

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES



Un modelo de negocio financiero inclusivo: El caso de Financiera Efectiva

**Informe Profesional para optar el Título de Licenciado en Economía
que presenta el Bachiller:**

JAVIER FRANCISCO SÁNCHEZ GRIÑÁN CABALLERO

ASESOR: Sr. Martín Naranjo Landerer

Lima - 2017

Un modelo de negocio financiero inclusivo: El caso de Financiera Efectiva

El presente informe busca explicar la creación y desarrollo de una financiera de consumo que a través de crédito para financiar la adquisición de bienes, genera acceso al sistema financiero. Contribuye también, a la mejora del nivel de vida de sus clientes que siendo en su mayoría, de bajos ingresos de la población, acceden al bien mismo que suele ser de beneficio familiar, no existiendo muchas alternativas en el mercado que faciliten la compra de los mismos.

La idea es compartir las diferentes etapas del crecimiento alcanzado empezando con un universo muy reducido de clientes y lugares de atención, sobre la base de un modelo de acompañamiento a las ventas de una cadena retail, en este caso vinculada a la financiera pero el modelo aplica a situaciones distintas también. Este aspecto es importante porque el interés en el cliente lo activa la cadena inicialmente y la financiera lo complementa con la oportunidad del otorgamiento del crédito.

Es clave en el desarrollo entender algunos aspectos básicos que tienen que ver con mantener el enfoque hacia el cliente y conocer sus características porque dado que, no existen modelos decisionales predictivos para segmentos sin registro bancario, es fundamental el proceso paralelo de aprendizaje y construcción de las variables determinantes para la creación de protocolos de procedimiento y decisión, que alineen con la calidad del crédito y apetito de riesgo de la institución. Es decir, cómo se logró construir sobre criterios cualitativos de actividad y vivienda, referidos a la base de la población una política de crédito de acceso masivo.

Los logros alcanzados por la financiera, ayudan también, para mostrar que sistemas de control de tasas no hubieran permitido esa expansión de clientes con acceso al crédito, en línea con objetivos macro del país de inclusión financiera. Es importante en esta parte comprender que dadas las características del segmento, hay asociado un alto costo operacional a través de procesos manuales realizados por personal alineado al segmento, que hace labores de contacto, verificación y cobro de la operación. Esta situación, condiciona la tasa de interés pues en primera impresión aparenta haber un elevado margen operativo, pero este se reduce una vez se incluyen los costos operacionales de gestión de campo.

Otro tema relevante como aporte al conocimiento del comportamiento crediticio del sector, está vinculado a la cualidad del crédito pues al satisfacer puntualmente una necesidad de un bien de uso mayormente familiar, se genera un valor intangible en la preferencia de pago y por lo tanto de la calidad del portafolio.

El resultado luego de 12 años, muestra algunos indicadores inusuales en la industria bancaria como el sostener niveles de riesgo a pesar de crecimientos de cartera exponenciales, que pasaron de 6,000 a 320,000 clientes vigentes (más 500,000 “dormidos”) con niveles de exclusividad como proveedor financiero de aproximadamente 40% los últimos años y hasta 78% si consideramos clientes que además de Efectiva, son atendidos por otra entidad financiera del sistema peruano.

Contenido

| | | |
|------|--|----|
| 1. | Introducción | 3 |
| 2. | Marco conceptual | 7 |
| 2.1. | Inclusión financiera: Estudios y tratados anteriores | 7 |
| 2.2. | Obstáculos y oportunidades para la inclusión financiera | 13 |
| 2.3. | La Informalidad como obstáculo de la Inclusión Financiera: Población Económicamente Activa Informal (PEAI) | 17 |
| 3. | Evolución del sector microfinanciero peruano | 20 |
| 3.1. | Desarrollo y evolución del sector microfinanciero | 20 |
| 3.2. | Evolución de los agregados de la Inclusión Financiera | 30 |
| 3.3. | Profundidad financiera: posición internacional | 37 |
| 4. | Financiera Efectiva S.A: Un modelo de negocio inclusivo | 39 |
| 4.1. | Grupo EFE | 39 |
| 4.2. | Financiera Efectiva | 41 |
| 4.3. | Ciente Efectiva | 45 |
| 4.4. | Modelo de riesgos enfocado al segmento | 49 |
| 4.5. | Indicadores y resultados | 52 |
| 4.6. | Estructura de fondeo | 57 |
| 5. | Conclusiones | 60 |
| | Bibliografía | 63 |

1. Introducción

La inclusión financiera tiene varios aspectos a revisar. Es usual ver que diferentes trabajos de investigación sobre el tema vinculan las micro y pequeñas empresas y su nivel de acceso. De hecho, en el documento de J. León, M. Sánchez y G. Jopen sobre “Determinantes del acceso y uso de servicios financieros de las microempresas en el Perú”, el análisis se enfoca en aportar criterios de cómo se genera la demanda, dada la heterogeneidad de las MYPES, para lo que realizan un relevamiento de campo que da luces sobre las diferencias, y complementan esto con matices de análisis de la importancia del género. De otro lado, G. Aguilar utiliza el Indicador de Boone para medir la competencia y evolución de las microfinancieras para lo que diferencia “Crédito Mes” del “Crédito Otros” que incluye las operaciones de consumo.

El presente informe no aborda el tema MYPES o Créditos Mes, pues la experiencia que se compartirá es muy particular en la medida que se vincula a financiamientos de consumo, pero con resultados importantes en inclusión financiera. De este modo, se tratará de explicar cómo una financiera inexistente hace 13 años cuenta hoy con más de 300,000 clientes de la base de la población y probablemente durante todos estos años, ha contribuido a incorporar más de 200,000 personas al Sistema Financiero formal

En cualquier escenario, estamos frente a un hecho poco discutido acerca de que la inclusión financiera por sí sola no asegura mejora a las familias, su análisis se origina en la búsqueda de soluciones a un problema de fondo: **Cómo mejorar las condiciones de vida de poblaciones de bajos ingresos.**

El crecimiento de la economía en los últimos años, casi sin duda ha servido para mejorar el nivel de ingreso de las familias, pero no para asegurar que sean parte del circuito formal de la economía. Cabe precisar que estos casos se refieren a aquellos considerados como exclusión forzada tal como los distinguen Jaramillo, Aparicio y Cevallos.

En esa idea, se ha tratado de simplificar el enfoque bajo la visión bastante aceptada que la inclusión financiera es vehículo importante para incorporar a los agentes al circuito formal de la economía. Entonces, es relevante para reducir la informalidad que finalmente es causante de buena parte de las trabas permitiendo marginación respecto de los beneficios del mundo formal

al tiempo que limita la capacidad decisional acerca de inversiones en negocios, educación, salud, vivienda etc. y en consecuencia, impide mejoras en los niveles de productividad.

En un artículo reciente, “La casi imposible formalización en el Perú” (Gestión 2017), Efraín González de Olarte explica la informalidad como consecuencia de 3 factores: un Estado débil y lejano, incapaz de solucionar problemas a la población; bajos niveles de productividad que no cubren costos de formalidad; y por último, una cultura individualista que además asume que el Estado siempre debe actuar como “auxilio” de las dificultades.

Sobre esta base, se debe considerar que ha habido mitigantes como un importante aumento de redes de corresponsalía, pero aun así se mantienen las brechas y dentro de ellas, casos como Lima y provincias que muestran poca mejoría.

La banca tradicional privada no logra penetrar estos mercados adecuadamente y sus intentos de hacerlo muestran que están lejos del esfuerzo por conocer y entender las particularidades que la diversidad geográfica y regional del país tiene. De modo que siguen ofreciendo productos o servicios “empaquetados” (incluida la parte formal contractual) para realidades diferentes que las que hay que atender.

En los últimos años, la inclusión financiera ha ido tomando importancia en la agenda de diferentes países e instituciones internacionales. Es por eso que en la actualidad se considera que es un aspecto relevante para lograr 7 de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible propuestos por la ONU (Banco Mundial 2017), vinculados a mejoras en las condiciones de vida de la población.

Tanto el Grupo de los Veinte (G-20) como el Grupo Banco Mundial han planteado acciones concretas para poder llevar a cabo la inclusión financiera. El primero renovó el Plan de Acción para la Inclusión Financiera que se propuso para el 2015, y además ha generado la plataforma Global Partnership for Financial Inclusion para los países y entidades interesada en contribuir en la inclusión financiera que no necesariamente pertenecen al grupo (Banco Mundial 2017).

El segundo ha desarrollado dos iniciativas que promueven la inclusión financiera: el Acceso universal a servicios financieros para fines del 2020 (UFA2020), en el que se compromete a que 1000 millones de adultos tengan acceso a una cuenta de transacciones; y los Programas de

evaluación del sector financiero, que consisten en llevar a cabo evaluaciones por el Banco Mundial y el FMI para fortalecer los sistemas financieros de los países.

De esta manera, desde el 2010, más de 55 países se han comprometido a realizar acciones para acelerar la inclusión financiera, y más de 30 están elaborando o ya han implementado una estrategia nacional sobre inclusión financiera (Banco Mundial 2017).

El interés por los distintos países y entidades surge por los preocupantes indicadores a nivel mundial sobre el acceso al sistema financiero. Al día de hoy, aproximadamente 2000 millones de adultos en el mundo no cuentan con una cuenta básica. El 59% de ellos aduce que esto ocurre por la falta de dinero, lo que da cuenta de que los servicios financieros no están siendo asequibles para los más pobres. Además, más de 200 millones de microempresas y pequeñas y medianas empresas no cuentan con suficiente financiamiento para crecer debido a que carecen de garantías e historiales crediticios. (Banco Mundial 2017). En el Perú, recién en el 2014 se crea la Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera (CMIF) para poder elaborar la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera que fue publicada en el 2015 (CMIF 2015: 4).

De esta manera, el presente informe tiene el objetivo de mostrar el modelo de negocio desarrollado por Financiera Efectiva que apostó por atender a sectores que no son parte del sistema financiero tradicional, habiendo logrado incluir al sistema financiero formal a más de 200 mil familias, mejorando sus niveles de vida, brindándoles acceso y bienestar. Junto con ello, Financiera Efectiva, contrario a lo que tradicionalmente podría esperarse, mostró durante el período analizado índices de gestión y rentabilidad por encima del promedio del subsector de empresas financieras. Esto se logró mediante el desarrollo de un modelo de riesgos propio que fue mejorado constantemente. Es muy poco común en los registros de sistemas financieros, encontrar instituciones que hayan crecido en número de veces como Financiera Efectiva y hayan podido mantener indicadores de calidad y gestión estables y positivos.

Es preciso señalar que Financiera Efectiva ha contribuido a desarrollar la inclusión financiera en el país desde el 2004, es decir, 10 años antes de que desde el Estado se ejecuten acciones para elaborar la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera y en un contexto en el que la mayoría de entidades financieras se concentraban en los niveles socioeconómicos más altos y de la capital.

De acuerdo con ello, el informe consta de cuatro capítulos. En el primer capítulo se desarrolla el marco conceptual referido a la inclusión financiera, en donde se revisan los últimos tratados que sobre el tema han sido desarrollados. El segundo capítulo nos introduce al análisis del sistema microfinanciero, el que se comportó como un importante agente y vehículo del proceso de inclusión financiera en el país. El capítulo tercero se encuentra referido a destacar la participación de Financiera Efectiva en el sector microfinanciero desde el año 2004 en que se crea Edpyme Efectiva, con especial énfasis en el desarrollo de su modelo de negocios. Finalmente, el cuarto capítulo presenta las principales conclusiones del informe.



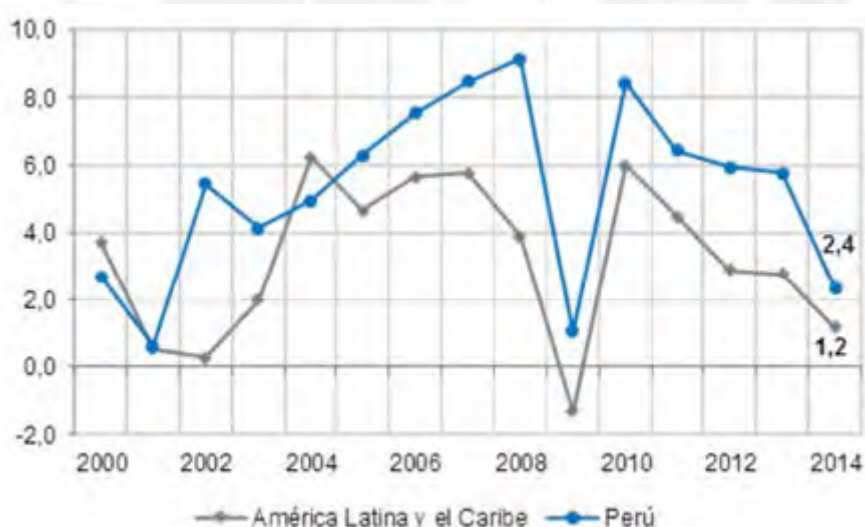
2. Marco conceptual

2.1. Inclusión financiera: Estudios y tratados anteriores

Desde hace veinte años, la economía peruana ha venido atravesando por un contexto macroeconómico favorable y positivo, que la han posicionado, en términos regionales, como una de las economías de mayor crecimiento.

De acuerdo con el documento de la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera de la Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera, el PBI en el Perú, entre los años 2000 y 2015 ha tenido, en promedio, un crecimiento anual de 5,3% (CMIF 2015: 5). Este porcentaje ha estado constantemente por encima del promedio latinoamericano, como se puede ver en el gráfico número 1. Esto quiere decir que no sólo el crecimiento de la economía peruana tiene una cifra elevada, sino que, en el tiempo ha mostrado también, un comportamiento estable.

Gráfico número 1: Crecimiento anual del PBI en América Latina y el Perú desde el año 2000 al 2014



Fuente: Estrategia Nacional de Inclusión Financiera

Esta situación ha generado una mejora en los índices de ingresos promedio per cápita de la población, lo que a su vez, ha contribuido a reducir los niveles de pobreza en el país. Sin embargo, para poder llevar a cabo una reducción aún más significativa de la pobreza es necesario fomentar el acceso e integración de un mayor número de personas al circuito formal

de la economía, principalmente, de los grupos más vulnerables; mediante el desarrollo de infraestructura, el mayor uso de tecnología de la información, la mejora de la calidad de servicios como educación y salud y los servicios financieros (Jaramillo, Aparicio, Cevallos 2013: 2).

Este último factor es clave ya que permite que los niveles socioeconómicos más bajos se beneficien de una serie de oportunidades propias del mercado:

“El acceso al sistema financiero resulta una herramienta importante para generar oportunidades y permite insertar a los hogares dentro de los beneficios del mercado” (Jaramillo, Aparicio, Cevallos 2013: 2).

Según el Banco Mundial (2017), la inclusión financiera es el nivel de acceso de la población a distintos productos y servicios financieros como pagos, transferencias, ahorro, seguros y créditos, que son prestados responsable y sosteniblemente. El acceso a estos servicios financieros permite a las familias poder planificar sus actividades económicas, poder emprender o mejorar un negocio, invertir en educación y salud, así como sobrellevar riesgos y crisis financieras.

De acuerdo con Jaramillo, Aparicio y Cevallos, el sistema financiero es una herramienta fundamental que permite acceder a las familias a los beneficios del mercado, entre otras razones, porque pueden acceder a créditos que les permita financiar inversiones para sus negocios o necesidades de gastos como la educación de los hijos; pueden acceder complementariamente también a seguros, en caso los proyectos de inversión se encuentren en riesgo por algún evento inesperado o fatalidad como accidentes o enfermedades de algún miembro de la familia; y, también pueden contar con un espacio seguro en donde guardar su dinero. (2013: 2)

Sin embargo, a pesar de que el crecimiento macroeconómico del país está por encima del promedio latinoamericano, aún las cifras sobre el sistema financiero están por debajo de algunos países de la región aunque el mercado de capitales haya crecido y se haya desarrollado en forma importante en los últimos años, como se puede ver en la tabla número 2.

Tabla número 2: Indicadores de profundización financiera en América Latina

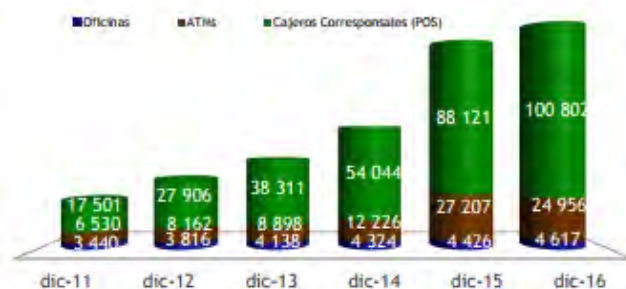
| | Sistema Financiero | | | | Mercado de Capitales | | | |
|-------------------------|---------------------------------|--|-----------------|---------------------------|---|---|----------------|--|
| | Créditos de los bancos privados | Cuentas en una institución financiera formal | Spread Bancario | Ranking «Z» de los bancos | Capitalización Bursátil de los mercados de valores + stock de deuda privada | Capitalización bursátil de los mercados de valores sin contar las 10 empresas top | Ratio Turnover | Volatilidad del precio de las acciones |
| | (% PIB) | (% individuos + 15) | (%) | | (% de PIB) | (% del total de cap.) | (%) | (%) |
| | Profundidad | Acceso | Eficiencia | Estabilidad | Profundidad | Acceso | Eficiencia | Estabilidad |
| Chile | 82.2 | 42.2 | 4.0 | 15.1 | 145.5 | 53.3 | 10.0 | 19.3 |
| Colombia | 37.5 | 30.4 | 6.5 | 6.5 | 57.7 | 22.9 | 8.5 | 20.2 |
| México | 18.5 | 27.4 | 4.4 | 21.9 | 51.7 | 35.0 | 30.2 | 25.2 |
| Perú | 31.0 | 20.6 | 14.0 | 13.1 | 56.2 | 36.1 | 3.3 | 32.4 |
| Ingresos medios-altos | 42.2 | 44.4 | 5.5 | 12.7 | 32.0 | 46.9 | 7.0 | 23.6 |
| Latinoamérica (mediana) | 31.4 | 27.7 | 7.6 | 13.6 | 20.7 | 35.0 | 3.0 | 30.3 |
| Mundial (mediana) | 36.9 | 38.2 | 6.2 | 13.6 | 41.5 | 47.4 | 17.4 | 29.4 |

Fuente: Estrategia Nacional de Inclusión Financiera

Los indicadores de inclusión financiera han aumentado significativamente a lo largo de los años, pero las brechas en cuanto a cobertura geográfica de los servicios financieros no han logrado reducirse. Según el reporte de indicadores de inclusión financiera de la SBS del 2016, la disponibilidad de la red de atención de Sistema Financiero ha incrementado en los últimos 5 años. Un ejemplo de esto es el número de oficinas, ATMs y Cajeros corresponsales que han pasado de 27,471 a 130,375 entre el 2011 y el 2016.

