



Morosidad y préstamos al consumo: ¿Qué muestran los datos?

Mayo 2026

Econosignal

Morosidad y préstamos al consumo: ¿Qué muestran los datos?

Informe de Coyuntura Económica
Mayo 2026

Durante los últimos años, **el ecosistema fintech¹ en Argentina mostró un crecimiento significativo**, impulsado por la expansión de las cuentas digitales, la construcción de perfiles crediticios, y el uso intensivo de datos alternativos en los procesos de originación. **Este desarrollo permitió ampliar el acceso al crédito** en un país caracterizado por una estructura financiera poco profunda y por niveles históricamente bajos de crédito al sector privado en relación con el PBI. **La inestabilidad macroeconómica e institucional limitó durante años el financiamiento de largo plazo por parte del sistema financiero tradicional**, algo que aún persiste. Tomando datos de 2025, Argentina presenta un nivel de crédito sobre PBI cercano al 15%, significativamente por debajo del promedio de los países de bajos ingresos y muy rezagado respecto de sus pares regionales de América Latina, lo que le **da al país un gran potencial de crecimiento principalmente en el segmento empresas e hipotecarios**, como se observa en el **Gráfico 1**.

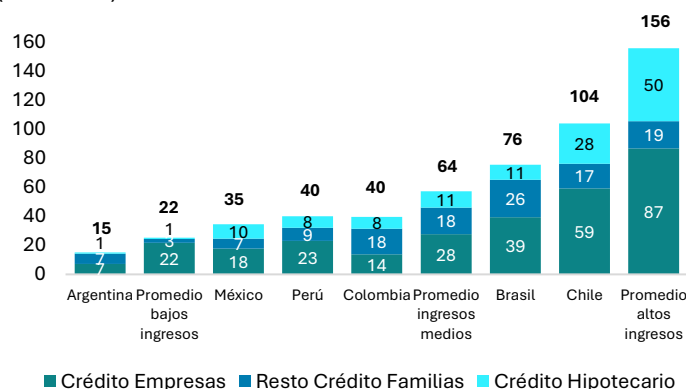
En ese contexto, **los Proveedores No Financieros de Crédito (PNFC) y principalmente las fintech, adquirieron un rol central en la provisión de crédito al consumo**, especialmente en segmentos de hogares con mayor informalidad laboral y menor acceso al sistema bancario. En el segmento de préstamos personales y de tarjeta, a febrero de 2026 estimamos que el **total de financiaciones de proveedores no financieros de crédito (PNFC) alcanzó un total de 9 billones de pesos (2.7 billones en Fintech) y 41 billones de pesos procedieron de entidades financieras**. El total de PNFC se incrementó en 118 empresas en los últimos años, alcanzando 542. En paralelo, la cantidad de deudores en fintech llegó a unos 6 millones, mientras que el conjunto de PNFC alcanzó 11,2 millones. **En este contexto, se destaca el crecimiento del segmento fintech, cuya participación pasó de cerca del 1% al 6% del total de préstamos.**

A partir de 2024 comienza a observarse un cambio relevante en el escenario macroeconómico. La desaceleración de la inflación y la estabilidad cambiaria permitieron recomponer las tasas de interés reales, que pasaron a terreno positivo. Este nuevo entorno, si bien contribuyó a ordenar precios relativos y fortalecer la intermediación financiera, también modificó las condiciones de repago del crédito, especialmente en consumo. El cambio de régimen resulta clave para explicar la evolución reciente de la morosidad, ya que el **deterioro en la capacidad de pago de los hogares surge como consecuencia del proceso de estabilización tras varios años de inflación elevada y tasas reales negativas.**

¹EEFF: Entidades financieras reguladas por el BCRA en el marco de la Ley de Entidades Financieras (bancos y compañías financieras). PNFC: proveedores no financieros de crédito que, sin ser entidades financieras, otorgan financiaciones al público de manera habitual. Fintech: subconjunto de PNFC que utiliza tecnologías digitales para la originación y gestión de crédito, según clasificación del BCRA.

