

**TESIS DOCTORAL**  
**UNIVERSIDAD DE VALENCIA**  
**FACULTAD DE ECONOMIA**

Institut Universitari d'Economia Social i Cooperativa  
Programa Oficial de Doctorado en Economía Social  
(Cooperativas y Entidades no Lucrativas)

VNIVERSITAT DE VALÈNCIA



**LA ÉTICA EN EL OTORGAMIENTO Y GESTIÓN DEL CRÉDITO:**  
*“PRÁCTICAS PREDATORIAS Y ABUSIVAS EN LA FINANCIACIÓN HIPOTECARIA  
A INMIGRANTES ECUATORIANOS EN ESPAÑA”*

**Presentado por: Eco. MgsF. Félix Germán Campoverde Vélez**

**Dirigido por: Dr. Francisco Soler Tormo**

**Dra. María Inmaculada Carrasco Monteagudo**

**Valencia, España, junio de 2019**

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar, a Dios y al Espíritu Santo por iluminarme y guiarme en este proyecto de investigación. De igual manera a mis hijos, padres y en especial a mi esposa por su apoyo, comprensión, esfuerzo y por haberme alentado a seguir adelante para cumplir una de mis metas de la vida.

Con aprecio a mis directores, el Doctor Francisco Soler Tormo y la Doctora Inmaculada Carrasco Monteagudo, por su dedicación, orientación y entereza, mostrando una amplia visión de la temática de la investigación científica, que hicieron posible este trabajo y los artículos presentados en diferentes congresos.

A la comunidad de ecuatorianos en España, inmersa en la problemática hipotecaria, quienes me facilitaron la información, necesaria y fundamental en esta investigación. También a las personas con las que he tomado contacto en las diferentes asociaciones de afectados por los contratos hipotecarios, como el ADICAE, y PAH, con quienes tuve el gusto de compartir experiencias durante el tiempo de investigación y trabajo de campo, coincidiendo con mi etapa como diplomático de Ecuador en España. Igualmente, a quienes, de una forma u otra hicieron posible que este trabajo de investigación siguiera adelante. Las experiencias recogidas a lo largo de estos años, la literatura científica consultada y los análisis realizados, me han enseñado que la experiencia no es una casualidad, sino, un fruto que nos ayuda a sembrar un futuro mejor.

Y, en especial al Instituto Universitario de Economía Social, Cooperativismo y Emprendimiento (IUDESCOOP) y al doctor Rafael Chaves que me orientó y me brindó los conocimientos para la consecución de este doctorado.

*“Si piensas que estás vencido, lo estás. Si piensas y no te atreves, no lo harás (...)” Rudyard Kipling*

Valencia, junio de 2019

## ÍNDICE GENERAL

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. Preámbulo.....	1
1.2. Objetivos.....	5
1.3. Estructura, Metodología y Fuentes.....	6
CAPÍTULO 2. ÉTICA Y ACTIVIDAD FINANCIERA.....	9
2.1. Ética y economía .....	9
2.1.1. Visiones de la ética normativa: la posición deontológica, consecuencialismo y la ética de las virtudes.....	12
2.1.2. Evolución de las relaciones entre ética y economía.....	16
2.2. Aproximación a los comportamientos éticos en economía.....	24
2.2.1. A nivel interno: el gobierno corporativo y la virtud de prudencia.....	26
2.2.2. A nivel externo: la Responsabilidad Social Corporativa y la virtud de la generosidad.....	29
2.2.3. A nivel de los interesados: Teoría de los stakeholders y las virtudes de justicia y equidad.....	34
2.3. Ética humanista.....	37
2.4. Buenas prácticas en el sector bancario .....	39
2.4.1. Buenas prácticas técnicas .....	40
2.4.2. Buenas prácticas éticas.....	44
2.4.3. Cláusulas Abusivas .....	45
2.4.4. La posición del Tribunal de Justicia de la Unión Europea y del Tribunal Supremo respecto a las cláusulas abusivas .....	47
2.4.5. Cláusulas Suelo .....	51
2.5. Proceso crediticio: La concesión arbitraria y gestión deficiente del crédito.....	54
2.5.1. Planteamiento del problema: ¿Es necesaria una protección al cliente bancario? .....	57
2.5.2. Asimetría de información y poder en el negocio bancario .....	58
2.5.3. La normativa de protección del deudor hipotecario.....	62
2.5.4. Establecimiento de mecanismos de arbitraje y defensa: los servicios de atención al cliente y el servicio de reclamaciones del banco de España .....	67

2.5.5. Prácticas predatorias y abusivas en el diseño y comercialización de los productos hipotecarios.....	70
<b>CAPÍTULO 3. EL COLECTIVO DE INMIGRANTES ECUATORIANOS EN ESPAÑA, EL EFECTO DE LAS DOS CRISIS Y DE LA IRRESPONSABILIDAD RESPECTO AL CRÉDITO HIPOTECARIO ..</b>	<b>77</b>
3.1. La crisis ecuatoriana y la inmigración.....	77
3.1.1. Antecedentes .....	77
3.1.2. Profundización de la crisis ecuatoriana.....	80
3.1.3. Inmigración ecuatoriana en España .....	85
3.2. La demanda de empleo y el paro .....	90
3.3. Acceso a la vivienda del colectivo ecuatoriano en España .....	91
3.4. Impacto de la crisis hipotecaria en España.....	97
<b>CAPÍTULO 4. ANÁLISIS DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS EN ESPAÑA: DETECCIÓN DE CLÁUSULAS ABUSIVAS Y PRÁCTICAS PREDATORIAS .....</b>	<b>105</b>
4.1. Presentación de la base de datos.....	106
4.2. Características generales de los créditos concedidos a los ecuatorianos afectados por la crisis de las Hipotecas. ....	109
4.3. Cláusulas contractuales no financieras .....	115
4.4. Factores determinantes de los problemas hipotecarios de los inmigrantes ecuatorianos en España .....	121
4.4.1. Problemas vinculados con la cuantía del préstamo.....	121
4.4.2. Problemas vinculados con los tipos de interés.....	133
4.4.3. Cláusulas suelo y techo .....	142
4.4.4. Responsabilidad Hipotecaria y la Dación en Pago .....	147
<b>CAPÍTULO 5. EFECTO DE LAS PRÁCTICAS ABUSIVAS Y PREDATORIAS SOBRE LA POSIBILIDAD DE FALLIDO DE LOS PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS A ECUATORIANOS EN ESPAÑA. UN ANÁLISIS EMPÍRICO.....</b>	<b>152</b>
5.1. Delimitación de las variables y metodología .....	153
5.2. Análisis descriptivo de los factores que han afectado al impago de los créditos hipotecarios de los inmigrantes ecuatorianos en España....	159
5.3. Estudio de la probabilidad de pago del crédito hipotecario de los inmigrantes ecuatorianos en España .....	165
5.3.1. Aplicación del Modelo Económico Logit .....	166
5.3.2. Aplicación del Modelo Económico Probit .....	175

5.3.3. Comparación de los Modelos .....	180
5.4. Predicciones .....	182
<b>CAPITULO 6. CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES Y PROPUESTAS .....</b>	<b>185</b>
6.1. Ética y actividad financiera .....	185
6.2. El colectivo de inmigrantes ecuatorianos en España, el efecto de las dos crisis y de la irresponsabilidad respecto al crédito hipotecario.....	189
6.3. Análisis de las características de los préstamos hipotecarios con problemas de detección de cláusulas abusivas y prácticas predatorias. 190	
6.4. Efecto de las prácticas abusivas y predatorias sobre la posibilidad de fallido de los préstamos hipotecarios a ecuatorianos en España. Un análisis empírico: modelos Probit y Logit. ....	195
6.5. Hechos subsecuentes nueva Ley Hipotecaria.....	198
6.6. Recomendaciones. ....	200
<b>CAPITULO 7. BIBLIOGRAFÍA, NORMATIVA Y SENTENCIAS.....</b>	<b>205</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Guías y documentos de evaluación de la Responsabilidad Social .....	32
Tabla 2: Dimensión interna y externa de la Responsabilidad Social Corporativa .....	33
Tabla 3: Actuaciones supervisoras en el área de conducta año 2015 al 2018 .....	70
Tabla 4: Prácticas predatorias detectadas en la banca .....	72
Tabla 5: Distribución de la muestra por provincias.....	108
Tabla 6: Montos de préstamos por rango en Euros .....	109
Tabla 7: Tipo de contratos de trabajo al adquirir el crédito (Arraigo) .....	110
Tabla 8: Plazo de contrato de crédito .....	110
Tabla 9: Superficie de la vivienda. ....	111
Tabla 10: Rango por edades en que adquirieron préstamos .....	111
Tabla 11: Ingresos cuando se adquirió el préstamo expresada en euros/mes.....	112
Tabla 12: Cuota inicial expresada en Euros .....	112
Tabla 13: Pisos adquiridos por intermedio de Inmobiliarias.....	113
Tabla 14: Cargas incluidas en el propio monto de crédito. ....	113
Tabla 15: Cargas Familiares de los prestatarios .....	114
Tabla 16: Estado civil de los prestatarios .....	114
Tabla 17: Diferencia entre monto del préstamo y precio de la compraventa. Selección de casos .....	122
Tabla 18: Tasaciones y Loan to Value (LTV). Selección de casos.....	126
Tabla 19: Un caso de dobles tasaciones .....	128
Tabla 20: Préstamos vs tasaciones y seguros de crédito. Selección de casos .....	131
Tabla 21: Algunos casos de ejemplo tasa de interés fueron superiores al interés legal permitido .....	140
Tabla 22: Análisis de caso tasa suelo .....	144
Tabla 23: Variables Cualitativas y Cuantitativas para los Modelos .....	153

Tabla 24: Distribución de las hipotecas pagadas/fallidas, en función de los ingresos de la unidad familiar .....	160
Tabla 25: Distribución de las hipotecas pagadas/fallidas, en función del Número de Cargas.....	161
Tabla 26: Distribución de las hipotecas pagadas/fallidas, en función de la situación laboral.....	162
Tabla 27: Distribución de las hipotecas pagadas/fallidas, en función de la tasa de interés .....	162
Tabla 28: Distribución de las hipotecas pagadas/fallidas, en función del interés de mora .....	163
Tabla 29: Distribución de las hipotecas pagadas/fallidas, en función de los montos de operación .....	164
Tabla 30: Distribución de las hipotecas pagadas/fallidas, en función de los productos vinculados.....	165
Tabla 31: Distribución de las hipotecas pagadas/fallidas, en función del estado migratorio .....	165
Tabla 32: Matriz de Correlación Pearson .....	166
Tabla 33: Matriz de Correlación Spearman.....	167
Tabla 34: Factor VIF de los estimadores del Modelo .....	168
Tabla 35: Resultado de la Regresión del Modelo.....	168
Tabla 36: Prueba de significancia de los estimadores .....	169
Tabla 37: Ratio de Probabilidad .....	170
Tabla 38: Prueba de significancia del modelo de regresión logística.....	170
Tabla 39: Distribución Observaciones vs Predicciones .....	172
Tabla 40: Efectos marginales del modelo de regresión logística .....	173
Tabla 41: Factor VIF del Modelo Probit .....	176
Tabla 42: Resultado de la Regresión del Modelo Probit .....	176
Tabla 43: Prueba de significancia de los estimadores .....	177

Tabla 44: Prueba de significancia del modelo de regresión logística.....	177
Tabla 45: Distribución Observaciones vs Predicciones .....	178
Tabla 46: Efectos marginales del modelo de regresión logística .....	179
Tabla 47: Comparación del Modelo Probit vs Logit .....	180
Tabla 48: Medidas de Predicción de los Modelos .....	181
Tabla 49: Escenario 1 – Probabilidad de Pagos .....	182
Tabla 50: Escenario 2 – Probabilidad de Pagos .....	182
Tabla 51: Escenario 3 – Probabilidad de Pagos .....	182

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Reclamaciones ante los defensores del cliente de los bancos y el Servicio de Reclamaciones del Banco de España años 2014-2017.....	68
Gráfico 2: Actuaciones del Servicio de Reclamaciones del Banco de España año 2003 al 2017- Informes de Reclamaciones según resultado de la resolución en tantos por ciento sobre el total.....	69
Gráfico 3: Producto Interno Bruto (PIB) Ecuador período 1991 – 2001 (En millones de Dólares).....	79
Gráfico 4: Ecuador- Remesas de Inmigrantes (USD Millones).....	84
Gráfico 5: Población extranjera en España 2000-2019 (en miles).....	87
Gráfico 6: Evolución de la población ecuatoriana en España 1998-2016.....	89
Gráfico 7: Paro registrado por sectores Construcción y Agrario. Tendencia. Semestrales -Periodo 1996-2016. (Unidades Miles).....	91
Gráfico 8: Evolución del precio de la vivienda en euros por metro cuadrado.....	93
Gráfico 9: Evolución de las hipotecas constituidas sobre el total de fincas por entidades que conceden el préstamo. 2003-2014.....	94
Gráfico 10: Deuda de la economía española y PIB 2000-2014.....	97
Gráfico 11: Evolución de la Deuda de la economía española 2000-2014.....	98
Gráfico 12: Evolución de la tasa de morosidad bancaria en España 2005-2017.....	99
Gráfico 13: Evolución de la tasa morosidad y tasa paro en España 2005-2017.....	100
Gráfico 14: Proceso de Ejecución hipotecaria.....	101
Gráfico 15: Concentración por entidades de crédito de los préstamos objeto de estudio.....	110
Gráfico 16: Adquisición del crédito por género.....	114
Gráfico 17: Evolución de la tasa máxima y mínima del Euríbor vs tasa suelo promedio en contratos.....	143
Gráfico 18: Nube de puntos en un modelo de respuesta dicotómica.....	156

Gráfico 19: Función logística con probabilidades.....	158
Gráfico 20: Matriz de confusión.....	171
Gráfico 21: Curva ROC del Modelo Logit.....	172
Gráfico 22: Matriz de confusión modelo Probit.....	178
Gráfico 23: Curva ROC Modelo Probit.....	179



# CAPÍTULO 1.

## INTRODUCCIÓN

“El crédito puede ser tu mejor aliado, pero también tu peor enemigo” Víctor Calderón

### 1.1. Preámbulo

La ética en las finanzas constituye un importante tema de estudio, al que hoy en día se está prestando mucha atención por la necesidad de incorporar consideraciones morales, transparentes, justas y sostenibles en las decisiones de un número cada vez mayor de agentes que participan en el negocio bancario (Callejas-Albiñana et al., 2017).