Tal como se puede apreciar en el siguiente gráfico muestra que esto se debe sobre todo al crecimiento exponencial de los Cajeros Corresponsales que pasaron de haber más de 17 mil en el 2011 a más de 100 mil en el 2016:

Gráfico número 3: Número de Oficinas, ATMs y Cajeros Corresponsales del Sistema Financiero



Fuente: SBS

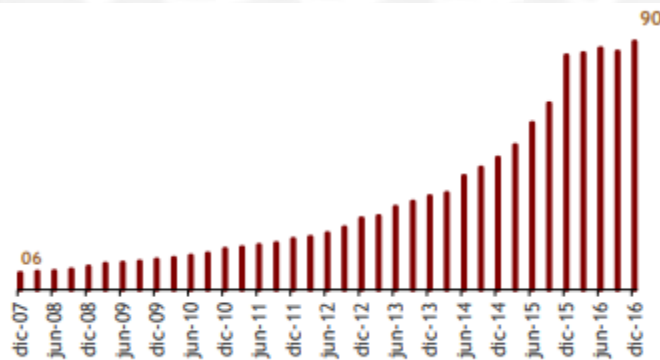
Otro indicador de la evolución favorable de los servicios financieros se puede apreciar también en el total de puntos de atención por cada 100 mil habitantes y en el total de canales de atención por cada 1000 Km2. En el primer caso, los puntos de atención por cada 100 mil habitantes han ido incrementando de 148 en el 2011 a 648 en el 2016 (ver gráfico 4); mientras que los canales de atención por cada 1000 Km2 en el país se han elevado en casi 10 años de 6 canales de atención a 90 en el 2016 (ver gráfico 5):

Gráfico número 4: Total de puntos de atención y Total de puntos de atención por cada 100 mil habitantes



Fuente: SBS

Gráfico número 5: Total de canales de atención por cada 1000 Km2



Fuente: SBS

Como se puede apreciar, a nivel nacional ha habido un gran avance en los últimos años en términos de inclusión financiera. Sin embargo, si se observan las cifras por región, aún queda

mucho trabajo por hacer, sobre todo en las zonas rurales y de mayor pobreza del país, en donde quizá una de las principales barreras es la rentabilidad de los agentes financieros.

La tabla número 6 muestra las diferencias en la disponibilidad de la red de atención del Sistema Financiero entre regiones como Lima y otras como Loreto o Cajamarca, pertenecientes al quintil más pobre del Perú.

Mientras que en Lima, el número de puntos de atención por 100 mil habitantes al 2016 es de 850; y el de Callao, de 774, en Cajamarca, Loreto, Huancavelica y Ayacucho, el número de puntos de atención por cada 100 mil habitantes es de 382, 204, 195 y 271 respectivamente, siendo Cajamarca parte de las regiones con densidad poblacional más elevada. Lo mismo ocurre con el número de los puntos de atención por cada 1000 Km². En el caso de Lima es de 1479 y en el de Callao de 34,020. En cambio, en Cajamarca es de 92; en Loreto, de 3; Huancavelica 24; y Ayacucho 25. Es decir que en provincias no se llega a 1 punto de atención por km² incluso en las provincias más grandes como Loreto.

Tabla número 6: Disponibilidad de la red de atención del Sistema Financiero por Departamento

| Departamento | N° Oficinas / 100 mil habitantes adultos | | N° ATMs / 100 mil habitantes adultos | | N° Cajeros Corresponsales/ 100 mil habitantes adultos | | N° puntos de atención ¹⁾ por cada 100 mil habitantes adultos | | N° canales de atención ²⁾ por cada 1 000 km ² | |
|---------------|--|--------|--------------------------------------|--------|---|--------|---|--------|---|--------|
| | dic-11 | dic-16 | dic-11 | dic-16 | dic-11 | dic-16 | dic-11 | dic-16 | dic-11 | dic-16 |
| Amazonas | 13 | 19 | 10 | 20 | 23 | 286 | 46 | 325 | 2 | 19 |
| Ancash | 17 | 20 | 17 | 67 | 35 | 385 | 69 | 472 | 12 | 85 |
| Apurímac | 17 | 26 | 10 | 44 | 20 | 329 | 47 | 399 | 5 | 44 |
| Arequipa | 25 | 30 | 42 | 138 | 211 | 1013 | 277 | 1180 | 31 | 150 |
| Ayacucho | 14 | 17 | 10 | 53 | 18 | 202 | 41 | 271 | 3 | 25 |
| Cajamarca | 14 | 18 | 13 | 44 | 35 | 320 | 62 | 382 | 14 | 92 |
| Callao | 16 | 17 | 41 | 138 | 123 | 619 | 180 | 774 | 6 510 | 34 020 |
| Cusco | 17 | 26 | 29 | 141 | 57 | 397 | 103 | 563 | 10 | 55 |
| Huancavelica | 9 | 13 | 5 | 36 | 15 | 146 | 28 | 195 | 3 | 24 |
| Huánuco | 11 | 16 | 9 | 37 | 23 | 285 | 44 | 337 | 5 | 40 |
| Ica | 20 | 28 | 36 | 158 | 90 | 510 | 146 | 696 | 30 | 154 |
| Junín | 17 | 25 | 18 | 74 | 81 | 543 | 117 | 641 | 20 | 110 |
| La Libertad | 17 | 22 | 28 | 97 | 71 | 471 | 115 | 590 | 42 | 245 |
| Lambayeque | 19 | 22 | 30 | 102 | 85 | 571 | 134 | 695 | 59 | 345 |
| Lima | 22 | 25 | 59 | 198 | 151 | 627 | 232 | 850 | 358 | 1 479 |
| Loreto | 9 | 12 | 19 | 49 | 14 | 144 | 43 | 204 | 1 | 3 |
| Madre de Dios | 28 | 29 | 28 | 97 | 34 | 152 | 89 | 277 | 1 | 3 |
| Moquegua | 29 | 38 | 27 | 119 | 72 | 462 | 128 | 619 | 10 | 48 |
| Pasco | 16 | 21 | 9 | 30 | 38 | 302 | 63 | 353 | 5 | 26 |
| Piura | 19 | 26 | 26 | 94 | 62 | 308 | 107 | 428 | 27 | 119 |
| Puno | 12 | 20 | 10 | 37 | 16 | 180 | 38 | 237 | 4 | 26 |
| San Martín | 14 | 19 | 15 | 39 | 55 | 478 | 84 | 536 | 7 | 52 |
| Tacna | 27 | 28 | 34 | 148 | 58 | 607 | 119 | 783 | 15 | 107 |
| Tumbes | 21 | 25 | 25 | 79 | 47 | 359 | 93 | 463 | 27 | 142 |
| Ucayali | 11 | 18 | 19 | 70 | 47 | 572 | 77 | 661 | 2 | 17 |
| Nacional | 19 | 23 | 35 | 124 | 94 | 501 | 148 | 648 | 19 | 90 |

Fuente: SBS

En el siguiente mapa se puede ver de manera más clara cómo es que en los quintiles más pobres hay menor número de puntos de atención del Sistema Financiero:

Mapa número 7: Número de puntos de atención por departamento según nivel de pobreza



Fuente: SBS

Esto ocurre por diversos factores socio-económicos que explican estas diferencias en el sistema financiero. Según Jaramillo, Aparicio y Cevallos, existen dos grupos grandes en la población: los que son usuarios de servicios financieros formales y los que no son usuarios de servicios financieros formales (2013: 5).

Dentro del grupo de personas que no son usuarios de servicios financieros formales, están los que eligen no usarlos por motivos culturales, religioso o porque consideran que no necesitan de estos servicios y prefieren usar efectivo. También los que tienen acceso indirecto, pues conviven con un familiar que sí usa los servicios financieros. A esto se le denomina como “exclusión voluntaria”. Del otro lado está el grupo de personas que no usan los servicios financieros porque no tienen acceso. Es decir, este grupo de personas quieren utilizar los servicios financieros, pero no pueden hacerlo por determinadas razones. A esto se le denomina “exclusión involuntaria” (Jaramillo, Aparicio y Cevallos 2013: 5).

Dentro de las razones por las cuales existen personas excluidas involuntariamente por el sistema financiero, las dos más importantes son la falta de información respecto a los ingresos y el riesgo crediticio (impago) de las personas. Esto ocurre porque las instituciones financieras

buscan darles préstamos a personas con ingresos demostrables y suficientes para pagarlo, de manera que se reduzca el riesgo de impago. Además, buscan también ofrecer una plataforma de pago y cuentas de depósito cuando tienen información de que los montos económicos de un grupo de personas son idóneos:

“Esto último, se encuentra fuertemente relacionado a los ingresos y capacidad de ahorro que tengan las personas que habitan una localidad” (Jaramillo, Aparicio y Cevallos 2013: 5).

Otras razones de la exclusión involuntaria son los marcos contractuales e información crediticia de un lugar, y la poca adaptación de los productos financieros a determinadas grupos de personas. En el primer caso, muchas veces para las instituciones financieras es muy costoso obtener la información crediticia de una localidad o establecer contratos con las personas, con lo cual llevar servicios financieros resulta inviable. En el segundo caso, los productos financieros son muy costosos o con determinadas características excluyentes para un grupo de la población. (Jaramillo, Aparicio y Cevallos 2013: 5)

2.2. Obstáculos y oportunidades para la inclusión financiera

Junto a estos factores, existen también ciertos obstáculos y oportunidades identificadas por el Center of Financial Inclusion que concuerdan con lo menciona por Jaramillo, Aparicio y Cevallos, y que se explica en mayor detalle. Dentro del Estudio “Oportunidades y Obstáculos para la Inclusión Financiera en el Perú”, se menciona que uno de los obstáculos más importantes para los avances de la inclusión financiera es la educación financiera limitada que existe en la población. Sin embargo, es importante mencionar que esto se debe a que constantemente se ha puesto más atención en los factores vinculados a la demanda que a los de la oferta. Aunque la educación financiera es clave para informar a la población acerca de los productos y servicios financieros, para el caso peruano los factores relacionados a la oferta son más relevantes por la actual imposibilidad de llevar los servicios financieros a las zonas más alejadas (Álvarez 2013: 9).

El problema de la oferta de los servicios financieros se evidencia en que solo hay un crecimiento del mercado en zonas que ya han sido atendidas. Es decir que el mercado no se abre a nuevas zonas que en la actualidad están excluidas del sistema financiero:

“El crecimiento de mercado solo en zonas ya penetradas ha ocasionado una sobreoferta, y la presencia de múltiples instituciones financieras en distintas zonas o regiones. (...) Esto genera una tendencia a dar más créditos a los clientes ya incluidos en el sistema, con el consiguiente riesgo de sobreendeudamiento” (Álvarez 2013: 11).

Los motivos por los cuales todavía no se encuentran productos y servicios financieros en las zonas rurales y de mayor pobreza en el Perú son por la escasa infraestructura existente, por las características geográficas del lugar (la lejanía y dispersión) entre sí, por la ausencia de sistemas móviles, bancarios y de tarjetas, y por la existencia, en mayor medida, de una economía de subsistencia. Todo esto hace que los costos en la transferencia y entrega de productos y servicios financieros sean muy altos (Álvarez 2013: 11).

Otro de los obstáculos para generar mayor inclusión financiera es el desconocimiento de las características y necesidades del cliente por parte de las instituciones financieras. Esto hace que los productos y servicios que se ofrezcan no estén adaptadas a los potenciales clientes y se vean excluidos de los mismos. (Álvarez 2013: 13). Esto también lo mencionan Jaramillo, Aparicio y Cevallos al hablar de la sofisticación de los productos y servicios, que hacen que cierto sector de la población no puedan verse favorecidos por estos (2013: 5). Si las instituciones financieras no apuestan por crear una estrategia para incidir nuevos mercados, no se va a generar la oportunidad de investigar a los potenciales clientes de las zonas alejadas.

Las complejidades en cada tipo de cliente potencial y la importancia de tener conocimiento sobre sus características y necesidades se pueden ver ejemplificados en una de las entrevistadas por el Center of Financial Inclusion, Gabriela Arrisueño:

“existe una heterogeneidad enorme, no es lo mismo hablar de la selva alta que la selva baja, no es lo mismo hablar de la sierra sur que la sierra norte, hay diferencias culturales idiomáticas, incluso entre los beneficiarios de los programas Pensión 65 y Juntos. Las necesidades de servicios financieros de una personas de 80 años de una zona rural del programa Pensión 65 probablemente son muy distintas a la de una mujer de 20 años del programa Juntos de una zona rural pero no muy alejada de la ciudad (...)” (Álvarez 2013: pp. 13-14).

En el siguiente gráfico, se puede ver el número de obstáculos identificados por el Center of Financial Inclusion mediante sus encuestas, algunas de ellas anteriormente mencionadas:

Gráfico número 8: Obstáculos a la inclusión Financiera en el Perú



Fuente: Center of Financial Inclusion

En cuanto a las oportunidades, aparte de que la Educación financiera sea también considerada como la más importante debido al enfoque en la demanda antes mencionada, existen también otro tipo de oportunidades relacionadas a los obstáculos desarrollados líneas arriba. Estas están en base a la limitada oferta de productos y servicios financieros de parte de las entidades financieras, y al limitado conocimiento de nuevos clientes y mercados.

Una de las oportunidades identificadas por el Center of Financial Inclusion es la expansión de rangos de productos y utilizar canales alternativos para que se puedan reducir los elevados costos de llevar productos y servicios financieros a las zonas más alejadas. Esto está relacionado con las oportunidades que se tiene también en el mayor desarrollo de la banca móvil, en el uso de cajeros corresponsales no bancarios y en el ofrecimiento de cuentas de depósitos simples y sin cuota de mantenimiento (Álvarez 2013: 17).

El poder expandir los rangos de productos también tiene que ver con la oportunidad de generar más información de clientes potenciales y de captar nuevos grupos de clientes. Como ya se ha mencionado, es necesario conocer las necesidades de los clientes, sobre todo de las zonas excluidas, para poder generar productos acordes a sus necesidades.

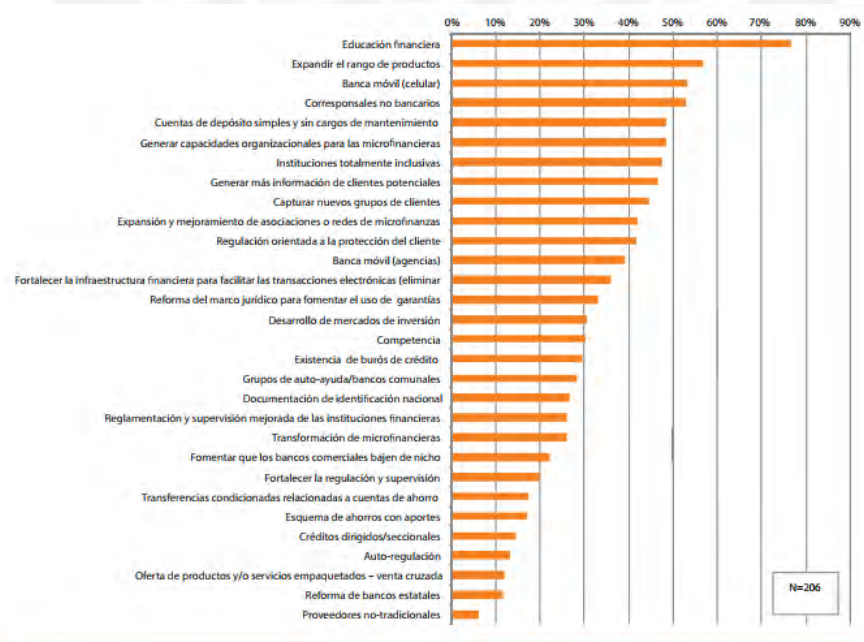
Es importante también tener en cuenta no solo a las poblaciones rurales sin ningún tipo de acceso a servicios financieros, sino también al sector que tiene acceso al crédito informal para poder incluirlo dentro del sistema financiero formal, como menciona Richard Webb en el estudio del Center of Financial Inclusion:

“Se habla de incluidos y no incluidos, pero la realidad es que el 100% de la población tiene acceso financiero al menos a créditos, no a banca, pero sí al crédito pero informal. El tema en este sentido no es estrictamente el dar acceso, sino el bajar el costo, ya que el crédito informal es costoso” (Álvarez 2013:12).

De esta manera, la incorporación del sector informal se convierte en una oportunidad para la inclusión financiera, para lo que se deben generar estrategias para poder formalizar a este grupo de la población mediante productos y servicios acordes a sus expectativas.

En el siguiente gráfico se puede ver las oportunidades consideradas por el Center of Financial Inclusion:

Gráfico número 9: Oportunidades a la inclusión financiera en el Perú



Fuente: SBS

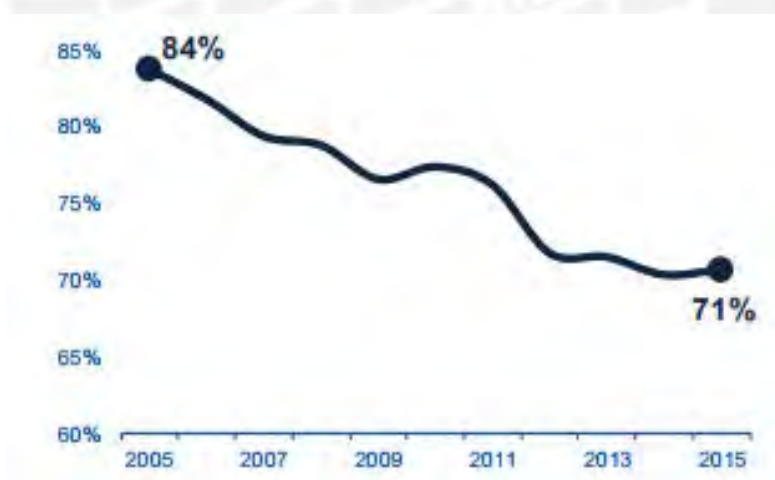
2.3. La Informalidad como obstáculo de la Inclusión Financiera: Población Económicamente Activa Informal (PEAI)

Uno de los grandes determinantes de la exclusión financiera lo constituye la mano de obra o el empleo informal. Los agentes económicos del circuito informal no son sujetos de crédito simplemente como consecuencia de esta informalidad que les impide cumplir con los requisitos exigidos por las entidades financieras básicamente.

Según el estudio del BBVA Research, “Informalidad Laboral y Algunas Propuestas para Reducirla”, la informalidad en la economía se refiere aquellas personas, empresas y transacciones que se generan fuera de las normales legales y tributarias del país. Es decir, las relaciones laborales que no cumplen con las regulaciones debidas como, por ejemplo, una empresa que no respeta el salario mínimo y los pagos correspondientes a las vacaciones, seguro social, sistema de pensiones, etc. (Belapatiño, Grippa y Perea 2017: 1).

