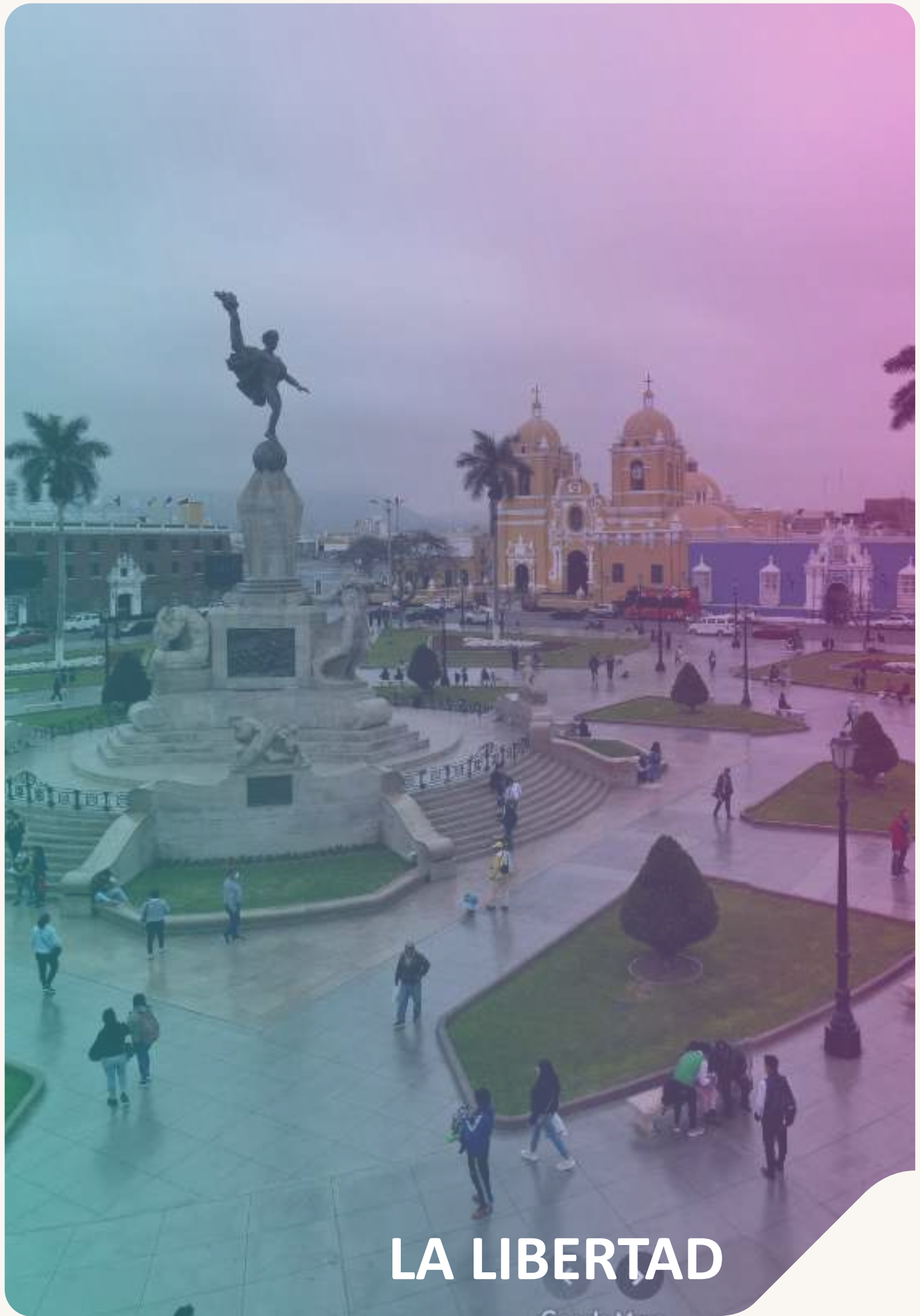
Dimensión Uso

	Total 2025	Total 2024	Total 2023	Total 2022
Puntaje dimensión Uso	21.7	28.7	19.2	16.3
Transacciones básicas				
8 Frecuencia de uso al mes de productos financieros	6.72	7.70	2.11	2.48
9 Utiliza medios formales para realizar transferencias	21%	32%	24%	23%
Ingresos				
10 Recibe ingresos a través del sistema financiero				
Efectivo	22%	17%	8%	20%
Recibe a cuenta de terceros	2%	3%	10%	6%
Recibe a cuentas a su nombre	30%	43%	29%	18%
No tiene ingresos	46%	38%	53%	56%
Ahorro				
11 Ahorra a través del sistema financiero				
Ahorra fuera del sistema	8%	7%	14%	5%
Ahorra dentro del sistema	16%	18%	16%	15%
No ahorra	76%	75%	70%	81%



