

La OCU analiza los riesgos de la financiación en automóviles

El 77% de los comerciales presentes en las entrevistas realizadas en diversos concesionarios se negaron a entregar por adelantado documentación con información escrita

La compra a plazos de vehículos es desde hace tiempo una opción habitual, que permite asumir de una forma más holgada el gran desembolso que supone adquirir un automóvil. Además de los préstamos concedidos por las entidades bancarias, la mayor parte de marcas cuentan con entidades financieras propias que ofrecen préstamos destinados a promover la compra aplazada de vehículos de su marca.

Las financieras de las marcas ofrecen mayor flexibilidad, comodidad y rapidez, y gracias a ellas los fabricantes incrementan su volumen de ventas. Por eso los comerciales ponen todo su empeño en que la compra de un coche se realice mediante financiación.

En las visitas presenciales a concesionarios de seis marcas realizadas por OCU, un 96% de los comerciales ofrecieron la opción de financiar sin que el cliente la planteara, y de aquellos comerciales que ofrecieron financiar, el 30% lo hizo de manera insistente, subrayando supuestas ventajas como mayor comodidad en el pago, disponibilidad de un seguro asociado, ampliación de la garantía, inclusión del mantenimiento y revisiones, gestión de multas y, sobre todo, un notable descuento en el precio del vehículo, un ahorro medio de 1.500 euros.

Pero, pese a la retahíla de presuntas ventajas utilizada por los vendedores como gancho para seducir al potencial comprador, las características y condiciones de la financiación resultaron menos claras. La información relativa a la financiación resultaba en la mayoría de casos escasa, confusa e incluso equívoca.

El 77% de los comerciales se negaron a entregar por adelantado documentación con información escrita. Únicamente Renault contaba con un documento expresamente preparado, con una simulación de financiación, que se entregó en gran parte de los concesionarios de la marca.

Las negativas a entregar documentación escrita por parte de los vendedores las justificaron con excusas como que no lo tenían a mano, que era mejor que lo explicaran ellos con un papel y un bolígrafo o que sólo contaban con los datos básicos y no dispondrían de información detallada hasta que se tomara la decisión de financiar.

La información aportada se limitó al importe de cada cuota a pagar y el número de mensualidades, en términos generales, lo cual es a todas luces insuficiente.

Demasiado que ocultar

Desde OCU queremos denunciar la opacidad con la que nos encontramos a la hora de hablar de financiación en los concesionarios. La explicación informal de las condiciones provoca inconsistencias, sesgos y errores que impiden comparar en igualdad de condiciones.

El cliente debe tener en cuenta que los servicios que le ofrecen como ventajas adicionales (seguros, extensiones de garantía....) son en realidad servicios accesorios de contratación obligatoria asociados al préstamo, casi siempre prescindibles, cuyo precio está pagando en la cuota. Además, el supuesto descuento por financiar, lo acabará pagando con creces en la mayor parte de los casos en forma de intereses.

Para evitar que los compradores se beneficien del descuento por financiar y poco después de firmar el préstamo lo cancelen anticipadamente, los contratos de financiación incluyen cláusulas de permanencia, que imponen una penalización si se cancela el préstamo antes de determinado plazo. Dicha penalización suele consistir en la devolución de la totalidad o de un porcentaje del descuento obtenido por haber financiado el vehículo.

Si el cliente decide finalmente que financiar es la mejor opción, será fundamental que solicite el documento de Información normalizada europea sobre crédito al consumo, que deberá revisar detenidamente, asegurándose de que entiende los términos específicos de lo que va a contratar. Este documento normalizado, que por ley debe entregarse siempre al interesado en comprar, ayudará a comparar de manera transparente, teniendo en cuenta el importe y duración del crédito, la periodicidad de los pagos, la TAE a aplicar o la compensación en caso de desembolso anticipado.

No suele ser una buena opción

Contar con toda la información para financiar, es vital para conocer de antemano el importe final a pagar y poder comparar distintas ofertas en igualdad de condiciones. Por ello, en OCU consideramos imprescindible que las entidades financieras aporten, no solo el importe de las cuotas, sino una información completa, comprensiva y comparable que permita al consumidor conocer el precio final, comparar financieras y escoger la opción que más le convenza y que más se ajuste a su situación personal e intereses.

Por todo lo expuesto, en OCU pensamos que financiar no suele ser una buena opción, salvo en casos puntuales. Pero si el potencial comprador no dispone de demasiado dinero, financiar puede ser su única alternativa para adquirir un coche nuevo. De ser así, éste deberá exigir unas condiciones transparentes para saber qué está contratando y que no le vendan la moto en lugar del coche. Los descuentos pueden salir caros.

Datos de contacto:

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Finanzas](#) [Automovilismo](#) [Sociedad](#) [Industria](#) [Automotriz](#) [Otras Industrias](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>