

Lima, 17 de Diciembre de 2018

Señores

SUPERINTENDENCIA DEL MERCADO DE VALORES - SMV

Av. Santa Cruz 315.

Miraflores.-

Ref.: **Hechos de Importancia**

Atn.: Registro Público del Mercado de Valores

De nuestra consideración:

Nos dirigimos a Ustedes de conformidad con lo previsto en el artículo 28 del Texto Único Ordenado de la Ley del Mercado de Valores aprobado mediante Decreto Supremo N° 093-2002-EF, el Reglamento de Hechos de Importancia e Información Reservada aprobado por Resolución SMV N° 005-2014-SMV/0.

Nuestra empresa Financiera Efectiva S.A. cumple con adjuntarles copia de la entrevista realizada a nuestro Gerente Comercial el Sr. Juan Carlos Del Alcázar Chávez, publicada en la página 25 de la revista Semana Económica, en su edición del 16 de diciembre del presente año.

Sin otro particular, quedamos de ustedes.

“Nos enfocamos en eficiencias internas”

Juan Carlos del Alcázar, gerente comercial de Financiera Efectiva, explica cómo logró reducir de tres días a 30 minutos el procesamiento de millones de entradas para perfilar clientes.



¿En qué consiste su proceso de digitalización?

El proceso ha consistido en la implementación de herramientas de *big data*, inteligencia artificial y *machine learning* para hacer más eficiente la aprobación de créditos. La mayoría de las soluciones digitales que hemos implementado está enfocada en eficiencias internas, ya que muchos de los clientes no usan tecnología regularmente.

¿Qué acciones específicas han realizado?

Adquirimos un dispositivo de almacenamiento de datos de IBM que nos permite hacer un análisis estadístico en base a información pública, de redes sociales y el registro de identificación de la SBS, con *machine learning* supervisado. Procesamos 100 millones de entradas en 30 minutos; antes tomaba tres días. Esta herramienta nos permite tener un análisis personalizado por cliente y definir tasa de interés según el riesgo. Hemos lanzado hace dos semanas un WhatsAppBot que permite identificar si los clientes tienen créditos preaprobados con su DNI.

¿Han cambiado su estructura interna?

Creamos una nueva gerencia de transformación. Estamos buscando perfiles más digitales

y capacitando al personal. Los *data scientists* aún son escasos en el Perú. Un analista digital cuesta 25% más que un analista comercial.

¿Qué resultados han obtenido?

Hemos crecido más que el sector a nivel de colocaciones de créditos. El sector creció 10% este año; nosotros lo hicimos en más de 25%. La utilidad antes de impuestos fue S/29 millones en el 2017. Este año cerraremos en S/56 millones debido a que las nuevas herramientas nos permiten ofrecer tasas de interés personalizadas y hacer más eficiente el proceso de categorización de clientes y aprobación de créditos.

¿Qué planes tienen para el 2019?

En abril lanzaremos una herramienta que permitirá que los clientes tomen créditos con sólo presentar su DNI, en diez minutos, aún siendo no bancarizados. Además implementaremos Verified, que permitirá validar domicilio, trabajo e identidad, gracias a *big data* de distintas fuentes. Finalmente, renovaremos nuestro *hardware* para poder recolectar datos de cada transacción y mejorar continuamente el sistema. La inversión total será de cerca de US\$2,5 millones.