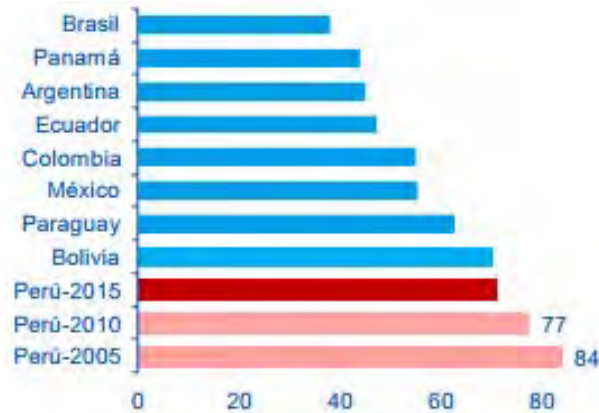
En el Perú, la PEA informal representa más del 70% de la PEA ocupada. Esto significa que más de 7.5 millones de personas son trabajadores informales (ver gráfico número 10). A comparación con los países latinoamericanos, el Perú tiene una alta tasa de informalidad laboral (Belapatiño, Grippa y Perea 2017: 2), como se puede ver en el gráfico número 11:

Gráfico número 10: Evolución de la tasa de informalidad laboral



Fuente: BBVA Research

Gráfico número 11: Tasa de informalidad laboral en Latinoamérica al 2015

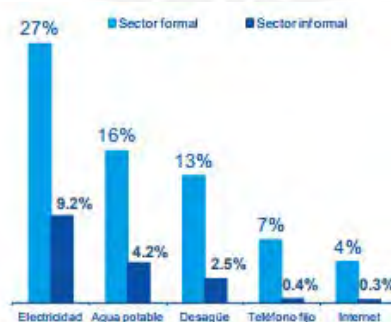


Fuente: BBVA Research

Además, según estadísticas del INEI, al 2015 el sector informal recaudó el 19.2% del PBI (115,685 millones de soles), mientras que el sector formal, 80.8% (486,842 millones de soles). Dentro del empleo informal no solo se encuentran los puestos de trabajo del sector informal, sino también el empleo informal dentro del sector formal. El primero es de 56% y el segundo de 17.2% (La República 2016).

Es importante mencionar que el sector informal carece de distintos beneficios y servicios básicos como, por ejemplo, el acceso y el uso exclusivo de servicios públicos (Belapatiño, Grippa y Perea 2017: 4). En este caso, se puede ver que el sector formal tiene constantemente más acceso a este tipo de servicios:

Gráfico número 12: Unidades productivas con acceso y con uso exclusivo de servicios públicos



Fuente: BBVA Research

Por otro lado, este sector también se ve excluido del sistema financiero formal, lo que hace que no pueda tener acceso a distintos servicios y productos financieros como un crédito para desarrollar un negocio o poder costear la educación de los hijos. Esto se puede ver en el siguiente gráfico al mostrar que el sector formal tiene más posibilidades de estar dentro del sistema financiero:

Gráfico número 13: Personas deudoras registradas en el sistema financiero en el 2016



Fuente: BBVA Research



3. Evolución del sector microfinanciero peruano

De acuerdo al Business Intelligence Unit de The Economist en su versión del 2015, nuestro país se ha mantenido por nueve años consecutivos entre las tres primeras economías en el mundo no solo con el mejor ambiente para el desarrollo de las microfinanzas, sino que también ha mostrado los mejores indicadores en cuanto al desarrollo del sistema micro financiero. Ello resulta sumamente importante para los objetivos del presente documento, a través del cual se quiere detallar el impacto que sobre la inclusión y profundización financiera ha tenido el desarrollo de las microfinanzas en nuestro país y en dicho contexto, evaluar la participación de Financiera Efectiva.

Para ello, se concentrará en el período que abarca entre los años 2006 y el 2015. El análisis se encuentra orientado a destacar un período caracterizado por un importante proceso de expansión económica y financiera que sin duda ha tenido múltiples beneficios, sin entrar al detalle de la causalidad existente en dicho proceso, sino enfatizando en los beneficios sobre la inclusión financiera.

De acuerdo con ello, los objetivos son dos principalmente. Por un lado, se analizará si este período de expansión, principalmente en el área financiera, contribuyó con mejorar los términos de inclusión financiera y si sus beneficios lograron materializarse no solo a partir de la ampliación de los servicios y presencia del sistema financiero, sino también potenciando la inclusión financiera hacia los más pobres. En segundo lugar, se destacará la participación de Financiera Efectiva a lo largo de este período, haciendo énfasis en su contribución no solo en términos de indicadores financieros, sino en su modelo de negocio como vehículo canalizador de la inclusión y profundización financiera en el país.

Cabe destacar que el análisis aquí contenido ha sido realizado con los datos actualizados de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), apoyados por los del Instituto Nacional de Estadística (INEI), de modo que todo el sustento de indicadores es de acceso público.

3.1. Desarrollo y evolución del sector microfinanciero

Este acápite se encuentra orientado a destacar el desarrollo y evolución del sector de las microfinanzas en el Perú en un contexto de expansión económica. Por un lado, se buscará respuesta a qué llevó y cómo se gestó el desarrollo del sector microfinanciero; cómo pasa el sector microfinanciero de representar 2% de los activos totales del sector financiero global en el

país a más del 10% en tan solo 5 años; y, en dicho contexto, cómo una empresa financiera como Financiera Efectiva de tan solo poco más de 4 millones de soles en activos y 3.5 millones de soles en saldos de cartera en el año 2004, pasa a ser una empresa de casi 500 millones de soles en activos, 438 millones en saldo de colocaciones, casi 300 millones de soles en depósitos del público y saldo de bonos emitidos de más de 55 millones de soles al cierre del 2016.

Definitivamente este desarrollo experimentado por el sector microfinanciero ha tenido una repercusión importante en la evolución de la profundización financiera y sobre todo, en la inclusión financiera.

Si bien durante el período de estudio, el sector bancario múltiple condujo el crecimiento del sector financiero peruano, lo que se quiere destacar es que mientras que dicho crecimiento estuvo asociado a la evolución de la economía en su conjunto, principalmente asociado a la evolución de los sectores tradicionales de la economía, la evolución del sector microfinanciero acompañó el desarrollo de un sector emergente de la economía que sin él, su desarrollo no hubiera sido posible.

El Contexto

Tal como ha sido destacado en la primera parte del presente documento, la economía peruana ha experimentado en los últimos 23 años un período de expansión económica que puede considerarse como el más importante de los últimos 60 años.

Tal como se aprecia en la tabla número 10, la actividad económica ha mostrado una tasa de crecimiento promedio anual cercana al 5.3%, solamente interrumpida por los ciclos de la economía mundial y determinados eventos de carácter climatológico.

Tabla número 14: Evolución del PBI de 1994 a 2013

| PERU: EVOLUCION DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO 1994 - 2013 (Valores Constantes del 2007) | | | | | | |
|---|-------------|-------|------------|-------------------|-------|-----------|
| Años | MM de Soles | Var % | Población | PBI per Cápita | Var % | Inflación |
| 1994 | 182,044 | 12.3 | 23,501,974 | 7,746 | 10.3 | 23.7 |
| 1995 | 195,536 | 7.4 | 23,926,300 | 8,172 | 5.5 | 11.1 |
| 1996 | 201,009 | 2.8 | 24,348,132 | 8,256 | 1.0 | 11.5 |
| 1997 | 214,028 | 6.5 | 24,767,794 | 8,641 | 4.7 | 8.5 |
| 1998 | 213,190 | -0.4 | 25,182,269 | 8,466 | -2.0 | 7.3 |
| 1999 | 216,377 | 1.5 | 25,588,546 | 8,456 | -0.1 | 3.5 |
| 2000 | 222,207 | 2.7 | 25,983,588 | 8,552 | 1.1 | 3.8 |
| 2001 | 223,580 | 0.6 | 26,366,533 | 8,480 | -0.8 | 2.0 |
| 2002 | 235,773 | 5.5 | 26,739,379 | 8,817 | 4.0 | 0.2 |
| 2003 | 245,593 | 4.2 | 27,103,457 | 9,061 | 2.8 | 2.3 |
| 2004 | 257,770 | 5.0 | 27,460,073 | 9,387 | 3.6 | 3.7 |
| 2005 | 273,971 | 6.3 | 27,810,540 | 9,851 | 4.9 | 1.6 |
| 2006 | 294,598 | 7.5 | 28,151,443 | 10,465 | 6.2 | 2.0 |
| 2007 | 319,693 | 8.5 | 28,481,901 | 11,224 | 7.3 | 1.8 |
| 2008 | 348,923 | 9.1 | 28,807,034 | 12,112 | 7.9 | 5.8 |
| 2009 | 352,584 | 1.0 | 29,132,013 | 12,103 | -0.1 | 2.9 |
| 2010 | 382,380 | 8.5 | 29,461,933 | 12,979 | 7.2 | 1.5 |
| 2011 | 407,052 | 6.5 | 29,797,694 | 13,661 | 5.3 | 3.4 |
| 2012 | 431,273 | 6.0 | 30,135,875 | 14,311 | 4.8 | 3.7 |
| 2013 | 456,103 | 5.8 | 30,475,144 | 14,966 | 4.6 | 2.8 |

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática
Elaboración: Propia

Como se puede apreciar también, este período de expansión de la economía estuvo acompañado por un importante incremento de la intermediación financiera, crecimiento liderado de la mano de la expansión del sistema bancario. Sin embargo, durante la primera década del nuevo milenio, en especial entre los años 2005 y 2016, la expansión de la intermediación financiera estuvo acompañada también por un importante crecimiento del sistema microfinanciero (Cajas Municipales, Cajas Rurales, Edpymes) así como del sistema de cooperativas de ahorro y crédito. Esto habría determinado una importante expansión de los índices y ratios de profundización e inclusión financiera.

Tal como se observa en la tabla número 15 y el gráfico número 16, entre diciembre del 2000 y del 2016, el tamaño del sistema financiero nacional medido en función de sus activos totales, pasó de 69.7 mil millones de soles a 403.6 mil millones de soles, lo que significó un crecimiento de casi 6 veces. En dicho contexto, el crecimiento de la Banca Múltiple y la entidades financieras se acercó a dicho crecimiento, habiendo mostrado un incremento en el total de sus activos de 5.39 veces.

Tabla número 15: Total de activos del Sistema Financiero peruano desde el 2000 al 2016

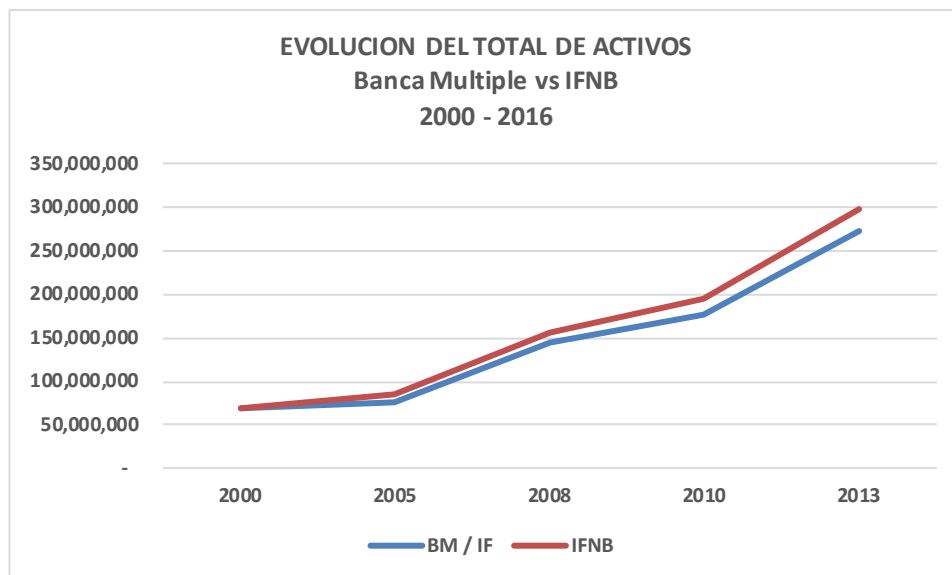
| SISTEMA FINANCIERO PERUANO | | | | | | |
|-------------------------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Total de Activos 2000 - 2016 | | | | | | |
| (Miles de Nuevos Soles) | | | | | | |
| | 2000 | 2005 | 2008 | 2010 | 2013 | 2016 |
| Banca Múltiple | 67,267,311 | 75,452,817 | 143,504,734 | 171,104,016 | 260,370,159 | 355,300,179 |
| Financieras | 1,003,112 | 1,491,400 | 1,023,628 | 6,036,812 | 12,240,976 | 11,979,832 |
| Efectiva | | | | 143,013 | 365,577 | 491,028 |
| Total Activos BM | 68,270,423 | 76,944,217 | 144,528,362 | 177,140,828 | 272,611,135 | 367,280,011 |
| Cajas Municipales | 959,859 | 3,791,474 | 7,106,932 | 10,901,820 | 16,362,955 | 21,440,568 |
| Cajas Rurales | 334,718 | 716,874 | 1,384,279 | 2,281,785 | 2,393,981 | 1,369,071 |
| Edpymes | 149,733 | 648,504 | 1,306,191 | 1,152,889 | 1,198,510 | 1,801,951 |
| Coop - Fenacrep | - | 1,970,656 | 2,851,917 | 3,768,478 | 6,852,751 | 11,672,709 |
| Total Activos IFNB | 1,444,310 | 7,127,508 | 12,649,319 | 18,104,972 | 26,808,197 | 36,284,299 |
| TOTAL GENERAL | 69,714,733 | 84,071,725 | 157,177,681 | 195,245,800 | 299,419,332 | 403,564,310 |
| Sistema Bancario | 97.93% | 91.52% | 91.95% | 90.73% | 91.05% | 91.01% |
| Microfinanzas | 2.07% | 8.48% | 8.05% | 9.27% | 8.95% | 8.99% |

Fuente: Estadística - SBS
Elaboración Propia

Por su parte, los activos de las Instituciones Financieras No Bancarias (IFNB) que agrupan a las entidades microfinancieras, mostraron un crecimiento de más de 25 veces, pasando de 1.5 mil millones de soles a 36.3 mil millones entre los años 2000 y 2016.

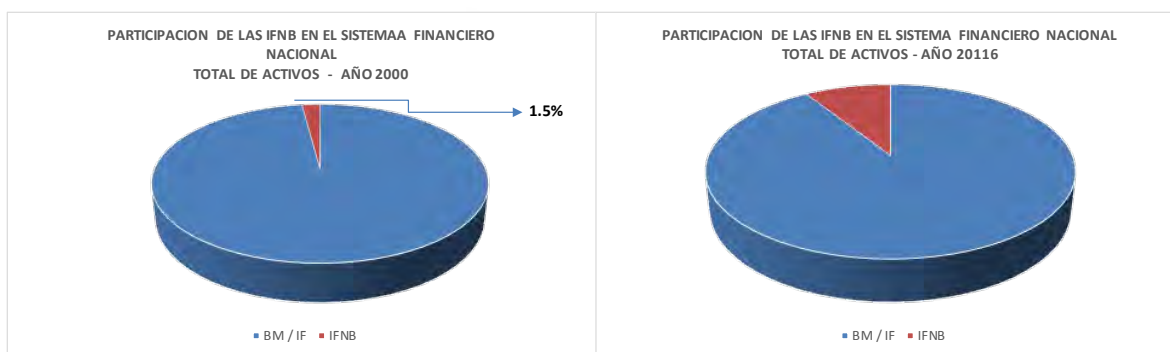
El crecimiento en el tamaño de las entidades microfinancieras estuvo liderado por el incremento de los activos de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMACs), que pasaron de 0.9 mil millones a 21,4 mil millones entre los años 2000 y 2016, lo que significó un crecimiento de 22 veces; y por las Edpymes, cuyos activos mostraron un crecimiento de 12.39 veces. Por su parte, los activos de las Cooperativas de Ahorro y Crédito mostraron un crecimiento de casi 6 veces mientras que las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRACs) mostraron un crecimiento de 4.09 veces.

Gráfico número 16: Evolución del Total de activos de la Banca Múltiple y de las Instituciones Financieras No Bancarias del 2000 al 2013



Es importante destacar que el crecimiento observado en el tamaño de las instituciones microfinancieras habría determinado que los activos totales de las IFNB hayan pasado de explicar el 2% del total de los activos del sistema financiero nacional a casi el 9% entre los años 2000 y 2016. Esto habría significado un impacto sustancial no solo en la profundización financiera, sino también en los niveles de inclusión financiera.

Gráfico número 17: Participación de las IFNB en el Sistema Financiero Nacional en el año 2000 y 2016



En cuanto a las colocaciones del sistema financiero nacional, estas totalizaron 261 mil millones de soles a diciembre del 2016, habiendo mostrado un crecimiento de 7 veces a lo largo del período de estudio. Mientras que las colocaciones del sistema bancario mostraron un crecimiento de 6.73 veces, las colocaciones de las instituciones microfinancieras se incrementaron en más de 30 veces.

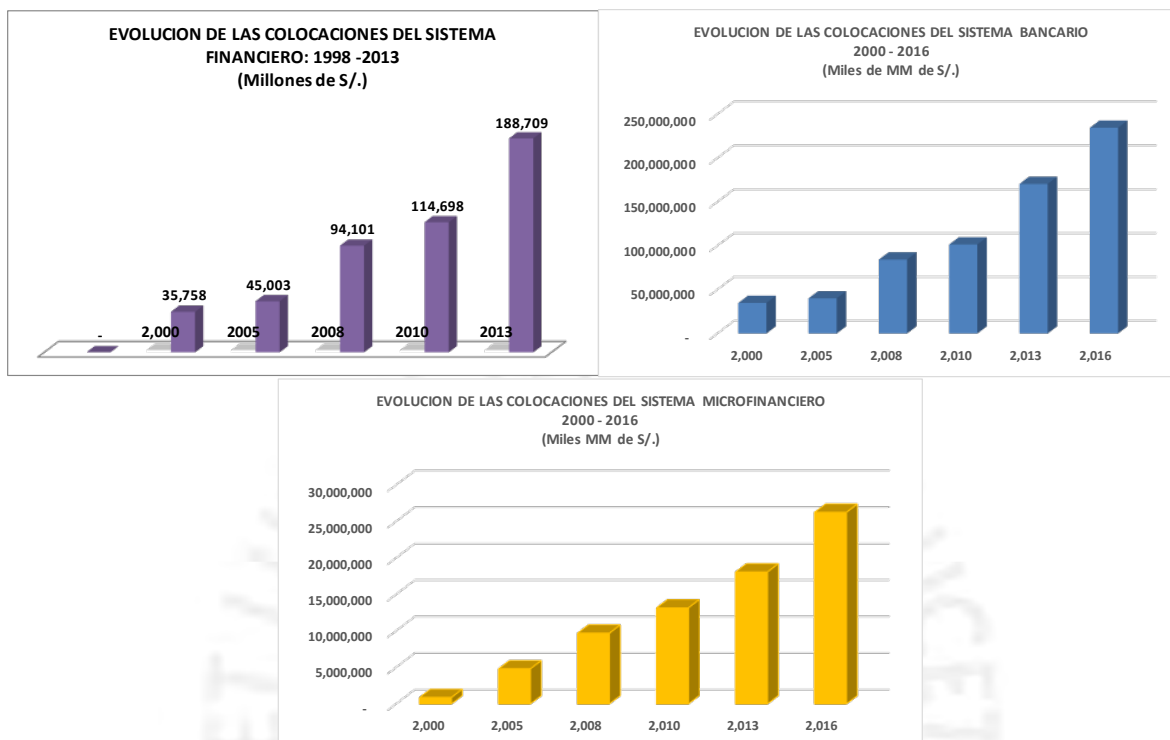
Tabla número 18: Evolución de las Colocaciones en el Sistema Financiero del 2000 al 2016

| SISTEMA FINANCIERO PERUANO | | | | | | |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Evolución de las Colocaciones 2000 - 2016 | | | | | | |
| (Miles de Nuevos Soles) | | | | | | |
| | 2000 | 2005 | 2008 | 2010 | 2013 | 2016 |
| Banca Múltiple | 34,214,694 | 39,036,446 | 83,575,518 | 96,877,014 | 161,687,243 | 225,339,307 |
| Financieras | 671,528 | 1,174,047 | 843,815 | 4,669,878 | 8,951,850 | 9,307,996 |
| Efectiva | | | | 123,732 | 309,721 | 416,307 |
| Total Colocaciones | 34,886,222 | 40,210,493 | 84,419,333 | 101,546,892 | 170,639,093 | 234,647,303 |
| Cajas Municipales | 574,736 | 2,657,623 | 5,525,805 | 7,805,886 | 11,429,444 | 15,640,403 |
| Cajas Rurales | 194,869 | 479,581 | 1,011,303 | 1,657,018 | 1,530,363 | 994,968 |
| Edpymes | 102,095 | 494,275 | 1,063,183 | 920,776 | 950,463 | 1,548,337 |
| Coop - Fenacrep | - | 1,160,907 | 2,081,267 | 2,766,975 | 4,159,824 | 8,057,607 |
| Total Colocaciones | 871,700 | 4,792,386 | 9,681,558 | 13,150,655 | 18,070,094 | 26,241,315 |
| TOTAL | 35,757,922 | 45,002,879 | 94,100,891 | 114,697,547 | 188,709,187 | 260,888,618 |
| Sistema Bancario | 97.56% | 89.35% | 89.71% | 88.53% | 90.42% | 89.94% |
| Microfinanzas | 2.44% | 10.65% | 10.29% | 11.47% | 9.58% | 10.06% |

Fuente: Estadística - SBS
Elaboración Propia

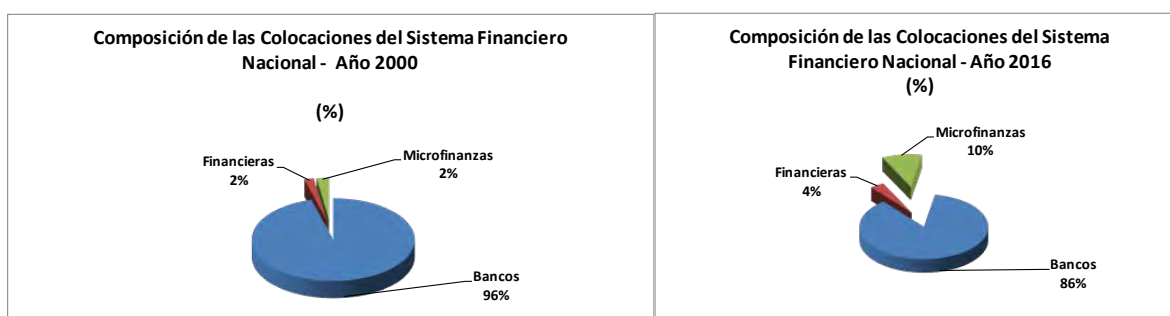
Los mayores incrementos en las colocaciones de las instituciones microfinancieras se registraron en las CMACs, cuyas colocaciones mostraron un crecimiento de 27.21 veces, mientras que las colocaciones de las Edpymes, Cooperativas y Cracs mostraron incrementos de 15.17, 6.94 y 5.11 veces respectivamente.

