



Los Grandes Números del Mercado de consumo

Guillermo Barbero
Partner, Deloitte Corporate Finance.

Marcos Bazán
Director, Deloitte Corporate Finance.



LAS IDEAS PRINCIPALES

- Los bancos son el player más fuerte del mercado de créditos para el consumo.
- El nivel de endeudamiento promedio es de 2,2 veces el sueldo de cada persona.
- Las carteras han crecido entre un 35% y 40% en promedio en el último año.
- Las compañías especializadas tiene una relación de endeudamiento de 1,68, los retailers 0,68 y las reguladas por el Banco Central 2,72.
- Si bien los niveles de endeudamiento han crecido en el último año, la relación de ese nivel con el PBI sigue siendo baja si se compara con otros países de la región.
- Entre abril de 2007 y abril de 2008, el incumplimiento aumentó de 6.3 a 7.85.
- Esto se explica en parte por las decisiones comerciales de los oferentes.

ACERCA DEL DISERTANTE

Guillermo Barbero es Contador Público Nacional (UBA). Es Partner de Deloitte Corporate Finance desde el año 2000, y entre las firmas que forman parte de su cartera de clientes se cuentan Banco Tornquist, BBVA Banco Francés, Banco CMF, Banco Sáenz, Grupo Frávega y HSBC Bank, por mencionar algunos, para los que ha realizado diferentes tipos de actividades relevantes. Ha participado en transacciones de inanciamiento estructurado por más de USD 1.700 millones.

Marcos Bazán es Certified Public Accountant (1994) y Master in Business Administration (1997). Posee más de 12 años de trayectoria liderando proyectos de asesoramiento financiero. Su experiencia incluye la ejecución de procesos de financiamiento estructurado, el desarrollo de reestructuraciones financieras, diseño e implementación de estrategias de adquisición y venta total o parcial de empresas y negocios. Fue parte de innumerables proyectos de la firma, entre los que se destaca su rol como director del proyecto de reestructuración financiera de la deuda de Banco de Galicia y Buenos Aires SA, donde Deloitte fue contratado como asesor financiero del Comité de Acreedores.

“El ingreso disponible en el segmento de Jubilados y Pensionados ha tenido un crecimiento muy importante”.
Marcos Bazán

“El mercado de crédito para consumo está llegando a los 36 mil millones de pesos a marzo de 2008”.
Marcos Bazán

MARCOS BAZÁN

Lo primero y más importante para nosotros es intentar descifrar cuáles son los grandes números del mercado de crédito al consumo. Para empezar, el primer gran número es la dimensión del mercado. Ha existido un crecimiento tanto en tarjetas como en créditos personales. Estamos llegando a 36 mil millones de pesos a marzo de 2008. Hay que tener en cuenta el auge de los fideicomisos, que en 2007 llegó a los 7200 millones de pesos, aunque en este año su tendencia es decreciente. Del resto del mercado hemos hecho estimaciones en base a diferentes variables, dado que tener datos firmes es más difícil.

Si para analizar el comportamiento del mercado de crédito al consumo ponemos en relación a la participación del stock bancario, los fideicomisos financieros y el resto del mercado, vamos a ver cómo los bancos son los jugadores más fuertes. En un mercado de crédito al consumo que suma 48.390 millones de pesos, los bancos están acaparando el 65% de los préstamos y créditos al consumo.

Ahora, si nos fijamos en el Ingreso total del mercado tendremos que hacer referencia a la población económicamente activa (PEA). A partir de los datos de la Encuesta Permanente de Hogares, podríamos estimar que esa PEA está compuesta por 13 millones de personas, que aportan al mercado 18.500 millones de pesos mensuales. Aquí, se hace importante destacar a la participación cada vez mas creceinte de los jubilados y pensionados. Estos representan alrededor de 5 millones de personas con un ingreso de casi 3 millones y medio de pesos.

De esta manera, estableciendo una relación entre el mercado y los ingresos, podemos arribar al tercer gran número que es el nivel de endeudamiento. El endeudamiento por persona es de 2,2 veces su sueldo, en promedio. Este endeudamiento, por lo demás, no incluye préstamos hipotecarios ni prendarios.