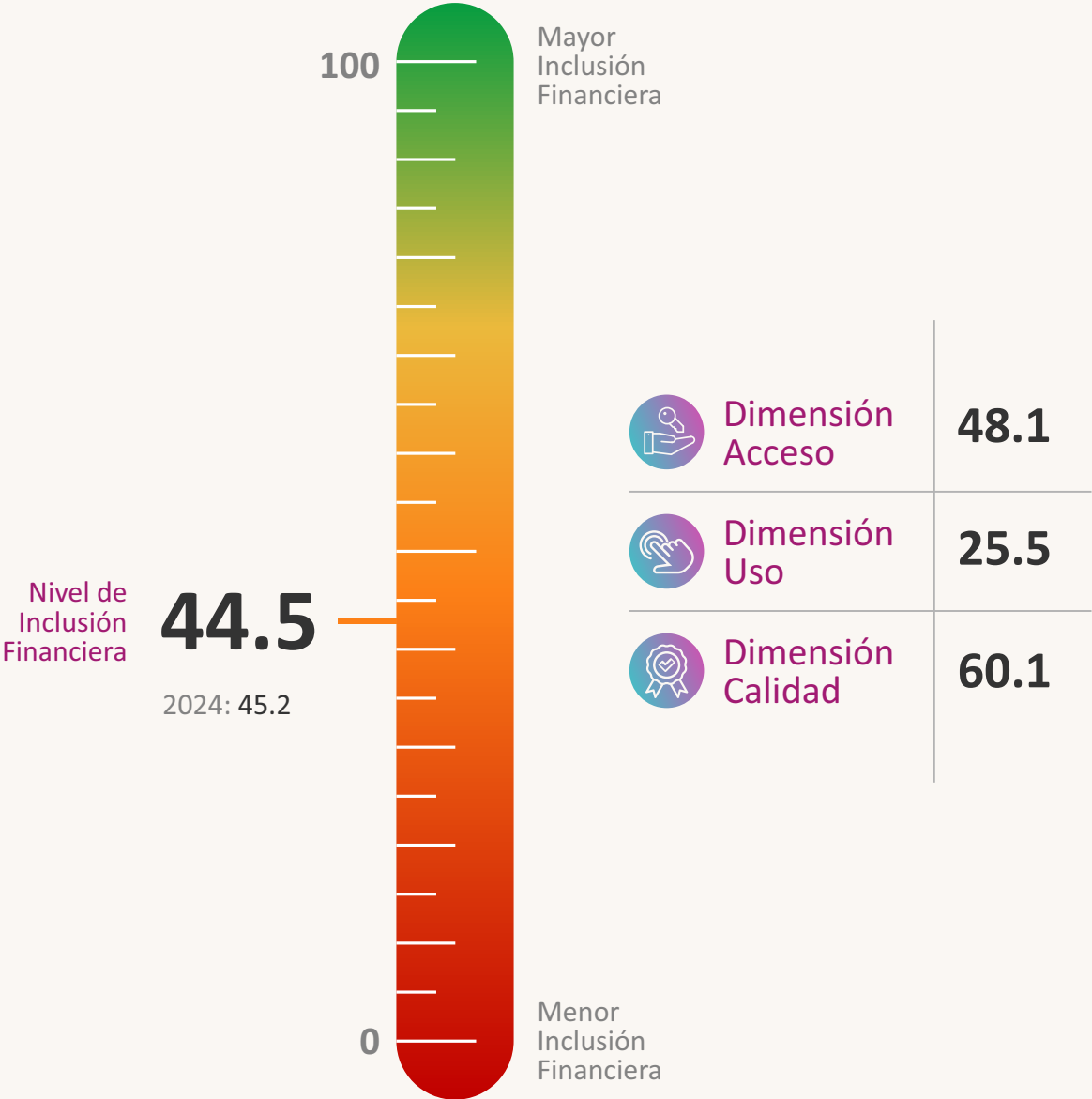
Dimensión Calidad

	Total 2025	Total 2024	Total 2023	Total 2022
Puntaje dimensión Calidad	53.1	55.2	52.2	56.3
Confianza (% confía algo + confía totalmente)				
12 Confianza en el sistema financiero	21%	32%	28%	26%
Calidad (% que evalúa bien o muy bien)				
13 Evaluación general de la imagen de las entidades financieras	11%	16%	18%	17%
14 Evaluación general de la facilidad para obtener un producto de ahorro o crédito	16%	19%	17%	17%
15 Evaluación general de la amplitud física del sistema financiero	17%	29%	18%	25%
16 Evaluación general de la variedad de productos de ahorro y crédito que ofrece el sistema financiero	17%	20%	12%	18%
17 Evaluación general de los costos a los usuarios del sistema financiero	7%	11%	12%	11%
18 Evaluación general de la utilidad de medios digitales	54%	57%	51%	43%
19 Seguridad percibida (se siente seguro o muy seguro de realizar transacciones)	18%	25%	22%	10%



LA LIBERTAD

La Libertad



Tamaño de la muestra:	280
Margen de error:	± 5.9%



Dimensión Acceso

	Total 2025	Total 2024	Total 2023	Total 2022
Puntaje dimensión Acceso	48.1	46.9	42.7	41.4
Infraestructura financiera				
1 Tiene barreras para uso de infraestructura financiera	27%	39%	39%	-
Conocimiento de productos				
2 Promedio de financieros que conoce	7.99	8.70	8.25	7.20
Tenencia de productos				
3 Promedio de productos de ahorro/seguros que tiene	1.71	1.79	1.50	2.10
4 Promedio de productos de crédito que tiene	0.39	0.40	0.29	0.38
5 Promedio de entidades de la cual es cliente	1.66	1.59	1.41	1.40
6 Tenencia de productos de crédito en entidad financiera				
Fuera del sistema financiero	1%	0%	0%	2%
Dentro del sistema financiero	28%	25%	22%	28%
No tiene	71%	75%	78%	70%
7 Promedio de barreras para tener productos financieros	0.92	0.88	1.07	0.98