La crisis financiera y económica puso de manifiesto el comportamiento exuberante de los agentes económicos, en especial las entidades de crédito, que se tradujo en un apetito desmesurado por el riesgo y comportamientos abusivos y predatorios impulsados por la codicia. Todo ello, a fin de cuentas, es una muestra de los escasos fundamentos éticos que han caracterizado a los sistemas financieros. A pesar de ello, hay pocos gerentes del sistema financiero y autoridades de los organismos controladores que hayan aceptado la responsabilidad sobre la crisis (Kelly y Vilks, 2012).

Si bien parte de la literatura señala la importancia de la actuación de las autoridades en la génesis, desenlace y gestión de la crisis, así como de su responsabilidad para solucionar los desequilibrios ocasionados por ella, es necesario destacar la responsabilidad de los agentes en la generación de burbujas especulativas, originadas a su vez, por las prácticas derivadas del paradigma reinante en el mundo de las finanzas, el cual insta a la búsqueda de ganancias a corto plazo y en el que los agentes buscan su retribución en primer lugar (Vargas y Díaz, 2016).

En el pasado reciente, la industria bancaria ha sido testigo de multitud de incidentes relacionados con el fraude, la avaricia, el abuso de información privilegiada, la carencia de valores éticos y controles internos deficientes, el aumento de activos no productivos, etc. (Argandoña, 2011). Tales acontecimientos se debieron a la falta de

unos principios éticos sólidos por parte de todos los agentes (sujetos de crédito, intermediarios financieros, organismos de control, inversionistas, agencias estatales, etc.) (John et al., 2018).

Loring (2009), por su parte, expresa que la crisis financiera internacional, no es un problema puramente económico, pues tiene su inicio en la falta de ética de altos directivos que, a ultranza de obtener grandes ganancias, empujaron al mundo a una espiral de desempleo e incertidumbre. En esta línea, Taleb (2007) alude a la conducta de codicia de los inversores basados en estadísticas puramente predecibles sobre hechos conocidos para explicar la formación de burbujas especulativas, desconociendo la probabilidad de incertidumbre inherente (cisne negro).

Es así como se ha evidenciado que las regulaciones financieras, tanto a nivel nacional como supranacional, han resultado ser insuficientes para prevenir los numerosos conflictos éticos que germinan en el mundo de las finanzas. Esto se debe principalmente a la gran complejidad de las actividades financieras, que facilitan el incumplimiento de las obligaciones asumidas. En consecuencia, los diversos actores en estos mercados han confiado en una autorregulación que se ha visto desbordada por la fuerza de la cultura especulativa.

En este marco, es de mencionar que el 21 de marzo del 2019, la subgobernadora del Banco de España, Margarita Delgado, en el discurso de clausura de la Jornada “Impacto de la Nueva Ley de Crédito Inmobiliario” ha indicado que ésta beneficiará a los clientes al crear un marco de relaciones contractuales más transparente, pero ha reconocido que provocará un aumento ineludible de los costes de los nuevos préstamos que las entidades deberán incorporar en sus políticas de precios, así como también reconoció que se dieron irregularidades abusivas en el otorgamiento de los créditos.

A la vista de los acontecimientos, se plantea la necesidad de articular la actividad financiera en torno a principios éticos más sólidos y en particular, de instrumentar criterios éticos en la evaluación crediticia hipotecaria, donde la transparencia, la responsabilidad social, el buen gobierno corporativo y los organismos de control jueguen un papel preponderante y orientador, que facilite a las entidades de crédito la

evaluación, el otorgamiento y la vigilancia del crédito responsable y a los organismos de control minimizar los riesgos y las exposiciones de impacto social.

Los estudios empíricos evidencian que la ética y las finanzas tienen fines compatibles y generan valor a medio y largo plazo, mientras que un comportamiento depredador genera incertidumbre, crea desconfianza y echa a perder el trabajo empresarial de años.

De este modo, la transparencia se convierte en elemento fundamental dentro de la confianza sobre la que se sustenta la actividad económica. Esta transparencia debe aplicarse a todos los productos ofertados por las instituciones de crédito, pues no debemos olvidar que el cliente deposita su dinero en una institución de crédito porque confía en que su dinero va a estar seguro (Sanchis, 2013).

En el caso español, aunque la economía de este país fue vista como un milagro durante la fase de expansión por sus indicadores macroeconómicos, no es menos cierto que el desarrollo económico durante esos años sufrió graves deficiencias y desajustes que fueron más relevantes a medida que la falta de liquidez del mercado y la alta morosidad crediticia crecía y la economía se encaminaba por la senda de la recesión económica.

A ello se suma la inestabilidad causada en las entidades financieras españolas, con la aparición de escándalos en los que se pone de manifiesto la opacidad y el desequilibrio en la composición de los órganos de gobierno (Chaves y Soler, 2004). La falta de claridad y transparencia y la carencia de protección hacia los intereses minoritarios han provocado que aumente la probabilidad de eventos desestabilizadores no calculados ni previstos por los controles, tanto desde el gobierno corporativo interno de la empresa como de las autoridades de control.

En términos generales, las facilidades ofrecidas por el sistema financiero y la existencia de políticas públicas que favorecían la propiedad y la construcción, con escaso parque de alquiler público, propiciaron la expansión del crédito hipotecario en el periodo previo a la crisis económica e incentivó el sobreendeudamiento de los hogares (Sala, 2018).

A partir de 2008, España sufre una de las mayores crisis conocidas en el sector inmobiliario y crediticio, debido, en gran parte, a los problemas generados por la estructura financiera y un exceso de demanda que había llevado al sector a una burbuja inmobiliaria (2000-2007). Durante esta etapa, los emigrantes ecuatorianos, un colectivo de creciente importancia en la economía española, se incorporaron también al mercado del crédito hipotecario, impulsados, entre otras cosas, por las facilidades de acceso y las necesidades derivadas de los deseos de reagrupamiento familiar.

Esta investigación se planteó a partir de los datos alarmantes de ecuatorianos inmigrantes en España involucrados en el endeudamiento hipotecario y la situación apremiante ante los numerosos casos de crédito fallido (*default*), desahucios y el crecimiento de demandas judiciales que afectaban a este colectivo. El autor, participe como asesor en el Programa de Asistencia de Asesoría Jurídica Hipotecaria para ecuatorianos afectados por las Hipotecas, desarrollado entre los años 1999 y 2007 por los Consulados y la Embajada de Ecuador en España, se vio motivado a investigar sobre las causas del *default* de los créditos hipotecarios del colectivo y a reflexionar sobre la importancia que las cuestiones éticas y sus fallas podrían tener en el fenómeno.

Los ecuatorianos que inmigraron fueron mayoritariamente población con escasos recursos y formación académica, quienes encontraron trabajo principalmente en el sector de la construcción, el agrícola y el doméstico. Como colectivo vulnerable y alejado de las calificaciones *prime* de las entidades financieras, era susceptible de prácticas predatorias y abusivas en los procesos de oferta (originación), que se tradujeron en problemas para la recuperación del crédito hipotecario.

En la búsqueda de alternativas que conlleven a una solución de la problemática hipotecaria han participado varias asociaciones en defensa del consumidor como la PAH (Plataforma de Afectados por las Hipotecas), ADICAE (Asociación de Usuarios de Bancos, Cajas y Seguros) FACUA (Consumidores en Acción), OCU (Organización de Consumidores y Usuarios) o AUSBANC (Asociación de Usuarios de Servicios Bancarios). Pronunciamientos e informes sobre reclamaciones procedentes de distintas organizaciones públicas y sociales pusieron de relieve la necesidad de ahondar en el estudio del objeto de nuestro trabajo de investigación, en el que, además, se tratará de analizar el entorno y los factores que incidieron en este proceso, a partir del análisis de

los propios contratos que involucran el acto de negociación financiera y de las variables que incidieron en el crédito fallido.

## **1.2. Objetivos**

El trabajo que configura esta Tesis Doctoral, fruto de varios años de investigación documental y trabajo de vivencias reales de campo, constituye un ejercicio de análisis retrospectivo, descriptivo y prospectivo, ordenado con la finalidad de responder a preguntas sobre la aplicabilidad y cumplimiento de los principios éticos, buenas prácticas bancarias, y cumplimiento de la legislación en el otorgamiento del crédito hipotecario en España y su aplicación al colectivo de inmigrantes ecuatorianos. ¿La vulnerabilidad del colectivo ecuatoriano en España coadyuvó a la facilidad de prácticas predatorias y abusivas? ¿Las prácticas predatorias y cláusulas abusivas en los préstamos hipotecarios anclaron la vivienda a favor de las entidades crediticias?, ¿La ética y responsabilidad social empresarial pudieron haber evitado las prácticas predatorias y abusivas y por ende la crisis?

Así, la hipótesis principal de este trabajo es que el cumplimiento de principios éticos y de responsabilidad social en el otorgamiento de créditos hipotecarios podría haber logrado disminuir los riesgos de cartera, reducir las prácticas predatorias y mitigar el impacto social en colectivos vulnerables, en aras de un buen vivir.

Para contrastar esta hipótesis, nos planteamos como objetivo general analizar la influencia que la falta de ética, por la existencia de prácticas predatorias y cláusulas abusivas, pudo tener en la situación de fallido de los créditos hipotecarios concedidos por entidades españolas a inmigrantes ecuatorianos en este país.

A partir de este objetivo general, nos planteamos los siguientes objetivos específicos:

A) En el plano teórico:

- a) Analizar las relaciones entre ética y economía y sintetizar cómo ha evolucionado en el tiempo la percepción del componente ético en la economía.

- b) Reflexionar sobre los comportamientos éticos a nivel interno y la virtud de la prudencia.
- c) Reflexionar sobre los comportamientos éticos a nivel externo y la virtud de la generosidad.
- d) Reflexionar sobre los comportamientos éticos a nivel de los interesados y las virtudes de la justicia y la equidad.
- e) Reflexionar sobre la aplicación de códigos de buenas prácticas en el sector bancario, su suficiencia y la aplicación de cláusulas abusivas y prácticas predatorias en el negocio bancario.

B) En el plano empírico:

- a) Mostrar los principales vectores que provocaron el fenómeno de la emigración en Ecuador
- b) Mostrar los principales indicadores del impacto de la crisis hipotecaria en España
- c) Analizar las principales características de los préstamos hipotecarios concedidos a inmigrantes ecuatorianos en España.
- d) Detectar la presencia de cláusulas no financieras en los contratos que pudieran incluir prácticas predatorias y cláusulas abusivas.
- e) Mostrar los principales factores que determinaron los problemas hipotecarios de los inmigrantes ecuatorianos en España.
- f) Modelizar cómo la existencia de prácticas predatorias y cláusulas abusivas afectó a la posibilidad de fallido de los préstamos hipotecarios concedidos al colectivo analizado.

En este sentido, este trabajo de investigación pretende estudiar los problemas derivados de la falta de ética en la concesión de crédito hipotecario y se concreta en el análisis de las contrataciones de créditos hipotecarios realizada por los inmigrantes ecuatorianos en España en el periodo 1999-2007.

### **1.3. Estructura, Metodología y Fuentes**

Como se ha explicado anteriormente, el objetivo general de esta Tesis Doctoral se concreta en once objetivos específicos. Cinco de ellos se definen en el plano teórico y se alcanzan en el capítulo que sigue a esta introducción (capítulo 2). En dicho capítulo,

con base en un análisis documental, se establece el marco teórico y referencial del resto del trabajo.

Los seis objetivos siguientes se definen desde un punto de vista empírico y se alcanzan en los capítulos tercero, cuarto y quinto. Concretamente, en el tercero, se presentan, por un lado, los factores que fomentaron el fenómeno migratorio en Ecuador y por otro, sucintamente, cómo impactó la crisis hipotecaria en España. De carácter descriptivo, este capítulo se ha elaborado a partir de fuentes estadísticas secundarias proporcionadas por organismos como el Instituto Nacional de Estadística de España, el Banco Central de Ecuador, el Banco de España, el Fondo Multilateral de Inversiones del BID, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo, etc.