Gráficos números 19: Evolución de las Colocaciones del Sistema Financiero, Bancario y Microfinanciero de 1998 al 2013



Dicho crecimiento permitió a las Instituciones Microfinancieras No Bancarias (IFNB) participar con más del 10% de las colocaciones totales del sistema financiero nacional al 2016, tal como se puede apreciar en los siguientes gráficos:

Gráficos números 20: Composición de las Colocaciones del Sistema Financiero Nacional en el año 2000 y 2016



Con relación a los depósitos del sistema financiero nacional, a diciembre del 2016, estos totalizaron 241 mil millones de soles habiendo observado un crecimiento de 5.64 veces. Mientras que los depósitos de la banca múltiple y financieras crecieron en 5.13 veces, los depósitos de las IFNB mostraron un crecimiento de casi 39 veces, crecimiento que estuvo liderado por las CMACs con un crecimiento de 31 veces, las Cooperativas con 9 veces y las CRACs con 5 veces.

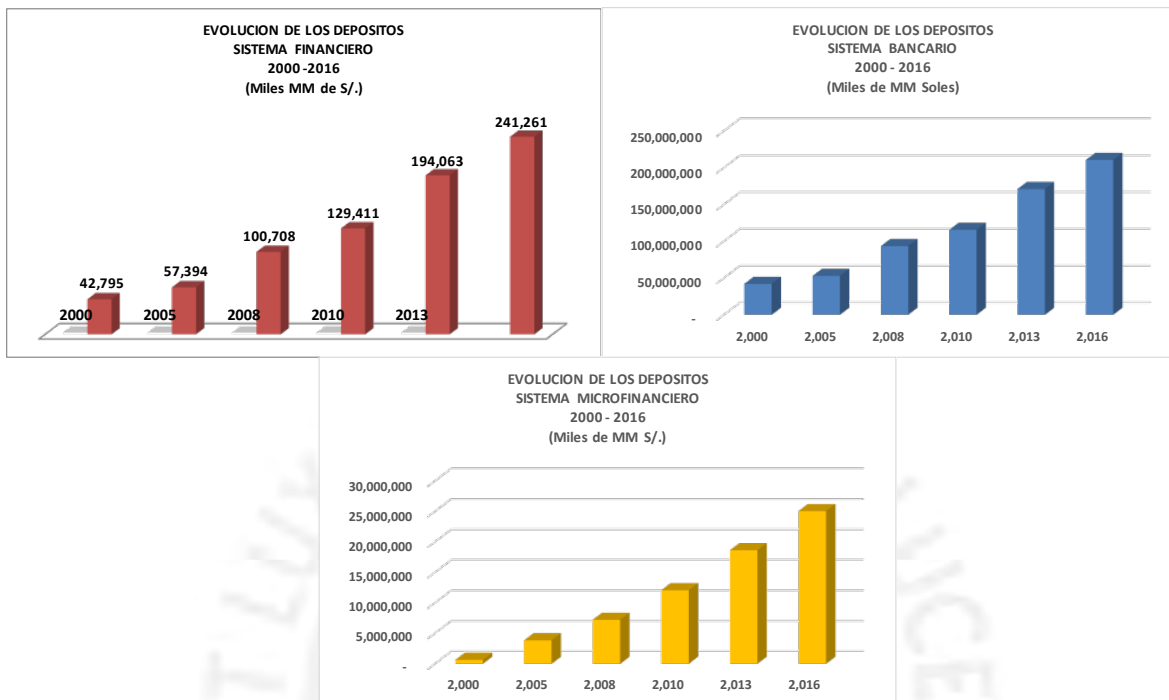
Tabla número 21: Evaluación de los Depósitos del Sistema Financiero del 2000 al 2016

| SISTEMA FINANCIERO PERUANO | | | | | | |
|---|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Evolución de los Depósitos 1998 - 2013 | | | | | | |
| (Miles de Nuevos Soles) | | | | | | |
| | 2000 | 2005 | 2008 | 2010 | 2013 | 2016 |
| Banca Múltiple | 42,002,016 | 52,902,873 | 93,469,422 | 115,445,997 | 170,933,298 | 210,520,353 |
| Financieras | 149,824 | 648,256 | 26,625 | 1,897,841 | 4,504,249 | 5,446,260 |
| Efectiva | | | | 98,641 | 91,816 | 242,958 |
| Total Depósitos | 42,151,840 | 53,551,129 | 93,496,047 | 117,343,838 | 175,437,547 | 216,209,571 |
| Cajas Municipales | 519,811 | 2,424,127 | 4,466,615 | 7,876,745 | 12,667,545 | 16,142,893 |
| Cajas Rurales | 123,613 | 464,573 | 851,942 | 1,571,809 | 1,763,967 | 616,061 |
| Edpymes | 73 | 166 | 608 | 634 | 213 | - |
| Coop - Fenacrep | - | 954,460 | 1,892,759 | 2,618,039 | 4,193,551 | 8,292,746 |
| Total Depósitos | 643,497 | 3,843,326 | 7,211,924 | 12,067,227 | 18,625,276 | 25,051,700 |
| TOTAL | 42,795,337 | 57,394,455 | 100,707,971 | 129,411,065 | 194,062,823 | 241,261,271 |
| Sistema Bancario y Financiera: | 98.50% | 93.30% | 92.84% | 90.68% | 90.40% | 89.62% |
| Microfinanzas | 1.50% | 6.70% | 7.16% | 9.32% | 9.60% | 10.38% |

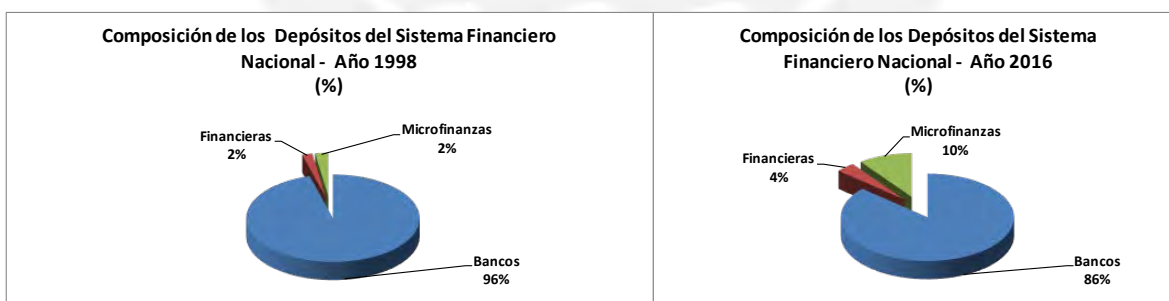
Fuente: Estadística - SBS
Elaboración Propia

En cuanto al crecimiento de los depósitos de las IFNB es preciso destacar que el crecimiento observado significó que los depósitos de las IFNB pasaran de explicar el 1.5% de los depósitos del sistema financiero nacional a casi 10% entre los años 2000 y 2016.

Gráficos números 22: Evolución de los Depósitos del Sistema Financiero, Bancario y Microfinanciero 2000 al 2016



Gráficos números 23: Composición de los Depósitos del Sistema Financiero en los años 1998 y 2016



Esta expansión del sistema financiero nacional y en especial de las IFNB en el período analizado contribuyó decisiva y positivamente en la evolución de los ratios de profundización financiera.

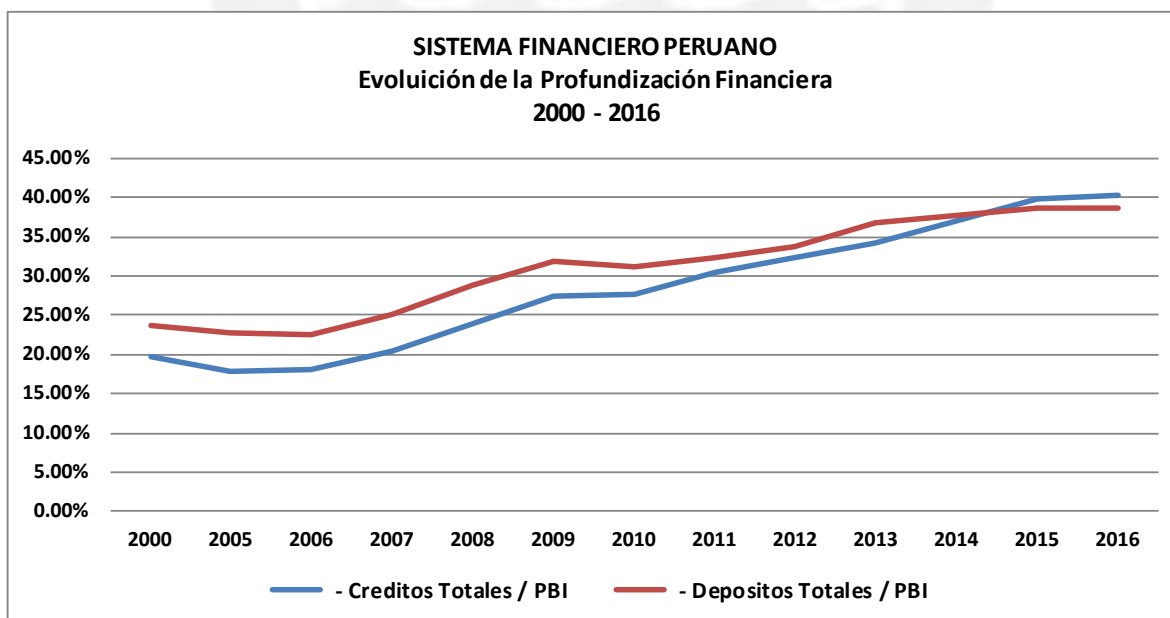
Durante el período analizado, los niveles de intermediación mostraron un importante incremento, producto del mayor crecimiento relativo del volumen de créditos y depósitos en relación al PBI. En consecuencia, esta situación habría favorecido sustancialmente el proceso de profundización financiera. Tal como se puede apreciar en la tabla número 24, durante los últimos quince años, el ratio de créditos sobre PBI pasó de 19,8% a 40,3%, mientras que el ratio de depósitos respecto al PBI aumentó de 23,7 a 38,6%.

Tabla número 24: Evolución de los índices de profundidad financiera del Sistema Financiero del 2000 al 2016

| SISTEMA FINANCIERO PERUANO: EVOLUCION DE LOS INDICES DE PROFUNDIDAD FINANCIERA | | | | | | | | | | |
|--|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 2000 | 2005 | 2008 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Profundidad Financiera | | | | | | | | | | |
| - Créditos Totales / PBI | 19.8% | 17.95% | 24.01% | 27.61% | 30.37% | 32.33% | 34.32% | 36.95% | 39.82% | 40.28% |
| - Depósitos Totales / PBI | 23.7% | 22.89% | 28.96% | 31.15% | 32.27% | 33.86% | 36.68% | 37.73% | 38.55% | 38.56% |

Fuente: Estadística SBS / Estadística INEI
Elaboración Propia

Gráfico número 25: Evolución de la profundidad financiera del Sistema Financiero del 2000 al 2016



Estos indicadores muestran una importante mejora en los niveles de intermediación y profundización financiera del sistema financiero nacional. Sin embargo se necesita complementar dichos indicadores con la finalidad de analizar y medir el impacto de la profundización financiera sobre los niveles de inclusión financiera, entendida ésta como el acceso y uso de los servicios financieros de calidad por parte de todos los segmentos de la población, como se menciona en la primera parte del documento.

Sin embargo, es importante destacar que en cuanto al uso de los servicios financieros durante los últimos cinco años, de acuerdo a la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs, se han incorporado más de 1.5 millones de deudores al sistema financiero nacional, superando de esta manera, los 6 millones de personas con acceso al crédito a diciembre de 2016. Como resultado, el porcentaje de población adulta con crédito llegó a 32% en el segundo semestre del 2016, cuando a diciembre del año 2000 dicha proporción no alcanzaba el 10%.

Es importante destacar que la evolución observada no solo en el tamaño de las IFNB sino también en el volumen de los créditos y depósitos, tuvo una importante repercusión en los índices de intermediación de los sectores C y D como de las MYPE.

Mientras que a diciembre del año 2000, las IFNB (microfinancieras) no llegaban a representar 2% del total de los depósitos y colocaciones del sistema financiero nacional, a diciembre del 2016, el crecimiento observado en depósitos y colocaciones ha determinado que las IFNB lleguen a explicar poco más del 10% de los depósitos y colocaciones del sistema financiero.

En consecuencia, y de acuerdo a la SBS, entre el 2010 y el 2016, cerca de 500 mil micro y pequeños empresarios fueron incorporados al sistema financiero nacional, alcanzando a diciembre de 2016, alrededor de 2 millones de deudores MYPE. Esta mejora en el alcance y uso de los servicios financieros ha sido acompañada también de una mayor profundización de los servicios financieros, a través de la incorporación al sistema financiero de clientes con menores ingresos.

En este proceso han tenido un importante rol también las IFNB, las cuales presentan una mayor participación en los segmentos de menores ingresos a diferencia de las empresas bancarias y financieras que se orientan a los sectores tradicionales de la economía.

3.2. Evolución de los agregados de la Inclusión Financiera

Para el análisis de la evolución de los agregados de inclusión financiera se han tomado las cifras oficiales del Superintendencia de Banca y Seguros, contenidas en la Carpeta de Inclusión Financiera.

Para dichos fines, se han tomado tres grupos de indicadores: 1) Alcance de los servicios financieros 2) Uso de los servicios financieros y 3) Profundidad en el alcance de los servicios financieros y 4) Número de Instituciones Microfinancieras.

3.2.1. Alcance de los Servicios Financieros

El alcance de los servicios financieros es medido por el total de puntos de acercamiento al cliente por el sistema financiero, en consecuencia, este indicador se encuentra compuesto por la sumatoria del número de oficina, número de cajeros automáticos y el número de cajeros corresponsales compartidos entre las instituciones financieras. Este número determinará el número de puntos por cada cien mil habitantes como el número de canales de atención por cada 1,000 km².

Tal como se puede apreciar, todos los puntos de atención del sistema financiero muestran un incremento sustancial que es de esperarse se produzca de la mano del crecimiento en el número de colocaciones y depósitos del sistema.

Los puntos de atención pasan de 3,712 en el año 2000 a más de 131 mil puntos a diciembre del 2016, lo que ha significado la multiplicación de los puntos de atención por número de habitantes y por km². De esta manera, los puntos de atención por cada cien mil habitantes pasan de solo 22 a 648 puntos de atención, mientras que en términos de extensión geográfica pasan de 3 a 90 puntos por cada 1,000 km². En consecuencia se puede concluir que la cobertura tanto por habitante como por extensión geográfica ha mostrado una importante evolución que sin duda beneficia al proceso de inclusión financiera.

Tabla número 26: Evolución de los principales agregados de Inclusión Financiera del 2005 al 2016 - Alcance

| SISTEMA FINANCIERO PERUANO: EVOLUCION DE LOS PRINCIPALES AGREGADOS DE INCLUSION FINANCIERA | | | | | | | | | | | | |
|--|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|
| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Alcance a los Servicios Financieros | | | | | | | | | | | | |
| - Número de Oficinas | 1,534 | 1,709 | 2,007 | 2,610 | 2,974 | 3,172 | 3,440 | 3,816 | 4,138 | 4,324 | 4,426 | 4,617 |
| - No. Cajeros Automáticos | 2,153 | 2,619 | 3,205 | 3,991 | 4,446 | 5,122 | 6,024 | 7,502 | 8,209 | 12,226 | 27,207 | 24,956 |
| - No. Cajeros Corresponsales | - | 1,689 | 2,651 | 7,735 | 10,840 | 14,418 | 15,976 | 25,593 | 33,609 | 54,044 | 88,121 | 100,802 |
| - No. De puntos de Atención | 22 | 35 | 45 | 62 | 75 | 96 | 137 | 196 | 240 | 362 | 605 | 648 |
| - No. De canales de Atención | 3 | 5 | 6 | 9 | 10 | 14 | 18 | 24 | 30 | 48 | 85 | 90 |
| | 3,687 | 6,017 | 7,863 | 14,336 | 18,260 | 22,712 | 25,440 | 36,911 | 45,956 | 70,594 | 119,754 | 130,375 |

Fuente: Estadística SBS - Carpeta Inclusión Social
Elaboración: Propia

De acuerdo a la SBS, esta expansión de la red de atención del sistema financiero ha sido acompañada de una importante descentralización geográfica en los servicios financieros, en donde el número de puntos de atención en las regiones fuera de Lima y Callao aumentó de 100 a 526 por cada 100 mil habitantes adultos, solamente entre diciembre de 2011 y diciembre de 2016.