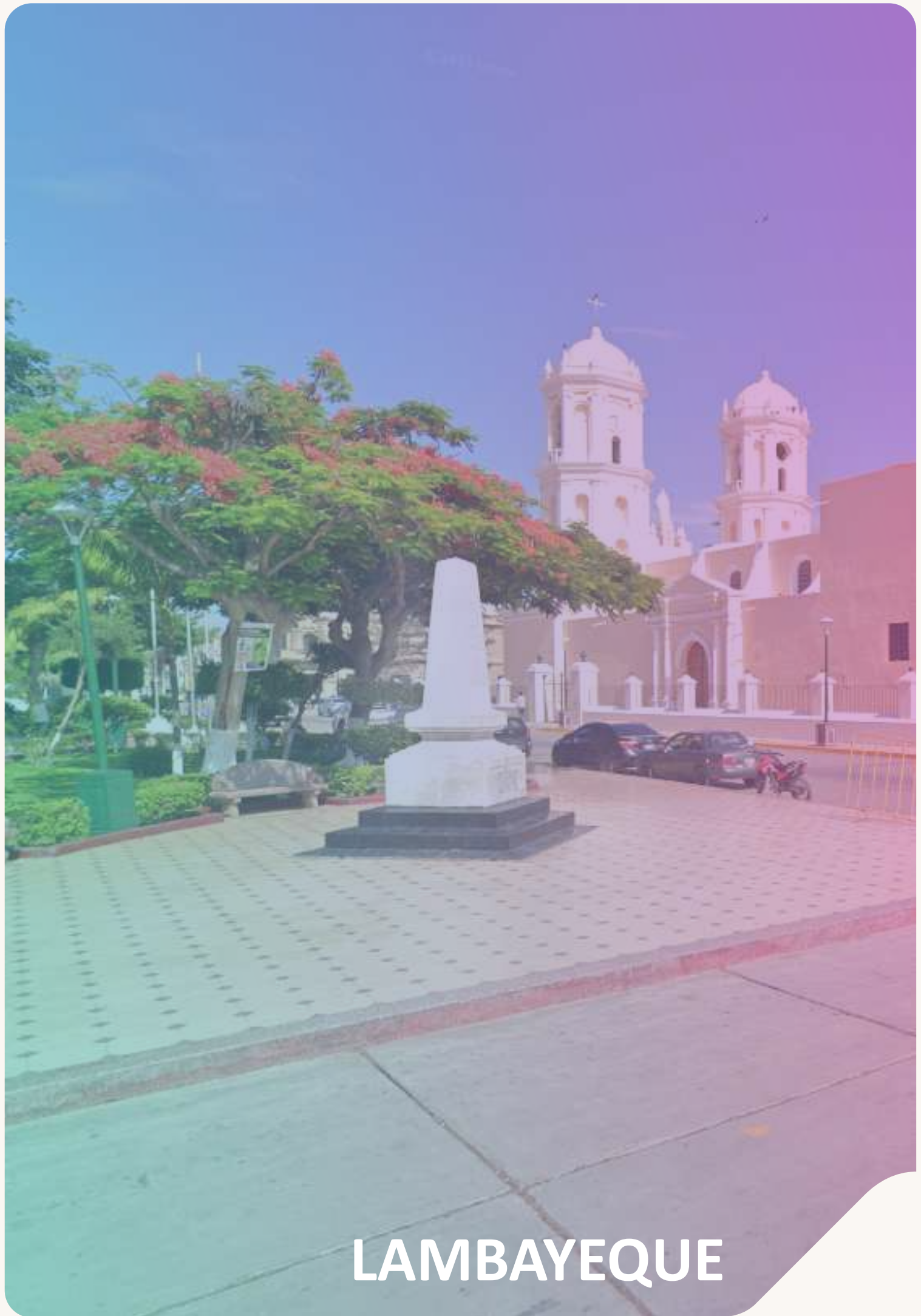
Dimensión Uso

	Total 2025	Total 2024	Total 2023	Total 2022
Puntaje dimensión Uso	25.5	29.5	22.9	20.4
Transacciones básicas				
8 Frecuencia de uso al mes de productos financieros	9.22	10.11	5.22	3.58
9 Utiliza medios formales para realizar transferencias	25%	31%	30%	24%
Ingresos				
10 Recibe ingresos a través del sistema financiero				
Efectivo	23%	15%	24%	21%
Recibe a cuenta de terceros	1%	2%	4%	7%
Recibe a cuentas a su nombre	29%	42%	33%	30%
No tiene ingresos	47%	41%	39%	42%
Ahorro				
11 Ahorra a través del sistema financiero				
Ahorra fuera del sistema	14%	14%	8%	12%
Ahorra dentro del sistema	16%	17%	15%	13%
No ahorra	70%	69%	77%	75%