Ahora, ¿cómo llegamos a este endeudamiento? El tamaño del mercado de 2007 al 2008 ha ido incrementándose en forma sostenida. Los números que se manejan muestran un crecimiento del 35% anual. Entre el 35 y 40% es lo que han crecido las carteras en promedio. El ingreso mensual de 18.500 millones a un 35% da nuestro promedio de crecimiento. Ahora llegamos a un 2.20, pero hay que analizar si estos números son razonables para la realidad argentina y les preguntamos a los actores de la industria cómo ven esto.

GUILLERMO BARBERO

Estos números, los puntos a nivel global, los niveles de endeudamiento, son un tema que flota en el ambiente. Esto presenta una señal de riesgo sobre las carteras. Lo que hicimos fue sistematizar la sensación de los jugadores del mercado y llevarlo a números concretos. Para ello llevamos a cabo una encuesta a las principales industrias del crédito al consumo. Hicimos un cierre preliminar de la encuesta que se está realizando ahora a fin de aportar información para este ecuentro particular.

Empezamos por discriminar según tipo de actividad los comportamientos de los clientes y las carteras de cada sector. Hemos construido 3 grandes grupos, las entidades reguladas por el Banco Central, bancos y financieras; las especializadas; y las retail que realizan la financiación a través de sistemas propios. Nos interesaba saber cuál era el target de cada uno a nivel socioeconómico. Descubrimos que el primer grupo se siente más cómodo con el sector ABC1, al igual que los retailers. Las especializadas, por su lado, están más orientadas a los senctores de nivel socioeconómico más bajo. Se han producido algunas variaciones. Por ejemplo, los retailers se han concentrado más en el segmento ABC1 y C2-C3, pero tienen una participación creciente sobre los más bajos. Las especializadas se desplazan a los D y

E para sus operaciones.

Lo dicho nos permite sacar conclusiones y pensar el endeudamiento de cada tipo de entidad para compararlo con el nivel global. Las compañías especializadas tiene una relación de endeudamiento de 1,68, los retailers 0,68 y las del banco central 2,72.

Comparando con los resultados del año anterior, se está encontrando un mayor crecimiento del endeudamiento, sobre todo, en las entidades reguladas por el BCRA. Los retailers, por su parte, también han visto crecer ese nivel, mientras que las compañías especializadas que se vinculan a los sectores más bajos han mantenido un nivel de endeudamiento por cliente en términos similares a los de la última campaña.

Cuando llegamos a este punto pensamos que estamos llegando a un lugar de saturación. Ahora, si comparamos nuestra situación con la de otros países de la región, vemos que -en proporción- los créditos de consumo participan sobre el PBI en valores muy modestos, alrededor del 4,7%. En este sentido, no hay que esperar que los niveles de endeudamiento se mantengan estables, si no que crezcan -más allá de que la opinión pública perciba que la mora se dispara-.

Para esto se tienen que dar una serie de factores macroeconómicos que aseguren que el crecimiento se dé sobre una base sólida. Por eso, empezamos a analizar el nivel de cumplimiento de las carteras crediticias. Así vemos cómo la variación interanual del crédito bancario desde hace unos cuantos meses viene decreciendo. Estamos llegando a una meseta en cuanto a la capacidad de crédito de consumo. Lo que ocurre es que en la medida en que baja la participación de créditos, la participación de la mora crece aunque sea la misma.

Para evaluar la evolución de la mora nosotros elegimos escapar a la falacia que surge de un análisis superficial, como aquél que es visible en las tapas de los diarios. En cambio, tratamos de hacer un análisis de la cosecha. Entramos en carteras cuya información es de carácter público y realizamos un promedio del cumplimiento respecto de los créditos con más de 90 días de atraso sobre una cantidad diversa de entidades que están en el mercado.

Vemos en la evolución de abril desde 2007 a abril 2008 que el monto de incumplimiento subió de 6.3 a 7.85, con un incremento de 5% en los primeros 6 meses y un alza mayor en los siguientes de 6 meses. Ese incremento se puede relacionar con un deterioro del incumplimiento de los clientes o con otro factor. Tomamos entidades que analizamos con base en abril y hallamos que el promedio de atrasos, si bien también ha tenido un incremento, encuentra una gran diferencia entre las entidades que no variaron su cartera de clientes y las que sí lo hicieron. Por eso, tenemos que saber distinguir el incremento producto de la morosidad por una situación del mercado de aquél que se da por las propias decisiones comerciales.

