

**CASO DE
MATEMÁTICA
FINANCIERA**

NÚM. 2 BIS

**MASTER EN
GESTIÓN
BANCARIA
ADEIT**

2015-16

Préstamo auto a tipos elevados

Cristóbal González

DPTO. ECONOMÍA FINANCIERA Y ACTUARIAL
UNIVERSIDAD DE VALENCIA

Octubre 2015

Lea el artículo “Mi coche por un préstamo rápido” aparecido en el diario “El País” el 7 de septiembre de 2014:

(http://economia.elpais.com/economia/2014/09/05/actualidad/1409930149_373213.html)

Para su comodidad, el citado artículo se reproduce íntegramente en el Anexo I.

Considere la operación que se señala en el artículo (por simplicidad, llamémosle préstamo A si bien en realidad es un contrato de compra-venta con un alquiler asociado) consistente en un capital prestado de 4000 euros con el compromiso de pagar 500 euros cada mes durante un año en concepto de intereses, más la devolución de los 4000 euros al finalizar el año desde el inicio de la operación.

Con estos datos, conteste a las siguientes cuestiones:

- 1) En el artículo aparece la siguiente afirmación: *“Además de los 500 euros mensuales durante todo el año (6.000 en total), tenía que devolverles los 4.000 iniciales. Un interés del 150%, a efectos prácticos.”* ¿Considera usted que es correcta dicha afirmación? ¿Por qué? ¿Cómo cree que se ha calculado la cifra del tipo de interés del 150%?
- 2) Obviando la existencia de cualquier otro gasto, ¿Cuál es el coste real de la operación para el Sr. R.R.?
- 3) Si se emplease el método de amortización francés para devolver el “préstamo”, cuál habría sido la cuantía mensual a pagar por parte del Sr. R.R.?
- 4) ¿Cuál habría sido el coste de la operación en este caso para el Sr. R.R.?
- 5) Al principio del artículo da la sensación de que el préstamo de 4000 euros se devuelve únicamente mediante los doce pagos mensuales de 500 euros, sin aludir a la devolución de los 4000 euros al final, cosa que se hace posteriormente. En este caso hipotético (préstamo de 4000 euros a cambio 12 pagos mensuales de 500 euros) ¿cuál sería el coste de la operación? ¿Sería inferior o superior al 150%?

ANEXO I

Artículo “Mi coche por un préstamo rápido”. Fuente: Diario “El País” (7 de septiembre de 2014)

La desesperación por conseguir dinero y la falta de crédito pueden empujarle a empeñar su coche. Algunas empresas se aprovechan de ello y ofrecen préstamos rápidos con la posibilidad de seguir usando el vehículo. La tendencia prolifera en distintas ciudades españolas, en las que es fácil ver los carteles que prometen cosas como: “Préstamos avalados por tu vehículo, y sigue circulando con él”. Debajo, la web y el número de teléfono.

En la mayoría de los casos, lo que se firma es un contrato de venta con opción de recompra. Y con posibilidad de seguir usando el coche, pero pagando un alquiler cuyo monto se suma a la devolución del préstamo inicial. El método, dice Enrique García, portavoz de la [Organización de Consumidores y Usuarios](#) (OCU), evita explicitar que se puede llegar a pagar mucho más dinero del recibido. Y, si no, se pierde el coche. La práctica era desconocida hace cinco años: “Ha surgido al hilo de la precariedad y la desesperación”, afirma García.

Los intereses del acuerdo pueden llegar al 150%, como ocurrió en el caso de R. R. “Simplemente necesitaba el dinero. Hoy vas a un banco y no te dan ni la hora”, ilustra este autónomo por teléfono desde Málaga. Cuando vio un anuncio a finales de 2013 creyó hallar la ayuda que necesitaba. “Me lo valoraron en 10.000 euros y me ofrecieron 4.000 de préstamo. Me dijeron que lo pagaría con 500 euros al mes durante un año”, explica. Cuando se sentó a firmar, el comercial de la empresa le dijo que era un contrato de compraventa, pero que no se llevaría a efecto. “Firmé varios papeles. En ese momento, lo que estás deseando es coger el dinero para resolver un montón de problemas”. Entregó una copia de las llaves y los documentos originales del coche, y se quedó con una fotocopia.