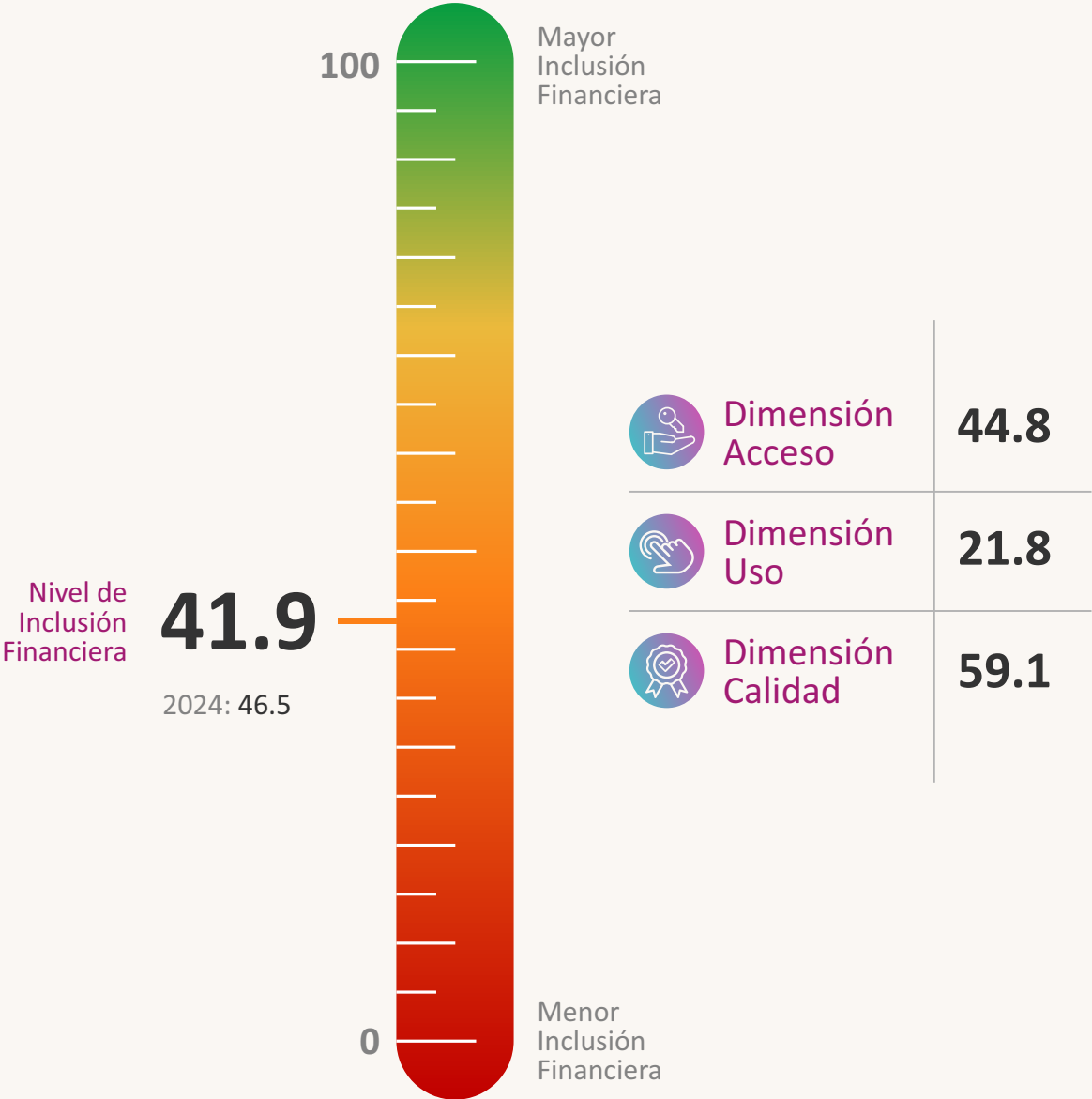
Dimensión Calidad

	Total 2025	Total 2024	Total 2023	Total 2022
Puntaje dimensión Calidad	60.1	59.3	58.2	60.4
Confianza (% confía algo + confía totalmente)				
12 Confianza en el sistema financiero	26%	31%	32%	24%
Calidad (% que evalúa bien o muy bien)				
13 Evaluación general de la imagen de las entidades financieras	14%	20%	19%	23%
14 Evaluación general de la facilidad para obtener un producto de ahorro o crédito	13%	23%	20%	22%
15 Evaluación general de la amplitud física del sistema financiero	16%	23%	26%	33%
16 Evaluación general de la variedad de productos de ahorro y crédito que ofrece el sistema financiero	16%	29%	25%	27%
17 Evaluación general de los costos a los usuarios del sistema financiero	10%	18%	14%	22%
18 Evaluación general de la utilidad de medios digitales	53%	66%	61%	57%
19 Seguridad percibida (se siente seguro o muy seguro de realizar transacciones)	29%	23%	30%	12%



LAMBAYEQUE

Lambayeque



Tamaño de la muestra:	200
Margen de error:	± 6.9%



Dimensión Acceso

	Total 2025	Total 2024	Total 2023	Total 2022
Puntaje dimensión Acceso	44.8	48.0	46.5	41.0
Infraestructura financiera				
1 Tiene barreras para uso de infraestructura financiera	33%	36%	37%	-
Conocimiento de productos				
2 Promedio de financieros que conoce	8.45	7.80	8.74	7.98
Tenencia de productos				
3 Promedio de productos de ahorro/seguros que tiene	1.57	1.74	1.70	2.11
4 Promedio de productos de crédito que tiene	0.32	0.45	0.41	0.36
5 Promedio de entidades de la cual es cliente	1.56	1.66	1.52	1.31
6 Tenencia de productos de crédito en entidad financiera				
Fuera del sistema financiero	1%	1%	0%	0%
Dentro del sistema financiero	23%	31%	29%	23%
No tiene	76%	68%	71%	76%
7 Promedio de barreras para tener productos financieros	1.15	0.83	1.07	1.25