El capítulo cuarto se dedica a analizar las principales características de los préstamos hipotecarios concedidos a ecuatorianos en España y detectar la existencia de cláusulas abusivas y prácticas depredadoras. Para ello, se hace una presentación descriptiva de la información recogida en una encuesta realizada al colectivo analizado. La muestra, de 354 casos, se obtuvo entre los individuos que participaron en el Programa de Asistencia de Asesoría Jurídica Hipotecaria para ecuatorianos afectados por las Hipotecas (que habían contratado una hipoteca entre los años 1999 y 2007) desarrollado por los Consulados y la Embajada de Ecuador en España. La información recopilada fue recogida entre 2014 y 2015, en las ciudades de Alicante, Barcelona, Madrid, Murcia, Palma de Mallorca y Valencia y ha sido tabulada y depurada con los programas estadísticos Microsoft Excel y SPSS 19.9 para Windows.

De su parte, en el quinto capítulo se realiza un estudio econométrico para determinar los factores que explican la probabilidad de que un inmigrante ecuatoriano incurra en suspensión de pagos de un crédito hipotecario adquirido en España. Para ello se plantean dos modelos, un *Probit* y un *Logit* sobre la base de datos antes descrita. Los modelos parten del concepto de fallido (*default*) o incumplimiento de una obligación crediticia por falta de solvencia del contratante de un crédito, que constituirá la variable dependiente. Para la selección de las variables explicativas, el modelo se inspira en los de calificación crediticia (*scoring*). El *scoring* de crédito se suele realizar con modelos de elección discreta; entre ellos, las alternativas más utilizadas habitualmente son la función de distribución logística (conocidos como modelos *Logit*) y la función de

distribución normal tipificada (conocida como *Probit*), razón por la cual, se han utilizado ambos.

Por último, el trabajo se cierra con un capítulo dedicado a sintetizar las principales conclusiones y recomendaciones.

## CAPÍTULO 2. ÉTICA Y ACTIVIDAD FINANCIERA

El presente capítulo trata de analizar la relación entre ética y economía y más concretamente la actividad financiera, así como las distintas visiones del concepto de ética, describiendo sucintamente cómo ha evolucionado en el tiempo la percepción del componente ético por parte de la academia de la economía.

A partir de ahí, plantear una aproximación a la ética económica desde una doble perspectiva. Por un lado, desde el ámbito interno de las empresas, analizando tanto el equilibrio en la toma de decisiones (buen gobierno o gobierno corporativo) como las relaciones y la participación de los distintos interesados (*stakeholders*). Por otro lado, desde un macro-ámbito, es decir, la contribución responsable al bienestar de la sociedad desde los planteamientos del humanismo.

En efecto, se tratará específicamente el comportamiento ético dentro de una actividad económica concreta, como son las finanzas. Con ello se da paso al capítulo siguiente, centrado en los efectos de determinadas prácticas en el otorgamiento de crédito sobre el colectivo de inmigrantes ecuatorianos en España, así como su valoración ética.

### 2.1. Ética y economía

*"Siempre hemos sabido que el egoísmo descuidado era mala moral, ahora sabemos que es mala economía". Franklin Roosevelt (1937)*

La teoría de la economía moderna se basa en dos pilares. Por un lado, el *Homo Economicus*, el agente individual que dispone y procesa toda la información relevante para adoptar racionalmente las decisiones que maximizan su bienestar; por otro, el mecanismo del libre mercado regulador de las relaciones de los distintos agentes, capaz de fijar unos precios de equilibrio.

El Diccionario de la Lengua Española (22<sup>a</sup> edición), define la economía como la “administración eficaz y razonable de los bienes” o la “ciencia que estudia los métodos más eficaces para satisfacer las necesidades humanas materiales, mediante el empleo de

bienes escasos”. La economía trata de responder tres cuestiones básicas: qué producir, para quién y cómo (Samuelson y Scott, 1967). En este sentido, el qué, para quién y cómo producir no sólo hace referencia a aspectos técnicos y organizativos para alcanzar el mayor bienestar individual y colectivo, sino también a un conjunto de valores elementales que sistematiza la ética.

Por otra parte, la ética trata de establecer los criterios para determinar cuándo una acción es correcta y cuándo no lo es. En este sentido, el Diccionario de la Lengua Española (22<sup>a</sup> edición) define la ética como “Disciplina filosófica que trata el estudio del bien y el mal y sus relaciones con la moral y la conducta humana” o como “Conjunto de costumbres y normas que dirigen o valoran el comportamiento humano en una comunidad.”

La ética se relaciona con ideas como la moral, la acción humana, la virtud, el deber, la felicidad y el buen vivir. De hecho, frecuentemente se utiliza ética y moral como sinónimos, aunque presentan matices diferentes. Se reserva el término ética, con mayor precisión, para referirse a la reflexión filosófica sobre la moral. Es decir, la ética viene a ser la filosofía de la moral.

Básicamente, la ética se estudia en diferentes ramas:

- 1) La metaética. Estudia el origen y el significado de los conceptos éticos, tratando cuestiones metafísicas sobre moralidad. En su investigación sobre los valores morales se cuestiona acerca de si éstos existen independientemente del resto de valores humanos, si son relativos o absolutos o si son fruto de convenciones sociales.
- 2) Ética normativa. Establece los criterios para determinar cuándo una acción es correcta y cuándo no lo es. Partiendo de la Regla de Oro de “trata a los demás como quieras que te traten a ti”, presenta tres posiciones:
  - a. Posición deontológica: deberes que deben cumplirse, con independencia de sus consecuencias (favorables o no)
  - b. Posición consecuencialista: el valor moral de una acción debe juzgarse solo en función de si sus consecuencias son buenas o malas.

- c. Posición de la ética de la virtud: basada en reglas o buenos hábitos que deben guiar la conducta humana.
- 3) Ética aplicada. Trata de la aplicación concreta en un campo determinado, como puede ser la bioética, la ética ambiental o la ética económica. Dentro de esta última, se englobaría el caso particular de la ética de las finanzas.

El filósofo Paul Ricoeur (1913-2005) definía ética como “la búsqueda de la vida completa, con y para otros, dentro de instituciones justas” (1990). En este sentido la ética es una aspiración que guía nuestro comportamiento hacia una vida plena y coherente. La vida plena supone el empleo óptimo de nuestro talento y aptitudes personales, así como el perfeccionamiento de nuestras virtudes, para el logro de la felicidad. Pero al mismo tiempo, esta vida plena exige también la armonía con la sociedad y unas relaciones no conflictivas, así como una dimensión de reciprocidad con los demás (Guzman, 2006). La ética, por tanto, integra dos motivaciones esenciales: la convicción que persigue la plenitud de la vida propia, y la responsabilidad, que concierne a la reciprocidad con los otros.

Al igual que la filosofía, la ética tiene dos grandes preocupaciones. Por una parte, el destino de la persona, es decir, el sentido de la vida y el objetivo de alcanzar una buena vida o una vida plena. Por otro lado, la convivencia con los demás, es decir, cómo regular la vida en común preservando la autonomía individual (Camps, 2017).

La obligación de una vigencia efectiva de los valores éticos en torno a los negocios está siendo un tema de referencia obligada en cualquier discurso empresarial. Por lo que economía y ética dan respuesta a un conjunto de interacciones sociales, tanto en el seno de las propias empresas como en el conjunto heterogéneo de agentes interesados.

En tanto que ética y economía presentan multitud de elementos en común, la ética está tan estrechamente interrelacionada con la economía que no es posible establecer un divorcio entre ellas (Wilber y Hoksbergen, 1986). Ambas se preocupan del bienestar individual y colectivo, de la asignación de recursos óptima, justa y equitativa, así como de la libertad de elección de los agentes y sus límites. A fin de sistematizar, la relación entre la economía y la ética puede ser estudiada desde distintas

perspectivas: desde el comportamiento individual de los agentes económicos, desde las interacciones sociales o desde el funcionamiento de los mercados (Wilber y Dutt, 2010)

Sin duda alguna, los factores externos como el aumento y el desarrollo de mercados, la globalización e innovación tecnológica y financiera, así como los efectos internos, entre los que se pueden citar, la automatización de los procesos, recursos tecnológicos e información y el e-banking (genéricamente banca electrónica), han causado transformaciones radicales en la industria bancaria.

Sanchis Palacios (2013) alude que, el largo trajinar del crecimiento del sistema financiero en España muestra el juego en que entraron muchas entidades, sin el recurso de capital suficiente ni de valores éticos sólidos. El resultado ha sido que, cajas de ahorro, bancos comerciales y cooperativas de crédito, han experimentado un cambio contextual de crisis económica y social, resultando en un duro proceso de cierres, escándalos y fusiones durante el decenio 1998-2008.

En lo que se refiere al funcionamiento de los mercados, la economía parte de la premisa de que si éstos están libres de cualquier interferencia y los agentes disponen de información completa, se generan unos precios justos que maximizan el bienestar de los participantes; no obstante, frecuentemente esta situación no se produce, debido a los denominados fallos de mercado.

En estas circunstancias, se podría decir que las formulaciones éticas se esfuerzan por corregir las consecuencias no deseadas de la actividad económica (como la desigualdad en la distribución de la renta, la exclusión de determinados colectivos, la generación de externalidades, etc.) y se esmera en sembrar las virtudes y valores individuales y sociales (Fernández, 2013).

### **2.1.1. Visiones de la ética normativa: la posición deontológica, consecuencialismo y la ética de las virtudes**

La ética normativa trata de establecer los criterios para evaluar si un comportamiento es correcto o inadecuado; en este sentido, se basa en los principios, ideales y normas morales vigentes en la sociedad, y en última instancia, expresa el ideal moral de determinado grupo. Tradicionalmente, las teorías de ética normativa se

clasifican en tres categorías básicas, según se centren en la propia acción (posición deontológica), en las consecuencias de la acción (posición consecuencialista) o en la persona o agente que la realiza (ética de la virtud).

a) Posición deontológica. Immanuel Kant (1724-1804)

Partiendo de la idea de que los individuos actúan con total libertad a la hora de tomar sus decisiones, se considerará que obran correctamente si lo hacen con una “buena voluntad”. El problema radica en cómo valorar qué se considera “bueno”. Para ello, Kant presenta un proyecto ilustrado de construir una moral coherente y autónoma basada en unas leyes universales, que se deben cumplir del mismo modo que necesariamente ocurre con las leyes físicas y los principios lógicos. El objetivo, por tanto, es descubrir principios morales que se impongan como “necesidad absoluta” válidos para todo ser racional, lo que supone encontrar una norma suprema para enjuiciar lo que se hace (Camps, 2017).

El razonamiento kantiano se puede plantear de la siguiente manera:

- 1) La bondad o maldad de una acción no radica en el resultado de ésta, sino en la intención, en la voluntad de hacer algo bueno.
- 2) Una voluntad es buena si actúa por deber, por un imperativo moral.
- 3) El deber moral es la representación de la ley.
- 4) Toda ley es universal y necesaria.
- 5) Las leyes y la moral tienen forma de imperativo categórico.

De este modo, las normas morales se distinguen del resto de reglas de comportamiento por ciertos criterios formales y, sobre todo, por el criterio de universalidad. La moral adquiere forma de “imperativo categórico”, es decir como un mandato absoluto que no está condicionado por ningún propósito adicional, y que es inherente a la razón (por ejemplo, no matarás). Frente a él, los “imperativos hipotéticos” serían los mandatos de algo con vistas a un fin que se quiere obtener (por ejemplo, lleva paraguas si no quieres mojarte). Se deben fijar normas morales aplicables en todo momento y lugar, y determinar el método para decidir qué debe hacerse cuando estas reglas entren en conflicto. Según esta posición, existe una ley moral universal que está por encima de sus posibles consecuencias, incluso por encima de la propia felicidad.

Las personas deben actuar como si los principios de sus acciones pudieran servir como ley en un reino hipotético universal, bajo el principio básico de la dignidad propia y de los demás, de modo que la persona sea siempre un fin, y nunca un medio. A fin de cuentas, el individuo ha de comportarse de la manera que considere que debería hacer el resto de las personas.

Por tanto, la ética deontológica se centra en el propio agente y sus motivaciones, o en la naturaleza de la acción en sí misma, más que en las consecuencias que pudiera acarrear cualquier acción en concreto.

b) Posición consecuencialista - utilitarista. David Hume (1711-1776), Jeremy Bentham (1748-1832), John Stuart Mill (1806-1873).

Una persona, una conducta o una acción se considerarán buena o mala, justa o injusta, virtuosa o viciosa, no porque así lo capte la razón, sino por el efecto de agrado o desagrado que genere. La aprobación moral, por tanto, dependerá de la utilidad que proporcione a la gente.

A diferencia de Kant, para quien la moral se sustenta y percibe a través de la razón, la moral de Hume se percibe a través de los sentimientos. Ante una realidad, se muestran sentimientos de aprobación (virtud) o de desaprobación (vicio), cuando producen placer, satisfacción o rechazo. Ahora bien, esta valoración no se discierne por la razón ni es susceptible de demostración.

Un acto se juzgará como moral si sus consecuencias son positivas para la utilidad (beneficio o conveniencia) y el bienestar público (simpatía, del griego *sympatheia* o sentir con el otro, es decir, el vínculo que une a los humanos). De este modo, el objetivo del comportamiento humano debe ser la maximización de la utilidad total, entendida como la suma de la utilidad de todos los integrantes de la sociedad.

