



## Finanzas

## Receta de la red

Financiera Efectiva alista el lanzamiento de tarjetas de crédito, préstamos vehiculares y cuentas CTS.

El negocio parece complejo y riesgoso: el 85% de las colocaciones se ubica fuera de Lima, el 75% de sus clientes es independiente, el sueldo familiar de su público objetivo varía entre S/ 1.500 y S/ 2.500 y sus ventanillas atienden todos los días de la semana.

José Antonio Iturriaga, gerente general de Financiera Efectiva, resalta que la operación no solo ha conseguido saldos positivos, sino que va camino a cerrar el 2018 como el mejor de sus 18 años de su historia, con una utilidad que bordea el 80% en los cinco primeros meses.

¿Cuál es su receta? El ejecutivo detalla que, al surgir como el brazo financiero del Grupo EFE (propietario de Tiendas EFE, La Curacao y Motocorp), aprovechan toda la red de distribución de la compañía, que les ha permitido ubicarse en 189 oficinas en todo el Perú.

Así, han registrado un crecimiento natural al cubrir la demanda de finan-

### CANALES Y ALIANZAS

- **DIGITALIZACIÓN.** La financiera busca alcanzar la omnicanalidad al 2020. El próximo año proyecta colocar S/ 10 millones con su chatbot.
- **MOTOS.** Aparte de Motocorp, Efectiva tiene alianzas con Honda, Yamaha y otras firmas. Posee el 15% de market share en este segmento.
- **MUNDIAL.** En su campaña de los primeros meses del año, financió 30.000 televisores por S/ 50 millones.

ciamiento de los NSE emergentes que compran motos y electrodomésticos.

“Cada vez que inauguran una tienda del grupo, tenemos una nueva agencia, incluso si un local se encuentra al lado del otro. En un mes llegamos a evaluar 150.000 solicitudes de créditos y, gracias a nuestro sistema

para reducir el riesgo, tenemos una mora de 3,8%”, comenta.

### PLANES

Si bien su vínculo con el retail ha generado un balance positivo, la nueva estrategia de Financiera Efectiva apunta a generar negocios fuera del Grupo EFE. Hoy el 40% de su facturación ya se explica por estas nuevas líneas, como los préstamos en efectivo de libre disponibilidad para viviendas y convenios para descuento en planilla, entre otros.

Su meta para el 2019 es que los nuevos rubros concentren el 50% de su operación. Para eso, alistan el lanzamiento de créditos vehiculares en el segundo semestre y, desde el próximo año, ofrecerán tarjetas de crédito y una cuenta CTS. También, tiene previsto contar con cuentas de ahorro.

Hasta el momento, ofrecen depósitos a plazos, con los que esperan captar S/ 500 millones para fin de año. Además de sus agencias, manejan una fuerza de ventas en campo y call centers, y están evaluando abrir entre 8 y 10 oficinas con puerta a la calle.

Asimismo, Iturriaga revela que su plan de expansión al 2020 incluye la emisión de bonos corporativos por S/ 200 millones, y en agosto proyectan colocar unos S/ 50 millones. □