Dimensión Uso

	Total 2025	Total 2024	Total 2023	Total 2022
Puntaje dimensión Uso	21.8	29.3	23.8	18.7
Transacciones básicas				
8 Frecuencia de uso al mes de productos financieros	9.43	9.97	7.13	2.94
9 Utiliza medios formales para realizar transferencias	22%	32%	32%	26%
Ingresos				
10 Recibe ingresos a través del sistema financiero				
Efectivo	10%	11%	11%	24%
Recibe a cuenta de terceros	2%	4%	3%	4%
Recibe a cuentas a su nombre	27%	41%	28%	29%
No tiene ingresos	61%	43%	58%	43%
Ahorro				
11 Ahorra a través del sistema financiero				
Ahorra fuera del sistema	12%	10%	12%	14%
Ahorra dentro del sistema	8%	13%	15%	11%
No ahorra	80%	78%	73%	75%



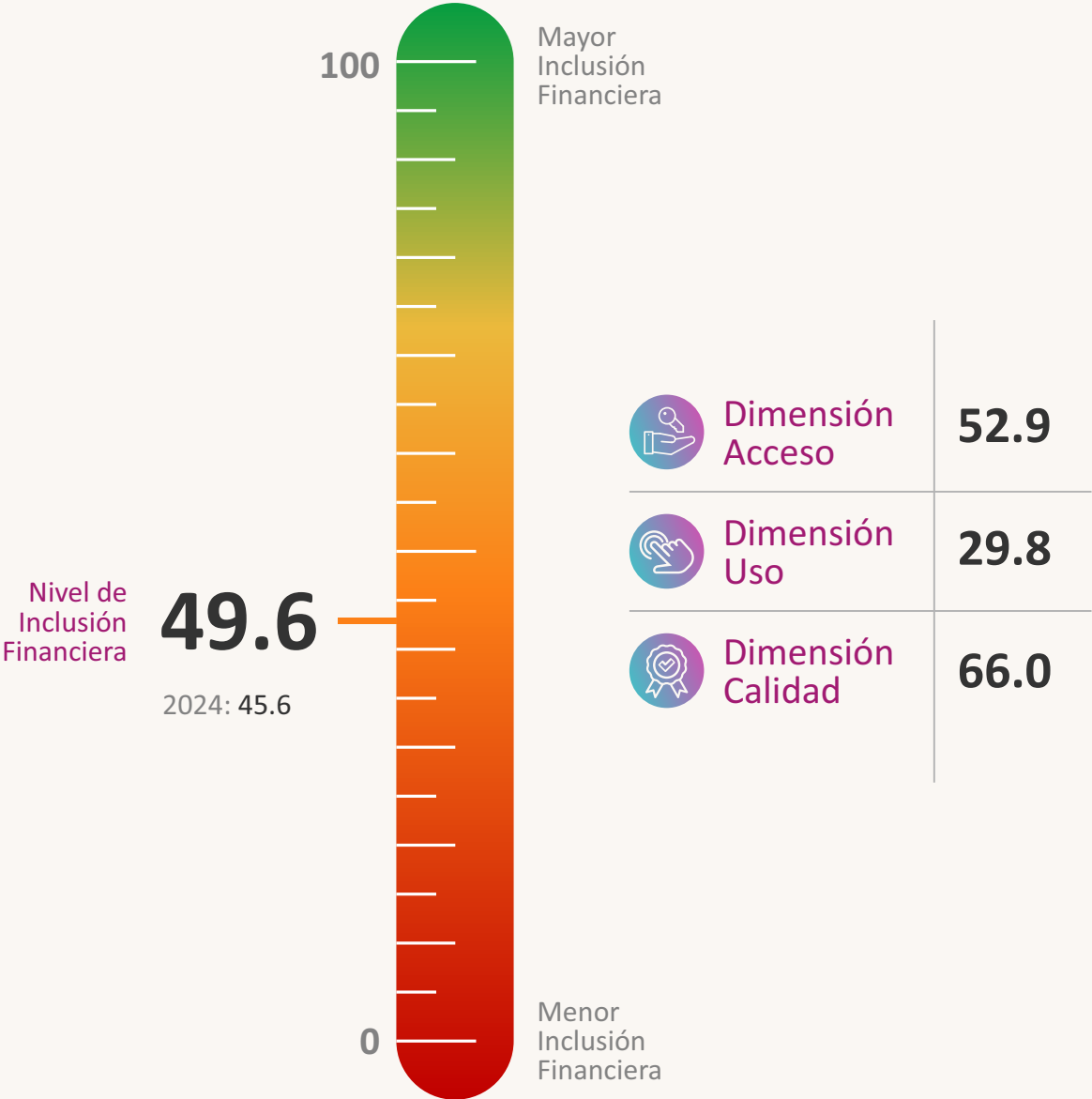
Dimensión Calidad

	Total 2025	Total 2024	Total 2023	Total 2022
Puntaje dimensión Calidad	59.1	62.3	60.1	55.9
Confianza (% confía algo + confía totalmente)				
12 Confianza en el sistema financiero	27%	36%	31%	24%
Calidad (% que evalúa bien o muy bien)				
13 Evaluación general de la imagen de las entidades financieras	15%	14%	25%	20%
14 Evaluación general de la facilidad para obtener un producto de ahorro o crédito	21%	23%	25%	16%
15 Evaluación general de la amplitud física del sistema financiero	18%	29%	32%	27%
16 Evaluación general de la variedad de productos de ahorro y crédito que ofrece el sistema financiero	18%	22%	25%	19%
17 Evaluación general de los costos a los usuarios del sistema financiero	19%	17%	17%	14%
18 Evaluación general de la utilidad de medios digitales	58%	62%	63%	47%
19 Seguridad percibida (se siente seguro o muy seguro de realizar transacciones)	26%	25%	27%	10%