Por lo que las decisiones correctas son las que proporcionan más felicidad a más personas, es decir, aquellas que maximizan la función de utilidad social. La sumisión a las leyes se basa, por tanto, en la utilidad que proporciona al conjunto de la sociedad.

Desde el punto de vista del comportamiento individual de los agentes económicos, tanto la economía como la ética comparten un mismo punto de partida: la

visión utilitarista planteada por J.S. Mill, según la cual, la mejor decisión de los agentes es la que proporciona la mayor felicidad o “utilidad” posible a la mayor cantidad de gente. Esta idea inspira en cierta medida la concepción humanista del negocio, por la que el funcionamiento de la economía no está solo impulsado por fuerzas económicas impersonales y ciegas que buscan exclusivamente el interés propio, sino más bien por la libertad de cada individuo que orienta sus actos también de forma responsable en beneficio de la sociedad (Melé, 2016).

El utilitarismo plantea algunos inconvenientes que deben considerarse. Por un lado, el de la correcta valoración de la utilidad proporcionada, ya que, por una parte, los agentes frecuentemente no ponderan adecuadamente sus propias preferencias y, por otra, existen valores plurales (libertad, integridad personal, lealtad, verdad, relaciones personales) en ocasiones no suficientemente valorados. Por otro, si bien la naturaleza humana, según Hume, muestra simpatía hacia el interés público, ya que éste constituye una fuente de aprobación moral, se tiende a asumir obligaciones especiales hacia aquellos colectivos con los que la relación es más estrecha e intensa, como los familiares o vecinos, cuya utilidad tenderá a sobrevalorar.

c) Posición de la ética de la virtud. Aristóteles (siglo IV a.C.)

Si la ética moderna, tanto la posición deontológica como la utilitarista, se basa en una “ética de los deberes”, dirigida a los individuos que determina una serie de obligaciones en sus relaciones con la sociedad, la ética antigua se caracteriza por ser una “ética de las virtudes”, con pautas para los miembros de una sociedad que persiguen la felicidad colectiva.

La virtud se vincula a la concepción ideal de la persona. Por tanto, se plantea la moralidad como la adquisición de hábitos que cimientan las virtudes que conducen a la felicidad. Aristóteles formula una ética teleológica, es decir, un saber práctico que persigue un fin (*telos* es aquello para lo que se hace algo), que no es otro que la felicidad, o como él mismo define “la actividad del alma de acuerdo con la virtud en una vida plena” o *eudaimonia* (buen vivir). Esta vida feliz, considerada como perfección moral o excelencia, se consigue practicando la virtud de acuerdo con unas pautas, que suponen moderación (como destacarán los estoicos) y placer (como acentuarán los epicúreos).

Básicamente, las dos principales virtudes éticas serán la sabiduría (*sophia*) y la prudencia (*phronesis*), a fin de cuentas, una combinación de saberes teóricos con una disposición práctica que implica deliberar, ponderar y contrastar para distinguir lo bueno de lo malo.

A la hora de valorar si una acción responde al fin único (la felicidad) y por tanto es ética, hay que analizar al menos tres elementos: la intención (consciencia), la actitud (predisposición) y, el fin (pretensión).

¿Cuál es el *telos* de la economía? En principio se puede pensar que es el bienestar, tanto individual como el social, entendiendo la economía (*oikonomia*) como la gestión del hogar.

Aristóteles (libro 5 de Ética a Nicómaco) mostró ciertas precauciones, incluso hostilidad, hacia la actividad comercial y financiera; de hecho, a la actividad de generar dinero al margen de la actividad productiva la denominó específicamente crematística. No en vano, Aristóteles fue testigo de la, posiblemente, primera gran expansión monetaria de la historia, y de sus efectos dinamizadores y perversos (Bielskis, 2015). De ahí, su visión de la esterilidad del dinero y su identificación con la sangre que fluye por el cuerpo, cuyo exceso es tan dañino como su carencia.

### **2.1.2. Evolución de las relaciones entre ética y economía**

Desde la consolidación de la economía como disciplina ordenada y sistematizada a partir del siglo XVIII, sus planteamientos se ven influidos por las corrientes procedentes de la Ilustración, en las que el componente ético presenta un protagonismo relevante.

Adam Smith, padre de la política económica inglesa, formuló una teoría ética en donde explica los fundamentos de la moral y el mecanismo de simpatía, mediante la cual los individuos crean y adquieren normas y juicios morales. Al realizarlo, Smith concibe una sociedad sin contradicciones, donde el optimismo y la armonía sean usados a pesar del egoísmo e interés que puedan poseer las personas.

En este sentido, las primeras ideas económicas están imbuidas de una fuerte impronta ética que determinará gran parte de sus planteamientos. Esta fase se inicia con

las primeras aportaciones de Adam Smith (1723-1790), Thomas Robert Malthus (1766-1834) y David Ricardo (1772-1823), alcanzado unas formulaciones precisas con los denominados “utilitaristas”, como Jeremy Bentham (1748-1832) o John Stuart Mill (1806-1873).

Aunque, el alejamiento de la ética y la economía se produce hacia los años 1870 con la denominada “Revolución Marginalista”, es a partir de los años 1930 cuando se produce un debate en torno a este distanciamiento, poniéndose de manifiesto un alejamiento de la “economía positiva” con vocación de carácter científico y los elementos de carácter ético. La dicotomía economía-ética se aprecia en el debate que protagonizaron en 1935 los economistas Lionel Robbins (1898-1984) y Ralph Hawtrey (1879-1975); a raíz de éste, tomó fuerza la neutralidad de la economía respecto a la ética (Friedman, 1953, 1970), idea que se generalizó con los años de dominio del neoliberalismo.

No obstante, desde finales de los años setenta del siglo XX, coincidiendo con el inicio de los treinta años de euforia económica, proliferaron críticas a la deriva del capitalismo, sobre todo financiero, que protagonizó sonados escándalos y una distribución de la renta cada vez más desigual, como lo señalan Sen (1987), Miller y Rock (1985), Beuchamp y Bowie (1988), entre otros. En un intento de restaurar la confianza ante comportamientos irresponsables, inaceptables, fraudulentos y escandalosos, se abordó la necesidad de recuperar la ética, tanto en el funcionamiento interno como externo de las empresas.

a) De Adam Smith a la revolución marginalista

Un punto de partida para analizar este proceso se puede situar en la obra de Adam Smith, la *Teoría de los Sentimientos Morales* (1759), que distingue entre las virtudes provechosas para el individuo y las beneficiosas para los demás. Las segundas están marcadas por la simpatía y la empatía, en coherencia con la idea de que “no puede haber una sociedad floreciente y feliz cuando la mayor parte de sus miembros son pobres y desdichados”. En lo que se refiere al individuo, de acuerdo con una moral inspirada de estoicismo, la virtud principal es la prudencia, entendida como una combinación de raciocinio en la toma de decisiones y de autodisciplina.

Un empresario prudente, por tanto, acrecentará su riqueza, lo cual no solo es provechoso para él mismo, sino también lo será para el resto de los ciudadanos. Tal vez la cita más conocida que supone una ruptura con las concepciones anteriores es la que hace referencia a la llamada “mano invisible” en *La Riqueza de las Naciones* (1776), cuya interpretación plantea que la confianza es uno de los pilares sobre los que se sustenta la actividad de intercambio en la satisfacción de las necesidades.

Entonces, será la búsqueda del interés personal egoísta el que genere la riqueza que aumente el bienestar para todos, por lo que, el sistema económico debe garantizar la libertad para que los individuos puedan perseguir su interés personal sin restricciones, en beneficio general. En este sentido, el sistema liberal-capitalista se ha mostrado como una máquina precisa de generación de riqueza.

Jeremy Bentham (1748-1832), en su *Introduction to the Principles of Morals and Legislation* (1780), plantea la bondad de las acciones humanas en función de sus resultados o consecuencias, con independencia de su naturaleza intrínseca. El criterio de la moralidad es la felicidad, y la felicidad se medirá por sus resultados, que no son otros que el mayor bienestar para todos, planteando el concepto de utilidad marginal decreciente.

Paralelamente a la corriente moral del utilitarismo, se desarrolla una tendencia del pensamiento, que entronca con los planteamientos pragmáticos de Maquiavelo (que situaba en dos planos totalmente distintos a la política y a la moral) y que tomará forma con el llamado “egoísmo psicológico” de Thomas Hobbes (1588-1679) y de François La Rochefoucauld (1613-1680) y sus derivaciones de “egoísmo moral” de Joseph Butler (1692-1752) o el “egoísmo económico” por el que la conducta humana se mueve por el miedo y la ambición de poder.

El reflejo más evidente se aprecia en la *Fábula de las abejas*, de Bernard de Mandeville (1670-1733), en la que moral y prosperidad parecen estar reñidas. Los individuos posesivos, insaciables, egoístas, ambiciosos y movidos por sus pasiones se consideran el origen de la prosperidad social.

b) El alejamiento ética-economía

La “revolución marginalista”, iniciada en la década de 1870 (Jevons, 1835-1882; Walras, 1834-1910; Menger, 1840-1921), proporcionó a la economía una aproximación científica y matemática en la que el objetivo se centraba en el cálculo de un equilibrio óptimo (Richards, 2017). Este equilibrio general “walrasiano”, conseguido gracias al libre mercado, genera presuntamente una asignación de recursos que es eficiente.

La concreción del término “eficiencia” lo proporcionaría poco después Wilfried Fritz (1848-1923), al determinar que un escenario es óptimo sí y sólo sí no se puede aumentar la utilidad de uno sin disminuir la utilidad de otro<sup>1</sup>; en consecuencia, la eficiencia productiva, es decir, la maximización del producto con unos recursos limitados no está esencialmente conectado con el bienestar general ni con consideraciones éticas. El objetivo económico se limita, por tanto, a la asignación más eficiente de los recursos disponibles.

La economía adopta el carácter de ciencia social que, como disciplina “científica” y neutral, trata de analizar la situación como es, es decir, hechos ciertos, y deja la valoración de lo que debería ser, a otra disciplina, la ética. Se inicia, así, la consolidación de una teoría económica supuestamente científica y éticamente neutral, tal y como la definía Alfred Marshall (1842-1924), “el estudio de la humanidad en sus negocios cotidianos”, tales como el consumo, la producción, el trabajo, la compra y venta, el ahorro y la inversión o la posesión de activos (Marshall, 1920).

Se distingue, de este modo, la economía positiva, la que es realmente, de la economía normativa, la que debe o debería de ser.

El debate sobre las relaciones entre ética y economía toma forma en la década de 1930, momento en el que la economía mundial sufre los efectos de la Gran Depresión y a nivel intelectual el estudio de la economía inicia una larga etapa dominada por el positivismo lógico. Por un lado, se situaban aquellos que sostenían una fuerte vinculación entre economía y ética (“*economics cannot be dissociated from ethics*”,

---

<sup>1</sup> Es de considerar, que el “óptimo de Pareto” supone poder convivir el lujo con la miseria si no se puede mejorar al pobre sin reducir algo la riqueza del rico, por lo que el criterio podría parecer muy limitado ya que no atiende a otros elementos que determinan el bienestar o la ética.

Hawtrey, 1935), siguiendo la tradición de los “padres escoceses” de la economía clásica y la “Escuela de Cambridge” (Hawtrey, 1879-1975).

Por otro lado, los que defendían que economía y ética tendían a situarse en “distintos planos discursivos” (Robbins, 1935), por cuanto la economía “positiva” se centra en hechos comprobables, mientras que la ética en valores y obligaciones. Con ello se generalizó la visión tradicional de “*homo economicus*” racional como agente frío, calculador, sin emociones, que se limita a maximizar su “utilidad” individual. Al mismo tiempo, el devenir político y económico de la convulsa primera mitad del siglo XX hace olvidar los ideales ilustrados basados en la razón y el progreso, para centrarse en una economía práctica “libre de valores”.

Acentuando esta línea, el influyente economista liberal Milton Friedman (1912-2006), sostenía la neutralidad de la economía respecto a la ética; en este sentido, son famosas sus declaraciones al *New York Times Magazine* (13/09/1970) en las que afirmaba que la auténtica responsabilidad social de los negocios se limita a incrementar sus beneficios, eso sí, observando las reglas básicas de la sociedad, tanto las que están contenidas en las leyes como las costumbres éticas. Al mismo tiempo, consideraba la Responsabilidad Social de la Empresa una excentricidad.

Argumento similar es el que plantea Peter F. Drucker (1909-2005), para quien no existe una ética propia de los negocios. Según él, bajo la etiqueta de “ética de los negocios” se esconde una hostilidad hacia la actividad económica pasada de moda (Drucker, 1981), por lo que tan solo basta con gestionar la empresa con criterios técnicos, teniendo presente los principios básicos de confianza, integridad y seguridad, y tratar de no producir daño.

Según estos planteamientos, ética y economía se encuentran en distintos ámbitos discursivos. La actividad económica es fundamentalmente impersonal, y es juzgada en función de sus resultados finales, no de sus intenciones.

Así, aunque la economía proporciona resultados eficientes, dista mucho de dar respuesta a las cuestiones sociales más relevantes, a pesar del dogmatismo que se le quiere imprimir con todo el aparato verbal y matemático (Heyne, 2008).

c) El reencuentro ética-economía

Desde finales de la década de 1970, se asiste a una serie de transformaciones económicas y sociales que supondrán el triunfo del libre mercado bajo los principios del Consenso de Washington, con la consiguiente caída del llamado “socialismo real” incluso del keynesianismo posbélico y el inicio de la denominada “segunda fase de globalización”, al que sigue un período de crecimiento económico con relativa estabilidad conocida como la “gran moderación”. El aumento de la producción se vio acompañado de un crecimiento aún mayor del comercio y de una inusitada expansión de las finanzas. Se produjo una hipertrofia del sistema financiero que se ha venido en llamar “financiarización”.

