

# Análisis del modelo de negocios y Estructura de Costos para las Otorgantes de Créditos.

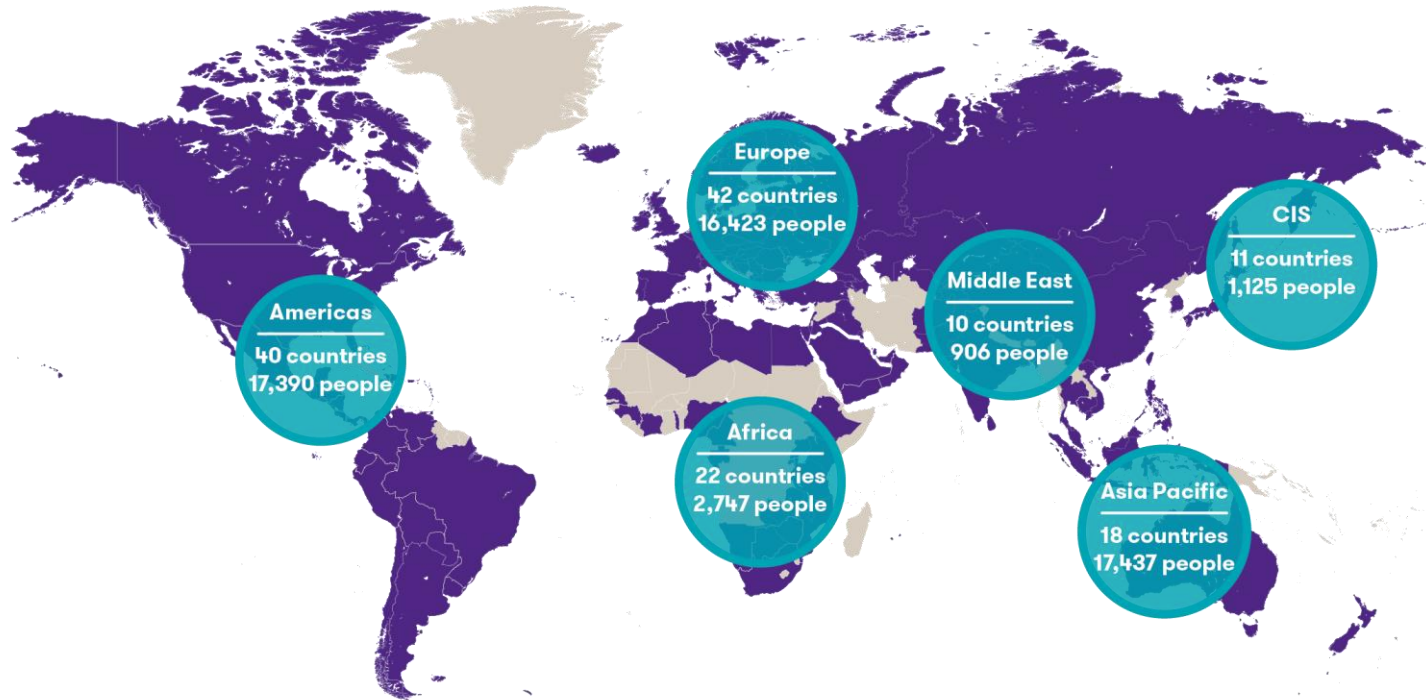
Resultados utilizando encuestas y  
entrevistas en el sector

**Setiembre 2022**

Cámara de Empresas Crediticias



# Presentación



Our distinctive client experience sets us apart



USD5.72bn  
(2019 revenue)