Sin embargo, si bien el número puntos de atención del sistema financiero se ha incrementado sustancialmente en términos absolutos como consecuencia de la expansión de los niveles de intermediación financiera, ello no significa necesariamente una mejora en la situación de acceso a los servicios de gran parte de la población adulta y de los segmentos más pobres de la población que no se encuentra incluida en el sistema financiero. Puede que la apertura de oficinas del sistema financiero se haya dado en una región o regiones donde el desarrollo económico haya estado presente en mayor medida y que por ende no haya significado un crecimiento descentralizado hacia la mayoría de regiones del país.

Sin duda alguna, la inclusión financiera entendida como la expansión en el acceso a los servicios financieros entre los agentes en la economía, se benefició de este período de crecimiento. Sin embargo, es necesario analizar si dicha expansión contribuyó a ampliar el acceso y formalización de los más pobres, es decir de los menos inclusivos.

3.2.2. Uso de los Servicios Financieros

En cuanto al uso de los servicios financieros, también se puede observar un incremento importante en términos absolutos del número de deudores, de depositantes como de cuentas de depósitos y tarjetahabientes. Esto ha beneficiado los indicadores de alcance de los servicios financieros, principalmente el número de deudores por cada mil habitantes adultos con respecto a la Población Económicamente Activa (PEA).

De acuerdo a la SBS, durante los últimos cinco años se lograron incorporar de 1.5 millones de deudores al sistema financiero, superando con ello, los 6 millones de personas naturales con crédito a diciembre de 2016. Como resultado, el porcentaje de población adulta deudora (con crédito) pasó de 21% en el año 2000 a casi 39% a diciembre del 2016; mientras que el porcentaje de personas con cuenta de ahorro pasó de 24% a casi 60%. En consecuencia, estos indicadores muestran una mayor inclusión financiera, de manera que hay más deudores y cuentas corrientes dentro de la población adulta.

Tabla número 27: Evolución de los principales agregados de inclusión financiera del 2005 al 2016 - Uso

| SISTEMA FINANCIERO PERUANO: EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES AGREGADOS DE INCLUSIÓN FINANCIERA | | | | | | | | | | | | |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Uso de los servicios financieros | | | | | | | | | | | | |
| No. de Deudores | 2,866 | 3,147 | 3,505 | 4,010 | 4,238 | 4,592 | 4,918 | 5,426 | 5,571 | 6,032 | 6,140 | 6,386 |
| No. de Depositantes | 9,443 | 10,214 | 11,128 | 11,953 | 12,858 | 14,927 | 30,627 | 33,064 | 37,244 | 42,645 | 47,582 | 53,263 |
| No. Deudores por cada 1000 habitantes | 169 | 183 | 201 | 227 | 235 | 251 | 265 | 287 | 300 | 309 | 310 | 317 |
| No. Depositantes por cada 1000 habitantes | 558 | 595 | 638 | 674 | 714 | 816 | 934 | 1,070 | 1,225 | 1,345 | 1,350 | 1,376 |
| No. Deudores respecto a la Población Adulta | 20.67% | 21.93% | 23.52% | 26.52% | 27.43% | 29.73% | 30.84% | 32.81% | 34.77% | 35.96% | 37.22% | 38.71% |
| No. Tarjetas Habientes/población adulta | 8.03% | 9.26% | 9.80% | 14.88% | 13.99% | 14.89% | 16.80% | 17.59% | 19.53% | 20.36% | 20.28% | 20.25% |
| No. de Personas c.cta. Ahorro/población adulta | 24.23% | 27.19% | 31.80% | 35.41% | 37.50% | 42.87% | 45.52% | 48.17% | 50.82% | 53.10% | 55.70% | 59.35% |

Fuente: Estadísticas SBS - Carpeta Inclusión Financiera
Elaboración Propia

3.2.3. Profundidad en el Alcance de los Servicios Financieros

En cuanto a los indicadores de la profundidad en los servicios financieros, tal como se puede apreciar en la tabla número 28, tanto el crédito como el depósito promedio respecto al PBI per cápita se han mantenido casi sin variación, lo que podría tener relación con los mayores niveles de PBI per cápita a lo largo de los últimos cinco años del período analizado.

Tabla número 28: Evolución de los principales agregados de inclusión financiera del 2006 al 2016 – Profundidad en el alcance

| SISTEMA FINANCIERO PERUANO: EVOLUCION DE LOS PRINCIPALES AGREGADOS DE INCLUSION FINANCIERA | | | | | | | | | | | | |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Profundidad en el alcance de los servicios Financieros | | | | | | | | | | | | |
| - Crédito promedio/PBI pr cáp | 1.84 | 1.70 | 1.83 | 1.96 | 1.89 | 1.87 | 0.90 | 0.90 | 0.93 | 0.95 | 1 | 0.97 |
| - Depósitos promedio/PBI pr c | 0.72 | 0.64 | 0.70 | 0.75 | 0.72 | 0.64 | 0.24 | 0.22 | 0.22 | 0.21 | 0.2 | 0.18 |
| - Creditos MYPE/ Creditos Tote | 12.53 | 13.43 | 13.75 | 14.58 | 16.24 | 16.94 | 17.5 | 17.83 | 15.77 | 14.11 | 12.64 | 12.8 |
| - Deudores MYPE/Deudores Tc | 22.9 | 25.21 | 27.67 | 29.77 | 31.5 | 34.36 | 35.61 | 35.63 | 34.43 | 33.39 | 33.39 | 34.63 |

Fuente: Estadística SBS - Carpeta Inclusión Social
Elaboración: Propia

Por otro lado, mientras que el número de créditos MYPE respecto del total de créditos del sistema se mantiene sin variación, lo que sí se puede apreciar claramente es la mejora relativa del número de deudores MYPE respecto al número total de deudores del sistema financiero.

3.2.4. Número de instituciones financieras

El sector de las IFNB se encuentra compuesto por las empresas financieras, las Edpyme, CRACs y Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (donde se encuentra comprendida la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Lima).

Uno de los aspectos más importantes que pueden observarse en el desarrollo del sector microfinanciero en el país ha sido el número de entidades que lo han conformado y su evolución en el tiempo. Esta evolución ha sido sin duda uno de los grandes catalizadores de la inclusión financiera, por cuanto las IFNB se orientaron a un segmento de mercado no atendido por el sistema financiero tradicional, tanto a nivel socioeconómico como también, geográfico.

Tal como podemos apreciar en la Tabla No. XXX, al año 2000 el número de IFNB se encontraba compuesto por 41 entidades, número que se ha mantenido estable en el tiempo por cuanto al 2015, es decir, 15 años después, dicho número fue de 39 entidades.

Tabla número 29: Número de Entidades Financieras del Sistema Financiero Nacional del 2000 al 2015

| SISTEMA FINANCIERO PERUANO: NÚMERO DE INSTITUCIONES FINANCIERAS | | | | | | |
|---|------|------|------|------|------|------|
| | 2000 | 2005 | 2008 | 2010 | 2013 | 2015 |
| CAJAS MUNICIPALES | 14 | 14 | 13 | 13 | 13 | 12 |
| CAJAS RURALES | 12 | 11 | 10 | 10 | 9 | 6 |
| EDPYMES | 10 | 14 | 13 | 10 | 9 | 10 |
| FINANCIERAS | 5 | 4 | 3 | 10 | 12 | 11 |
| TOTAL | 41 | 43 | 39 | 43 | 43 | 39 |
| COOPERATIVAS | 164 | 161 | 161 | 160 | 167 | 159 |
| BANCA MÚLTIPLE | 16 | 12 | 16 | 16 | 16 | 16 |
| TOTAL IFNB | 41 | 43 | 39 | 43 | 43 | 39 |
| TOTAL IFNB + COOPERATIVAS | 205 | 204 | 200 | 203 | 210 | 198 |
| TOTAL SISTEMA FINANCIERO | 221 | 216 | 216 | 219 | 226 | 214 |

Fuente: Estadística SBS
Elaboración: Propia

Sin embargo, los principales movimientos se dieron a nivel de las Cajas Rurales (CRACs) que pasaron de 12 entidades en el año 2000 a seis entidades en el año 2015. Así mismo, las

empresas financieras muestran también una evolución importante, en vista que al año 2000 solo existían cinco entidades que se duplican hacia el año 2010.

Este proceso solo puede ser explicado considerando la evolución de cada sector, en el sentido que muchas Edpymes y CRACs migraron a convertirse en financieras e incluso bancos, o fueron absorbidos y/o se fusionaron a fin de convertirse en entidades de mayor tamaño buscando lograr masa crítica.

En el siguiente cuadro puede apreciarse claramente este proceso, en el que precisamente se incluye a Financiera Efectiva, quien empieza sus operaciones como Edpyme en el año 2004 y se convierte en financiera (Financiera Efectiva) en el año 2010.

A pesar de todas las necesidades de las IFNB en términos de capital, rentabilidad y gestión, el sector mostró, tal como ha sido señalado, en forma importante. En este contexto, Financiera Efectiva, pasó de ser una entidad de poco más de 4 millones de soles en activos y 3.5 millones de soles en colocaciones en el año 2004; a ser una empresa de casi 400 millones de soles en activos, 416 millones en colocaciones, casi 300 millones de soles en depósitos y una deuda subordinada de más de 54 millones de soles en el 2016.

Del análisis del cuadro número 30, se puede observar que los evento más importantes junto con la conformación de Financiera Efectiva han sido la conformación de Financiera Confianza de la fusión con Financiera Nuestra Gente en el 2013, la conformación de Financiera Credinka en el 2015 y la conversión en Financiera y luego en banco de Edyficar, quién en el año 2014 se fusiona con Mi Banco.

Cuadro número 30: Análisis temporal del Sistema Microfinanciero del 2006 al 2016

| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|-----------------------------|--|---|---|---|---|---|--|--|------------------------------|------------------------------|---|
| CAJAS MUNICIPALES | | | | | | | | | | | |
| 12 CAJAS MUNICIPALES | | CMAC PISCO EN PROBLEMAS | CMAC PISCO LIQUIDACION | | | | | | | | |
| CAJAS RURALES | | | | | | | | | | | |
| 12 CAJAS RURALES | SE FORMA CRAC NUESTRA GENTE FUSION NOR PERU Y CAJA SUR | | ENTRA NUEVA CRAC INCASUR | CRAC PROFINANZAS ES ABSORBIDA POR FINANCIERA QAPAQ | CRAC NUESTRA GENTE ABSORBIDA POR FINANCIERA CONFIANZA | ENTRA NUEVA CRAC DEL CENTRO | SALE CRAC CREDINKA SE CONVIERTE EN FINANCIERA CREDINKA | EDPYME RAIZ SE FUSIONA CON CRAC CHAVIN PARA FORMAR CRAC RAIZ | | | SALE CRAC CAJAMARCA ABSORBIDA POR FINANCIERA CREDINKA |
| EMPRESAS FINANCIERAS | | | | | | | | | | | |
| 04 EMPRESAS FINANCIERAS | FINANCIERA CMR SE CONVIERTE EN BANCO FALABELLA | FINANCIER SE CONVIERTE EN BANCO RIPLEY | ENTRA FINANCIERA CREDISCOTIA QUE ADQUIERE BANCO DEL TRABAJO | ENTRA FINANCIERA EFECTIVA | ENTRAN FINANCIERAS QAPAQ ABSORBE PROFINANZAS | FINANCIERA CONFIANZA ABSORBE CRAC NUESTRA GENTE | ENTRAN FINANCIERAS COMPARTAMOS UNO AMERIKA MITSUJI PROEMPRESA NUEVA VISION | FINANCIERA CREDINKA ABSORBE FINANCIERAS NUEVA VISION Y UNO | 11 EMPRESAS FINANCIERAS | | |
| EDPYMES | | | | | | | | | | | |
| 13 EDPYMES | EDPYME EDYFICAR SE CONVIERTE EN FINANCIERA EDYFICAR | EDPYME EDYFICAR SE CONVIERTE EN FINANCIERA EDYFICAR | EDPYME CONFIANZA SE CONVIERTE EN FINANCIERA CONFIANZA | EDPYME CONFIANZA SE CONVIERTE EN FINANCIERA CONFIANZA | ENTRAN INVERSIONES LA CRUZ MARCINEX | SALE PROEMPRESA NUEVA VISION | EDPYME RAIZ SE FUSIONA CON CRAC CHAVIN | EDPYME RAIZ SE FUSIONA CON CRAC CHAVIN | SALE PROEMPRESA NUEVA VISION | ENTRAN BBVA CONSUMER FINANCE | EDPYME SANTANDER |
| | Entran Acceso Crediticio Mi Casita Credijet | | SALEN EDPYMES CONFIANZA CREAL | SALE EDPYME EFECTIVA | | ENTRAN BBVA CONSUMER FINANCE | | | | | SALE CREDIJET SE CONVIERTE EN EDEE |

3.3. Profundidad financiera: posición internacional

Si bien en términos de profundidad parecen haberse logrado avances bastantes significativos, aún el sistema financiero necesita desarrollarse más. En términos comparativos con países de la región, los niveles de profundización financiera son todavía bajos, como ya se ha mencionado anteriormente.

Tal como puede apreciarse en la tabla 30 y gráfico 31, en el caso de los créditos medidos como porcentaje del PBI, a Diciembre del 2012, el sistema financiero peruano se encontraba por debajo de los niveles obtenidos por Chile (77%), Brasil (57%), Colombia (38%) y Bolivia (38%), país que ostenta un sistema microfinanciero muy desarrollado habiendo logrado importantes avances en los temas de inclusión financiera y reducción de la pobreza. Actualmente, el Perú muestra una mejoría en dichos indicadores que se encuentran en 40% y 38% respectivamente.

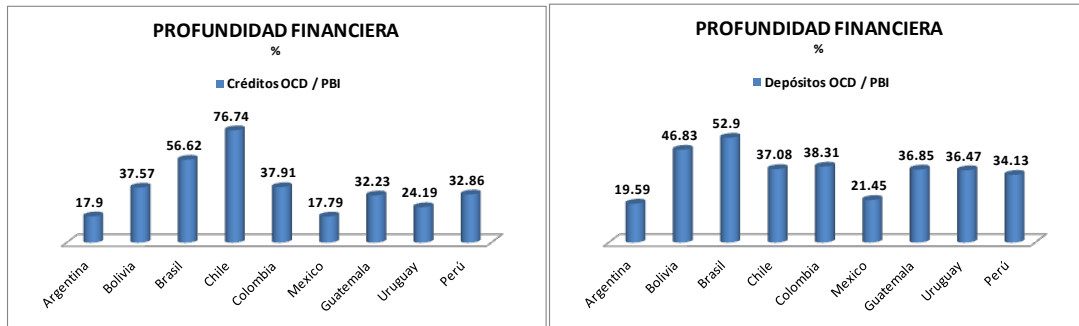
Tabla número 31: Profundidad Financiera en el 2012

| PROFUNDIDAD FINANCIERA | | |
|------------------------|-----------------------|------------------------|
| % | | |
| | Créditos OCD / PBI | Depósitos OCD / PBI |
| Argentina | 17.9 | 19.59 |
| Bolivia | 37.57 | 46.83 |
| Brasil | 56.62 | 52.9 |
| Chile | 76.74 | 37.08 |
| Colombia | 37.91 | 38.31 |
| México | 17.79 | 21.45 |
| Guatemala | 32.23 | 36.85 |
| Uruguay | 24.19 | 36.47 |
| Perú | 32.33 | 33.86 |

Fuente: SBS - Carpeta de Inclusión Financiera
Elaboración: Propia

En el caso de los depósitos medidos como porcentaje del PBI, la posición del Perú mejora ligeramente, pero sigue encontrándose por debajo de Brasil (53%), Bolivia (47%), Colombia (38%) y Chile (37%).

Gráficos números 32: Profundidad Financiera a nivel Latinoamérica en el 2012



Fuente: SBS - Carpeta de Inclusión Financiera
Elaboración: Propia



4. Financiera Efectiva S.A: Un modelo de negocio inclusivo

4.1. Grupo EFE

El grupo EFE es un holding creado a partir de Tiendas Efe (cadena de venta de electrodomésticos) con más de 50 años en el mercado. Inició sus operaciones en el año 1961 como parte de la división comercial de Enrique Ferreyros S.A. Es a partir de 1993, cuando los accionistas actuales adquieren la empresa, dentro de un proceso de reingeniería del grupo Ferreyros, que se inicia una nueva fase en la que se acentúa su desarrollo, mediante la aplicación de un modelo de negocio que presentaba desviaciones positivas distintas de la media del mercado.

El gran reto es mostrar cómo una entidad financiera (Edpyme) de apenas 1.8MM de soles en Patrimonio, 3.6MM de soles en Cartera de créditos, sin financiamiento formal del sistema bancario, pasó a ser una entidad de 143MM de soles en Patrimonio, 440MM de soles en Cartera, 307MM de soles entre Depósitos del público, Instrumentos de Corto Plazo y Bonos colocados en el mercado a fines del 2016. Para estos fines, se tomará como referencia el periodo comprendido entre el 2009 y 2015, que muestran un periodo de tiempo importante para explicar el importante crecimiento logrado.

Financiera Efectiva pasó a ser una entidad financiera con un modelo de negocio cuyo sustento se encontraba compuesto por 70% de prestatarios informales (comerciantes, obreros, agricultores, transportistas, etc.), es decir, normalmente compuesto por un segmento de la población excluido del sistema financiero formal; a ser una de las entidades con muy buenos índices de gestión, rentabilidad, crecimiento de cartera y en general, un crecimiento importante en el tiempo, manteniendo o mejorando indicadores de gestión, lo que no es usual en el negocio bancario.

El caso de Financiera Efectiva es quizá el caso que mejor combina éxito empresarial e inclusión financiera, pues los últimos años no solo ha generado casi todo su patrimonio vía Utilidades Netas, sino que también ha logrado incluir en el sistema financiero formal a cerca de 200,000 personas, como primer paso para ayudarlos a reducir sus niveles de pobreza y brindarles mejores condiciones de vida mediante la adquisición de bienes.

Uno de los aspectos de diferenciación del grupo es que desde hace más de 20 años empezó apostando por un negocio concentrado en provincias, cuando éstas, bajo la visión centralista del país, aún no eran percibidas como oportunidades de mercado por los grandes operadores

comerciales, como se observa hoy en día. En esa línea, la estrategia del grupo fue primero consolidar la red y posicionamiento al interior del país, para luego entrar en Lima, visto como una mercado más duro y competitivo. Es importante destacar que desde el inicio, se tuvo el enfoque que el dinero invertido en provincias, generaría más RRHH a menor costo, más metros cuadrados de exhibición de las tiendas y mayor pauta publicitaria, que si se hubiera invertido en Lima.

Además, la estrategia fue también que, aún en épocas de prosperidad, debía mantenerse un enfoque de bajo costo con patrones de administración del gasto que aseguren la eficiencia, más aun cuando en apariencia se lograba gran margen financiero. Esto debido a que el gasto fuerte del modelo de negocio está dado en los costos operacionales vinculados a lo intensivo en gente que requiere la cobertura geográfica del crecimiento logrado en diversas ciudades del país (52). De este modo, también se lograba administrar las reservas suficientes para afrontar épocas de caída de actividad económica, donde el segmento atendido suele tener impactos negativos del ingreso más rápidamente que otros segmentos de la población, aun cuando es cierto que dicho segmento suele adecuarse en su actividad económica, más rápidamente que los sectores formales tradicionales de la sociedad, que probablemente, tienen la posibilidad de “desahorrar” mientras dura su proceso de recolocación laboral. En resumen, el propio modelo busca asegurar la sostenibilidad y rentabilidad a lo largo del tiempo.