Este alejamiento de la economía financiera de la economía real viene acompañado de un crecimiento autónomo y desproporcionado de la actividad financiera. Ésta genera sus propios productos con una base “real” cada vez más lejana y endeble, de modo que se llegan a confundir las operaciones de auténtica financiación de actividades productivas con las que no son más que una apuesta sobre la evolución de meros indicadores o sobre la probabilidad de fallidos.

Al mismo tiempo, en este contexto de euforia proliferaron problemas derivados de la separación de la propiedad y el control de unas empresas cada vez más grandes y complejas, de la confianza ciega en el presunto comportamiento racional de los agentes y mercados, y, consiguientemente, del deficiente control del riesgo por parte de capitalistas y gestores.

Todo ello generará sucesivos escándalos, que encontrarán su momento álgido con el desencadenamiento de la Gran Recesión. A ello se sumarán los efectos de la expansión monetaria, mediatizada por la naturaleza dual del dinero, el creciente apalancamiento y la sofisticación de los mecanismos de inversión.

Así, a medida que se iban produciendo esos conflictos, fueron apareciendo distintas reflexiones que, en definitiva, volvían a acercar la economía a los planteamientos éticos. Ahora bien, la ética económica y empresarial de los años setenta se limita a crear hábitos “saludables” para adoptar decisiones justas y prudentes. Así mismo, surgen críticas a la concepción egoísta, con la axiomatización del *homo*

*economicus* por parte de Arrow y Debreu (1954) que acentúan la falta de racionalidad, la codicia y la insaciabilidad que lo caracterizan.

El reconocimiento de la visión ética de la economía se pondrá de manifiesto con la concesión del Premio Nobel de Economía a Amartya Sen en 1998, cuyas teorías sobre elección social, bienestar y equidad contribuirán a ampliar el modelo utilitarista liberal para incluir las preferencias éticas y el sentido individual de justicia.

Con el cambio de siglo se asiste a una nueva fase en la ética de los negocios, en la que toma protagonismo la integración de la psicología, la antropología y las ciencias sociales a la hora de analizar el comportamiento en las decisiones económicas y los vínculos entre ética y economía (Dienhart et al., 2001; Groenewegen, 1996). En este sentido, se presenta a la ética y la economía como dos fenómenos estrechamente conectados, cuyo eslabón que los vincula es precisamente la racionalidad (Baker y White, 2016).

Hasta ese momento, la racionalidad se tendía a identificar con el logro de objetivos del interés y de eficiencia estrictamente económica, para los cuales el elemento ético era interpretado como un obstáculo. La revisión de esta postura plantea a la ética en sí misma como un elemento racional, que dota a la eficiencia económica de la imprescindible sostenibilidad y viabilidad a largo plazo (Pandit, 2016). Como lo sustenta Sen (1987), un individuo es calculadoramente pensante; por tanto, la racionalidad se convierte en el elemento integrador entre las virtudes morales y las decisiones económicas, que permite que los agentes puedan actuar de forma coherente compaginando la maximización de su propia función de utilidad y el bienestar social.

En este sentido se recuperan planteamientos aristotélicos, de modo que la racionalidad (*logos* o razón) da coherencia a la compatibilidad entre ética y economía, por cuanto abarca (Baker y White, 2016. pag.13):

- 1) Una racionalidad teórica, que permite el desarrollo de la “ciencia económica” a partir de un aparato matemático (*episteme*).
- 2) Una racionalidad práctica, encaminada a generar bienes y servicios (*tecnes*) para satisfacer las necesidades humanas.

- 3) Un sentido común práctico, entendido como la habilidad que permite encaminar nuestras acciones hacia la mejora de nuestro bienestar (*phronesis*).
- 4) La capacidad de discernir la realidad (*nous*), para encaminar los actos de forma acorde con los valores y principios que se persigue.
- 5) Una sabiduría teórica (*sophia*), que integra la episteme y la *nous*, para compatibilizar la eficiencia económica con el orden armónico marcado por la justicia y el bienestar general.

El problema, surgirá cuando se ponga de manifiesto que el comportamiento económico dista de poder ser calificado como “racional”. De hecho, se trata de asumir la irracionalidad de las acciones y decisiones cotidianas y tratar de entender qué afecta a la capacidad de decisión, a fin de prever el comportamiento económico (Ariely, 2009).

Desde el mundo de la filosofía surgen nuevos planteamientos que influirán en la percepción de la ética. Por un lado, el llamado “giro lingüístico” hace hincapié en las reglas implícitas del acto comunicativo y los requisitos indispensables de la comunicación: considerar a los participantes como libres e iguales, no mentir y reconocer al otro como persona (Camps 2017).

En lo que se refiere a su aplicación a la ética económica, se trata de que los agentes económicos entablen una comunicación veraz, libre, entre iguales y justa, gracias a una información transparente que evite en todo momento conflictos y engaños. Por otra parte, frente a la deriva del individualismo liberal caracterizado por su egoísmo, Alasdair MacIntyre propone un “comunitarismo”, es decir, una visión que considere la virtud como un “bien público” que proporcione normas de conducta a los individuos y agregue las voluntades de cada uno hacia metas comunes (Camps, 2017), revalorizando el “bien común” que había sido desdeñado por el capitalismo liberal.

La denominada Gran Recesión, acentuó una revisión de las relaciones entre ética y economía. La evolución del capitalismo había tomado unos derroteros que exigían un rearme ético para garantizar su supervivencia. En este sentido Shiller (2012), distingue en la evolución del capitalismo tres etapas: el capitalismo mercantil, propio de la Edad Moderna, el capitalismo industrial, estudiado y criticado por Karl Marx, y el capitalismo financiero, término acuñado por George W. Edwards (1938) vinculado a lo que él llama *Pax Morgana*, en referencia a J.P. Morgan. La alarma generada a partir de 2008 hizo

que se hablara de un capitalismo financiero irresponsable y amoral, en el que la lógica del mercado parece excusarlo todo.

La deriva del capitalismo financiero ha desembocado en un debilitamiento de los límites morales, y en el desarrollo de una exuberancia irracional estudiada a través de la perspectiva ofrecida por la “economía del comportamiento”, que pone en duda la racionalidad de los agentes (Shiller, 2000; Shefrin, 2002; Mullainathan y Thaler, 2000).

En definitiva, los agentes financieros procesan una información imperfecta, sujeta a sesgos, errores y percepciones ilusorias, lo que les hace comportarse de forma irracional desde el punto de vista de la maximización del valor de la empresa, aunque frecuentemente de forma egoísta e, incluso, fraudulenta.

## **2.2. Aproximación a los comportamientos éticos en economía**

La calidad de una sociedad influye fuertemente en su desempeño económico, como ya anticipara Adam Smith en sus manifiestos al enfatizar el papel de factores como la transparencia o la confianza, considerados clave para que los mercados funcionaran adecuadamente.

Si la pregunta de reflexión es ¿A qué obedece la demanda de ética?, la respuesta se vincula a la tendencia del desarrollo a generar desigualdades e injusticias intolerables a escala mundial y local. En consecuencia, no se plantearía la dicotomía entre la economía y la ética si se tiene presente la equidad y justicia para lograr el tan anhelado sueño de un desarrollo económico integral sustentable, por lo que es necesario cimentar cada vez más los valores éticos desde todos los espacios de la sociedad, desde los mismos centros educativos y desde el núcleo de la familia.

La deriva de acontecimientos ha hecho que se preste atención al concepto de “ética económica” como síntesis del criterio de eficiencia económica y de los criterios éticos de equidad y justicia, en los procesos de producción, intercambio y fijación de precios (Koslowski, 1996), en que podría decirse “unir lo justo con lo conveniente”.

Así, frente a conductas avariciosas que conducen a injusticias flagrantes e impunes, es necesario reivindicar principios morales generalmente aceptados, simples,

fáciles, personales y sinceros, que sean interiorizados por todos los agentes económicos. De este modo:

- 1) La ética económica trata de interiorizar conductas de **justicia** en las relaciones productivas y de intercambio, así como a la hora de distribuir los excedentes económicos dentro de las empresas. Asimismo, trata de establecer criterios de **equidad**, para mitigar los desequilibrios que puedan amenazar el ordenamiento social armónico.
- 2) La ética económica trata de que los gestores asuman los valores de moderación y prudencia que puedan allanar su tendencia cíclica. En este sentido, la ética es un prerequisite para conseguir cierta estabilidad como estrategia del buen negocio.
- 3) Frente a la visión individualista y egoísta de la “mano invisible”, la ética trata de revalorizar la responsabilidad frente al “bien común”, supeditando si es preciso, el interés propio a los objetivos generales apropiados.
- 4) En definitiva, la ética otorga a la economía valores que le son indispensables, como la confianza, la integridad y la seguridad.

Con el tiempo, se irán clarificando tres perspectivas de aproximación de la economía a la ética, que se pueden sintetizar y agrupar en:

- 1) **Gobierno corporativo.** A partir de la teoría *managerial*, trata de establecer los criterios que deben presidir una buena organización empresarial definiendo las relaciones entre los distintos agentes que participan en ella.

Los conflictos de intereses entre dueños y gestores de las grandes empresas fueron objeto de reflexión por parte de Jensen y Meckling (1976) o Chandler (1977), quien acuñó el término “mano visible”, en referencia a los gestores que efectivamente manejaban la empresa, en ocasiones atendiendo más a su provecho que al de los propios dueños. A esta visión se le sumaron las teorías sobre la toma de decisiones éticas, dentro de una primera fase de ética de los negocios.

- 2) **Responsabilidad social corporativa.** Surgió como iniciativa voluntaria de las empresas desde finales de la década de 1960, como una segunda fase en la que se acentúan los aspectos sociales de los negocios.

Trata de favorecer actividades que tengan un impacto favorable a nivel social o ambiental, canalizando el compromiso de las empresas con el bien común. Estas

prácticas altruistas se manifestaron efectivas a la hora de generar una imagen y una reputación favorables de la empresa.

- 3) **Teoría de los stakeholders.** Viene a aglutinar las dos corrientes anteriores mediante la concreción de los agentes interesados en la empresa o *stakeholders* (Freeman, 1984). Si hasta entonces el objetivo del gobierno empresarial era maximizar el valor para los accionistas, con esta nueva perspectiva se trata de ampliar el espectro de los que participan de hecho en la empresa, incluyendo empleados, clientes, proveedores, sindicatos, comunidades, poderes públicos, etc.

Entre ellos no se generan únicamente relaciones de transacción, sino también de cooperación e interdependencia, y todos ellos están interesados en generar valor común a largo plazo. A fin de cuentas, se trata de escuchar a todos los interesados para reforzar la confianza en la empresa y, en consecuencia, su viabilidad.

### **2.2.1. A nivel interno: el gobierno corporativo y la virtud de prudencia**

La ética se convierte en una herramienta de gestión, que da valor a una de las virtudes más olvidada por los gestores irresponsables y más necesaria para la viabilidad de la empresa: la prudencia. La virtud de la prudencia debe presidir el equilibrio de poder entre los participantes en la empresa y reducir los incentivos a beneficiarse a expensas de los otros. El establecimiento de unos criterios que determinen un gobierno encaminado a un equilibrio de poderes en el seno de la empresa, la determinación precisa y rigurosa de responsabilidades y una gestión prudente son premisas básicas para la viabilidad de ésta.

El gobierno corporativo (*corporate governance*), por tanto, es el sistema a través del cual:

- ✓ Los negocios son dirigidos y controlados, es decir, cómo se distribuye entre los distintos órganos la toma de decisiones en la empresa.
- ✓ Se especifica la distribución de los derechos y responsabilidades entre los diferentes participantes en la empresa.
- ✓ Se establecen las normas y procedimientos para la toma de decisiones.

- ✓ Se fijan los controles externos e internos que tratan de armonizar los conflictos de intereses entre los participantes, resultantes en parte de la separación entre la propiedad y el control de la empresa.

El gobierno corporativo puede entenderse como el contrato entre los accionistas y la propia empresa, que confiere a aquéllos los derechos de control, a fin de proteger la rentabilidad que reciben por su inversión en el capital de la empresa. Para asegurar el cumplimiento de este contrato se sirven de un consejo de administración, cuyas funciones principales son: (1) el control mediante la selección, seguimiento, remuneración y, si es necesario, reemplazo de los gestores, (2) la aprobación de las estrategias y políticas generales a largo plazo, (3) la determinación de las fuentes de financiación, (4) la evaluación de las grandes operaciones de reestructuración como fusiones, absorciones o transformaciones, y (5) la realización de recomendaciones en cualquier materia relevante.

La especificación de los derechos de propiedad determina la forma en que los costes y recompensas se asignan entre los participantes de una empresa. En las organizaciones empresariales se establece una relación de agencia, es decir, un contrato bajo cuyas cláusulas los propietarios (el principal) contratan a otros (agentes) para que realicen un determinado servicio en su nombre, lo que implica cierto grado de delegación de autoridad en el agente mediante unos contratos tácitos o expresos (Coase, 1937; Jensen y Meckling, 1976).