56,028  
people



756  
offices



143  
countries

# Objetivos

# Objetivos y alcance

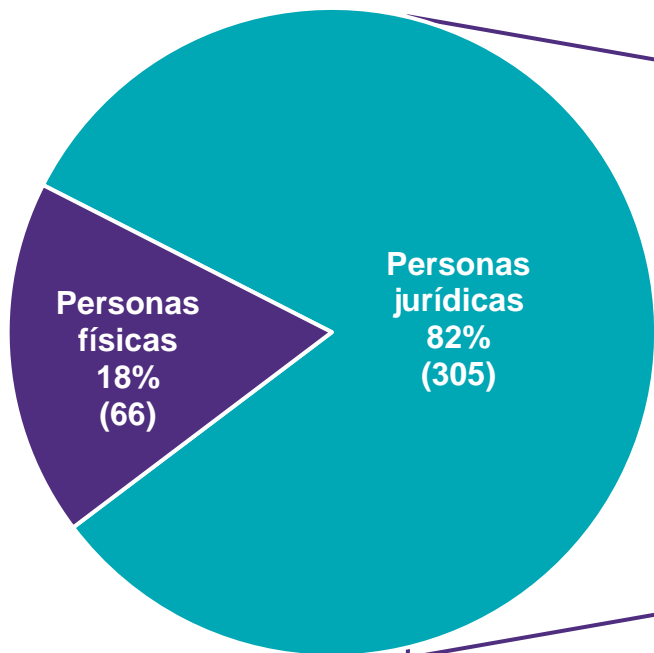
- 1. Realizar una caracterización del sector financiero, distinguiendo las características propias que tiene el sector bancario de las casas de crédito**
- 2. Presentar el modelo de negocio de las casas de crédito**
- 3. Analizar la regulación internacional, con foco en la regulación uruguaya.**
- 4. Cuantificar el efecto de ocurrir cambios regulatorios**

# Fuente de datos:

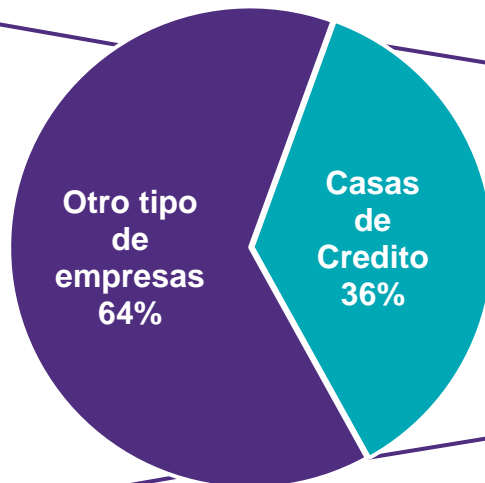
- Encuestas y entrevistas realizadas a empresas de CRECER
- Información pública

# Entidades otorgantes de crédito dinerario registradas en el BCP

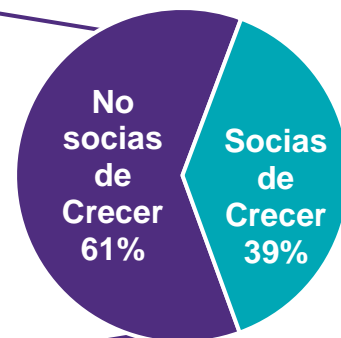
De las 371 entidades registradas



De las 305 empresas de crédito registradas



De las 111 Casas de Crédito



# Encuesta a empresas socias de CRECER

**48**

## Preguntas

Sobre: estructura de financiamiento y de activo, cartera de créditos, ingresos, costos y prestatarios

**42**

## Empresas socias de CRECER

De las 111 casas de crédito registradas en BCP

**85%**

## Tasa de respuesta



# Características generales del negocio de las Casas de Crédito

# Características generales

- **39% de las Casas de Crédito están asociadas a CRECER**
- **Participación de las empresas de CRECER**
  - Según volumen, el tamaño de la cartera de CRECER representa el 1,6% de la cartera total de créditos incluyendo bancos y casas financieras
  - Según prestatarios, la participación aumenta, representa el 10,2% del total de créditos incluyendo bancos y casas financieras
- **Tipos de crédito:**
  - Montos: 57% de los créditos son menores a 4 millones de Gs y el 84% es menor a 8 millones.
  - 38,9% de las casas de crédito brindan créditos a informales

# Características generales

- **Perfil de los prestatarios**

- el 65% de la población atendida por las casas de crédito se encuentra en el quintil 1 y 2 de la población paraguaya (ingresos menores a 4 millones)
- 48% de los créditos fueron otorgados a la población más joven y más adulta de la población, que se reconoce como más vulnerable
- El 35% de los créditos otorgados fueron a mujeres

- **Generación de empleo**

- Cada empresa de CRECER en promedio genera 117 empleos (empleos IPS, profesionales y tercerizados)