“Firmé. Necesitaba el dinero”, dice un cliente que ha perdido su coche

Pagó tres meses (1.500 euros), y, agobiado por su situación económica, pidió retrasar el resto dos meses más. Solo entonces la empresa le comunicó que lo que estaba pagando era un alquiler. Además de los 500 euros mensuales durante todo el año (6.000 en total), tenía que devolverles los 4.000 iniciales. Un interés del 150%, a efectos prácticos. Tras un par de semanas sin pagar, el coche desapareció de la urbanización donde vive. Cree que la empresa lo ha vendido por 9.000 euros en su tienda de Málaga. Denunció el pasado mes de junio y ahora espera a que el juez tramite el caso.

“Nuestros clientes tienen dos perfiles principales: personas de clase baja con coches baratos, que piden unos 600 euros, y empresas con coches caros que necesitan liquidez rápidamente. Estos pueden traerlos de hasta 150.000 euros”, explica Daniel Rico, director comercial de Flexicar, con base en Alcobendas (Madrid). Si el cliente no paga, la empresa se queda con el automóvil. “Entre el 25% y el 30% de ellos lo pierden. Unas 30 personas al mes vienen a empeñar su coche y lo alquilan, y otros 40 ó 50 lo venden o lo empeñan dejándolo en depósito”.

Muchas de las webs prometen el dinero en 24 horas, y no hay que presentar más garantías de solvencia económica más allá de la propiedad del coche, que es considerado el aval de la operación. Es más fácil obtener este dinero si el vehículo ya está pagado. ¿Y el seguro? “En principio lo paga usted, porque es anual”, contesta el comercial de una empresa. “Si le caduca mientras tiene un contrato con nosotros, le hacemos uno nuevo con una empresa de seguros colaboradora”, explica un vendedor de otra compañía. “En ese caso, los 15 euros mensuales del seguro se le añaden a la cuota de alquiler”.

La mayoría de compradores prometen “la máxima tasación”, que ronda entre el 40% y el 60% del precio que la compañía estime que merece el vehículo. Pongamos que el usuario tiene un Audi A3 de 2006. Dependiendo del kilometraje, tiene más o menos posibilidades de conseguir ese supuesto crédito que en realidad es una venta. Con 200.000 kilómetros, Flexicar le daría 3.500 euros, explica un comercial a un cliente por teléfono. Durante seis meses, deberá pagar 350 euros mensuales (2.100 euros en total), a sumar a la devolución del pago inicial más los gastos de gestión (3.850 euros). Sumando, por un crédito rápido de 3.500 euros, el cliente tiene que devolver 5.950, es decir, un 70% de intereses.

Existen varias compañías en Málaga, Valencia o Madrid. Entre ellas, Disfruting, una filial de la empresa de créditos Gedesco. Flexicar nació como empresa dedicada al empeño en 2008; hoy tiene un concesionario de segunda mano con unos 200 vehículos, y otros 400 en otra nave. Crédito por tu coche, denunciada por R. R., también se dedica a la financiación clásica: tiene acuerdos con concesionarios privados.

“El negocio es un chollo”, afirma Rubén Sánchez, portavoz de la asociación de usuarios [Facua](#). Ellos no han realizado estudios al respecto y tienen solo registrada alguna consulta puntual. Es un fenómeno relativamente nuevo y las asociaciones de consumidores se muestran cautelosas. “Es una forma de esquivar la ley”, afirma Enrique García, de la OCU, que insiste en que eso les permite evitar decir qué TAE (Tasa Anual Equivalente) tiene el préstamo. Esta informa al cliente de cuánto le va a costar un crédito, al juntar costes y otros índices como los intereses. En los anuncios de préstamos es obligatorio señalar qué TAE tiene cada producto financiero. En las páginas web de las empresas de empeño con alquiler no se menciona la TAE, porque aquí, según dicen las empresas, no se dan créditos, sino que se compran coches.