El agente, consciente de su posición privilegiada, tendrá incentivos a actuar siguiendo sus propios intereses (Chandler, 1977), y no cumpliendo el mandato de maximizar el beneficio del principal. Por su parte, el principal tenderá a incurrir en costes de control y exigir garantías de fidelidad a los agentes, fijados a través de contratos explícitos o implícitos. Estas ideas serán tratadas específicamente en el campo de las finanzas (Fama y Miller, 1972; Fama, 1980) y serán objeto de sistematización en manuales específicos (Jensen y Smith, 1984; Zingales, 1998; Vives, 2000; Tirole, 2006).

Por tanto, el elemento clave por el que ha surgido la atención por el “gobierno corporativo” ha sido la separación entre la propiedad y el control de la empresa. Los propietarios delegan la gestión en los directivos por medio de una relación de “agencia”;

sin embargo, los directivos tienden a actuar de forma discrecional y a imponer criterios de acuerdo con objetivos propios, basados en el poder, el prestigio y el dinero, que pueden desembocar en conflictos de interés con los propietarios.

Un tema delicado dentro del gobierno corporativo es el poder dentro de la organización, el cual implica tener la capacidad de influir en el comportamiento del resto de sus miembros. French et al. (1959), identificaron cinco fuentes del poder en el seno de las empresas, que condicionan su capacidad de influencia:

- 1) El de recompensa (relacionado con la capacidad de premiar),
- 2) El coercitivo (relacionado con la capacidad de castigo),
- 3) El legítimo (asociado al cargo que ocupa),
- 4) El experto (relacionado con el saber y saber hacer experiencia-talento) y
- 5) El de referencia o carismático, basado en la administración (atractivo, carisma).

La armonización de los intereses y funciones de los distintos órganos de poder de la empresa y el fomento de la transparencia informativa fueron los elementos centrales de los códigos de gobierno corporativo; los cuales surgieron como un conjunto sistemático de reglas de buen comportamiento de los distintos órganos de poder, tanto referentes a la gestión como al control, a fin de garantizar el crecimiento estable y sostenido de la empresa. El primer código formalmente elaborado fue el de Hong Kong de 1989, pero no fue hasta el británico “Código Cadbury” (1992), cuando se difundió esta práctica entre la mayor parte de los países occidentales; este documento en cierta medida inspiró los principios de gobierno corporativo de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE, 1999), con vocación de servir de guía a nivel internacional.

Tras el escándalo de Enron en 2001, se asiste a una segunda fase en la elaboración de códigos o una revisión de los anteriores, inspirados en la Ley norteamericana *Sarbanes Oxley* (2002), en la que se refuerza el control interno de las empresas. Así mismo, tras el colapso de *Lehman Brothers* se refuerza el control de las entidades financieras, con la publicación del Código Bancario norteamericano en septiembre de 2009, al que siguieron otros documentos encaminados a restaurar la confianza en el sistema como el *US Financial Crisis Inquiry Commission Report* (enero 2011), *Turner Review* (2009), *Vickers Commission* (2013), *De Larosièrre Report de la*

*Comisión Europea* (2009). Paralelamente, la OCDE revisó los principios de gobierno corporativo en 2004, con el objetivo de orientar a los gobiernos a evaluar y perfeccionar los marcos legales, institucionales y reglamentarios aplicables al gobierno corporativo en sus respectivos países, apoyando al desarrollo de valores en el ámbito del comportamiento profesional y ético del cual depende que los mercados que funcionen correctamente.

Desde que estalló la crisis, los escándalos financieros han puesto en manifiesto las limitaciones de esta autorregulación, lo que ha reforzado el interés por la transparencia y la necesidad de un endurecimiento de la regulación.

El gobierno corporativo es un término que ha ido generando un interés creciente tanto desde el ámbito económico como jurídico, promoviendo las buenas prácticas o el buen gobierno corporativo por los efectos positivos que éste puede tener en los distintos entornos. En España, se han planteado iniciativas como, el Código *Olivencia* (1997), el Informe de la Comisión *Aldama* (2003), el Código *Conthe* (2006) y el Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas (2015), en los que se trata de armonizar las divergencias entre los distintos grupos de interés y reforzar la transparencia informativa de la empresa bajo la máxima de “cumplir o explicar”.

En este sentido, la estabilidad financiera adquiere el carácter de un “bien público” al afectar al funcionamiento armónico de una economía y, por tanto, debe ser garantizado por los poderes públicos. Finalmente, se necesita un cambio en la cultura bancaria que incorpore valores y comportamientos apropiados, ya que la ética en los negocios exigirá una mayor confianza de las partes interesadas de las organizaciones y esto a su vez traerá consigo ganancias.

### **2.2.2. A nivel externo: la Responsabilidad Social Corporativa y la virtud de la generosidad**

El concepto de RSE no debe ser confundido con el de ética en los negocios. La responsabilidad social, se refiere al deber de la empresa de maximizar su impacto positivo y minimizar su impacto negativo sobre todos los afectados por la actividad de la empresa, mientras que la ética, en este contexto, se ocupa de definir los principios y estándares que deben guiar el comportamiento en los negocios (Cortés, 2008).

Las organizaciones forman parte del tejido social en el que se desenvuelven, no son grupos de personas aislados del resto de instituciones sociales. Por tal motivo, conviene analizar el comportamiento de las organizaciones en el marco de su relación con la sociedad a la que pertenecen. A fin de cuentas, el nacimiento del concepto de *responsabilidad social de las empresas* surgió por una triple motivación:

- a) Debido a la presión ejercida por la sociedad civil y el Estado que demandaba un mayor compromiso del mundo empresarial con su entorno.
- b) Como respuesta de las empresas frente a la pérdida de reputación por acciones poco populares (ética de la corrección) o como herramienta de márketing para aumentar su aceptación general.
- c) Como convencimiento de que, tal y como demuestra la investigación académica, es una herramienta para mejorar la gobernanza y sostener la viabilidad empresarial a largo plazo.

En este sentido, la empresa tiene la responsabilidad de no sólo contribuir a disminuir y corregir los efectos negativos, que supuestamente nadie deseaba de antemano (Blosser, 2010), sino también, de dar respuesta a una demanda social, a generar externalidades positivas y aportar un dividendo en favor de la sociedad.

Desde los años 1950, se asiste a un interés por incorporar los valores sociales a las decisiones y objetivos de las empresas (Bowen, 1953); incorporándose así, el concepto de maximización de utilidad social de la empresa, en la que no solo se tienen en cuenta los resultados internos. La contribución al bienestar social es un elemento estratégico a largo plazo para los intereses técnicos y económicos, de tal manera que se hablaría de una Ley de Hierro de la Responsabilidad, según la cual la contribución de cada empresa debe ser proporcional a su poder e influencia en la sociedad (Davis, 1960).

Para 1976 se plantea el modelo *Ackerman*, en el que se muestra la necesidad de los negocios de adaptarse a los cambios sociales y asumir responsabilidad frente a ellos. Por tanto, hace hincapié en compaginar los objetivos y logros internos con los problemas sociales de su entorno; y se plantea, un triple objetivo, conocido como la triple P: *Profit*, responsabilidad económica de la empresa, *People*, responsabilidad social, y *Planet*, responsabilidad ambiental.

En 1979 Archie B. Carroll, definía cuatro niveles de responsabilidad en la empresa en un esquema piramidal, cuya base vendría dada por la responsabilidad económica, es decir, para que una empresa sea viable ha de ser, ante todo, rentable. Por encima de esa base se encuentra la responsabilidad de atender los requerimientos legales; a continuación, se sitúan las responsabilidades éticas, lo que supone la exigencia de evitar el daño a terceros y perseguir criterios de justicia y equidad. Finalmente, en la cúspide, se sitúan las responsabilidades discrecionales, que a partir de 1991 denominó filantrópicas, por las que las empresas han de comportarse como un ciudadano responsable y atender a los problemas sociales.

La responsabilidad corporativa se institucionalizó en la década de 1970 con la fundación de la *Social Issues División of the Academy of Management* (1971) o la *Society for Business Ethics* (1980). Poco más tarde, surgieron revistas especializadas como *The Journal of Business Ethics* (1982) o *Business Ethics Quarterly* (1991), y la ética comenzó a entrar en los programas de MBA (*Master of Business Administration*) bajo la premisa de que la responsabilidad social corporativa podría ser un buen negocio.

En 1976, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) elaboró la primera versión de las directrices de responsabilidad para las empresas multinacionales (*Corporate Responsibility, Private Initiatives and Public Goals*), que se revisaron en 2000 y 2004. Estas directrices constituyen principios voluntarios relativos a la conducta empresarial responsable, en los que se hace hincapié al estricto cumplimiento de las normas legales de cada uno de los países en los que operan; a la transparencia para los distintos interesados; al respeto a los derechos de los trabajadores; la seguridad; al rechazo al soborno, a la protección del medio ambiente, la salud pública y la corrupción; a la defensa de los derechos de los consumidores; a la promoción de la investigación y el desarrollo; a la libre competencia y al cumplimiento de las obligaciones fiscales.

En 1977, aparecen en los EE. UU. Los llamados “Principios *Sullivan*”, desarrollados por el reverendo Sullivan, como un código de conducta para preservar los

derechos humanos y la igualdad de oportunidades, en un contexto de lucha contra la discriminación racial llevada a cabo por el sistema del *apartheid*.<sup>2</sup>

Tabla 1: Guías y documentos de evaluación de la Responsabilidad Social

<b>Comportamiento de Responsabilidad Social Corporativa</b>	<b>Diálogo entre Stakeholders</b>	<b>Derechos humanos y laborales</b>	<b>Medio Ambiente y Social</b>	<b>Guías para Informes</b>
Guía de la OCDE para empresas multinacionales (1976) Pacto Global de las Naciones Unidas (1999) Principios Sullivan (1977)	Accountability AA1000 (1992) Proposed UK Operating and Financial Review Calidad, ISO 9000 (1994)	Ethical Trading Initiative (ETI) Social Accountability y SA8000 (1997) Draft UN Norms	Sistemas de gestión ambiental ISO 14001 (1995) Principios de Ecuador (2003) EMAS (2009)	Global Reporting Initiative (GRI, 1997) AA1000 (1992) ISAE 3000 (2000) Regulación operativa y financiera

Todo este desarrollo orientado a la responsabilidad social corporativa supuso una proliferación de documentos, que han ido evolucionando el concepto; algunos de ellos específicos de aspectos concretos a los corporativos, *stakeholders*, derechos humanos y laborales, medio ambiente y social y guías para informes.

En Europa, la responsabilidad social corporativa presentó una orientación peculiar, al incluir el objetivo estratégico de la sostenibilidad, frente a la maximización del valor para los *shareholders*. De este modo, la sostenibilidad de una empresa se sustenta en tres pilares: el éxito financiero, el respeto al medio ambiente y la responsabilidad social. En este sentido, el *Libro Verde de la Comisión de las Comunidades Europeas para Fomentar un marco europeo para la Responsabilidad Social de las Empresas* (2001), sostiene que la responsabilidad social es un elemento de la ética empresarial, alcanzando dimensiones internas y del entorno en que se desenvuelve y, en general, el mundo global.

Como se plantea en la Tabla 2, desde la dimensión interna y externa, las empresas tienen que integrar la responsabilidad social en la gestión diaria a toda su cadena de producción. La responsabilidad social se convierte así, en una estrategia de

<sup>2</sup> Ver: <https://www.jussemp.org/Resources/Corporate%20Activity/globalsullivanpr.html>

compromiso de la empresa frente a los diferentes grupos de interés para reforzar la viabilidad de la empresa.

Tabla 2: Dimensión interna y externa de la Responsabilidad Social Corporativa

<b>Dimensión interna</b>	<b>Dimensión externa</b>
Gestión de recursos humanos	Comunidades locales
Prácticas no discriminatorias en la contratación	Interacción con entorno físico (contaminación, infraestructuras)
Aprendizaje permanente de trabajadores	Fomento bienes públicos (educación, cultura, medio ambiente, integración social)
<b>Salud y seguridad en el trabajo</b>	<b>Socios comerciales, proveedores y consumidores</b>
Prevención riesgos laborales	Colaboración responsable
Sistemas de certificación y etiquetados de productos y equipos	Fomento conjunto del desarrollo
<b>Adaptación al cambio</b>	<b>Derechos humanos</b>
Equilibrio de intereses y diálogo ante posibles reestructuraciones	Derechos laborales y Códigos de buena conducta
Compromiso con el desarrollo local y estrategias activas de empleo	Respeto a principios y directrices de la OIT y de la OCDE
<b>Gestión del impacto ambiental y de los recursos naturales</b>	<b>Problemas ecológicos mundiales</b>
Minimizar consumos y desechos. Política integrada de productos	Promoción del desarrollo sostenible

Fuente: Elaboración a partir del Libro Verde, *Comisión de las Comunidades Europeas* (2001)

Por otro lado, en la primera década del siglo XXI surge el concepto de creación de valor compartido (*creating shared value*). Dado que las empresas se ven favorecidas con un entorno social saludable, su desarrollo constituye un objetivo estratégico de negocio (Porter y Kramer, 2011). Se plantea, por tanto, una nueva forma de responsabilidad social corporativa que no se centraliza únicamente en la filantropía, sino en la consolidación de un “capitalismo mejor” fundamentado en el “valor compartido” socialmente, que proporcione productos y servicios más apropiados a las necesidades sociales, que rediseñe el concepto de productividad en la cadena de valor y contribuya al desarrollo de su entorno. La institucionalización de esta estrategia se produce en 2012 con la *Shared Value Initiative* (SVI), creada en los Estados Unidos por Charlotte Beer.

