

**LA AUDIENCIA PROVINCIAL DE MADRID CONDENA AL PAGO DE LA
DIFERENCIA ENTRE EL IMPORTE DE LA CUOTA FINAL DEL PRÉSTAMO
PARA LA ADQUISICIÓN DE UN VEHÍCULO Y EL PRECIO DE SU
REVENTA**

Alicia Agüero Ortiz
Centro de Estudios de Consumo
Universidad de Castilla-La Mancha

La Audiencia Provincial de Madrid, en su Sentencia 536/2012 (JUR\2012\364888), ha condenado al deudor de un préstamo de cuota final para la adquisición de un vehículo, al pago de la diferencia existente entre el importe de la cuota final y el importe de venta del vehículo obtenido por la entidad financiera.

Los hechos de la sentencia

El origen del conflicto radica en la resolución del contrato de financiación celebrado entre el comprador de un turismo y la entidad financiera del servicio oficial “Volkswagen Finance, S.A”. El importe total del préstamo ascendía a 20.399,19 € cantidad que contenía el valor del vehículo, las comisiones y los intereses aplicables. La forma de amortización del préstamo pactada suponía la entrega de cuotas mensuales de 331,80 € desde junio de 2007 hasta abril de 2010, más una cuota final pagadera en mayo de 2010 por un importe de 8.363,48 €. Llegado el fin del préstamo, ni el comprador ni su fiador solidario pudieron hacer frente al pago de la cuota final. Por ello, entregaron el vehículo a Volkswagen en cesión para pago, para que la financiera satisficiera el importe de la cuota final con el producto de la venta del automóvil. Sin embargo, Volkswagen obtuvo por la venta del vehículo un importe de 6.000 € ascendiendo la deuda contraída por el comprador a 9.032,56 € (al sumar a la cuota final las comisiones por devolución y los intereses generados).

Volkswagen formuló demanda reclamando la diferencia entre el importe obtenido por la venta del vehículo y el importe adeudado por el prestatario, a saber, 3.032,56 €. El comprador se opuso a la demanda alegando error en la valoración de la prueba, en relación al documento que presentó a la entidad financiera para proceder a la cesión para pago del vehículo. En este documento manifiesta que “el importe para la venta se aplicará, hasta donde alcance, a la mayor deuda que tengo contraída con ustedes, una

vez descontadas las cargas, multas, impuestos y reparaciones que existan o deban realizarse”. La AP de Madrid entiende que no existe error en la valoración de la prueba dado que los términos del contrato son claros (“hasta donde alcance”), por lo que su interpretación se ha de efectuar según el sentido literal del documento (art. 1281 CC).

El demandado alega también error en la tasación del vehículo practicada por el perito de la entidad financiera. Defiende que contrato establecía que la valoración del vehículo se realizaría de conformidad con el art. 7.13 de la Ley de Ventas a Plazos de Bienes Muebles, esto es, mediante tablas o índices referenciales (Tablas GANVAM). Aún así, estima la AP de Madrid que el demandado no desvirtuó el valor probatorio del informe pericial, al no aportar dichas tablas ni otros documentos probatorios, omitiendo la carga probatoria exigida por el art. 217.3 LEC. Finalmente, la AP de Madrid ratificó la sentencia de Primera Instancia, condenando al prestatario y a su fiador al abono conjunto y solidario de la cantidad de 3.032,56 € con los intereses pactados, además de la condena en costas.

Préstamos de cuota final

Ante la caída de las ventas en el sector automovilístico, las entidades de crédito han creado una forma alternativa de financiación para la compra de vehículos. Estos préstamos de cuota final ofrecen una financiación flexible al consumidor que permite reducir y aligerar la carga de las cuotas mensuales del préstamo. Para ello, se reserva el pago de un considerable porcentaje del préstamo (que puede alcanzar el cincuenta por ciento) hasta el final de la vida del préstamo, en concepto de cuota final. No obstante, pese a que la cuota mensual resulte inferior a la obtenida mediante financiación tradicional, lo cierto es que estos préstamos aplican unos elevados intereses (entorno al 7% TAE), comisiones de apertura y de amortización anticipada.

Por otro lado, los planes de financiación flexible ofrecidos por las entidades financieras de las compañías automovilísticas contienen una triple posibilidad al final del préstamo. Estas posibilidades son: adquirir el vehículo abonando la cuota final, entregar el vehículo para cambiarlo por otro suscribiendo un nuevo contrato de préstamo, o entregar el vehículo en concepto de cesión para el pago de la cuota final. Hay que tener presente las compañías exigen el cumplimiento de una serie de condiciones, como asegurar el vehículo a todo riesgo, realizar todas las reparaciones y revisiones en los servicios oficiales (cuyos precios son superiores a los ofrecidos por los talleres multimarca), e incluso una limitación de kilometraje anual. Además, si la intención es entregar el vehículo, debemos asegurarnos que quede garantizado, en el contrato de préstamo, que el valor del vehículo al término del préstamo será suficiente para cubrir el importe de la cuota final. Aunque en la actualidad las compañías automovilísticas

aseguran un valor de recompra o “valor futuro garantizado”, debemos cerciorarnos de que ese valor es al menos igual al importe de la cuota final y las comisiones por devolución del vehículo.

Conclusión

Estos préstamos de cuota final ofrecen una cómoda fórmula de financiación, basada en el abono de cuotas mensuales asequibles, a cambio de diferir en el tiempo el pago de una importante cuota final. Sin embargo, estos préstamos imponen elevados intereses y comisiones, y en caso de efectuarse con las entidades financieras de las compañías automovilísticas, pueden conllevar gastos indirectos y problemas en la extinción de la deuda mediante la entrega del vehículo para pago. Por el contrario, la figura afín “*renting*”, alquiler a largo plazo del vehículo, acarrea menos inconvenientes. Si bien, la cuota mensual del *renting* es superior, sus intereses son menores, e incluye todos los gastos relativos al mantenimiento del vehículo (seguro a todo riesgo, asistencia en viaje, mantenimiento, etc.). A su vez, permite devolver el vehículo a la finalización del contrato sin deber asumir una cuota final ni las pesquisas que puedan surgir en la reventa, además de ofrecer ventajas fiscales al ser un gasto deducible.