La vida de Financiera Efectiva se inicia en el 2004, cuando los accionistas de Tiendas Efe SA adquieren la totalidad de acciones de la “Edpyme Camco Piura”, propiedad de la Cámara de Comercio de Piura como consecuencia del proyecto de apoyo a las microfinanzas iniciado el 2001 con apoyo del BID y aparentemente con poco éxito en la gestión del anterior propietario.

Posteriormente, luego de la incursión en Lima en el 2010, se crea el primer retail multimarca de motos en el Perú con la representación de la marca Hero de la India, enfocada también a la venta de motos lineales para trabajo y trimotos o mototaxis, símbolo muy representativo de la ocupación de una buena parte del sector informal de la economía urbana. En esa línea de crecimiento intensivo, a finales del 2012, el Grupo adquiere la cadena de tiendas La Curacao dedicada al mismo rubro de venta de electrodomésticos que Tiendas Efe, pero dirigida a un segmento algo más alto, sobre todo en las ubicaciones que tenía en Lima.

De esta forma, el Grupo pasó a facturar ventas netas de aproximadamente s/ 1,100MM al año a través de 186 tiendas en 52 ciudades del Perú, sin contar los Ingresos Financieros de Financiera efectiva que elevaría en 60% sus colocaciones anuales al incorporar los créditos a

los clientes de La Curacao habida cuenta que la financiera de esta (TFC) no fue adquirida en la transacción.

4.2. Financiera Efectiva

Financiera Efectiva (Efectiva) es una financiera de consumo especializada en el sector emergente que en su mayoría, no cuenta con acceso al sistema financiero formal. Se especializa en el otorgamiento de créditos para la adquisición de bienes de consumo orientados a mejorar las condiciones de vida de la población y generar acceso al sistema financiero formal, a pesar de no contar con sustento documentario ni historia crediticia, por no generar ingresos suficientes.

Efectiva otorga financiamiento a clientes que han realizado la compra de bienes en las cadenas de tiendas del Grupo EFE: Tiendas EFE, La Curacao y Motocorp. Complementariamente y dentro de su plan de desarrollo, actualmente brinda también crédito para mejoramiento del hogar, autoconstrucción, efectivo y acceso a créditos hipotecarios subsidiados para la población de bajos ingresos.

El 2004, Efectiva comienza dentro del grupo EFE como Edpyme con operaciones en provincia, donde el grupo logra el liderazgo en el año 2006. Es en este periodo que se va construyendo a modo de proceso fábrica, un manual de otorgamiento crediticio que iba alimentándose del correcto registro del comportamiento de pago de los clientes de diferentes actividades y regiones. De este modo, el crédito se inicia sobre la base de la actividad del cliente, su antigüedad en ella, el tipo de vivienda, la permanencia en el lugar y un criterio subjetivo de modo de vida. En el año 2009, Efectiva ingresa al mercado de Lima, en el Cono Sur, Norte y Este, y al año siguiente se obtiene la autorización de la SBS para convertirse en financiera. Este paso es fundamental, pues como ya se había logrado un conocimiento sobre la conducta de pago de los clientes, había que generar los recursos para crecer. Al convertirse en financiera, Efectiva incursiona en el mercado de capitales colocando Instrumentos de Corto Plazo como primer paso estratégico en la diversificación de su fondeo que hasta el 2010 se centraba en recursos propios del grupo y/o líneas de adeudados de bancos locales.

Actualmente, Efectiva tiene presencia en 52 ciudades a nivel nacional, cubriendo casi en su totalidad poblaciones mayores a 50,000 habitantes. La característica especial de la operación es que su aproximación al cliente se da a través de las cadenas de tiendas (vinculadas y no vinculadas). La idea es que el cliente se acerque a la tienda porque sabe que tendrá

oportunidad de acceder a un crédito para poder realizar su compra. Es importante mencionar que Efectiva no aparece directamente como una entidad bancaria que atiende al cliente, sino que ésta se presenta como un facilitador a consecuencia de una previa decisión del cliente de adquirir algún bien. De este modo, al atender a un segmento emergente, los clientes ya no sienten el rechazo que tienen a los servicios bancarios tradicionales.

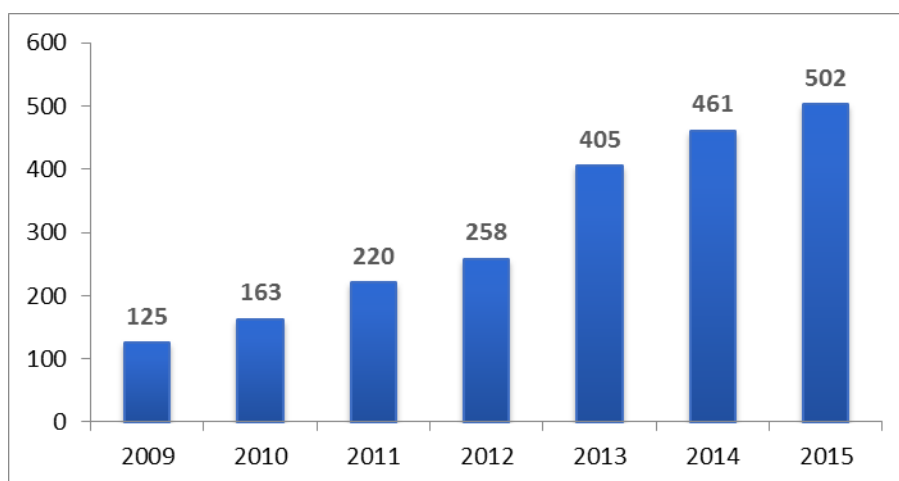
En esa línea, así como el mercado tradicional de segmentos de mayores ingresos replicó el modelo chileno del “retail financiero” mediante una tarjeta de crédito, Efectiva se vincula a través de un crédito directo con cronograma y fechas de pagos, evitando en primera instancia la incertidumbre y resquemores que las tarjetas de crédito muchas veces generan.

Así, ser socio de las tiendas que hacen el “front” del negocio evita la necesidad de abrir agencias tradicionales con puerta a la calle, pues el modelo considera “Oficinas Especiales” dentro de cada una de las 185 tiendas a nivel nacional, que solo el Grupo Efe tiene, lo que le da una “capilaridad” relevante dentro de los objetivos de atención a sectores sin acceso al crédito.



Si consideramos el periodo 2009 – 2015, Efectiva mostró un crecimiento sostenido que casi cuadruplicaron sus colocaciones, superando los S/ 502MM en desembolsos por año al 2015, pasando de un saldo de cartera en el balance de S/. 103MM a S/. 397MM el 2015 y S/ 438MM al cierre del 2016.

Gráfico número 33: Evolución de colocaciones del 2009 al 2015



Fuente: Financiera Efectiva
Elaboración propia

El crecimiento en su cartera de colocaciones ha estado asociado básicamente a tres factores importantes:

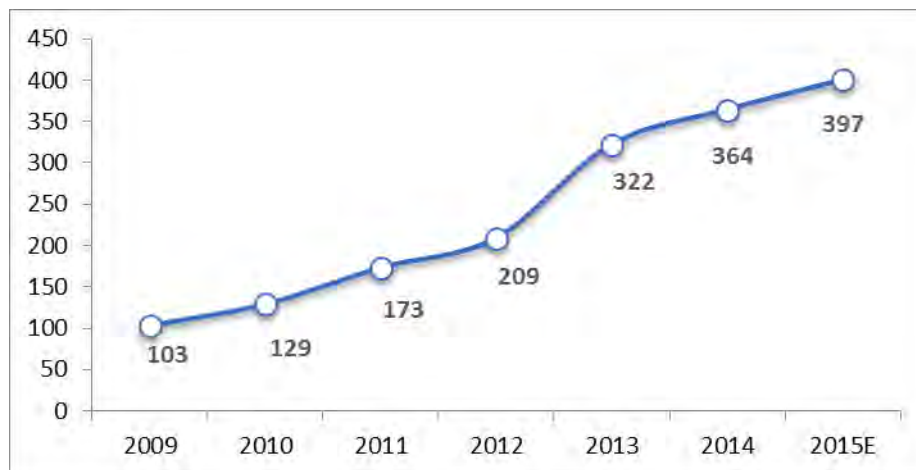
Por un lado, el crecimiento en el número de clientes. Mientras que a diciembre del 2009 Financiera Efectiva contaba con cerca de 131,000 clientes, a diciembre del 2015 cuenta con más de 300,000 clientes (o familias) que no solo han logrado mejorar sus condiciones de vida, sino que cuentan con acceso al sistema financiero formal, con record medible similar al aplicado a personas de segmentos socioeconómicos más altos. Cabe destacar que en promedio el 40% de los nuevos clientes no tienen record crediticio previo.

En segundo lugar, junto con el número de clientes, también se observa una sustancial mejora en el ticket financiero promedio. Mientras que a diciembre del 2009 el crédito promedio era de 900 soles, a diciembre del 2015 éste se ha incrementado hasta 1300 soles, como consecuencia de la amplitud que iba logrando Efectiva así como algunos cambios en precios que realizan los fabricantes en paralelo con las mejoras tecnológicas de los productos. No obstante lo anterior, el reducido monto del ticket promedio nos da clara dimensión del sector atendido por Efectiva, pues es uno de los líderes de todo el sistema financiero peruano, en colocaciones de consumo menores a S/ 2,000.

Adicionalmente, junto a estos dos factores, se han diversificado las opciones de financiamiento, habiéndose incrementado las posibilidades de crédito del cliente. Mientras que a diciembre del

2009 Efectiva solo brindaba financiamiento para bienes de consumo, en la actualidad ofrece a sus clientes desde financiamiento de consumo en efectivo hasta créditos hipotecarios.

Gráfico número 34: Evolución de Cartera Bruta del 2009 al 2015 en millones de soles



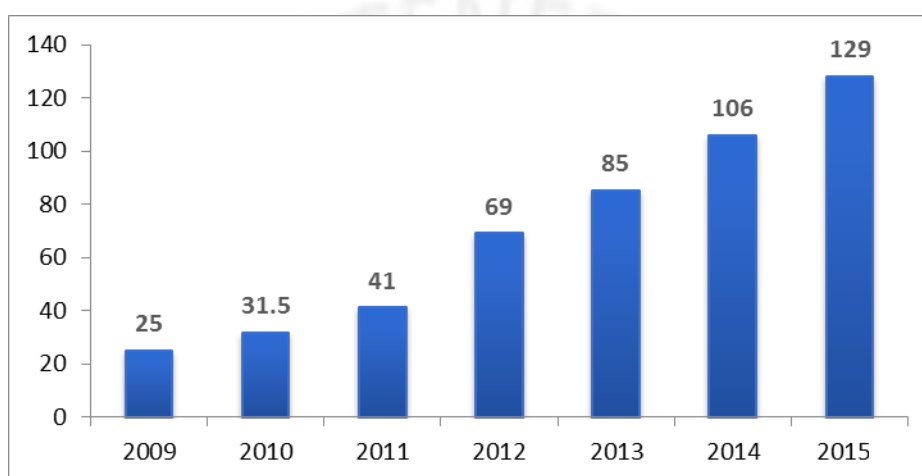
Fuente: Financiera Efectiva
Elaboración propia

Otro aspecto relevante en el periodo de análisis es la estructura de financiamiento de sus operaciones porque se pasó de S/ 67MM de fondeo entre caja del grupo (S/ 34MM) y líneas de bancos (S/ 33MM) al cierre del 2009 además del capital propio, a S/ 268MM en Depósitos del Público y una emisión de Bonos por S/ 90MM colocados a 4.5 años plazo exitosamente en el 2013. Esto es de gran relevancia porque se logró con la calificación de riesgo otorgada directamente por las empresas calificadoras, sobre la base del negocio mismo, sin garantías ni “mejoradores” usuales para primeros emisores no conocidos y que atienden mercados no siempre adecuadamente conocidos por los inversionistas. Es así, como se logró un avance estratégico importante para sostener el crecimiento reduciendo la dependencia de caja del grupo o líneas de bancos comerciales. Esta últimas se mantuvieron pero con saldo de utilización cero.

Esto muestra además cómo de un lado (Activos financieros) se enfocó a un segmento masivo de bajos ingresos y por el otro (Pasivos), obtuvo recursos de una banca selectiva privada y técnica sobre la base de la información de su trayectoria en el mercado y los informes de las empresas calificadoras de riesgo, lo que muestra una paradoja porque por los activos cuenta con más de 300,000 clientes y por el lado pasivo con aproximadamente 1,500.

Del mismo modo, el patrimonio de Efectiva aumentó en 5 veces lo que representaba en el 2009. Tal como se puede apreciar en el gráfico número 29, el patrimonio de Financiera Efectiva ha mostrado un crecimiento importante, habiendo pasado de S/ 25MM a S/129MM entre diciembre del 2009 y 2015, íntegramente producto de la capitalización de resultados manteniendo el enfoque conservador del grupo. De este modo, el Ratio de Capital Global (Porcentaje de activos ponderados financiados por el patrimonio) pasó de 16 a niveles de más de 29 cuando el mínimo exigido por la SBS es de 14.

Gráfico número 35: Evolución del Patrimonio del 2009 al 2015



Fuente: Financiera Efectiva
Elaboración propia

4.3. Cliente Efectiva

Uno de los aspectos que diferencian el modelo de negocio de Efectiva es el conocimiento especializado en su público objetivo y el foco que maneja en el segmento base de la población: los niveles socioeconómicos C y D, definiendo a estos segmentos como una oportunidad pues existen menos jugadores financieros interesados en esos espacios.



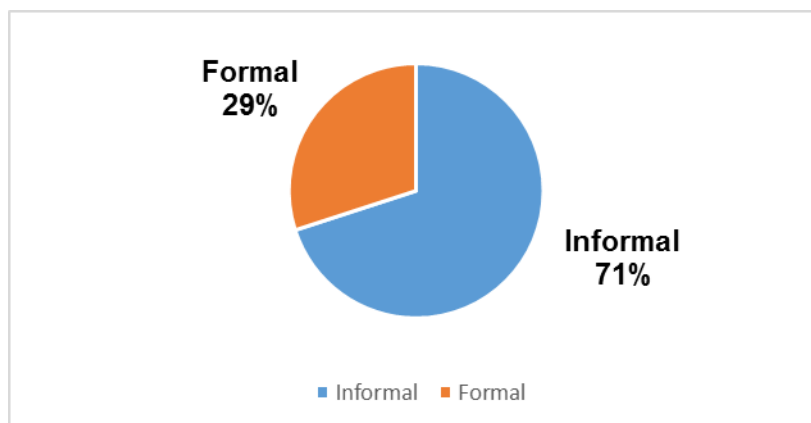
Fuente: Financiera Efectiva
Elaboración propia

La mayor parte de la competencia de Efectiva son bancos y financieras, algunos relacionados a la industria del retail. Estos se concentran en niveles socioeconómicos de mayores ingresos o formales, pues buscan que sus clientes tengan ingresos consistentes y una historia crediticia que los avale como clientes ideales. Esto es el caso de Banco Cencosud, Banco Falabella, Banco Ripley, Banco Financiero, CrediScotia y Financiera Uno. Existen también otras entidades que tienen clientes de segmentos más bajos, pero que no han mostrado el nivel de profundización en el segmento que registra Efectiva. Estos son Caja Piura, Banco Azteca, Caja Sullana, etc.

En el caso de Financiera Efectiva, el ingreso promedio mensual de los clientes es de 900 soles y la edad promedio 37 años. Debido a esto, el crédito promedio es de 1,300 soles y la cuota promedio mensual a pagar de 120 soles.

Adicionalmente, otra característica es que, al ser el público objetivo los segmentos C, D y E de la población, la cartera de clientes de Efectiva se compone de trabajadores informales (71%), en su mayoría dependientes no registrados, obreros, albañiles y comerciantes. Esto quiere decir que Efectiva atiende a un gran porcentaje de la población que no pertenece al sistema financiero formal y que no tienen record crediticio ni documentos para sustentar una evaluación crediticia por su tipo de trabajo. Esto ha determinado que a lo largo de los años, Financiera Efectiva se haya convertido en especialista en incorporación de prestatarios que alguna vez llegaron sin ningún tipo de sustento documentario, que se ha logrado mediante una estrategia de cercanía y personalización del crédito y que ha dado lugar al desarrollo de un modelo de negocio empresarial de tipo inclusivo.

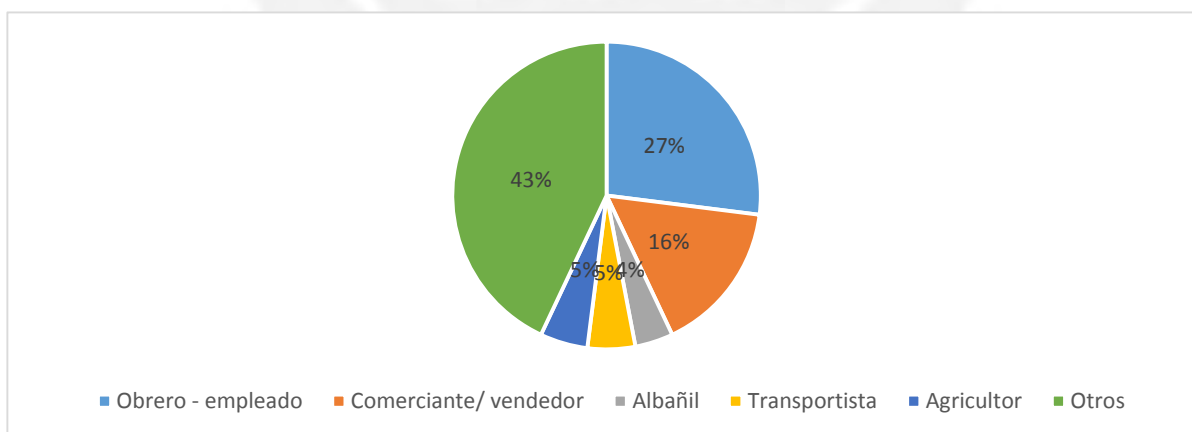
Gráfico número 36: Composición de la cartera de clientes de Financiera Efectiva



Fuente: Financiera Efectiva
Elaboración propia

Así, los oficios que presentan los clientes de Efectiva se alejan de los tipos de trabajo de los clientes de los bancos tradicionales. La mayor parte son dependientes informales (27%), seguidos de comerciantes y/o vendedores (16%). Luego, siguen albañiles, transportistas y agricultores en menor proporción. Además, se puede ver también que hay un porcentaje significativo de variedad de oficios representados por la sección “otros” (43%), lo que muestra una cartera de clientes muy diversificada:

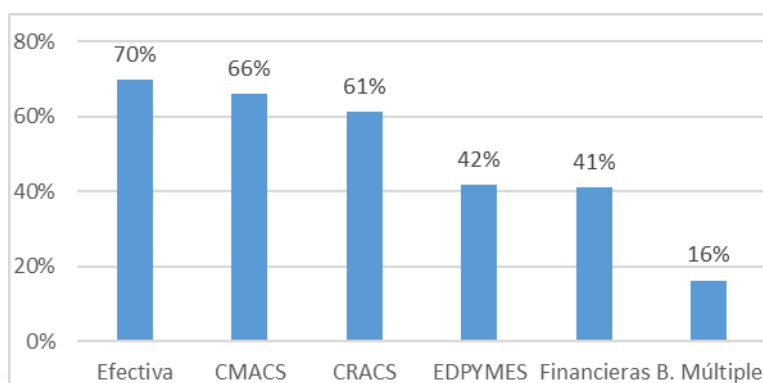
Gráfico número 37: Distribución de oficios del cliente Efectiva



Fuente: Financiera Efectiva
Elaboración propia

Mediante la focalización en el segmento base de la población, lo que ha logrado Efectiva es bancarizar en promedio al 40% de clientes atendidos. Esto quiere decir que incorporan al Sistema Financiero a una parte importante de la población que no cuenta con acceso al crédito. Incluso, la mayor parte de sus operaciones se centra en provincia, a diferencia de las demás entidades financieras que concentran sus actividades en la capital. El 70% de la cartera de Efectiva proviene del interior del país, sin contar Arequipa y La Libertad, como se puede ver en el siguiente gráfico.

