



Reflexiones semanales de Mercado

# ¿Los consumidores mordieron más de lo que pueden masticar en esta temporada de *Thanksgiving*?

Una mirada a algunos patrones de gasto interesantes durante el fin de semana de *Thanksgiving* y el *Cyber Monday*.

**Por Mauricio Viaud**

PM y Estratega de Inversión Senior  
Insigneo

## ¿Los consumidores mordieron más de lo que pueden masticar en esta temporada de *Thanksgiving*?

Nada dice más del Día de Acción de Gracias – o *Thanksgiving*– que un pavo caliente en el centro de la mesa rodeado de la familia o amigos. Esta ha sido la tradición en los Estados Unidos desde que el presidente Abraham Lincoln proclamó el Día de Acción de Gracias como fiesta nacional en 1863. Sin embargo, otra tradición que se ha arraigado después de la comida del jueves es un gran día de compras al día siguiente, en lo que se conoce como Black Friday. Esta práctica incluso se ha extendido desde el *Black Friday* y el fin de semana de *Thanksgiving*, hasta el *Cyber Monday* e incluso el *Travel Tuesday*.

En años pasados, el *Black Friday* representaba el mayor evento de compras de un solo día en el país. Para ser justos, sigue siendo un gran evento, en el que los minoristas rebajan los precios y los consumidores abarrotan los centros comerciales. La Federación Nacional de Minoristas estimó que este año aproximadamente 200 millones de consumidores compraron de una forma u otra en el fin de semana de Acción de Gracias. Teniendo en cuenta que la población de los EE. UU. es de aproximadamente 335 millones de personas, el número de compradores representó casi el 60% de la población. En lo personal, tiendo a evitar el centro comercial el fin de semana de *Thanksgiving* y opto mejor por comprar en línea.

Parece que un segmento creciente de la población está optando por hacer lo mismo. Una encuesta realizada por Bloomberg mostró que las ventas en las tiendas minoristas que dependen en gran medida de las ventas de fin de año bajaron un 4% en el *Black Friday*, mientras que los datos compilados por RetailNext mostraron que el tráfico peatonal físico en las tiendas aumentó un 1.5% en comparación con 2022. Es justo decir que los datos son mixtos cuando se trata de comprar en tiendas reales, sin embargo, los datos son bastante claros cuando se trata de comprar en línea. La información compilada por Adobe Analytics mostró que las compras en línea aumentaron un 7.5% el fin de semana pasado en términos interanuales. Curiosamente, casi el 60% de las ventas en línea se realizaron utilizando teléfonos móviles en lugar de computadoras. Esta mayor facilidad de las transacciones móviles es un buen augurio para las ventas en línea en el futuro. Según Adobe Analytics, los consumidores gastaron 12,400 millones de dólares en el *Cyber Monday*, 3 veces más que los 4,000 millones de dólares gastados en 2014. Y eso no es todo. Se estima que se generaron casi 38 mil millones de dólares en ventas en línea en el período comprendido entre el Día de Acción de Gracias y el *Cyber Monday*. Es decir, 38 mil millones de dólares gastados en línea en 5 días... para dar un poco de contexto, esta cifra es superior al PIB de Islandia para todo 2023, según las estimaciones del Fondo Monetario Internacional.

La pregunta que nos viene a la mente cuando leemos estadísticas como estas es: "¿Dónde está la recesión?". Nuestro propio Indicador Recesivo Insigneo-Forefront sugiere que las posibilidades de recesión en los próximos 6 meses se han reducido

a casi el 0%, mientras que la probabilidad de recesión en los próximos 12 meses también ha caído del 80% a cerca del 60%. Las cifras de confianza del consumidor publicadas a principios de esta semana muestran que el consumidor se sigue manteniendo fuerte. De hecho, tras tres meses de relativa debilidad, la confianza del consumidor aumentó mes a mes. El bajo desempleo y los precios relativamente más bajos de la gasolina podrían haber ayudado a impulsar el actual aumento de la confianza de los consumidores. Como sabemos, los precios de la gasolina son volátiles y pueden cambiar de un mes a otro. Sin embargo, el desempleo, o la relativa falta de este, es diferente, ya que se ha mantenido obstinadamente bajo. Muchos en Wall Street afirman que las tendencias de empleo resilientes son la razón por la que se evitará una recesión. Curiosamente, Erik Lundh, economista principal del Conference Board, señaló recientemente que, si bien es cierto que las personas no tienen problemas para encontrar trabajo, sí tienen problemas para conseguir trabajo. Esto pone de manifiesto un desajuste en la economía entre la mano de obra cualificada y las ofertas de empleo, una dinámica que podría debilitar el mercado laboral y frenar la confianza de los consumidores. Esta tendencia se está empezando a ver en los datos publicados recientemente en torno a las expectativas de los consumidores. A pesar de que la confianza de los consumidores en el presente aumentó, las expectativas de los consumidores sobre el futuro cayeron, con los respondientes citando las altas tasas de interés, la inflación, la posibilidad de recesión y la tensión geopolítica como fuente de incertidumbre. De hecho, las expectativas de los consumidores sobre el futuro

siguen estancadas en niveles que históricamente se han correlacionado con una alta probabilidad de recesión durante el próximo año.