Gráfico 1. Crédito al sector privado por parte del sector financiero doméstico

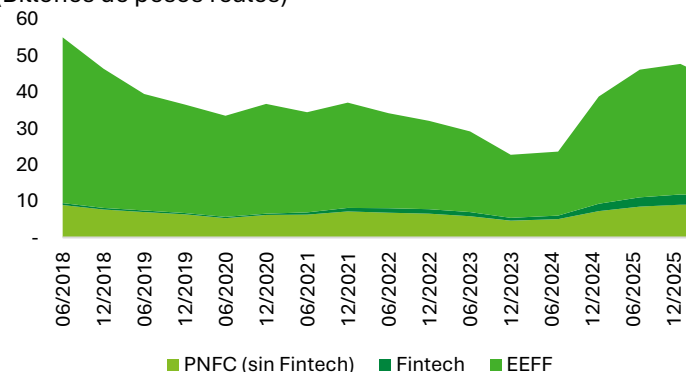
(% del PBI)



Fuente: Econosignal en base a datos de Bancos Centrales, FMI, Banco Mundial y UNIAPRAVI. Último dato disponible para cada país. A nivel región se toma un promedio ponderado por PBI. En Argentina se consideran préstamos en pesos y en dólares de entidades financieras y PNFC.

Gráfico 2. Saldos reales de préstamos personales y de tarjeta*

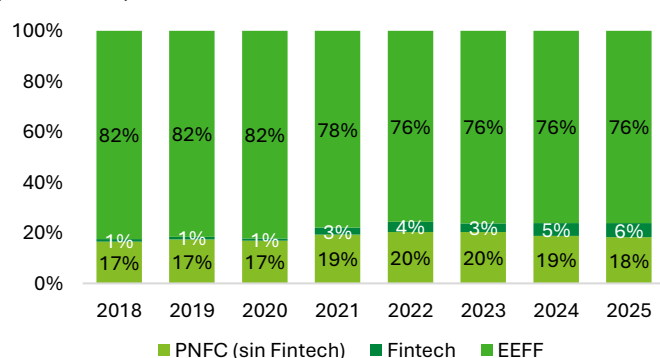
(Billones de pesos reales)



Fuente: Econosignal en base a BCRA. *El dato incluye préstamos personales, de tarjeta y "Resto de asistencias" para PNFC y Fintech. Estimación hecha desde Julio 2025 a Febrero 2026 para PNFC y Fintech.

Gráfico 3. Saldos reales de préstamos personales y de tarjeta*

(% del total)



Fuente: Econosignal en base a BCRA. *El dato incluye préstamos personales, de tarjeta y "Resto de asistencias" para PNFC y Fintech.

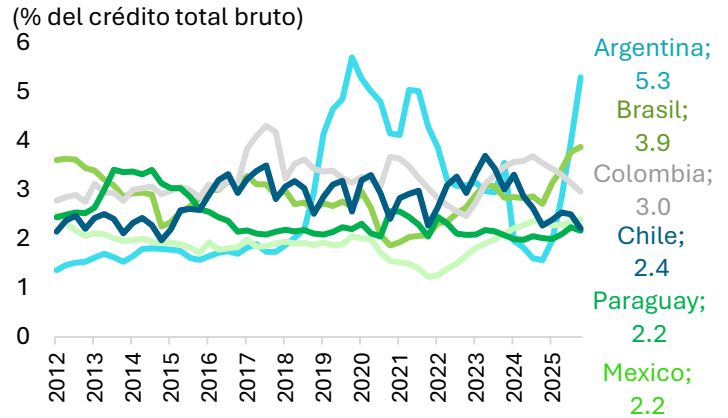
La morosidad del sistema financiero argentino inició **2025** una trayectoria ascendente luego de haber alcanzado un piso histórico en 2024. Este aumento ubicó nuevamente a la **Argentina entre los países con mayores ratios de cartera irregular en América Latina**, aunque aún por debajo de los máximos registrados en episodios anteriores. Según datos del FMI, a fines de 2025, **el ratio de irregularidad del sector bancario fue de 5,3% por encima de economías comparables como Brasil (3,9%), Colombia (3,0%), Chile (2,4%), Paraguay (2,2%) o México (2,2%), posicionándose como el más elevado de Latam entre los países con información disponible.**