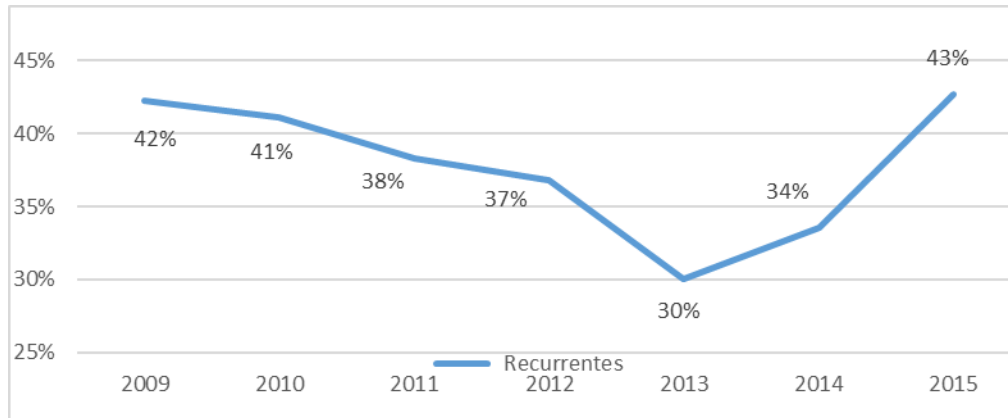
Gráfico número 38: Porcentaje de Cartera fuera de Lima, Arequipa y La Libertad



Fuente: Financiera Efectiva
Elaboración propia

A pesar de que la mayoría de los clientes son informales y con ingresos promedio bajos, Efectiva ha logrado que buena parte de sus clientes se conviertan en recurrentes, lo que demuestra no solo el nivel de satisfacción de clientes, sino una necesidad que la financiera está cubriendo. Desde el 2009 al 2015, el porcentaje de clientes recurrentes ha oscilado entre 30% y más de 40%, siendo el 2015 el año con el porcentaje más alto (43%). Cabe precisar que la caída en el porcentaje de recurrentes en el 2013 y 2014 se explica por la incorporación de clientes de La Curacao, luego de la compra de esta por el Grupo efe, de modo que la base de cálculo toma clientes que antes no habían sido atendidos por Efectiva.

Gráfico número 39: Evolución de clientes recurrentes



Fuente: Financiera Efectiva
Elaboración propia

4.4. Modelo de riesgos enfocado al segmento



Fuente: Financiera Efectiva
Elaboración propia

Sin duda alguna, el gran sustento del modelo de negocio que combina éxito empresarial e inclusión financiera, ha sido el modelo de riesgo desarrollado por Financiera Efectiva, que puede resumirse en la combinación de rentabilidad, límites de operación y el estudio del cliente.

Es clave en el crecimiento de Efectiva el desarrollo del modelo de riesgos con aproximación a sectores sin sustento documentario e inexistencia de data crediticia, o de ingresos que

permitan inferir decisiones, como en el modelo formal tradicional. Adicionalmente, no siendo créditos de capital de trabajo sino teniendo como destino la adquisición de bienes, se construyó sobre una combinación de factores que no necesariamente pasaron por la técnica de las microfinancieras a pesar de que el segmento es similar. El punto de partida fueron las operaciones de crédito que realizaba la Unidad de Créditos de Tiendas Efe antes de la aparición de Efectiva, pero los planes de crecimiento intensivo en número de clientes y puntos de atención hizo clara la necesidad de un proceso uniforme tipo fábrica para tomar decisiones rápidas que facilitaran la transacción para el cliente y la cadena de tiendas.

Los pasos iniciales se basaron en el tipo de actividad y antigüedad en la misma, partiendo del criterio que la estabilidad en el oficio o actividad es un valor relevante respecto del comportamiento de pago, al igual que la ubicación, para lo cual se consideró el tipo de vivienda y la antigüedad en ella. A este esquema, se agregaron tablas de ingresos predeterminados para los diferentes oficios existentes en cada uno de las ciudades atendidas, de modo que permitía asumir los costos de las familias respecto a vestimenta, alimentación, educación y transporte. Este tipo de aspectos son similares al interior de cada ciudad, evitando así ocupar tiempo extra en un proceso que se inició de manera manual.



Fuente: Financiera Efectiva
Elaboración propia

Como soporte a este modelo, se realiza la inspección domiciliaria de todo cliente no bancarizado, de forma que se pueda agregar un criterio extra mediante la verificación de la

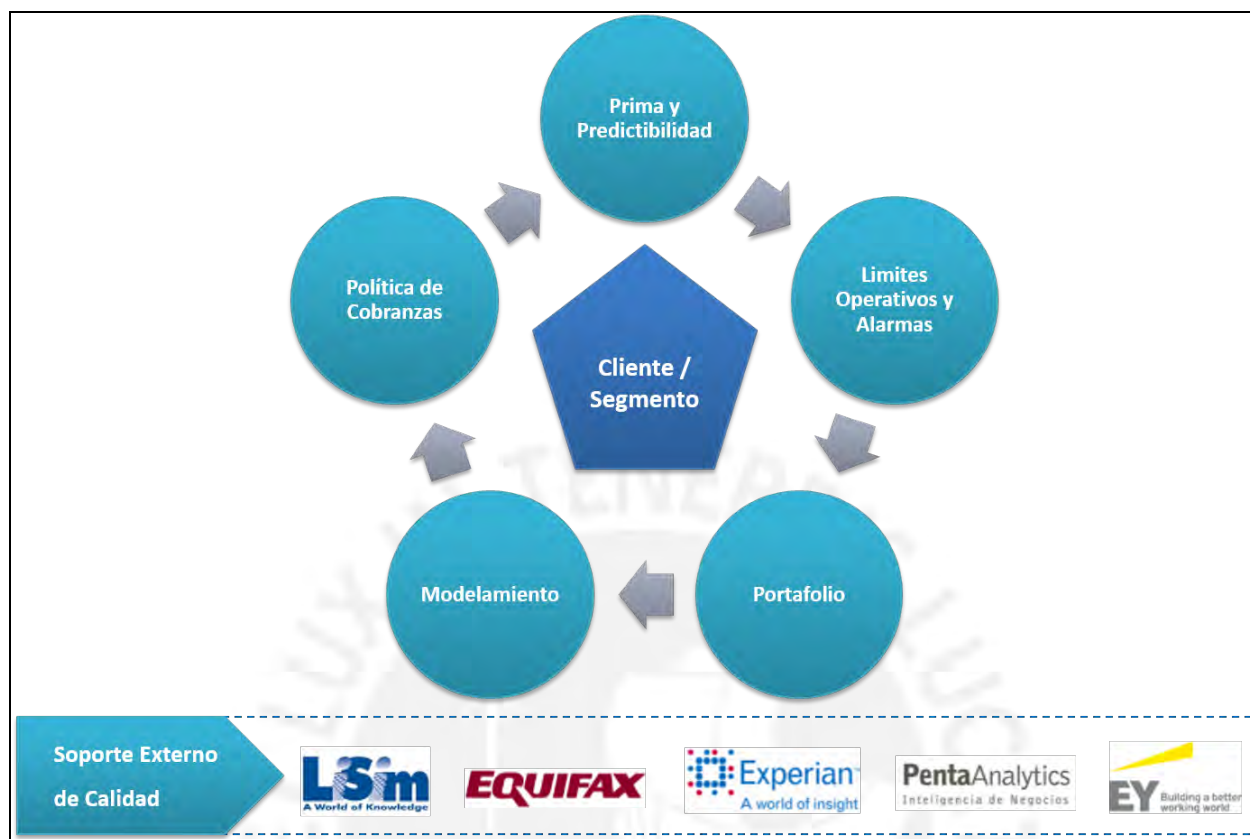
existencia y condiciones de la vivienda. Este aspecto es importante porque se debe considerar que, complementariamente, el modelo de cobranza parte de la capacidad de llegar a cada vivienda en caso de incumplimiento de pago a fin de motivar la reactivación del crédito. A la mayoría de clientes de este segmento no se les cobra mediante estados de cuenta o call centers como en la banca tradicional. De esta manera, Efectiva cuenta con dos tercios de su personal distribuido geográficamente en cada territorio bajo indicadores de capacidad física de visitas para asegurar que al término de una semana, pueda haber visitado el 100% de clientes atrasados, que además fueron “inspeccionados” al inicio del crédito por cada gestor.

Una pieza fundamental fue ir construyendo la data recabada en cada caso para generar hipótesis de comportamiento. Esto se hizo a raíz de que en el sector no bancarizado no hay modelos score que puedan ser adquiridos en el mercado. En este punto, cabe resaltar a pesar de no ser objeto del informe, que en la actualidad la aparición de las “fintechs” son más una herramienta de agilidad decisional en un mundo cada vez más digital, pero difícilmente contribuirá a incrementar la bancarización porque lo prioritario en ese objetivo es contar con un modelo decisional automatizado para no bancarizados, tema que forma parte de los desarrollos actuales en curso en Efectiva.

De otro lado, Efectiva no otorga tarjetas ni líneas de crédito, sino que utiliza una Cuota Máxima de Endeudamiento (CEM), debido a que es más certero hacer una aproximación al monto mensual que el cliente o la familia podrá pagar en lugar de brindar una línea de montos altos que no es accesible a las familias para cubrir el endeudamiento. No está demás mencionar que, en la medida que el modelo se ha ido sofisticando y que hay un alto grado de recurrencia, es estratégico para Efectiva aumentar el surtido de opciones a financiar para tener sostenibilidad como negocio enfocado a las familias emergentes del país.

Finalmente, todas estas actividades deben confluir en la posibilidad de ser asertivo en la predictibilidad del crédito de cada subsegmento. La idea es que, al estar esto acompañado de los límites establecidos y que el comportamiento del portafolio permita el ajuste permanente del modelo, se base en una gestión de cobranza certera y se cierre el círculo virtuoso descrito abajo.

Cuadro número 40: Modelo de riesgos de Financiera Efectiva



Fuente: Financiera Efectiva
Elaboración propia

4.5. Indicadores y resultados

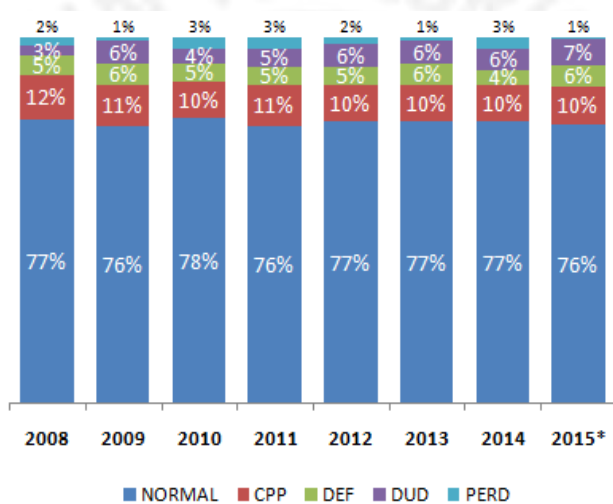
A pesar del riesgo que implica centrarse en niveles socioeconómicos de bajos ingresos de la población, Efectiva ha logrado desarrollar una estrategia basada en el trato individual y personalizado del cliente. Esto le ha permitido generar un conocimiento especializado en el desarrollo de un modelo de riesgos pensado en las características de sus clientes, como se pudo ver en el punto anterior. Los óptimos resultados del modelo se pueden ver en los indicadores de estabilidad y rentabilidad que ha tenido Efectiva no solo en la actualidad, sino que se han sostenido a lo largo de los años.

En primer lugar, como bien ha sido destacado, puede verse que Financiera Efectiva muestra comportamientos estables en la calidad de su cartera de créditos. Si observamos desde el 2008, más del 85% de los créditos no presenta mayor riesgo, pues se ubican entre Normal y

CPP. En este tema hay que resaltar que tratándose en el caso de Efectiva de operaciones puntuales no revolventes (como el caso de las tarjetas de crédito del resto del sistema) y que no se refinancia a los clientes vencidos, este porcentaje se muestra mucho más positivo respecto de la calidad del portafolio pues no hay ninguna opción de modificar la situación de ningún crédito.

Algo similar ocurre con los créditos malos, pues el porcentaje de créditos clasificados en Pérdida se ha mantenido a lo largo de los años, y representa el 1% de las colocaciones al cierre del 2015, como se puede en el gráfico número 40:

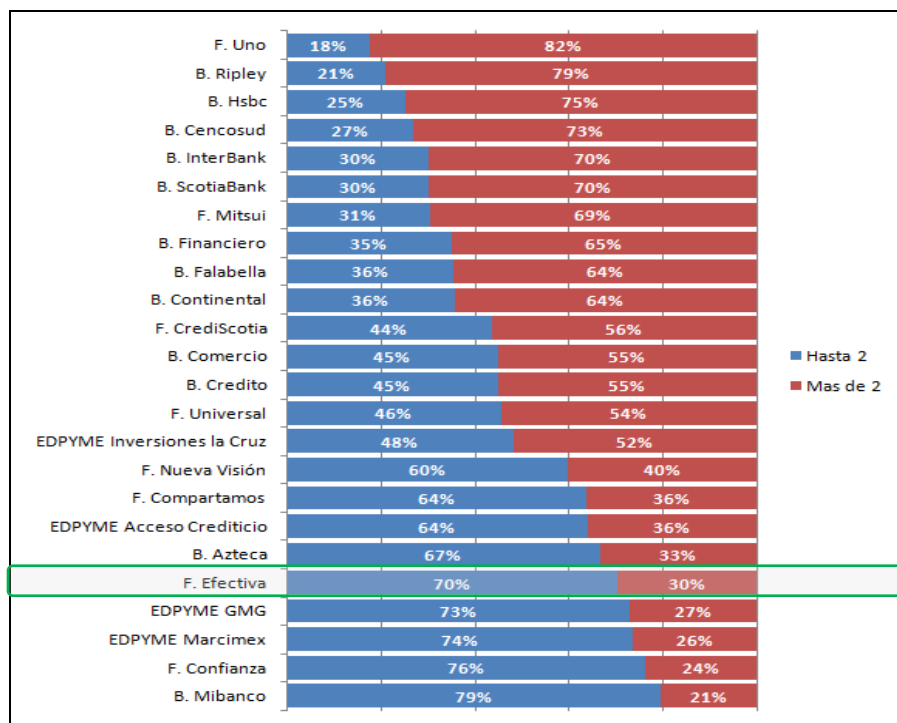
Gráfico número 41: Clasificación de cartera según riesgo del 2008 al 2015



Fuente: Financiera Efectiva
Elaboración propia

Por otro lado, se resalta la menor exposición a sobreendeudamiento de sus clientes, ya que el conocimiento del cliente adquirido por Efectiva sobre sus ingresos y capacidad de pago ha derivado en una limitada posibilidad de sobre endeudarse, vía su elevado ratio de clientes atendidos exclusivamente por la financiera (40% aproximadamente) y que llega a niveles de 73% si se considera que son atendidos por Efectiva y alguna otra entidad del sistema financiero. Como puede observarse en la gráfica siguiente, son otras las instituciones financieras con elevado número de proveedores financieros, usualmente en sectores de ingresos altos o medio altos de la población.

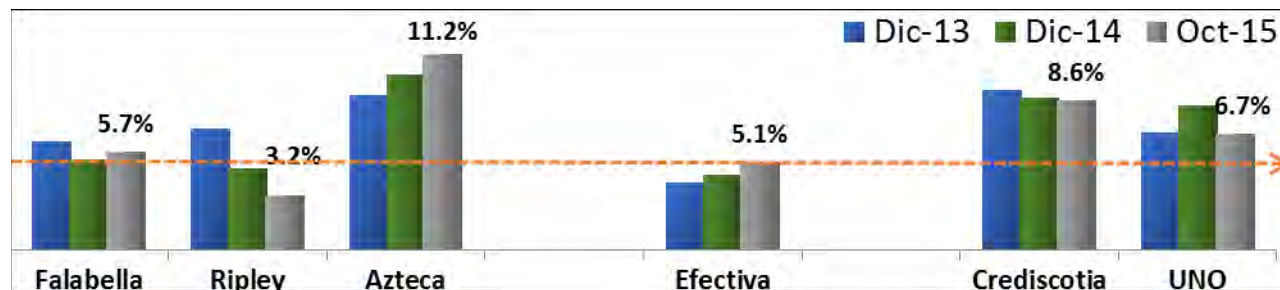
Gráfico número 42: Nivel de sobreendeudamiento de clientes de entidades financieras



Fuente: Financiera Efectiva
Elaboración propia

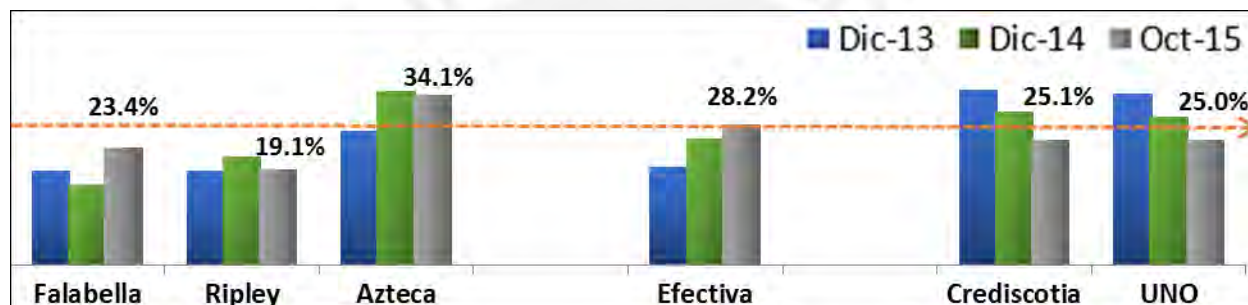
En cuanto a la calidad de la cartera, Efectiva muestra un bajo porcentaje de cartera atrasada incluyendo refinanciados que, como se ha mencionado, Efectiva no realiza estas operaciones. Esto se diferencia en gran medida de las demás entidades financieras en las que la mayoría supera el porcentaje de Efectiva. A pesar de la característica de ser créditos de consumo no revolventes para la financiera, su gasto en provisiones es equivalente al promedio de la industria, lo que le permite contar con adecuados niveles de cobertura.