PIURA

Piura



Tamaño de la muestra:	260
Margen de error:	± 6.1%



Dimensión Acceso

	Total 2025	Total 2024	Total 2023	Total 2022
Puntaje dimensión Acceso	52.9	48.3	47.1	43.6
Infraestructura financiera				
1 Tiene barreras para uso de infraestructura financiera	39%	50%	33%	-
Conocimiento de productos				
2 Promedio de financieros que conoce	9.01	8.24	7.85	7.96
Tenencia de productos				
3 Promedio de productos de ahorro/seguros que tiene	1.98	1.81	1.59	2.26
4 Promedio de productos de crédito que tiene	0.62	0.49	0.44	0.51
5 Promedio de entidades de la cual es cliente	1.80	1.70	1.48	1.51
6 Tenencia de productos de crédito en entidad financiera				
Fuera del sistema financiero	3%	3%	1%	4%
Dentro del sistema financiero	38%	38%	33%	35%
No tiene	59%	60%	67%	61%
7 Promedio de barreras para tener productos financieros	0.68	0.89	0.88	1.12



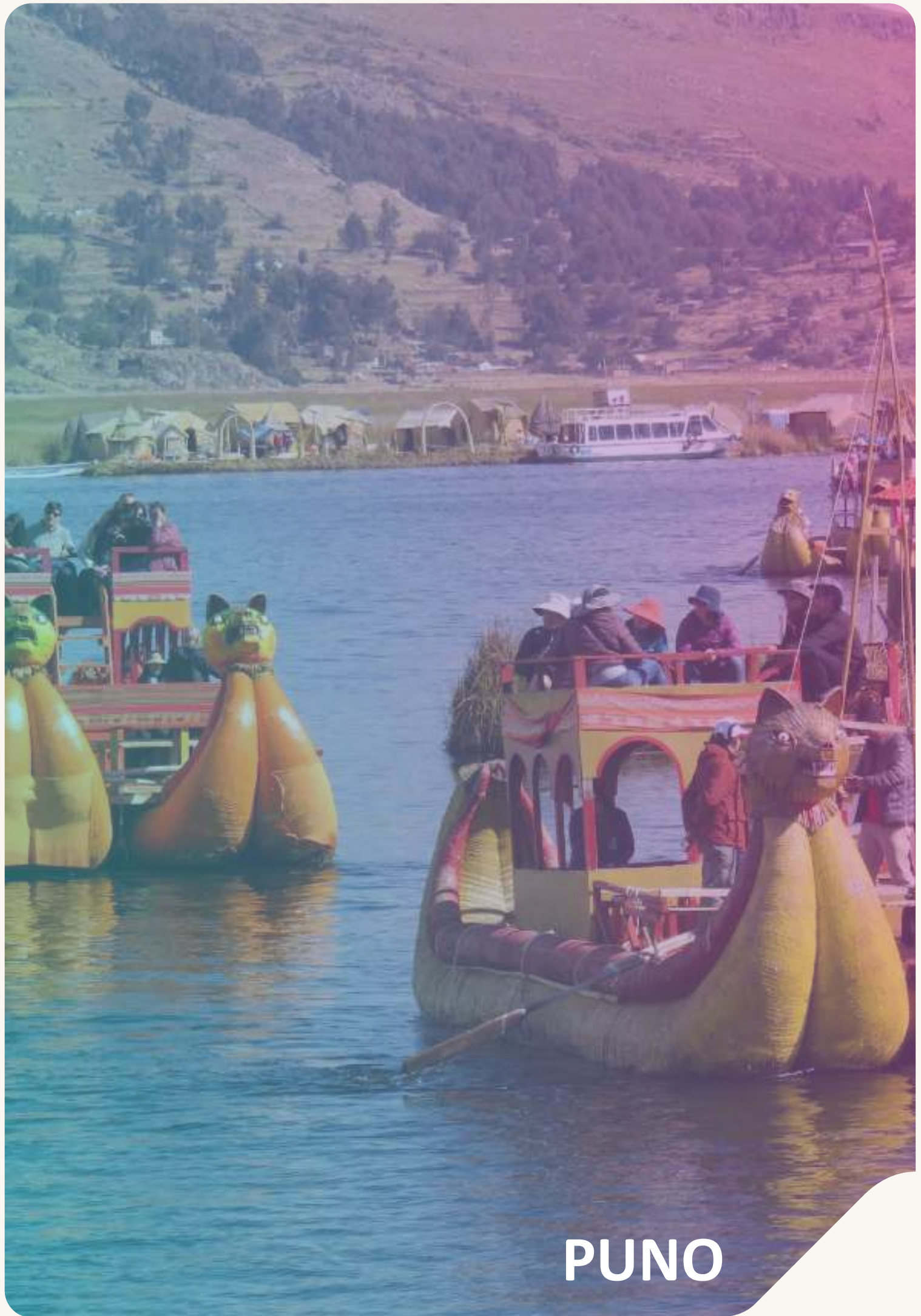
Dimensión Uso

	Total 2025	Total 2024	Total 2023	Total 2022
Puntaje dimensión Uso	29.8	24.6	20.6	17.9
Transacciones básicas				
8 Frecuencia de uso al mes de productos financieros	10.60	5.83	4.49	2.69
9 Utiliza medios formales para realizar transferencias	28%	25%	25%	21%
Ingresos				
10 Recibe ingresos a través del sistema financiero				
Efectivo	8%	7%	14%	12%
Recibe a cuenta de terceros	1%	3%	6%	15%
Recibe a cuentas a su nombre	44%	41%	30%	29%
No tiene ingresos	48%	50%	50%	45%
Ahorro				
11 Ahorra a través del sistema financiero				
Ahorra fuera del sistema	11%	13%	8%	10%
Ahorra dentro del sistema	15%	13%	15%	11%
No ahorra	74%	75%	78%	80%



