

## ENTREVISTA José Antonio Iturriaga, gerente general de Financiera Efectiva

# “Crédito en efectivo será nuestro producto de mayor crecimiento”

Financiera del Grupo EFE prevé desembolsar este año créditos hasta por S/ 1,200 millones. Financiamiento de electrodomésticos crecerá 5%. A fin de año lanzará tarjeta de crédito.

**MARCO ALVA PINO**  
marco.alva@diariogestion.com.pe

Financiera Efectiva aspira a convertirse en alternativa de financiamiento de familias peruanas emergentes. Esa visión significa ampliar la oferta de productos más allá del financiamiento de electrodomésticos, indicó a **Gestión** José Antonio Iturriaga.

¿Qué resultados tuvo Financiera Efectiva en el 2018?

El portafolio de créditos creció 35% por segundo año consecutivo, lo cual nos permitió duplicar las utilidades respecto del 2017. Además, cerramos con un ROE (rentabilidad patrimonial) récord de 22.3% y una mora de 3.7%, un mínimo histórico.

¿Cómo se pueden explicar esos números?

La estrategia que implementamos desde inicios del 2017 nos está funcionando. Queremos consolidar nuestro liderazgo en el financiamiento de electrodomésticos, pero también hemos lanzado nuevos productos, como créditos en efectivo, préstamos por convenio, hipotecas Mivivienda y financiamiento de motos fuera de las tiendas del grupo (La Curacao, Tiendas EFE y Motocorp). La diversificación ha sido clave.

¿Cómo es la composición del portafolio de préstamos de la financiera actualmente?

Aproximadamente, el 35% son créditos para electrodomésticos, 35% créditos en efectivo, 20% financiamiento de motos y 10% préstamos Mivivienda y otros.

¿Qué monto de créditos proyectan desembolsar este año?

En el 2018, desembolsamos S/ 990 millones y este año esperamos colocar unos S/ 1,200 millones. Estamos enfocados en los sectores emergentes, principalmente C y D, y el nuestro es básicamente un negocio de consumo de ticket pequeño.

¿Cómo prevé que se distribuirán estos desembolsos por tipo de crédito?

De los S/ 1,200 millones, unos S/ 400 millones van a financiar electrodomésticos, S/ 150 millones a motos, y el resto se reparte entre Mivivienda, efectivo, convenios y motos en distribuidoras fuera del Grupo EFE.

¿Cuál será el producto estrella en su crecimiento?

Este año, para nosotros, será el crédito en efectivo. Pero no porque el mercado de este producto crezca, sino porque esperamos atender a una porción mayor. En un año ya hemos duplicado nuestro “market share” de crédito en efectivo.

¿A quiénes otorgan los préstamos en efectivo?

Es un negocio relativamente nuevo que estamos empujando con fuerza. Está dirigido a clientes del grupo que ya han trabajado con nosotros en los últimos diez años, y que suman más de cinco millones. Esperamos desembolsar casi S/ 500 millones



DIANA CHÁVEZ

**Posibilidad.** Financiera Efectiva no descarta la compra de otras entidades financieras que puedan añadirle valor, dijo Iturriaga.

### BANCARIZACIÓN ES COSTOSA

## El 45% de los que reciben primer crédito no paga

Hay mucho espacio para hacer inclusión financiera, consideró José Antonio Iturriaga, CEO de Financiera Efectiva. “Al año, se bancarizan en Perú entre 100,000 y 150,000 personas, lo que es muy poco”, dijo. Estimó que bancarizar el país es muy caro, tanto en términos regulatorios como de cobranzas, por el alto grado de informalidad.

de préstamos en efectivo este año, que es un crecimiento de 80% respecto del 2017.

¿Qué destino les dan los clientes a los créditos en efectivo?

Reveló que en el Perú entre el 35% y el 45% de los clientes que reciben su primer crédito no pagan. Financiera Efectiva maneja hasta 17 segmentos de clientes de acuerdo con su perfil de riesgo, para los cuales las tasas de interés de préstamos van de 23% hasta 80%. El peor perfil es el de un trabajador independiente, menor de 25 años y que habita en una vivienda alquilada, dijo.

Diría que el 50% va a consumo y la otra mitad a algún tipo de actividad comercial. El ticket promedio de este crédito es de S/ 2,200 y el plazo máximo de 18 meses.

### HOJA DE VIDA

**Nombre:** José Antonio Iturriaga Travezán.  
**Cargo:** CEO de Financiera Efectiva desde el 2017.  
**Profesión:** Abogado por la Universidad de Lima.  
**Otros estudios:** MBA en Universidad de Piura y CEO Program en Kellogg Executive Education.

¿Qué esperan para el financiamiento de electrodomésticos?

Estamos proyectando crecer entre 4% y 5% este año, frente a la expansión de 13% del 2018, que fue especialmente bueno por el Mundial de Fútbol. Probablemente, el mercado de electrodomésticos no crezca o más bien decaiga; entonces vamos a ganar participación.

¿Cuáles son características de los “créditos electro”?

El monto promedio de estos préstamos ha subido en los últimos años, hasta S/1,800, porque la gente ahora compra televisores de 40 pulgadas para arriba. También se está financiando teléfonos celulares. Y el plazo máximo de financiamiento que damos es de 24 meses.

¿Qué nuevos productos lanzarán próximamente?

En el último trimestre del año, lanzaremos una tarjeta de crédito Visa con la idea de recuperar a los clientes que hemos perdido en el tiempo. También tenderemos un nuevo core bancario y estamos evaluando, para el segundo semestre, un proyecto para financiar a microempresas con el Fondo Crecer de Cofide.

### DEUDA PÚBLICA

MANUEL MELGAR



**MEF.** Ofrecerá bonos que operan en el sistema Euroclear.

## MEF lanza oferta de intercambio y recompra de bonos

El Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) lanzó una oferta de intercambio y/o recompra de bonos soberanos para los inversionistas que actualmente poseen estos títulos de deuda.

A fin de contribuir con el desarrollo del mercado de deuda pública, consolidar la liquidez de los bonos soberanos y mejorar el perfil de vencimientos de la deuda interna, el MEF hará una operación de intercambio y recompra de los bonos que vencen en agosto del 2020 y febrero del 2029.

Desde ayer y hasta el jueves, los inversionistas podrán intercambiar bonos que vencen en dichas fechas, por bonos soberanos que expiran en febrero del 2029 y que operan en la plataforma Euroclear. Estos últimos poseen la ventaja de ofrecerse en mercados internacionales al ser de fácil liquidación, explicaron ejecutivos bancarios.

Quienes no puedan participar del intercambio, podrán acceder a la recompra de sus bonos soberanos que vencen en agosto del 2020 y febrero del 2029, recibiendo en efectivo el precio de mercado correspondiente, precisó el MEF.