Observando datos más recientes y sobre el total de entidades financieras, la morosidad **ha pasado de 1,6% en ene-25 a 6,7% en feb-2026 (+5,1 p.p.)**, ubicándose por encima del promedio de 3% observado en los últimos diez años, **aunque aún por debajo de los niveles registrados a fines de los 90.** Al desagregar estos datos por tipo de deudor, se observa que el deterioro se concentra principalmente en **los hogares: su morosidad pasó de 2,7% en ene-25 a 11,2% en feb-26 (+8,5 p.p.)**, mientras que en el segmento corporativo el incremento fue más acotado, de 2,1 p.p. Este patrón resulta consistente con la dinámica del ingreso real, la mayor participación del crédito al consumo y la mayor sensibilidad del crédito a cambios en las tasas de interés reales.

Dentro del **universo de los PNFC**, la evolución de la morosidad mostró una dinámica similar al sistema bancario. Desde comienzos de 2025 se observa un **incremento en la tasa de irregularidad de los préstamos personales y de las financiaciones mediante tarjeta.** En el caso de los **préstamos personales, los niveles pasaron de 8,6% a inicios de 2025 a aproximadamente 20% en jul-25, según el BCRA, y a 24% en feb-26 según estimaciones en base a CENDEU**, lo que implica un deterioro adicional de entre 4 y 5 p.p. en los últimos meses de 2025.

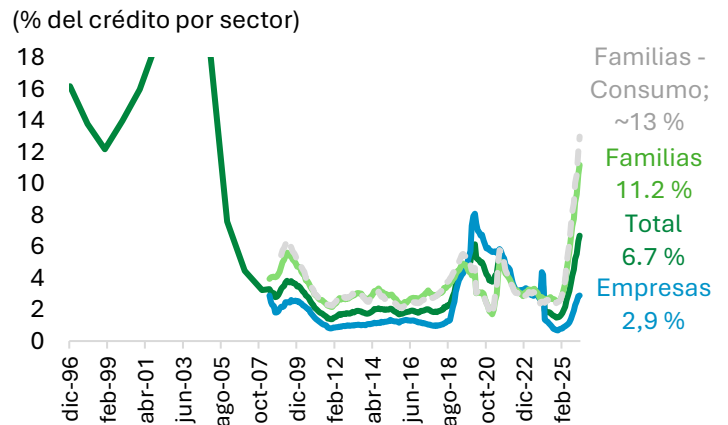
La evidencia sugiere que la **morosidad habría alcanzado un nivel elevado, con señales de haberse estabilizado hacia 2026.** Este último incremento **se observa de forma relativamente generalizada entre segmentos, aunque con diferencias, siendo más pronunciado en las financiaciones asociadas a bienes durables** —especialmente electrodomésticos— en comparación con fintech. Asimismo, se evidencian **diferencias tanto dentro del universo fintech como entre entidades financieras, reflejando heterogeneidad en modelos de negocio, perfiles de riesgo y estrategias de originación.** En este contexto, de sostenerse estos niveles, **la morosidad tendería a estabilizarse en valores relativamente más altos, en línea con lo observado en episodios recientes, aunque con niveles de previsiones que continúan siendo adecuados dentro del sistema financiero.**

Gráfico 5. Cartera irregular total de entidades bancarias a dic-25



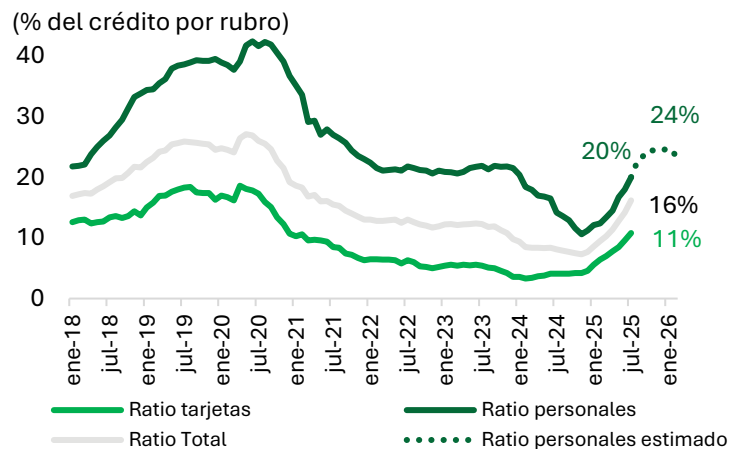
Fuente: FMI y BCRA. Carteras en situación de 3 a 5. Países de LATAM seleccionados.