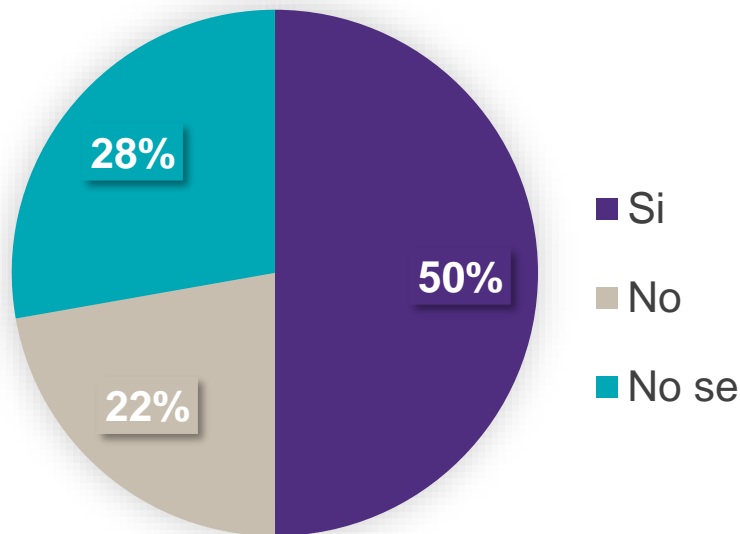
- **Aportes al fisco**

- Las Casas de Crédito que se encuentran entre los 500 mayores aportantes
  - En 2021 se reconocieron 5 empresas que aportaron en total 34.154 millones de Gs

# Resolución N°30

## En relación a la Resolución N° 30 del BCP

¿Su empresa cuenta con los requisitos mínimos establecidos en la Resolución N°30 del BCP?

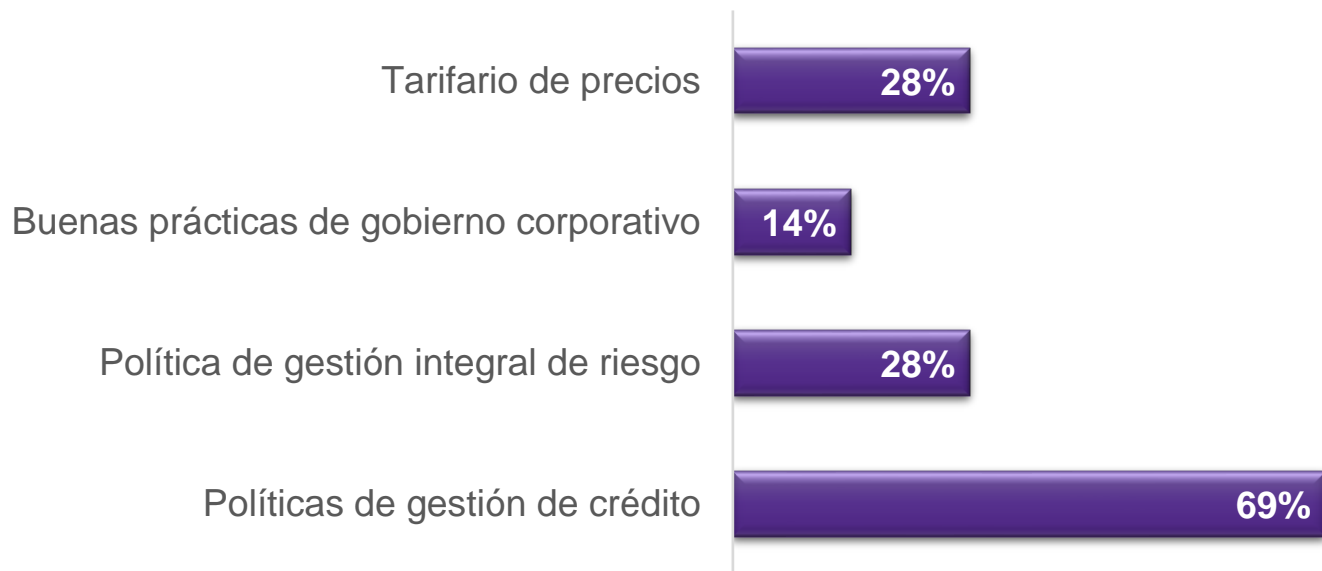


- De las empresas que respondieron la encuesta solo el 50% aseguraron cumplir con los requisitos establecidos en la Resolución N°30.