Las respuestas que hemos recibido en cuanto al por qué del vencimiento de las carteras son interesantes. En el puesto 10 tenemos el cambio de cartera, pero cualquiera de las primeras 4 respuestas en los distintos rubros se alude a estos desplazamientos de targets. Sea que se mencionen los nuevos canales de comercialización, el cambio en los requerimientos o las nuevas zonas de trabajo. Evaluamos también como en definitiva hay un paralelismo entre el incremento de la mora y el de colocación. A una agresividad comercial mayor sobre segmentos antes desconocidos le sigue una cartera con un cumplimiento desplazado a una mayor mora.

Si bien esto nos muestra los principales ejes del cumplimiento de una cartera sabemos que no los agota. Además existen políticas, acciones concretas, que podrían ayudarnos a manejar este nivel de

“La relación créditos al consumo sobre PBI todavía es muy baja para el caso de la Argentina respecto de otros países de la región”.
Guillermo Barbero

“Puede haber un deterioro en la capacidad de cumplimiento a nivel general, pero esto se debe a que todos los players están incrementando sus ofertas de productos financieros en los segmentos medios-bajos”.
Guillermo Barbero

“Los retailers se han concentrado más en el segmento ABC1 y C2-C3, pero tienen una participación creciente sobre los más bajos”.
Guillermo Barbero

“Los deterioros en el salario real implican un desafío que debemos resolver si queremos tener una cartera de cumplimiento estable”.
Guillermo Barbero

incumplimiento.

Por otro lado, nos interesa distinguir los orígenes de lo que tiene que ser el cumplimiento de la cartera y, una vez hecho esto, actuar con las herramientas disponibles.

Como conclusiones finales queremos destacar que cuando hicimos los promedios de plazos, contábamos con plazos más largos. Los plazos más cortos le ocasionan dificultades a los clientes que ya tienen un nivel de endeudamiento. Otro factor que también podemos mencionar es el de los deterioros en el salario real. Esto también nos provoca desafíos a la hora de poder tener carteras con cumplimientos estables.

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

Pregunta del Auditorio (PA): - ¿Cuál es la relación entre morosidad y los créditos subprime?

Juan Manuel Licari (JML): -Si el origen de los problemas está focalizado en el mercado subprime, hay que ver la conexión de este mercado con el mercado hipotecario. La interconexión que ha existido entre ambos.

PA: -¿Cuál es la inflación esperada para el 2008 y 2009? ¿Cuáles son las medidas que se han tomado?

JML:- El último dato de inflación está por encima del 2%. Este nivel de inflación doméstico está relacionado con los commodities y es fácil de pronosticar a largo plazo. Si hablo de cuánto hay que esperar a futuro, pronosticar una inflación a corto plazo es más o menos sencillo, porque se está haciendo lo posible por mantenerla a un nivel inferior al 2%. Cabe mencionar que los bancos comerciales tienen hoy día un línea de crédito que los de inversión no, porque se encuentran atados a los problemas que causan las hipotecas actualmente.

PA: - ¿Cuál es la fecha del estudio que presentaron?

Martina González (MG) :- Se hizo sobre mayo de 2008.

PA: - ¿Cómo afectará la inflación todos estos datos?

MG: -Nosotras presentamos valores absolutos para evitar caer en la polémica sobre que valores de inflación manejar. Y no preguntamos si la gente iba a comprar lo mismo por la misma cantidad de dinero. Nos concentramos sobre la frecuencia del uso.

PA: -¿Cuál es el impacto inflacionario en las tasas de financiamiento?

Guillermo Barbero: -En los últimos meses, desde septiembre para acá ha habido un crecimiento en la tasa de costo para el sector. No obstante este crecimiento no tiene necesariamente un correlato directo en la tasa que le llega al público. La tasa que se cobra al cliente final está más basada en el aspecto logístico, el valor del inmueble, los costos de correo, etcétera. Paradojicamente el costo de la plata no es lo más importante.