Gráfico 4. Morosidad por tipo de deudor de EEFF a feb-26



Fuente: Econosignal en base a BCRA. Nota: Cartera irregular corresponde a las Carteras en situación 3 a 6, de acuerdo con el régimen de clasificación de deudores; El grupo de entidades financieras no bancarias comprende compañías financieras, sociedades de ahorro y préstamo para la vivienda u otros inmuebles y cajas de crédito. Últimos datos enero 2026.

Gráfico 5. Cartera de crédito irregular y tipos de créditos de PNFC



Fuente: En base a datos de BCRA, CENDEU y Creditia.

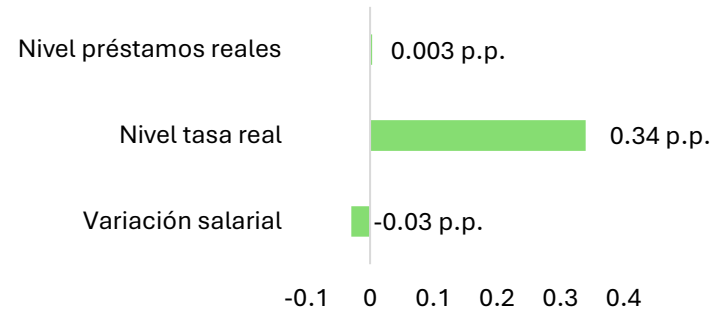
El comportamiento reciente de la morosidad se puede explicar a través de un modelo de regresión que indica que la variabilidad de la morosidad está explicada principalmente por la dinámica de las tasas de interés reales y la evolución del salario real, en ese orden de importancia. En particular, **se observa una relación positiva entre el nivel de tasas reales y la morosidad, reflejando el impacto del encarecimiento de la cuota del crédito sobre la capacidad de repago de los hogares**, mientras que la caída del salario real se asocia con un deterioro adicional en los indicadores de irregularidad. **En términos cuantitativos, un aumento de la tasa real de 10 p.p. se asocia con un incremento de aproximadamente 3,4 p.p. en la morosidad, mientras que una mejora del 10% en el salario real contribuiría a reducirla en torno a 0,3 p.p., evidenciando la mayor sensibilidad de la mora a las condiciones financieras que a las mejoras en ingresos.**

Adicionalmente, **el modelo sugiere una relación positiva — aunque menor — entre el crecimiento del crédito y la morosidad, consistente con una expansión hacia segmentos de mayor riesgo.** Así, un aumento del 10% en los préstamos reales se traduce en un incremento, cercano a 0,03 p.p., en la irregularidad. A su vez, se identifican componentes estacionales, con menor morosidad en los primeros meses del año, — febrero y marzo —, y persistencia de la variable dependiente. El modelo igualmente no escapa a posible endogeneidad entre morosidad y tasas de interés.

Desde el punto de vista macroeconómico, **estas relaciones se enmarcan en un contexto en el cual las tasas de interés reales han retornado a valores positivos como consecuencia de la desaceleración inflacionaria, con perspectivas de mantenerse en estos niveles durante los próximos trimestres.** Al mismo tiempo, la recuperación del salario real continúa siendo gradual y heterogénea entre sectores, afectada por la dinámica de los servicios regulados y otros factores que limitan la recomposición del ingreso disponible de los hogares.