Por tanto, la responsabilidad social corporativa no se limita a la filantropía; se trata de desplegar dentro y fuera de la empresa un comportamiento ético orientado socialmente que, en definitiva, favorecerá la propia empresa y sus propietarios.

Según lo sugerido por Jamali y Karam (2018), la literatura en cuanto a Responsabilidad Social Empresarial está madurando en años recientes. Esto es, de hecho, tranquilizador, dado que la RSE en los países en desarrollo y economías emergentes es destacada debido a la gravedad de los desafíos encontrados en estos contextos (Egri et al, 2008). Sin embargo, a pesar de estos progresos sobre RSE aún no se ha comprometido seriamente con los grandes desafíos que son ampliamente definidos como contrariedades complejas que a menudo afectan a los sectores más vulnerables de la sociedad.

Por lo expuesto, la Responsabilidad Social Empresarial puede concebirse como la cimentación que enmarca diferentes ideas, de concepción y relación entre las empresas y la sociedad, permitiendo que actúe de motor en el dinamismo de los negocios para transferir valores culturales, desde el nivel macro, y transformarlo en parte de la cultura corporativa, en el nivel micro (Carrasco y Buendía, 2013).

Por su parte, las grandes instituciones internacionales han reclamado un comportamiento social más responsable para lograr un desarrollo armónico y sostenible. En definitiva, las empresas tienen incentivos obvios para preocuparse por el bien común. Dada esta preocupación han surgido observatorios de responsabilidad social empresarial, como instituciones especializadas en la medición correcta de la contribución social. Al mismo tiempo, tratan de facilitar la transmisión de información relativa a estas acciones de impacto social y promocionar el diálogo entre las empresas y la ciudadanía representadas en los diferentes *stakeholders*.

### **2.2.3.A nivel de los interesados: Teoría de los stakeholders y las virtudes de justicia y equidad**

Cuando una empresa plantea como objetivo la maximización del valor de las acciones, corre el peligro de aumentar su apalancamiento y tender a aumentar excesivamente su riesgo; esta tendencia es mucho más evidente entre las entidades financieras, en las que el apalancamiento es un elemento esencial de su negocio y en las que suele haber un riesgo moral elevado al disfrutar de una especial protección por parte de los supervisores bancarios.

En este sentido, una estrategia polarizada en la maximización de la rentabilidad para los accionistas corre el peligro de arrastrar a la empresa hacia situaciones de elevado riesgo y dudosa viabilidad a largo plazo, como pone de manifiesto la evidencia

empírica (Bertratti y Stulz, 2009). Como alternativa, la empresa se plantea como la confluencia de un conjunto amplio y heterogéneo de agentes que, más que competir entre sí, están interesados en cooperar para satisfacer sus necesidades y alcanzar sus metas. Surge así la teoría de los *stakeholder* (teoría de los interesados) propuesta por R. Edward Freeman en su libro *Strategic Management: A Stakeholder Approach* (1984), en un intento de hacer confluir el gobierno de las empresas, la responsabilidad social y los valores éticos.

Frente al *shareholder*, dueño o accionista, hacia el que se orienta la gestión de la empresa, los *stakeholders* incluyen "aquellos grupos sin cuyo apoyo la organización dejaría de existir" (*Stanford Research Institute*, 1962). Por tanto, el concepto de *stakeholder* incluye cualquier grupo o individuo que pueda afectar o ser afectado por una organización, tanto los que forman parte de ella internos (empleados, directivos, propietarios), como todos aquellos externos, tanto los que se relaciona por su actividad (clientes, proveedores, supervisores, financiadores), como los que están al margen de ella (sociedad, administraciones públicas, medios de comunicación, grupos de acción política, etc.).

La teoría del *Stakeholder*, considera los intereses de las personas que trabajan, invierten o están involucradas en un negocio en particular u otras actividades, lo que supone un planteamiento ético y organizativo que presenta a la empresa como una red de relaciones, basada en los siguientes principios:

- ✓ La organización empresarial es el conjunto de relaciones de cooperación para generar/prestar un bien o un servicio.
- ✓ Las organizaciones tienen que crear valor para todos y cada uno de los grupos de interés que confluyen.
- ✓ Las organizaciones persiguen un proyecto a largo plazo
- ✓ Existe interdependencia entre los distintos intereses
- ✓ No se puede compensar unos intereses con otros
- ✓ Los conflictos existen, se han de gestionar adecuadamente para generar mayor valor
- ✓ El espacio de las organizaciones es de interacción

Este hecho ha suscitado un debate en la literatura acerca de cómo se debe distribuir los recursos generados en la empresa (Donaldson y Preston, 1995; Freeman, 1984), partiendo del concepto de valor como valor económico (Agle et al, 1999). Si el

único valor relevante creado por una empresa es económico, entonces los argumentos de legitimidad para su apropiación es la competencia entre los interesados. Este tipo de animosidad es contrario a la filosofía subyacente que ha caracterizado la teoría de los *stakeholders*, que destaca la “unión” de intereses y la complementariedad de las partes interesadas, así como la necesidad de que todas ellas se beneficien a lo largo del tiempo a través de cooperación (Freeman, 1984; Freeman et al, 2007).

Por tanto, se vincula el buen trato a las partes interesadas (la generosidad, lo justo) con la creación de valor (Berman et al, 1999; Wang y Choi, 2009; Hillman y Keim, 2001; Preston y Sapienza, 1990). Si bien los retornos económicos son fundamentales para los principales interesados de una organización empresarial, la mayoría de los interesados también demandan otras formas de retribución (Harrison et al, 2010).

Esta visión del concepto de valor, más abierta a los efectos sobre todos los grupos interesados, tiene repercusiones desde una perspectiva gerencial. A priori, los gerentes tienden a centrar la atención en los eventos que conducen a un mayor rendimiento en función de lo que realmente se mide (Kaplan y Norton, 1992; Sachs y Riihli, 2011). No obstante, en lugar de enfocarse exclusivamente en medidas económicas, los gerentes han de evaluar su desempeño en la creación de valor para todas las partes interesadas que están involucradas. Al recoger los intereses de todos los que participan en una empresa, incluyendo la sociedad en su conjunto, la teoría de los *stakeholders* se plantea como una síntesis del buen gobierno corporativo, de la gestión de la responsabilidad social y del comportamiento ético.

Al llegar a este punto, es importante resaltar que el desarrollo del gobierno corporativo, de la responsabilidad social y su síntesis con las teorías de los *stakeholders*, tan solo muestran la dirección hacia la que debe encaminarse la gestión de las empresas. Se trata de una gestión que va más allá de los aspectos técnicos y monetarios y que va encaminada a alcanzar la excelencia gracias al desarrollo de una serie de capacidades:

- ✓ En primer lugar, la capacidad de regularse interiormente, acordando los intereses de propietarios, gestores y trabajadores, determinando nítidamente las responsabilidades de cada uno de ellos, estableciendo mecanismos de control mutuo y, sobre todo, compartiendo unas metas que den sentido a la actividad.
- ✓ En segundo lugar, la capacidad de establecer un diálogo fluido y transparente con todos los grupos interesados, tanto propios como ajenos a la empresa, a fin

de evitar conflictos, de alcanzar acuerdos que satisfagan a todas las partes y de, en definitiva, aumentar el bienestar global.

Finalmente, la capacidad de emprender proyectos de justicia en beneficio de la sociedad, al tiempo que difundir y compartir unos valores éticos asumidos por toda la humanidad.

### **2.3. Ética humanista**

En los últimos dos siglos han proliferado distintas visiones del concepto de “humanismo”, en las que se puede encontrar expresiones como el humanismo marxista, el humanismo existencialista o el humanismo cristiano.

Los conflictos persistirán siempre que los gerentes de las empresas consideren a las personas solamente como medio de producción en lugar de ser aceptados como fines en sí mismas. La gestión humanista critica los objetivos de gestión unidimensional, como la maximización del beneficio. Como señala Kant, cada ser humano siempre debe verse como un fin en sí mismo, y nunca como un mero medio.

En un sentido más amplio, el humanismo se concibe como una especie de *Weltanschauung* (visión del mundo) que enfatiza la dignidad y el valor de los seres humanos y la búsqueda del bien común, proponiendo diferentes matices y una variedad de enfoques a lo largo de la historia, a veces enfatizando la capacidad racional del hombre y rechazando las realidades trascendentes. Un hombre vale, entonces, lo que valen sus valores y la manera en cómo los vive.

La racionalidad económica se vuelve contraria a la protección de la dignidad humana cuando no existe espacio para equilibrar los intereses de las partes interesadas más débiles, no se tienen en cuenta sus demandas y se explota su vulnerabilidad. Por lo tanto, se deben formular criterios de éxito económico que no excluyan e ignoren el respeto por los valores humanos.

Desde una perspectiva ética, algunas voces han defendido una humanización del negocio; uno de los primeros fue el Papa León XIII a finales del siglo XIX. Las Naciones Unidas y otras organizaciones internacionales también han pedido ser más ético y humano en el contexto empresarial.

Al principio del siglo, la gestión humanista se ha presentado como un desafío para lograr una mayor calidad ética en la gestión (Melé 2005). Spitzeck et al, (2009), en su libro *Humanism in Business*, ponen en reflexión algunas propuestas en el ámbito

como la participación de los *stakeholders*, la responsabilidad social corporativa y la filantropía corporativa. Entre las contribuciones al movimiento de gestión humanista se pueden mencionar la de Zigarelli (1993), Cima y Schubeck (2001), Cornwall y Naughton (2003), Bainbridge (1993), Clark (2004), Sandelands (2009), Melé y Dierksmeier (2012), Andrew y Capizzi (2014), Tablan (2014), Melé y Schlag (2015), Arandia y Portales (2015).

El marco teórico de la ética humanista sirve bien para analizar las violaciones más recurrentes de la ética en las finanzas, que incumben principalmente a los quebrantamientos de la confianza, incumplimiento de las normativas gubernamentales y legislativas, así como el uso de información privilegiada (asimetría de la información); entre otras incidencias habituales destacan, los engaños en contratos financieros, sobornos y corrupción en los gobiernos corporativos, contabilidad deshonestas de transacciones, transacciones ilegales, y uso de fondos de clientes para ganancia personal.

La ética empresarial busca la legitimidad y credibilidad en la gestión, puesto que no sólo se deben cumplir normas legales y del mercado, sino también de conciencia moral (Valor et al., 2005). Por ello, la sociedad debe ejercer una presión sobre las organizaciones empresariales para que se replanteen los objetivos y medios empleados para lograr, recapacitar y asumir las secuelas tanto positivas como negativas que germinan en la gestión de la actividad económica (González, 2001).

En definitiva, el humanismo alude al respeto a una ética basada en principios como la templanza, la moderación, la continencia, el autocontrol, con capacidad de elegir libremente, la dignidad humana, la creatividad, la prudencia en las motivaciones, la racionalidad y obligación de llevar a su máximo cumplimiento los más altos talentos de cada cual. El humanismo intenta sacar a flote lo mejor de la gente, de modo que todo el mundo, pueda tener lo mejor en la vida, idea que han defendido desde Aristóteles, Kant, hasta John Stuart Mill, John Dewey entre otros.

Bajo esta óptica, en el siguiente apartado se analiza el comportamiento del sistema bancario, en especial frente a un *stakeholder* estratégico como son sus clientes, y en concreto en la actividad que protagonizó la euforia financiera, como es el crédito hipotecario.

## 2.4. Buenas prácticas en el sector bancario

Las buenas prácticas bancarias engloban un conjunto de acciones por parte de las entidades bancarias que contribuyen a generar un marco de confianza con los agentes con los que se relacionan, basado en la transparencia y la buena fe, gracias al cual se garantiza la identificación y mitigación del riesgo y, en definitiva, la sostenibilidad de la entidad y del sistema financiero en su conjunto.

Las organizaciones económicas, y en particular las entidades bancarias, tradicionalmente se enfrentan al dilema entre rentabilidad y seguridad. En la búsqueda de la maximización del beneficio, a menudo existe la tentación de minusvalorar el riesgo, asumiendo operaciones altamente especulativas o elevando peligrosamente los ratios de apalancamiento. Como ya destacara Minsky (1986 y 1992) y Kindleberger (1978 y 2012), el comportamiento de los agentes frente al riesgo sigue una secuencia de euforia-depresión, que degenera en un apetito desmesurado por el riesgo en los momentos álgidos, cuyo desenlace suele ser un episodio de crisis.

Al dilema rentabilidad-seguridad habría que añadir un tercer elemento: la ética. Es decir, un componente adicional que añada sensatez al equilibrio entre aquellas dos opciones y las complemente mutuamente. A fin de cuentas, que valore más la rentabilidad a largo plazo, frente al rendimiento inmediato, y que refuerce la prudencia con un comportamiento íntegro. Pero no solo eso, sino que también considere si las decisiones que se adoptan son intrínsecamente correctas, si éstas afectan positiva o negativamente a todos los interesados en su actividad y si llevando a cabo determinadas acciones contribuye a que la empresa sea mejor, es decir, que alcance la excelencia en el corto, mediano y largo plazo.