*Fuente: elaboración propia en base a datos de encuesta realizada a los 43 socios de CRECER, de la que se obtuvo una tasa de respuesta del 85%*

## En relación a la Resolución N° 30 del BCP

¿Su empresa cuenta con los siguientes requisitos mínimos establecidos en la resolución N°30 del BCP?



*Fuente: elaboración propia en base a datos de encuesta realizada a los 43 socios de CRECER, de la que se obtuvo una tasa de respuesta del 85%*

# Modelo de Negocio de la Casas Otorgantes de Crédito

# Modelo de negocio de las OCDs

- La originación del crédito se realiza, en general, de forma tercerizada que tiene un costo promedio entre un 5-12% del crédito.
- Diferencia con el resto del sistema: costos marginales de adquisición de clientes

- En general el cobro de los créditos por debito automático tienen un costo, en el caso de los funcionarios públicos el cobro de los intereses es realizado a través del Banco Nacional de Fomento cuyo costo es del 8-10% y si es un debito de Banco Privado el cobro es el 12%
- Diferencia con el resto del sistema: débitos en cuentas de la propia institución

La gestión de un crédito tiene un costo fijo, que en créditos de montos pequeños como los que brindan las OCDs tienen una relevancia relativa importante.

Reunir el fondeo

Originación

Desembolso

Cobro

Mora

Gestión del crédito

Venta de cartera

- Opciones de fondeo:
  - Emitir acciones preferidas: costo aproximado 12%
  - Sistema financiero, costo promedio del 15%
- Diferencia con el resto del sistema: tasa pasiva del 5%

- En general se realiza el desembolso del dinero a través de tarjetas de crédito o bocas de cobranza, que tiene un costo de aproximadamente el 5% del crédito,
- Diferencia con el resto del sistema: clientes tienen cuenta financiera abierta en el banco donde se realiza el deposito

El incumplimientos de los pagos en el sector es entre 25-30%.

Diferencia con el resto del sistema: 2,5% para bancos y 4,5% para financieras

Como consecuencia de mayor morosidad, se realiza la venta de cartera, en mayor proporción al sistema financiero.