Gráfico número 43: Porcentaje de cartera atrasada más cartera refinanciada en entidades financieras del 2013 al 2015



Fuente: Financiera Efectiva
Elaboración propia

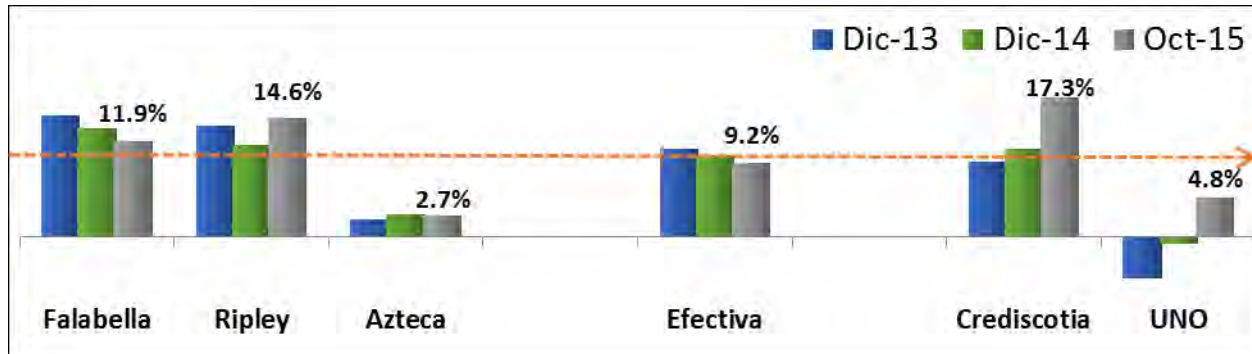
Gráfico 44: Porcentaje de gasto en provisiones en entidades financieras del 2013 al 2015



Fuente: Financiera Efectiva
Elaboración propia

Además, se puede ver también que Financiera Efectiva no solo muestra una sostenida estabilidad, sino que sus indicadores demuestran que el modelo de negocio es incluso más rentable que el de entidades financieras enfocadas a clientes de niveles socioeconómicos más altos. Por un lado, las utilidades netas de Efectiva son más bajas que las de Banco Falabella, Ripley y Crediscotia, probablemente por tamaño de portafolio, pero claramente superiores que Financiera Uno y Banco Azteca.

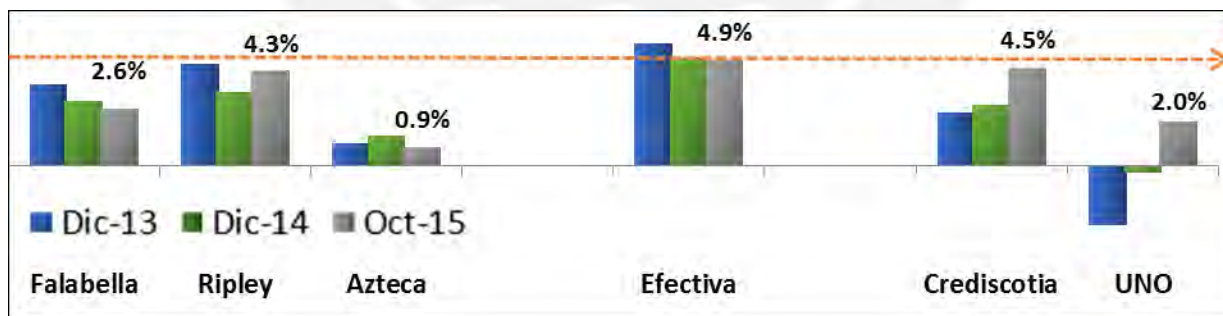
Gráfico número 45: Evolución de la Utilidad Neta del 2013 al 2015



Fuente: Financiera Efectiva
Elaboración propia

De esta forma, se puede afirmar que Efectiva obtiene utilidades netas medias frente al mercado. Cuando se observa los ratios de rentabilidad sobre activos y/o el patrimonio, quedan claros los mayores niveles versus los competidores, incluso de aquellos con mayores utilidades netas en valores relativos mencionados anteriormente. Como puede apreciarse en el siguiente gráfico, el ROA de Falabella, Ripley, Crediscotia, Azteca y Uno no llegan ni al 4.5%. El ROA de Efectiva es más alto con 4.9% en el 2015.

Gráfico número 46: Evolución de ROA del 2013 al 2015

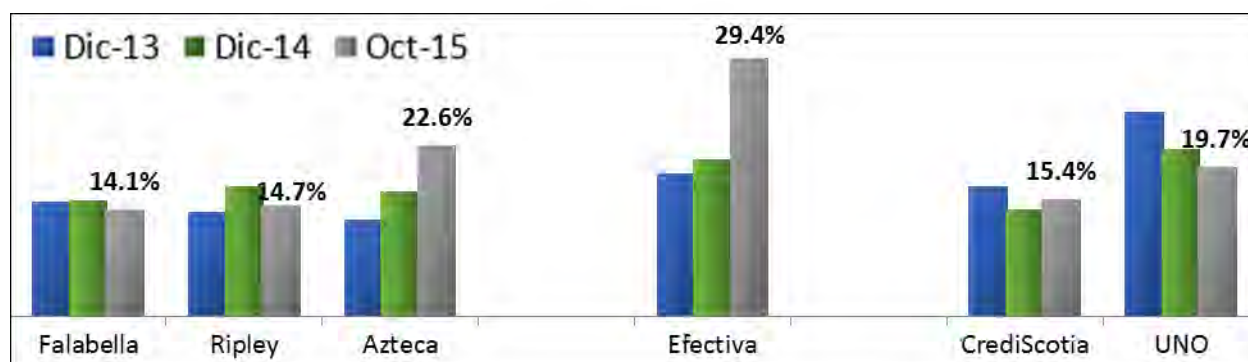


Fuente: Financiera Efectiva
Elaboración propia

Por otro lado, Efectiva muestra también que su nivel de solvencia es superior al de la competencia, ya que su Ratio de Capital Global como se mencionó en acápite anteriores no

solo es muy elevado y holgado, sino mayor al de B. Falabella, B. Ripley, B. Azteca, F. Crediscotia y F. Uno. Además, casi triplica al porcentaje exigido por la norma vigente de 10% (Asbanc 2017). Esto quiere decir que Efectiva tiene un mayor soporte ante posibles fluctuaciones negativas de la economía y que se ha mantenido a lo largo de los años a pesar del decaimiento en rentabilidad de las entidades orientadas al segmento bajo de la población. Esto ha ocurrido a raíz del modelo de riesgo basado en el segmento.

Gráfico número 47: Evolución del Ratio de Capital Global del 2013 al 2015



Fuente: Financiera Efectiva
Elaboración propia

4.6. Estructura de fondeo

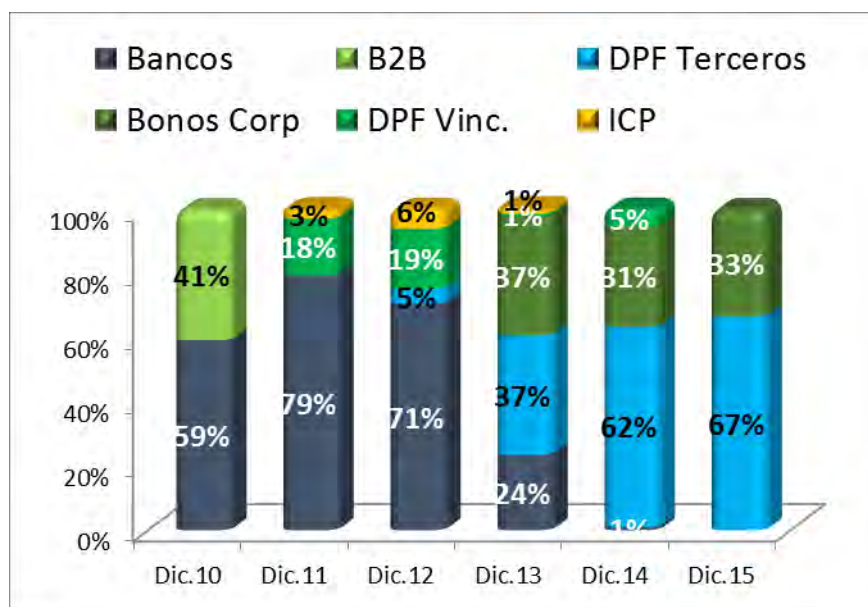
En cuanto a la estructura de fondeo, se puede apreciar que esta ha mostrado una evolución acorde con el modelo de negocio y ello no podría haber sido de otra forma por cuanto los indicadores tanto de gestión como financieros, no hubieran tenido una evolución tan favorable.

Un gran reto asumido por Financiera Efectiva fue el de llevar el modelo de negocio al mercado de capitales; es decir, incursionar en él para tomar financiamiento orientado a un negocio en donde más del 70% de los prestatarios lo componen trabajadores informales. En otras palabras, debía explicarse un negocio orientado al sector informal y ofrecerlo al mercado de capitales que fundamentalmente opera con negocios de un riesgo distinto al de Efectiva.

Adicionalmente, se debe destacar que, hasta el 2009, Efectiva operaba como Edpyme. Es decir, no podía por ley tomar depósitos del público por lo que su estructura de financiamiento o de fondeo debía provenir de adeudados de instituciones financieras excedentarias de liquidez, y como se sabe, dicho financiero es caro. Por lo tanto, se debían buscar fuentes alternativas de

financiamiento que permitieran calzar las operaciones y reducir el costo promedio de capital. Esto significaría dos cosas: por un lado, ser más rentables, es decir, rentabilizar las operaciones al reducir el costo promedio de capital; y por otro lado, reducir el promedio del riesgo crediticio y operar u ofrecer a nuestros prestatarios una tasa de financiamiento más baja, lo que permitiría también un mejor desenvolvimiento crediticio. Prueba de ello ha sido el crecimiento de las colocaciones.

Gráfico número 48: Evolución de la estructura de fondeo del 2010 al 2015



Fuente: Financiera Efectiva
Elaboración propia

De esta manera, tal como se aprecia en el gráfico número 47, mientras que en el 2011 más del 90% del financiamiento provenía de endeudamiento interbancario, en el 2013 el 37% provenía de financiamiento tomado del mercado de capitales. En el 2012 se estructuró una emisión de Bonos por S/ 90.3MM con demanda superior al objetivo y que registró la transacción de mayor número de órdenes de los últimos años en el mercado peruano. Es pertinente señalar que a pesar de ser un programa de S/ 250MM en Bonos a emitir, no se ha repetido ninguna emisión debido al menor ritmo de la actividad económica del país observada desde mediados del 2014.

Financiera Efectiva se convirtió, de esta manera, no solo en la primera entidad financiera de créditos de consumo a clientes de bajos ingresos en entrar con éxito al mercado de capitales, sino también en hacerlo sin recurrir a garantías y/o mejoradores tradicionales para nuevos

ingresantes, como ya fue mencionado. Tal como se puede apreciar en el gráfico número 46, para el 2015 el 67% del financiamiento de Financiera Efectiva provenía del mercado de capitales.



5. Conclusiones

- El sector microfinanciero ha jugado un papel muy importante en los avances en cuanto a inclusión financiera en el país.
- En dicho marco, el trabajo realizado por Financiera Efectiva ha contribuido a mejorar los índices de inclusión financiera en el Perú, reflejándose en la segmentación de clientes y en sus operaciones crediticias que se orientan a los niveles socioeconómicos de más bajos ingresos de la población, en especial a los vinculados al sector informal y con importante presencia en provincias.
- Un indicador importante sobre la incidencia de Efectiva es que ha logrado incorporar al sistema financiero a aproximadamente 40% de sus clientes. Esto les da cierta ventaja pues, siendo la primera entidad con la que trabajan, se les abre la opción de acceder a otros intermediarios financieros.
- Adicionalmente, un tercio de los clientes de Efectiva son recurrentes, es decir, personas de estratos socioeconómicos bajos de la población que utilizan más de una vez el crédito de la financiera. Esto los beneficia en la medida que, como mencionan Jaramillo, Aparicio y Cevallos (2013), estos clientes pueden acceder a nuevos bienes para la mejora de sus negocios o del hogar y más recientemente, para otros fines como la educación de los hijos.
- En ese sentido, uno de los aspectos de gran relevancia asociado a las actividades de Financiera Efectiva ha sido contribuir a mejorar niveles de calidad de vida y bienestar de sus clientes.
- Se aprecia también su contribución a la inclusión financiera en el hecho que la mayoría de sus actividades (70%) se desarrollan en provincias. Esto es importante, ya que según el reporte de la SBS, las regiones con quintiles más pobres son las que tienen menor presencia de entidades financieras, acentuándose las barreras de acceso a los segmentos de menores ingresos de la población. Este enfoque, marca una enorme diferencia con los registros de la banca tradicional, orientada a segmentos de mayores ingresos.

- Como se menciona en el reporte del “Center of Financial Inclusion”, un obstáculo de las entidades financieras para llegar a una población más diversificada es el desconocimiento de las características y necesidades de dichas poblaciones, utilizándose productos y servicios que no se adecuan a los clientes, lo que determina una mayor exclusión. Al respecto, Financiera Efectiva ha contribuido a que los obstáculos para la inclusión financiera disminuyan, dado que el modelo de negocio se basa principalmente en el conocimiento del segmento atendido (base de la población). Es así que Efectiva empezó su oferta de productos limitada al financiamiento de la compra de bienes en empresas relacionadas, para seguir con crédito hipotecario, efectivo, motos, mejoramiento del hogar y algo de autoconstrucción.
- Financiera Efectiva desarrolló una estrategia de cercanía y personalización del crédito, permitiéndole convertirse en una entidad especialista en incorporar prestatarios sin sustento documentario al sistema financiero formal, basados en un modelo de negocio empresarial de tipo inclusivo.
- Además, ha generado un modelo de riesgos único aprovechando las oportunidades señaladas por el “Center of Financial Inclusión” relacionadas al conocimiento para atender nuevos mercados y grupos de clientes. De esta forma, Efectiva encuentra sus propias formas de verificación de ingresos, asignación de créditos y formas de cobro. Su modelo se sustenta en la actividad del cliente, la antigüedad en dicha actividad, condiciones y antigüedad en la vivienda, como base fundamental de la toma de riesgo para luego abrir otras consideraciones como edad, tipo de ocupación, número de miembros de la familia etc.
- De igual modo, Efectiva creó un sistema de cobranza personalizado que se inicia con el gestor del crédito habida cuenta que este inspeccionó la vivienda al inicio. Esto contribuye, vía el esquema remunerativo, a que se hagan buenas siembras dado que tendrá responsabilidad en el pago de las primeras cuotas del crédito
- El desarrollo logrado retroalimenta también el modelo de riesgos para ir midiendo la calidad de cada siembra de cartera según grupo poblacional o zona geográfica, entre otros. Cabe señalar que es de primera importancia que el costo de riesgo por segmento

sea explícito y se trabaje la verificación post para asegurar la debida correspondencia entre el diseño y el resultado.

- Este modelo no es adquirible en el mercado, pues no existe data que haya permitido una buena aproximación de riesgo a clientes sin registros en el sistema. Es por eso que la banca tradicional suele optar por buscar clientes con historia de modo que varios actores pelean por el mismo mercado y en varios casos deriva en una sobreoferta crediticia que también puede devenir en mayor riesgo por sobreendeudamiento de clientes ya atendidos. Esto también se da cuenta en el documento del Center of Financial Inclusion al mencionar que las entidades financieras no buscan nuevos mercados y esto genera una sobreoferta.
- Las entidades financieras que desarrollan estrategias de inclusión financiera representan una oportunidad para los clientes frente al crédito informal, absolutamente más caro, por lo que sus precios no pueden ser comparables al aplicado a clientes que cuentan con experiencia o registro en el sistema financiero. Este aspecto es importante destacarlo en momentos como los actuales, donde aún existen iniciativas legislativas que postulan que mediante fijación de límites sobre regulación se puede modificar una realidad económica del mercado.
- Está demostrado y así lo ha hecho conocer la propia SBS, que la inclusión financiera está basada en el libre mercado no regulado, donde mas bien hay que estimular la mayor competencia que llevará a las entidades financieras a la permanente búsqueda de eficiencia y, por ende, mejores precios para mantener a sus clientes. No hay duda que el exceso de control, afectará negativamente los esfuerzos inclusivos.

Bibliografía

AGUILAR, Giovanna

2016 “Competencia entre instituciones microfinancieras en Perú, una medición con el indicador de Boone para el período 2003-2009”. *Cuadernos de Administración*. Bogotá, 29, 52, pp. 169-198. Consulta: 12 de diciembre del 2017

<http://dx.doi.org/10.11144/Javeriana.cao29-52.cimp>

ÁLVAREZ, David

2013 Oportunidades y Obstáculos a la Inclusión Financiera en Perú. Center of Financial Inclusion. Consulta: 2 de octubre del 2017.

<https://centerforfinancialinclusionblog.files.wordpress.com/2013/10/opportunities-and-obstacles-to-financial-inclusion-in-peru.pdf>

ASOCIACIÓN DE BANCOS DEL PERÚ (ASBANC)

Solidez de la banca peruana. Consulta: 24 de octubre del 2017

<http://www.asbanc.com.pe/Paginas/Noticias/DetalleNoticia.aspx?ItemID=156>

BELAPATIÑO, Vanessa, Francisco GRIPPA y Hugo PEREA

Perú. Informalidad laboral y algunas propuestas para reducirla. BBVA Research. Consulta: 5 de octubre del 2017.

<https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2017/01/Observatorio-informalidad-laboral1.pdf>

BANCO MUNDIAL

Entendiendo la pobreza. Inclusión financiera. Consulta: 24 de octubre del 2017

<http://www.bancomundial.org/es/topic/financialeconomicinclusion/overview#1>

COMISIÓN MULTISECTORIAL DE INCLUSIÓN FINANCIERA

2015 Estrategia Nacional de Inclusión Financiera. Lima. Consulta: 24 de octubre del 2017

<https://www.mef.gob.pe/contenidos/archivos-descarga/ENIF.pdf>

JARAMILLO, Miguel, Carlos APARICIO y Brian CEVALLOS

2013 ¿Qué factores explican las diferencias en el acceso al sistema financiero?: evidencia a nivel de hogares en el Perú. SBS. Consulta: 1 de octubre del 2017

http://www.sbs.gob.pe/Portals/4/jer/pub-estudios-investigaciones/DT_03_2013.pdf

LA REPÚBLICA

2016 Sector informal concentró el 19.2% del PBI en el año 2015, según INEI. *La República*. Lima, 3 de diciembre. Consulta: 5 de octubre del 2017.

<http://larepublica.pe/economia/827376-sector-informal-concentro-el-192-del-pbi-en-el-ano-2015-segun-inei>

LEÓN, Janina, Miguel SÁNCHEZ y Guillermo JOPEN

2016 *Determinantes del acceso y uso de servicios financieros de las microempresas en el Perú*. Lima. Consulta: 12 de diciembre del 2017

<http://www.cies.org.pe/es/investigaciones/competitividad-empresa-y-finanzas/determinantes-del-acceso-y-uso-de-servicios>

SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y AFP

2016 Perú: Indicadores de Inclusión Financiera de los Sistemas Financiero, de Seguros y de Pensiones. Lima. Consulta: 1 de octubre del 2017

<https://www.sbs.gob.pe/Portals/4/jer/PLANTILLA-REPORTE-INDICADORES/CIIF-dic2016v2.pdf>