¿Entonces, la confianza del consumidor es alta, y si el fin de semana pasado sirve como evidencia, el gasto del consumidor es ciertamente alto, pero las expectativas de los consumidores sobre el futuro son bajas? Decir que esta idea es incongruente es quedarse corto. Si las encuestas de confianza del consumidor están correctas, parecería que los consumidores actuaran por impulso, sin tener en cuenta las expectativas futuras y pensando solo en el presente. Una posible explicación podría ser que los consumidores siguen gastando parte del exceso de estímulo inyectado en la economía durante la pandemia. El presidente de J.P. Morgan, Jamie Dimon, declaró esta semana que la economía sigue sintiendo el "subidón de azúcar" provocado por la mayor inyección de estímulo fiscal y monetario en años. Otra explicación podría ser que los consumidores pueden estar gastando dinero que simplemente no tienen. Ambas teorías tienen mérito, y lo más probable es que la respuesta sea una combinación de varios factores.

Sin embargo, hay cierta evidencia de que las personas pueden estar gastando dinero que no poseen, adelantando el consumo futuro y aumentando los niveles futuros de deuda. Los compradores en línea durante el fin de semana de Acción de Gracias utilizaron las funciones "Compre ahora y pague después" -o "*Buy Now Pay Later*"- como también se les conoce por su acrónimo en inglés de "BNPL" - para realizar transacciones en niveles récord, aumentando efectivamente el consumo en el presente y aplazando el pago para

el futuro. De hecho, según Adobe Analytics, las compras de BNPL alcanzaron los 940 millones de dólares este fin de semana, aumentando un récord del 43% interanual. Las acciones de las empresas que mantienen plataformas BNPL como Affirm Holdings (AFRM) y PayPal Holdings (PYPL) subieron en la semana en función de este patrón de gasto. Otra empresa que se benefició del aumento de las compras en línea fue Amazon, afirmando que vendió más de mil millones de artículos individuales la semana pasada. Al mismo tiempo, los saldos de las tarjetas de crédito siguen aumentando. La Reserva Federal informó recientemente que la deuda de las tarjetas de crédito aumentó un asombroso 5% en el tercer trimestre de este año en comparación con el trimestre anterior. De hecho, la Fed indica que la deuda de las tarjetas de crédito está alcanzando niveles récord cercanos a los 1.1 trillones de dólares. Es probable que esto se deba a una disminución del ahorro de los hogares tras la pandemia, que, erosionado por el aumento de la inflación, está llevando a los consumidores a recurrir al crédito para el consumo. Según la Oficina de Análisis Económico de Estados Unidos, el ahorro de los hogares como porcentaje de la renta disponible ha disminuido de aproximadamente el 14% a finales de 2021 al 4% a finales del segundo trimestre de este año. Al mismo tiempo, las tasas de morosidad están aumentando, aunque desde niveles históricamente bajos.

El consumidor estadounidense es responsable de casi el 75% de la actividad económica del país, por lo que su salud es fundamental para la salud general de la economía. Los niveles sin precedentes de gasto impulsados por el aumento de los niveles de deuda son tendencias

preocupantes que merecen un seguimiento minucioso. El atracón de gastos de esta semana después del Día de Acción de Gracias parece indicar que el consumidor está vivo y coleando. Sin embargo, esperemos que, tal y como puede suceder a veces en la mesa de *Thanksgiving*, este no haya consumido más de lo que puede soportar.



Click or scan this code to access more insights at [insigneo.com/insights](https://insigneo.com/insights)

## Important Legal Disclaimer

Insigneo Financial Group, LLC comprises a number of operating businesses engaged in the offering of brokerage and advisory products and services in various jurisdictions, principally in Latin America. Brokerage products and services are offered through Insigneo International Financial Services, LLC, headquartered in Puerto Rico, and through Insigneo Securities, LLC, headquartered in Miami. Both are members of the Financial Industry Regulatory Authority (FINRA) and Securities Investors Protection Corporation (SIPC). Investment advisory products and services are offered through Insigneo Advisory Services, LLC, an investment adviser registered with the Securities and Exchange Commission. In Uruguay, advisory services are offered through Insigneo International Asesores de Inversion Uruguay, SA, Insigneo Asesores de Inversion Latam, SRL, and Insigneo Asesores de Inversion de Uruguay, SRL, in Argentina through Insigneo Argentina, SAU, and in Chile through Insigneo Asesorías Financieras, SPA. Collectively, these eight operating businesses make up the Insigneo Financial Group. To learn more about the Broker Dealers including their conflicts of interest and compensation practices, please go to <https://insigneo.com/disclosures/> or via [www.finra.org](http://www.finra.org). To learn about Insigneo Advisory Services, LLC and any conflicts related to its advisory services, please see its Form ADV and brochure which can be found at Investment Advisor Public Disclosure website <https://adviserinfo.sec.gov/>