# Cada etapa del proceso tiene un costo asociado



**Costos financieros**

**Costos de comercialización**

**Costos de desembolso**

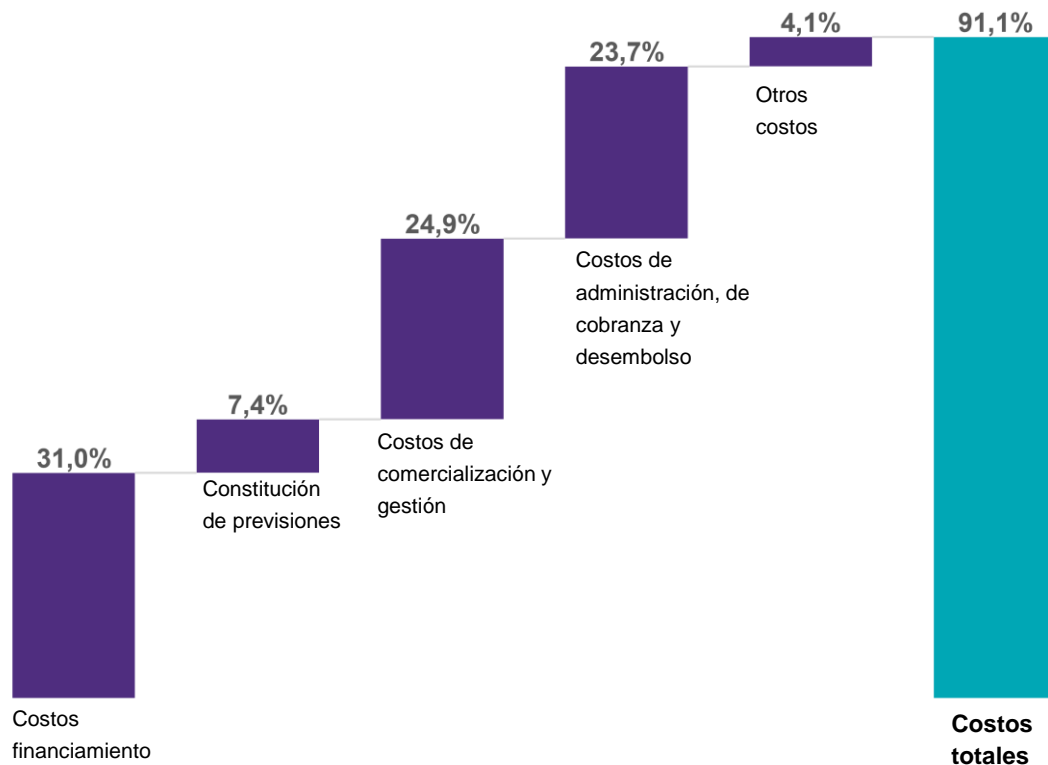
**Costos de cobranza**

**Costos por incobrables**

**Costos de gestión del crédito**

# Estructura de costos sobre ingresos

Costos sobre los ingresos del sector de las empresas de CRECER. Año 2021



Los costos de una empresa promedio del sector representan el 91% de los ingresos (ingresos previos a nueva Reglamentación)

# Impacto de la nueva reglamentación



# Efecto de la regulación

## Efecto de la regulación

- El 44% de los créditos otorgados en 2021 hubieran sido rechazados con esta nueva regulación. Estos créditos representan aproximadamente a 110.000 prestatarios que dejarían de ser atenderse por las OCDs

# Propuesta de corto plazo

Teniendo en cuenta:

(i) que existe un tope de tasas de interés por Ley, que determina como tasas de interés usurarias a las tasas compensatorias y punitorias, cuyas tasas efectivas excedan en un 30% el promedio de las tasas efectivas anuales;

(ii) la estructura de costos que tienen las OCDs (el total de costos que asumen las empresas de CRECER representa el 91% de los ingresos)

**Es necesario dar respuesta al inciso g, del artículo 6 de la Resolución N°30 a fin de incluir o modificar el tarifario de comisiones permitido.**

# Régimen vigente

Item	Concepto	Alcance
1	Tasa	Topeada por art. 1 L.2339/03 que modifica el art. 44 L. 489/95
2	Gastos administrativos	Los gastos administrativos hoy previstos hasta el monto menor entre los siguientes importes: (i) 5 jornales mínimos para actividades diversas no especificadas en la Capital; (ii) 15% del monto neto a desembolsar en el préstamo.
Servicios asociados al prestamos (conceptos de comisiones, gastos y penalidades pasibles de cobros a los consumidores y clientes de las entidades financieras) provistos en el REGLAMENTO DE PRINCIPIOS BÁSICOS Y CRITERIOS PARA EL COBRO DE COMISIONES, GASTOS Y PENALIDADES EN EL SECTOR FINANCIERO, aprobado por Resolución N° 2, Acta N° 60 de fecha 31 de agosto de 2015 y sus modificaciones y ampliaciones		
1	Gestión de Garantías	Estos cobros deberán limitarse al traslado del gasto al cliente. La utilización de la garantía de Mipymes deberá limitarse al traslado del gasto a los clientes, hasta el valor máximo aplicado por el administrador del fondo
2	Grabación de Cheques Diferidos Descontados	
3	Gastos administrativos por desembolso	
4	Modificación de Condiciones Contractuales.	Siempre y cuando no contravengan las disposiciones legales vigentes en materia de defensa del consumidor y del usuario, sus reglamentaciones u otras disposiciones legales y normativas vigentes.



