



El tablero en Centroamérica ya está en movimiento:

El crédito crece, la mora presiona y los clientes buscan consolidar; La diferencia está en cómo juegas cada decisión sobre tu cartera.



Crecimiento, riesgo y oportunidad conviven en el mismo escenario. Hoy, no se trata de moverse más... sino de jugar mejor.

EL CONTEXTO



Crecimiento económico:
1.8% (2024) → 1.0% (2025)

Menor dinamismo, mayor presión sobre ingresos



Crecimiento de cartera:
3.3% → 6.3%

El crédito sigue creciendo, pero en un entorno más exigente.



DEMANDA DE REFINANCIAMIENTO EN AUMENTO

Los clientes están buscando reorganizar su deuda.

(Fuente: CEPAL / Superintendencias Bancarias Regionales / Ahiba)

EL ERROR MÁS COMÚN

Cartera vencida:

3.3% – 6.3%

en la región.

Mora en tarjetas en aumento.

(ej. Honduras: 3.08%)

(Fuente: Superintendencias de Bancos / Ahiba)



El mercado no está en crisis, pero sí exige precisión.

1

1 Crecer sin segmentar.

2

2 Contactar sin priorizar.

LA JUGADA INTELIGENTE

MOVIMIENTO

2

Reducción de mora:

20% – 40%

en cartera consolidada.

(Fuente: Moody's Local – Análisis Financiero Sectorial)

La consolidación no solo crece cartera, mejora la calidad del portafolio.



¿Qué hace **Consolidación de Deuda**, aquí?

1

1 Identifica clientes con mejor perfil crediticio.

2

2 Detecta quién realmente está listo para consolidar.

3

3 Identifica clientes con mejor perfil crediticio.

No es volumen. Es **selección estratégica**.

MOVIMIENTO

3



Reducción de mora:

20% – 40%

Provisiones:

120% – 130%

(Fuente: Bancos Centrales / Superintendencias Regionales)

Hay capital, hay **capacidad de crecimiento**, pero también hay competencia por los mismos clientes.



Consolidación de Deuda

te permite:

Enfocar **capital** en clientes de mayor valor.

Reducir **exposición** a riesgo.

Crecer sin comprometer

MOVIMIENTO

4



Incremento en la demanda de consolidación.

Presión en cartera de consumo.

Fuente: Ahiba / Superintendencias Regionales)

El cliente ya está evaluando moverse.



Consolidación de Deuda

te permite:

Identificar **clientes** con alta probabilidad de

Activar **campañas** en el momento correcto.

Anticiparte a la competencia.

JAQUE

Si no priorizas correctamente, alguien más lo hará por ti.



Consolidación de Deuda

de TransUnion.

Convierte datos en decisiones estratégicas:

1



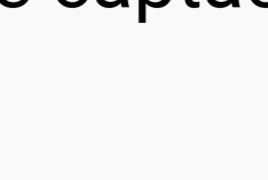
1 Identifica oportunidades reales de captación.

2



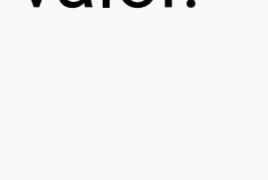
2 Prioriza con base en riesgo y valor.

3



3 Mejora calidad de cartera.

4



4 Incrementa conversión y rentabilidad.

5



5 Incrementa conversión y rentabilidad.



Haz la jugada antes que el mercado

Contacta a tu estrategia de confianza de TransUnion. O ingresa a:

www.transunioncentralamerica.com