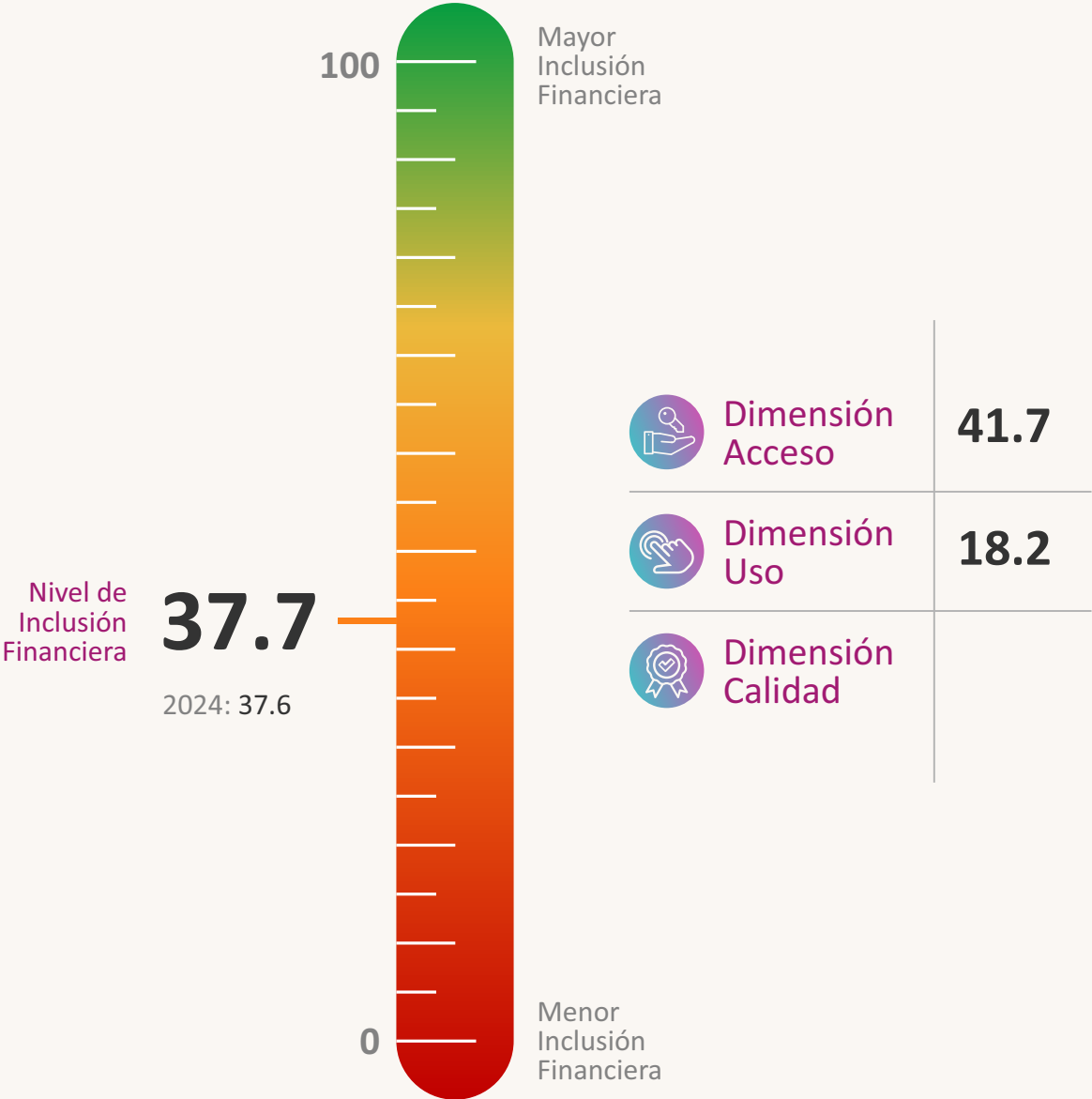
Dimensión Calidad

	Total 2025	Total 2024	Total 2023	Total 2022
Puntaje dimensión Calidad	66.0	62.2	61.6	60.5
Confianza (% confía algo + confía totalmente)				
12 Confianza en el sistema financiero	45%	35%	38%	26%
Calidad (% que evalúa bien o muy bien)				
13 Evaluación general de la imagen de las entidades financieras	25%	28%	23%	23%
14 Evaluación general de la facilidad para obtener un producto de ahorro o crédito	20%	31%	23%	24%
15 Evaluación general de la amplitud física del sistema financiero	30%	33%	28%	34%
16 Evaluación general de la variedad de productos de ahorro y crédito que ofrece el sistema financiero	30%	30%	28%	31%
17 Evaluación general de los costos a los usuarios del sistema financiero	14%	18%	16%	19%
18 Evaluación general de la utilidad de medios digitales	67%	58%	63%	52%
19 Seguridad percibida (se siente seguro o muy seguro de realizar transacciones)	30%	26%	24%	12%