# Propuesta de ampliación al régimen vigente dando respuesta al artículo 6 inciso g) de la Resolución N°30

Ítem	Concepto	Descripción	Justificación
1	Cargos por la gestión del crédito	Costos por la gestión	La gestión de un crédito tiene un costo fijo, que en créditos de montos pequeños (como los que brindan las OCDs, 80% son menores a los 8 millones de Gs.) tienen una relevancia relativa importante.  Prima diferencial en productos de corto plazo y bajo monto.
2	Cargo por atraso	Cargos por la gestión adicional asociada al atraso	Prima adicional a la gestión de cargo a aplicarse cuando sucede el atraso de una cuota.
3	Cargo por riesgo crediticio	Cargos por una mayor probabilidad de incumplimiento por producto	Prima por el diferencial de morosidad que tienen los créditos al consumo, de montos pequeños, a corto plazo (productos brindados especialmente por las OCDs, y en algún caso también brindados por las demás entidades).  Según fue relevado, las casas de crédito tienen una tasa de incumplimiento entre 25-30%, frente al 2,5% para bancos y 4,5% para financieras.
3	Comisión por comercialización.	Cargos por la venta del crédito	Según fue relevado, la tasa de corretaje de las casas de crédito se ubica entre un 5% y un 12% del crédito.  El resto del sistema tiene costos marginales de adquisición de clientes.
4	Gastos por desembolso	Costos de desembolso son aquellos costos que surgen de hacer efectivo el dinero entregado al prestatario.	Los costos por desembolsos de las casas de crédito según fue relevado se encuentran en aproximadamente el 5% del crédito.  Diferencia con el resto del sistema que puede realizar los desembolsos en cuenta bancaria propia de la institución, sin un costo adicional.
5	Gastos por cobranza	Costos por la cobranza o los costos asociados a el cobro	Según fue relevado, los costos por cobranza de las casas de crédito representan entre el 10-12% del crédito  Diferencia con el resto del sistema que realiza la cobranza con débitos en cuentas de la propia institución, con costos marginales
6	"Gastos de fondeo" (*)	Los costos financieros son aquellos que provienen de la remuneración a terceros por el uso de recursos ajenos	Prima por el diferencial por costos de fondeo.  El costo de fondeo entre las casas de créditos y las financieras/bancos, es del 10% aprox.

(\*) Costos Relevantes, que podrían ser considerados en conjunto con otro de los ítems para cumplir con las condiciones de la Norma de Transparencia

# Impacto de la nueva reglamentación

## Costos inherentes

Costos financieros

Costos de comercialización

Costos de desembolso

Costos de cobranza

Costos de gestión

Costos por incobrables



## Ingresos

Tasa

Gastos administrativos

Comisiones + otros

# Algunas consideraciones sobre la Normativa paraguaya

# Algunas consideraciones sobre la normativa paraguaya

- 1 La definición sobre el ámbito de la normativa es amplia.
- 2 No hay diferencial en la normativa según tamaño de las casas de crédito.
- 3 En algunos casos el Reglamento resulta de una intensidad considerada, sobre todo al no distinguir entre las dimensiones de las entidades.
- 4 No hay diferenciación entre tasas medias de interés
- 5 En el cálculo de las tasas media no participan las OCDs

# Normativa uruguaya

- Realiza distinción entre las Empresas Administradoras y Entidades Otorgantes de Crédito (\*), y distingue según su tamaño.

EAC de Menores Activos (“EAC menores”)	EAC de Mayores Activos (“EAC mayores”)	EAC de Mayores Activos – Superiores (“EAC superiores”)	EOC de Menor Actividad (“EOC menores”)	EOC de Mayor Actividad (“EOC mayores”)
Activos al cierre de ejercicio menor a 150.000 UR (aprox. USD 5.380.800).	Activos al cierre de ejercicio superen 150.000 UR.	Activos al cierre de ejercicio superen los 2.000.000 UR (aprox. USD 71.744.000), y además el saldo de créditos directos y contingentes correspondientes a la operativa de órdenes de compra y tarjetas de crédito sea mayor al 20% del total de créditos y contingencias con el sector no financiero.	Créditos otorgados al cierre del ejercicio no superen el equivalente a 100.000 UR (aprox. USD 3.587.200)	Créditos otorgados al cierre del ejercicio superen el equivalente a 100.000 UR (aprox. USD 3.587.200).

*Fuente: elaboración propia en base a normativa uruguaya*

*(\*) Las Entidades Otorgantes de Crédito aún no se encuentran reguladas, pero el Banco Central del Uruguay publicó un proyecto normativo por el cual se las regularía conforme lo detallado.*

# Normativa uruguaya

- **Diferenciación de tasas máximas de interés**

Se calculan tasas diferentes considerando:

- Si los créditos cuentan con **autorización de descuento** de cuenta de cobro de sueldo o pasividad
- Si el **plazo** es mayor o menor a 1 año
- Si el **monto** es mayor o menor a UI 10.000 = USD 1.300 = 2,3 Salarios Mínimos Nacionales

**Calculo de la tasa:** BCU publica tasas máximas que son calculadas como el promedio de las operaciones de los últimos 3 meses de créditos otorgados por Bancos o carteras compradas a financieras.