De esta manera, **si proyectamos la inflación esperada junto con las tasas de interés nominales actuales (Gráfico 5), su nivel implicaría que no habría una baja significativa de la morosidad en el mediano plazo.** En este contexto, **serían necesarios cambios estructurales para lograr esa reducción, como una mejor segmentación y selección de clientes, mayor captación de información vía open finance y una actualización de la Central de Deudores para contar con datos más oportunos.** Asimismo, **resultaría clave ajustar el sistema impositivo, ya que tributos como IVA, Ingresos Brutos, tasas y sellos explican cerca del 30% del costo financiero, muy por encima de otros países de la región con menor morosidad y avances en el sistema financiero, como México o Brasil.**

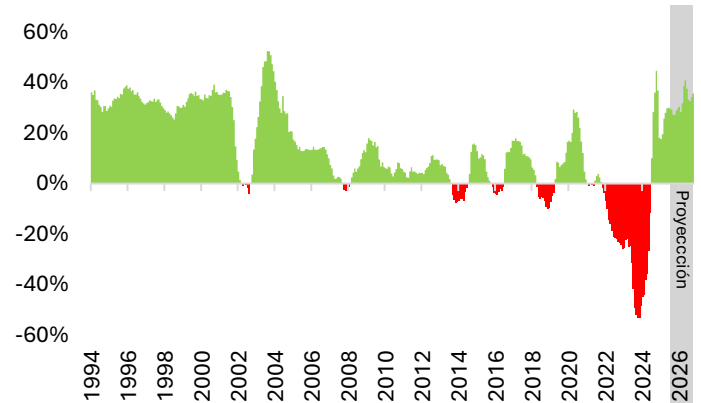
Gráfico 4. Impacto sobre la morosidad del sector privado
(Coef. Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO); puntos porcentuales)



Fuente: Econosignal. Interpretación: Un aumento de la tasa real en 10 p.p. la morosidad tiende a aumentar 3.4 p.p.; Si el salario real aumenta un 10% la morosidad tiende a caer 0.3 p.p. Si los préstamos reales suben un 10% la morosidad tiene a subir 0.03p.p.

Gráfico 5. Tasa de interés real ex post de préstamos personales

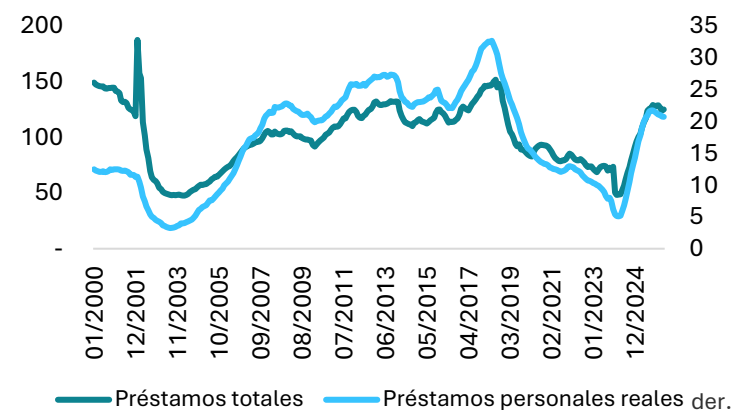
(Tasa de inflación actual versus tasa de préstamos año anterior)



Fuente: Econosignal en base a BCRA e INDEC.

Gráfico 6. Préstamos en pesos y en dólares de entidades financieras al sector privado a valores de abr-26

(% del crédito por rubro)



Fuente: Econosignal en base a BCRA e INDEC..

Realizamos **estudios personalizados y presentaciones** de un tema económico de su elección, que implique un impacto en la operación de su empresa, anticipándonos a posibles afectaciones, presentando pronósticos y escenarios a tomar en cuenta.

Cubrimos las siguientes áreas:



Pronósticos para la toma de decisiones

Tome mejores decisiones estratégicas a partir de nuestros pronósticos económicos.



Estudios de impacto económico

Cuantificación del impacto de una iniciativa de negocio sobre la economía y la sociedad, y demostrar su valor económico.



Políticas Públicas

Diseño, planificación y evaluación de políticas públicas, buscando maximizar su impacto económico y social.



Economía de la competencia

Análisis exhaustivo de potenciales situaciones de dumping, competencia desleal y fusiones, entre otras, y su impacto sobre los consumidores.



Análisis Costo-Beneficio

Una herramienta de toma de decisiones.