PUNO

Puno



Tamaño de la muestra:	200
Margen de error:	± 6.9%



Dimensión Acceso

	Total 2025	Total 2024	Total 2023	Total 2022
Puntaje dimensión Acceso	41.7	38.5	33.1	33.4
Infraestructura financiera				
1 Tiene barreras para uso de infraestructura financiera	49%	65%	47%	-
Conocimiento de productos				
2 Promedio de financieros que conoce	5.21	4.53	3.13	4.60
Tenencia de productos				
3 Promedio de productos de ahorro/seguros que tiene	1.39	1.41	1.05	1.46
4 Promedio de productos de crédito que tiene	0.44	0.48	0.29	0.39
5 Promedio de entidades de la cual es cliente	1.51	1.42	1.05	0.94
6 Tenencia de productos de crédito en entidad financiera				
Fuera del sistema financiero	1%	1%	2%	2%
Dentro del sistema financiero	28%	34%	23%	29%
No tiene	70%	65%	75%	69%
7 Promedio de barreras para tener productos financieros	0.73	0.94	0.91	1.02



Dimensión Uso

	Total 2025	Total 2024	Total 2023	Total 2022
Puntaje dimensión Uso	18.2	19.1	12.3	11.1
Transacciones básicas				
8 Frecuencia de uso al mes de productos financieros	3.67	1.90	1.82	0.49
9 Utiliza medios formales para realizar transferencias	22%	27%	19%	19%
Ingresos				
10 Recibe ingresos a través del sistema financiero				
Efectivo	38%	28%	18%	38%
Recibe a cuenta de terceros	2%	1%	4%	2%
Recibe a cuentas a su nombre	25%	35%	11%	20%
No tiene ingresos	35%	36%	68%	41%
Ahorro				
11 Ahorra a través del sistema financiero				
Ahorra fuera del sistema	18%	15%	8%	15%
Ahorra dentro del sistema	12%	9%	16%	8%
No ahorra	69%	76%	77%	77%



Dimensión Calidad

	Total 2025	Total 2024	Total 2023	Total 2022
Puntaje dimensión Calidad	53.1	53.5	42.3	46.4
Confianza (% confía algo + confía totalmente)				
12 Confianza en el sistema financiero	16%	24%	9%	15%
Calidad (% que evalúa bien o muy bien)				
13 Evaluación general de la imagen de las entidades financieras	8%	12%	3%	8%
14 Evaluación general de la facilidad para obtener un producto de ahorro o crédito	10%	15%	3%	8%
15 Evaluación general de la amplitud física del sistema financiero	12%	17%	5%	15%
16 Evaluación general de la variedad de productos de ahorro y crédito que ofrece el sistema financiero	9%	10%	7%	9%
17 Evaluación general de los costos a los usuarios del sistema financiero	7%	8%	3%	6%
18 Evaluación general de la utilidad de medios digitales	40%	42%	20%	37%
19 Seguridad percibida (se siente seguro o muy seguro de realizar transacciones)	20%	12%	11%	11 %

8. Referencias

1. Ifageme, A., & Ramírez-Rondán, N. (2018). *Acceso de los hogares a los servicios financieros en Perú*. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA).
2. Aurazo, J., & Gasmi, F. (2024). *Financial inclusion transitions in Peru: Does labor informality play a role?* (Working Paper No. 1200). Bank for International Settlements (BIS).
3. Barrera, M., Robles, M. A., Uriarte, F., & Romero, L. (2022). *Inclusión financiera de deudores de créditos de consumo: Inserción, salida y reingreso al sistema financiero peruano* (Documento de Trabajo DT/01/2022). Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).
4. Garcia Bianchi, A., Santillan Leiba, R., & Sotomayor Valenzuela, N. (2020). *Determinantes del Ahorro Voluntario en el Perú: Evidencia de una Encuesta de Demanda* (Documento de Trabajo DT/01/2020). Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).
5. Nández Alonso, S. L., Jorge-Vazquez, J., Gallegos Arias, L., & Muñoz del Nogal, N. (2024). What Factors Are Limiting Financial Inclusion and Development in Peru? Empirical Evidence. *Economies*, 12(93).
<https://doi.org/10.3390/economies12040093>
6. Quispe Mamani, J. C., et al. (2024). Determinants of financial inclusion in households in Peru. *Frontiers in Sociology*, 9(1196651).
<https://doi.org/10.3389/fsoc.2024.1196651>
7. Sotomayor, N., Talledo, J., & Wong, S. (2018). *Determinantes de la inclusión financiera en el Perú: Evidencia Reciente* (Documento de Trabajo DT/06/2018). Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).
8. Talavera, A., Maehara, R., Benites, L., Arriaga, B., & Aybar-Flores, A. (2024). Evaluating Financial Inclusion in Peru: A Cluster Analysis Using Self-Organizing Maps. *Journal of Risk and Financial Management*, 17(549).
<https://doi.org/10.3390/jrfm17120549>
9. Vargas Florez, J. (2022). *Brechas de la inclusión financiera digital en Perú, en un contexto de crisis económica y sanitaria por el COVID-19*. Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).