# Tope de tasas de interés en Uruguay vigentes a partir del 1 de setiembre de 2022

## TOPES MÁXIMOS DE INTERÉS

► Para un capital menor a 2:000.000 de UI

### Tasa compensatoria

Tope tasa			Empresas					Familias					
			Grandes	Medianas	Pequeñas	Micro-empresas		Consumo				Vivienda	
						ventas <500.000 UI	ventas ≥500.000 UI	con autorización de descuento		sin autorización de descuento		con autorización de descuento	Sin autorización de descuento
								<10.000 UI	≥10.000 UI	<10.000 UI	≥10.000 UI		
Moneda nacional	no reajutable	Hasta 366 días	16,3370%	22,0565%	34,6735%	37,4945%	40,3465%	45,8955%	50,8090%	106,1440%	75,0820%		
		367 días o más	13,1285%	22,7695%	30,5970%	39,2770%	31,8525%	50,1115%	49,5225%	131,3470%	95,2010%		
	reajutable	UI	7,7810%		7,1455%	8,9900%	7,5330%	15,2520%	15,0195%	16,8175%	11,2995%	7,5175%	7,0680%
		UR										4,3245%	
Moneda extranjera	Dólares U.S.A.	Hasta 366 días	3,9680%	6,3085%	6,7580%	8,7575%	8,1685%	5,6885%				8,0600%	
		367 días o más	6,0915%	6,1845%	7,1455%	8,0755%	7,4245%	14,8645%					

