



The
Economist

Ven riesgo en el auge de créditos de automóviles

En Estados Unidos, donde un auto regularmente es esencial para ir al trabajo, muchos deudores preferirían perder sus casas, lo cual explica por qué, en los años transcurridos tras la crisis financiera, fuera más probable que terminaran mal las hipotecas que los préstamos para autos.

También explica por qué los créditos automotrices, a diferencia de las hipotecas, están en auge. Los nuevos préstamos alcanzaron 371,000 millones de dólares en el año fiscal concluido en junio, un alza de 7.4 por ciento respecto del año anterior y de 64 por ciento desde 2009. Pero los préstamos de alto riesgo para autos, otorgados a deudores más propensos a no pagar, han crecido más rápidamente, en 93 por ciento desde 2009.

Este crecimiento se debe a las crecientes ventas de autos y al amplio crédito bancario. Las compañías financieras y las subsidiarias de financiamiento de los fabricantes de autos compiten para prestar a los consumidores, ya sea directamente o vía las concesionarias. Esos préstamos son luego empacados en valores para los inversionistas hambrientos de rendimientos. Experian, una agencia de clasificación de crédito, estima que 85 por ciento de los autos nuevos y 54 por ciento de los usados son comprados ahora con préstamos, comparado con 79 por ciento y 52 por ciento en 2007.

Conforme los volúmenes han aumentado, los estándares de suscripción se han deslizado. El préstamo de alto riesgo promedio se ha elevado a 115 por ciento del valor del auto este año, respecto de 112 por ciento en 2011, según la calificadora Standard & Poor's. La vida promedio de un préstamo también ha crecido a más de cinco años. La morosidad, naturalmente, está aumentando: Más de 3 por ciento de los préstamos están atrasados al menos 60 días; un aumento respecto del 2 por ciento en 2011.

Se habla mucho de una nueva burbuja de créditos



Foto: Especial

La industria automotriz estadounidense logró colocar créditos por 371 mil millones de dólares en el primer semestre del año, cifra 7.4 por ciento superior a la registrada en igual lapso de 2013.

de alto riesgo, similar a los préstamos hipotecarios irresponsables que ayudaron a encender la crisis financiera. El Departamento de Justicia ha pedido a dos grandes compañías de préstamos automotrices, GM Financial, una unidad de General Motor, y Santander Consumer, controlada por el Grupo Santander de España, detalles sobre su suscripción

y titulación de préstamos de alto riesgo.

Sin embargo, los dos mercados son fundamentalmente diferentes. Empecemos con el tamaño: En 905,000 millones de dólares, los préstamos automotrices totales apenas son una décima parte de la deuda hipotecaria total. Los préstamos de alto riesgo también están más establecidos en los

créditos para auto, representando de 20 a 30 por ciento de los préstamos totales desde 2000.

La burbuja hipotecaria se alimentó de la ilusión de los deudores y los prestamistas de que los precios de las viviendas sólo podían subir y, por tanto, que un préstamo siempre se podría pagar. En comparación, los prestamistas suponen que los autos sólo se deprecian, y cobran en consecuencia: Las tasas de interés anuales de los préstamos de alto riesgo promedian 14 por ciento, y 25 por ciento no es poco común. Los autos también pueden ser más fáciles de recuperar y revender.

Por ello, aunque las pérdidas probablemente se acumulan, los prestamistas no enfrentan una amenaza mortal. Son los deudores quienes tienen más razón para preocuparse.

Un préstamo automotriz es una transacción compleja que depende no solo del precio de un auto, sino también de su valor de reventa, extras como una garantía extendida o su tratamiento anticorrosión y, lo más importante, la tasa de interés. Un concesionario típicamente selecciona una cotización de un banco o compañía financiera vía su computadora y la eleva. Entre mayor el sobreprecio, mayor el pago que recibe del prestamista.

A los defensores de los consumidores les preocupa que este proceso deje a los poco sofisticados — como suelen ser los clientes de alto riesgo — a merced de vendedores poco escrupulosos. Quizá se les pueda cobrar una tasa más alta pese a calificar para una más baja, quizá les sean vendidos extras innecesarios o sobrepreciados, o quizá se les diga, pocos días después de que salieron conduciendo el auto, que su préstamo fue rechazado y que deben pagar una tasa más alta.

“Ninguno de los precios es fijo”, dijo Tom Donnoske, un abogado que representa a compradores agraviados, “y cada precio no fijo es un punto de negociación potencialmente abusivo”.