### FOR AFFILIATES LOCATED IN CHILE

Insigneo Asesorías Financieras SPA se encuentra inscrito en Chile, en el Registro de Asesores de Inversión de la Comisión para el Mercado Financiero. Este informe fue efectuado por área de Research & Strategy de Insigneo Securities LLC. o sus proveedores, en base a la información disponible a la fecha de emisión de este. Para evitar cualquier conflicto de interés, Insigneo Securities LLC dispone que ningún integrante del equipo de Research & Strategy tenga su remuneración asociada directa o indirectamente con una recomendación o reporte específico o con el resultado de una cartera.

Aunque los antecedentes sobre los cuales ha sido elaborado este informe fueron obtenidos de fuentes consideradas confiables, no podemos garantizar la completa exactitud e integridad de estos, no asumiendo responsabilidad alguna al respecto Insigneo Securities LLC, Insigneo Asesorías Financieras SPA ni ninguna de sus empresas relacionadas.

Este material está destinado únicamente a facilitar el debate general y no pretende ser fuente de ninguna recomendación específica para una persona concreta. Por favor, consulte con su ejecutivo de cuentas o con su asesor financiero si alguna de las recomendaciones específicas que se hacen en este documento es adecuada para usted. Este documento no constituye una oferta o solicitud de compra o venta de ningún valor en ninguna jurisdicción en la que dicha oferta o solicitud no esté autorizada o a ninguna persona a la que sea ilegal hacer dicha oferta o solicitud. Las inversiones en cuentas de corretaje y de asesoramiento de inversiones están sujetas al riesgo de mercado, incluida la pérdida de capital.

La información base del presente informe puede sufrir cambios, no teniendo Insigneo Securities LLC ni Insigneo Asesorías Financieras SPA la obligación de actualizar el presente informe ni de comunicar a sus destinatarios sobre la ocurrencia de tales cambios. Cualquier opinión, expresión, estimación y/o recomendación contenida en este informe constituyen el juicio o visión de área de Research & Strategy de Insigneo Securities LLC. o sus proveedores, a la fecha de su publicación y pueden ser modificadas sin previo aviso.

### FOR AFFILIATES LOCATED IN URUGUAY

En Uruguay, los valores están siendo ofrecidos en forma privada de acuerdo al artículo 2 de la ley 18.627 y sus modificaciones. Los valores no han sido ni serán registrados ante el Banco Central del Uruguay para oferta pública.

### FOR AFFILIATES LOCATED IN ARGENTINA

Insigneo Argentina S.A.U. Agente Asesor Global de Inversión se encuentra registrado bajo el N° 1053 de la Comisión Nacional de Valores (CNV) e inscripto ante la Inspección General de Justicia (IGJ) bajo el N° 12.278 del Libro 90, Tomo -, de Sociedades por Acciones. Este informe fue efectuado por área de Research & Strategy de Insigneo Securities LLC. o sus proveedores, en base a la información disponible a la fecha de su emisión. Para evitar cualquier conflicto de interés, Insigneo Securities LLC dispone que ningún integrante del equipo de Research & Strategy tenga su remuneración asociada directa o indirectamente con una recomendación o reporte específico o con el resultado de una cartera. Aunque los antecedentes sobre los cuales ha sido elaborado este informe fueron obtenidos de fuentes consideradas confiables, no podemos garantizar la completa exactitud e integridad de estos, no asumiendo responsabilidad alguna al respecto Insigneo Securities LLC, Insigneo Argentina S.A.U. ni ninguna de sus empresas relacionadas. La información base del presente informe puede sufrir cambios, no teniendo Insigneo Argentina S.A.U. la obligación de actualizar el presente informe ni de comunicar a sus destinatarios sobre la ocurrencia de tales cambios.

Este material está destinado únicamente a facilitar el debate general y no pretende ser fuente de ninguna recomendación específica para una persona concreta. Por favor, consulte con su ejecutivo de cuentas o con su asesor financiero si alguna de las recomendaciones específicas que se hacen en este documento es adecuada para usted. Este documento no constituye una oferta, recomendación o solicitud de compra o venta de ningún valor negociable en ninguna jurisdicción en la que dicha oferta o solicitud no esté autorizada o a ninguna persona a la que sea ilegal hacer dicha oferta o solicitud. Las inversiones en valores negociables están sujetas al riesgo de mercado, incluida la pérdida parcial o total del capital invertido. Cualquier opinión, expresión, estimación y/o recomendación contenida en este informe constituyen el juicio o visión de área de Research & Strategy de Insigneo Securities LLC. o sus proveedores, a la fecha de su publicación y pueden ser modificadas sin previo aviso.