Fuente: Banco Central del Uruguay

Nota: 10,000 UI equivalen a 1,300 USD  
2,000,000 equivalen a 260,000 USD

# Tope de tasas de interés en Uruguay vigentes a partir del 1 de setiembre de 2022

## TOPES MÁXIMOS DE INTERÉS

► Para un capital menor a 2:000.000 de UI

### Tasa moratoria

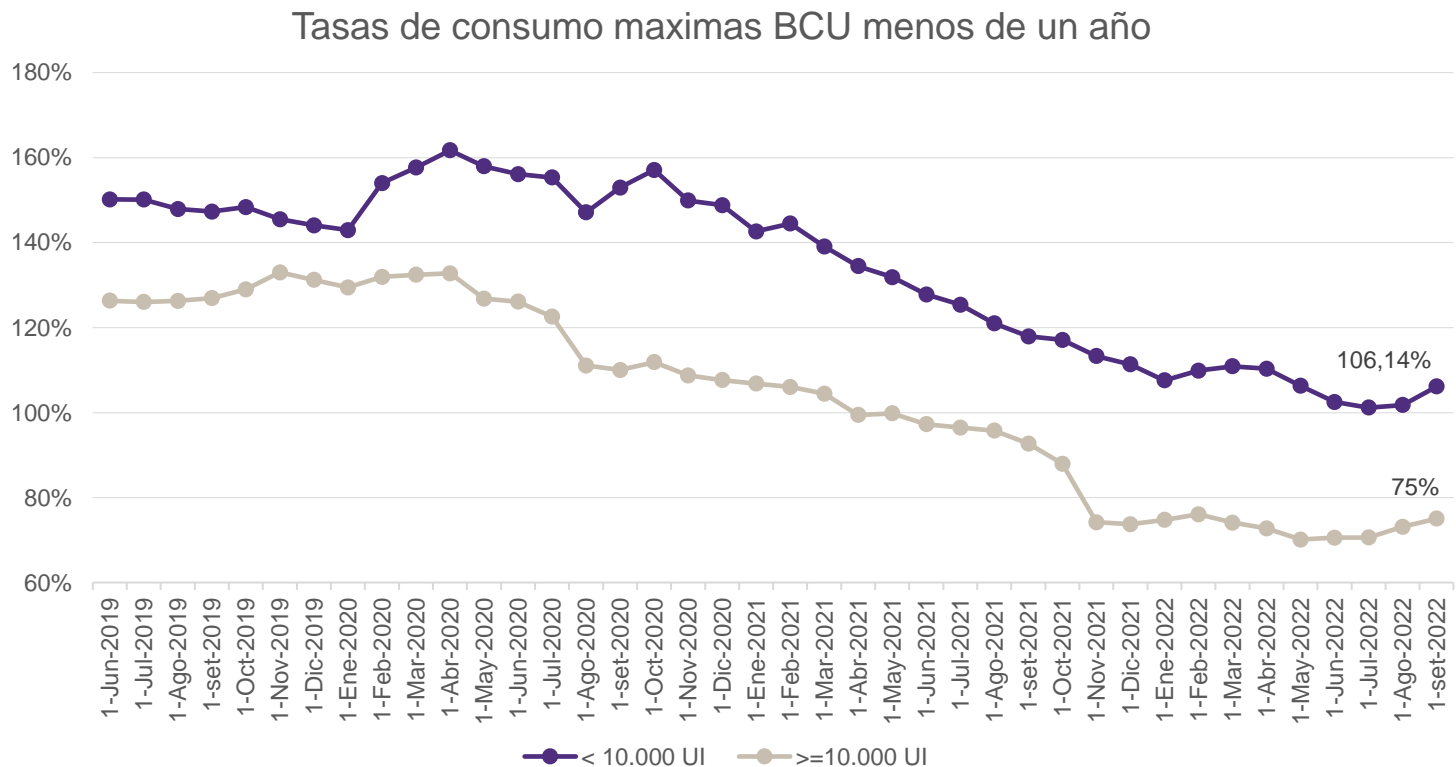
Tope mora			Empresas					Familias					
			Grandes	Medianas	Pequeñas	Micro-empresas		Consumo				Vivienda	
						ventas <500.000 UI	ventas ≥500.000 UI	con autorización de descuento		sin autorización de descuento		con autorización de descuento	Sin autorización de descuento
								<10.000 UI	≥10.000 UI	<10.000 UI	≥10.000 UI		
Moneda nacional	no reajustable	Hasta 366 días	18,9720%	25,6140%	40,2660%	43,5420%	46,8540%	53,2980%	59,0040%	123,2640%	87,1920%		
		367 días o más	15,2460%	26,4420%	35,5320%	45,6120%	36,9900%	58,1940%	57,5100%	152,5320%	110,5560%		
	reajustable	UI	9,0360%		8,2980%	10,4400%	8,7480%	17,7120%	17,4420%	19,5300%	13,1220%	8,7300%	8,2080%
		UR										5,0220%	
Moneda extranjera	Dólares U.S.A.	Hasta 366 días	4,6080%	7,3260%	7,8480%	10,1700%	9,4860%	6,6060%				9,3600%	
		367 días o más	7,0740%	7,1820%	8,2980%	9,3780%	8,6220%	17,2620%					

Fuente: Banco Central del Uruguay

Nota: 10,000 UI equivalen a 1,300 USD  
2,000,000 equivalen a 260,000 USD



# Evolución de las tasas máximas en Uruguay



Fuente: Banco Central del Uruguay

# Inclusión financiera

Comparación Créditos a Familia  
(datos en millones de USD)

	Créditos a Familia (USD) *	PIB (USD, 2020)	Créditos/ PIB	Créditos Consumo EFNB (USD) **	Stock EFNB /PIB
Paraguay	2.948	35.300	8%	424	1,2%
Uruguay	7.929	53.600	15%	1.293	2,4%

\* Incluye Vivienda, Automotores y Consumo

\*\* BCU y estimaciones

En Uruguay tanto el total de Crédito a la Familia como el mercado de consumo atendido por Empresas no bancarias es el doble que en Paraguay

# Reflexiones finales

## Reflexiones finales

- El modelo de negocio de las OCDs es diferente al del resto de las instituciones financieras.
- **La inclusión financiera “comienza” con productos de plazo corto y montos bajos. Y naturalmente, implicar prestar en segmentos sin antecedentes de crédito, más riesgosos.**
- Si no se realizan cambios se corre serio **riesgo de “inhibir” la existencia del mercado**,
  - El 44% de los créditos otorgados en 2021 hubieran sido rechazados con esta nueva regulación.
- **En el corto plazo se debería permitir el cobro de cargos adicionales por fondeo, originación, cobranza y gestión y otros servicios para compensar las diferencias propias del negocio de las OCDs.**

# Gracias