Envíe un e-mail a econosignal.conosur@deloitte.com para hacer su solicitud.



Contáctanos

Autores del reporte

Daniel Zaga

Economista en Jefe
Deloitte Spanish Latin America
dzaga@deloittemx.com

Federico Di Yenno

Gerente de Análisis Económico
Marketplace Cono Sur
fdiyenno@deloitte.com

Martín Pallotti

Analista Económico
Marketplace Cono Sur
mapallotti@deloitte.com

Socios responsables

Erick Calvillo

Socio Líder de Crecimiento de Mercado
Deloitte Spanish Latin America
ecalvillo@deloittemx.com

Gonzalo Lacunza

Socio Líder de Crecimiento de Mercado
Marketplace Cono Sur
Deloitte Spanish Latin America
glacunza@deloitte.com

Marcos Bazán

Socio
Marketplace Cono Sur
Deloitte Spanish Latin America
mgbazan@DELOITTE.com



Deloitte se refiere a una o más entidades de Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), su red global de firmas miembro y sus sociedades afiliadas a una firma miembro (en adelante “Entidades Relacionadas”) (colectivamente, la “organización Deloitte”). DTTL (también denominada como “Deloitte Global”) así como cada una de sus firmas miembro y sus Entidades Relacionadas son entidades legalmente separadas e independientes, que no pueden obligarse ni vincularse entre sí con respecto a terceros. DTTL y cada firma miembro de DTTL y su Entidad Relacionada es responsable únicamente de sus propios actos y omisiones, y no de los de las demás. DTTL no provee servicios a clientes. Consulte <https://www.deloitte.com/about> para obtener más información.

Deloitte ofrece servicios profesionales líderes a casi el 90% de las empresas de la lista Fortune Global 500® y a miles de empresas privadas. Nuestra gente ofrece resultados medibles y duraderos que ayudan a reforzar la confianza del público en los mercados de capitales y permiten que los clientes se transformen y prosperen. Sobre la base de sus 180 años de historia, Deloitte abarca más de 150 países y territorios. Descubra cómo las aproximadamente 470,000 personas de Deloitte en todo el mundo tienen un impacto importante en www.deloitte.com.

Tal y como se usa en este documento, Deloitte & Co. S.A., tiene el derecho legal exclusivo de involucrarse en, y limita sus negocios a, la prestación de servicios de auditoría y assurance, consultoría, impuestos y servicios legales, asesoría financiera y asesoría en riesgos y otros servicios profesionales bajo el nombre de “Deloitte”. Deloitte S.C., tiene el derecho legal exclusivo de involucrarse en, y limita sus negocios a, la prestación de servicios de auditoría y assurance, impuestos y servicios legales, consultoría, asesoría financiera y asesoría en riesgos y otros servicios profesionales bajo el nombre de “Deloitte”. Legal y Fiscal S.A., tiene el derecho legal exclusivo de involucrarse en, y limita sus negocios a, la prestación de servicios legales y fiscales y otros servicios profesionales bajo el nombre de “Deloitte”. Y Cybsec S.A.U., tiene el derecho legal exclusivo de involucrarse en, y limita sus negocios a, la prestación de servicios de seguridad informática y otros servicios profesionales bajo el nombre de “Deloitte”.

Esta comunicación contiene únicamente información general, y ninguna de las empresas miembro de Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), su red global de firmas miembro o sus entidades relacionadas (colectivamente, la “organización Deloitte”) está, por medio de esta comunicación, prestando asesoramiento o servicios profesionales. Antes de tomar cualquier decisión o realizar cualquier acción que pueda afectar sus finanzas o su negocio, debe consultar a un asesor profesional calificado.

No se dan declaraciones, garantías o compromisos (expresos o implícitos) en cuanto a la exactitud o integridad de la información en esta comunicación, y ni DTTL, ni sus firmas miembro, entidades relacionadas, empleados o agentes será responsable de ninguna pérdida o daño que surja directa o indirectamente en relación con cualquier persona que confíe en esta comunicación. DTTL y cada una de sus empresas miembro, y sus entidades relacionadas, son entidades jurídicamente separadas e independientes.