De ahí que, la ética no es la garantía del éxito de una empresa, ya que, nada lo asegura; pero sí aumenta la probabilidad de que se alcance (Cortina, 2008). Al respecto, es conveniente tener en cuenta toda una serie de buenas prácticas cuyo seguimiento pueden servir de orientación para una gestión prudente y rentable de cualquier negocio y, en especial, el caso que nos ocupa, del negocio bancario.

Prudencia que conviene para alcanzar y tratar de conseguirla de forma sostenible, como señala Cortina (1998), además, el cuerdo no sólo es prudente, sino que es capaz de elegir lo mejor para él y para los que le rodean. La ética, por tanto, persigue

esa cordura, que va más allá de la prudencia, y que evita la senda irresponsable de la locura.

Por tanto, en el negocio bancario se pueden distinguir y agrupar “buenas prácticas” técnicas y éticas.

Por lo que se refiere a las buenas prácticas de carácter técnico, a las tradicionales exigencias de ajustarse a determinadas ratios de liquidez, control de riesgo y, sobre todo, de solvencia, se añade el refuerzo de mecanismos de control del gobierno, estableciendo criterios de idoneidad de los gestores y una delimitación rigurosa de la responsabilidad de cada órgano de poder de la empresa. La reflexión sobre las deficiencias que se han puesto de manifiesto durante la crisis ha cristalizado en la sistematización de estas normas con los acuerdos conocidos como Basilea III.

En el siguiente epígrafe, por tanto, se señalan los principios esenciales de estas “buenas prácticas”. En primer lugar, se esbozan algunas innovaciones de carácter técnico que ha incorporado Basilea III, en especial aquellas que afectan de forma especial a las buenas prácticas de la banca en sus relaciones con los clientes. En segundo lugar, se tratarán las “buenas prácticas” de carácter ético, a partir de los códigos desplegados por las entidades bancarias.

La evidencia muestra cómo la asimetría que existe en el negocio financiero genera un desequilibrio, que debe ser compensado con una legislación apropiada de protección del cliente bancario, lo que constituirá la tercera parte del presente apartado.

#### **2.4.1. Buenas prácticas técnicas**

El éxito de la gestión bancaria radica en reducir al mínimo la incertidumbre sobre la devolución segura de los fondos en el medio y largo plazo pactado. Dicha incertidumbre siempre estará presente, ya que, si no fuera así, el riesgo de crédito no existiría. Por esta razón se han establecido reglas de buenas prácticas que mitiguen el riesgo inherente del negocio financiero para preservar los recursos del público y de sus accionistas.

El Comité de Basilea<sup>3</sup> en el año 1997, presentó 25 principios para la inspección bancaria efectiva, (*Basel Core Principles*), por medio de los cuales se planteaba, que, si una institución supervisada cumplía los parámetros establecidos, ésta sería menos vulnerable frente una crisis.

---

<sup>3</sup> Ver. <https://www.bis.org/>

El objetivo de Basilea es prevenir riesgos, para lo cual los organismos de control deben cumplir con el monitoreo y supervisión (in situ y extra situ), asignando límites y cargas específicas cuando existe exposición de riesgo en el sector y garantizando el capital activo del banco (Principios de Basilea 7 al 16).

En el Acuerdo de Basilea I (1988) se estableció el principio básico sobre el que se fundamenta la actividad bancaria: la exigencia de un capital regulatorio mínimo, que supone una protección ante una posible quiebra de la institución. El capital que se consideraba suficiente para afrontar los riesgos de crédito era el 8% respecto a los activos de riesgo.

La principal limitación del acuerdo de Basilea I estuvo en lo insensible a la volatilidad del riesgo, ignorando la dimensión esencial en cuanto a la calidad de los créditos y, por lo tanto, las diversas probabilidades de incumplimiento de los prestatarios.

Para superar este desfase, el Comité, en 2004, con Basilea II propuso un conjunto de recomendaciones que se apoyan en los tres pilares que constituyen la estructura del acuerdo:

- 1) Pilar del requerimiento mínimo de capital, antes mencionado.
- 2) Pilar de revisión supervisora. Propone dos alternativas para evaluar el riesgo: una de carácter estándar y otra basada en la calificación interna por la propia institución financiera.
- 3) Pilar de disciplina del mercado (exigencia de más información sobre los riesgos asumidos).

Los principios del Acuerdo de Basilea II proponen un proceso integral de riesgos, que debe incluir la vigilancia por parte del Consejo Directivo y de la alta gerencia de la institución financiera, para identificar, evaluar, vigilar y controlar o mitigar todos los riesgos esenciales de acuerdo con la complejidad de la entidad bancaria (riesgo de liquidez, de crédito, operacional y de interés).

Con respecto a los requerimientos de capital, el Comité de Basilea estableció la asignación independiente de reservas (provisiones y capital) por cada modelo de riesgo, ya sea de mercado, crédito u operación, por lo que en su origen dicho documento reconocía la necesidad de adecuar la base de capital de los bancos, asociándolos al riesgo crediticio de sus activos.

Las regulaciones internacionales como Basilea II, se basan en la creación de modelos internos que estimen los riesgos a los que se enfrenta cada entidad y sobre esta base determinar un nivel de capital mínimo para soportar los riesgos inesperados, (Modelo de gestión de riesgo financiero robusto), subestimando muchas veces los riesgos que enfrenta cada entidad por la característica de su negocio o la capacidad de levantar capital del mercado para afrontar sus problemas de liquidez.

Con el paso del tiempo las resoluciones de Basilea han evolucionado con la finalidad de controlar el apalancamiento de las entidades financieras y garantizar la capacidad de respuesta ante los riesgos operacionales, crediticios y de mercado, buscando sostenibilidad y serenidad en el sistema financiero.

En este sentido, para la determinación y control de los recursos propios mínimos el Banco de España, instituyó mediante circular (Circular 3/2008, de 22 de mayo) el uso de un método estándar basado en las calificaciones de riesgos provistos por empresas calificadoras de riesgos y un método basado en el desarrollo de modelos internos, que puede ser básico o avanzado.

A pesar de todas las cautelas, la crisis puso de manifiesto que las normas prudenciales exigidas o fueron insuficientes o fueron sorteadas mediante ocultación o mediante el uso prácticas que eludían los requerimientos exigidos. De ahí el surgimiento del Acuerdo Basilea III, (2010), que trató de adaptarse a la dimensión de la crisis económica en función a los niveles de exposición de la banca ante los activos tóxicos en los estados financieros y los derivados que circulaban en el mercado. La incertidumbre y temor que pudiera causar la insolvencia de las entidades bancarias ocasionó que se establecieran nuevas recomendaciones como:

- 1) Mayor exigencia de los criterios e incremento de la calidad y volumen de capital para asegurar una mayor capacidad para absorber pérdidas,
- 2) Reforma de los criterios de cálculo de los riesgos para reducir el nivel de exposición real de los activos,
- 3) Implementación de colchones de capital en los buenos tiempos que permitan afrontar el cambio en los cambios de ciclo,
- 4) Inclusión de un nuevo indicador de apalancamiento con medidas complementarias al indicador de solvencia.

Asimismo, el Comité de Basilea, publicó en junio del 2015, una revisión de sus principios de Gobierno Corporativo para las entidades bancarias con la finalidad de

lograr una sólida y transparente gestión de riesgos y de toma de decisiones, promover la confianza del público y fortalecer la solidez bancaria. En esta revisión se describieron los principales cambios introducidos a la versión del 2010, reduciendo de 14 principios a 13, agrupando algunos y agregando nuevos:

- 1) Responsabilidades generales de la Junta Directiva,
- 2) Calificaciones y composición de la Junta Directiva,
- 3) Prácticas y estructuras de la Junta Directiva,
- 4) Gerencia Superior
- 5) Gobierno de estructura de grupos
- 6) Funciones de gestión de riesgos
- 7) Identificación y monitoreo y control de riesgos
- 8) Comunicación de riesgos
- 9) Cumplimiento
- 10) Auditoria interna
- 11) Compensación
- 12) Difusión y transparencia
- 13) Rol del Supervisor.

Las normas de Basilea, según sus recomendaciones y avances (I; II, y III), nos lleva a comprender los mecanismos de supervisión, así como las estrategias preventivas desarrolladas para alcanzar estabilidad financiera, que se han convertido en una imprescindible herramienta mundial de evaluación de la calidad de la supervisión bancaria.

En este contexto de normativas prudenciales, es de mencionar las nuevas herramientas macroprudenciales que desarrolla el RDL 22/2018, que complementan una supervisión microprudencial que se mostró insuficiente para identificar, prevenir y mitigar la materialización del riesgo sistémico.

Es también de mencionar que mediante Real Decreto 102/2019, de 1 de marzo, se crea la Autoridad Macroprudencial del Consejo de Estabilidad Financiera, en la cual se establece su régimen jurídico y se desarrolla determinados aspectos relativos a las herramientas macroprudenciales. Se trata pues de una tarea pendiente, ya que era España el único país de la Unión Europea, junto a Italia, que no había formalizado dicha autoridad.

### 2.4.2. Buenas prácticas éticas

El éxito de la empresa no depende solo de su eficiencia técnica, sino también de sus actitudes, su carácter y su forma de actuar que constituyen su identidad ética. Esa personalidad propia se va forjando a partir de tres elementos que se complementan: la voluntad propia, la demanda de la sociedad y la imposición legal.

La voluntad de mostrar y desplegar un carácter ético ha tendido a materializarse en la elaboración de códigos de aplicación voluntaria que sirvan de guía en la toma de decisiones empresariales, orientándolas hacia comportamientos correctos y evitando aquellos que pusieran en entredicho la integridad de la organización. Ahora bien, frecuentemente, estos compromisos han sido incentivados por una demanda social, bien como exigencia de dar respuesta a demandas ciudadanas, como cura correctiva de actos irresponsables (Castelló, 2001), o bien como mero discurso comercial.

Desde principios de la crisis se han producido iniciativas respecto a las buenas prácticas en la gobernanza corporativa como muestra de la importancia y del fortalecimiento para la confianza de los inversores. Así, el 18 de febrero de 2015, se aprobó por parte de la Comisión Nacional de Mercado de Valores (CNMV), el nuevo Código de Gobierno Corporativo de las empresas cotizadas, conocido como Código Elvira Rodríguez, que trata de perfeccionar el control corporativo y los sistemas de responsabilidad, y asegurar la distribución interna de obligaciones y responsabilidades en virtud de los estándares profesionales.

La mayor parte de las entidades financieras se ha acogido voluntariamente al Código, y de esta forma se han autoimpuesto la obligación de asumir las normas reflejadas y su *modus operandi*. Los códigos de buen gobierno, a menudo se ven completados con códigos éticos que orientan el comportamiento de las entidades, tanto de forma interna, con sus relaciones con sus clientes como con los demás *stakeholders*.

De la revisión realizada en la web, a mayo del 2018, de los códigos de ética de los tres grandes bancos españoles (Banco Santander; CaixaBank y BBVA)<sup>4</sup> que controlan ya gran parte del mercado financiero español, se puede destacar que:

- 1) Los códigos integran elementos como valores y principios de responsabilidad con los *stakeholders* y normas de conducta para los empleados. La similitud en

---

<sup>4</sup> Ver Banco Santander. Web. [https://www.santander.com/csgs/Satellite/CFWCSancomQP01/es\\_ES/pdf/codigo\\_general\\_de\\_conducta\\_190118.pdf](https://www.santander.com/csgs/Satellite/CFWCSancomQP01/es_ES/pdf/codigo_general_de_conducta_190118.pdf)  
Ver Web: CaixaBank [https://www.caixabank.com/deployedfiles/caixabank/Estaticos/PDFs/Info\\_corporativa/CABK\\_Codigo\\_Etico\\_CAST.pdf](https://www.caixabank.com/deployedfiles/caixabank/Estaticos/PDFs/Info_corporativa/CABK_Codigo_Etico_CAST.pdf)  
Ver. Web: BBVA <https://www.bbvacib.com/documents/10524/0/C%C3%B3digo+de+conducta+BBVA+espa%C3%B1ol/abf41409-c622-46a9-94d2-1d140911b542>

su contenido hace referencia a los valores de trato de la empresa hacia los empleados, relación con las autoridades, uso de la información corporativa y los canales de denuncias específicos; así como, las definiciones de sanciones del incumplimiento del código.

- 2) Los códigos integran valores de carácter ético como respeto, transparencia, integridad e igualdad.
- 3) Se observa interés por integrar los temas de Responsabilidad Social Corporativa en los códigos éticos.

La calidad ética de los códigos depende de los valores que reconocen sus autores, los motivos que los indujeron y de cómo son puestos en práctica. Frecuentemente, solo tratan de evitar comportamientos que puedan lesionar a la organización, ya sea por implicarla en procesos judiciales o perdiendo la buena reputación. Sin duda, los enunciados de valores éticos en los códigos de conducta tendrán escaso valor si no se traslada a prácticas efectivas.

Como se ha demostrado en los últimos años, el cumplimiento formal de los códigos no siempre equivale a un buen gobierno corporativo o a un comportamiento efectivamente ético. Además, la filosofía detrás de los códigos de gobierno corporativo es que deben ser flexibles, permitiendo a las empresas diseñar un sistema de gobernanza que se adapte a su tamaño, necesidad y estructura organizacional, en lugar de que se adopte un conjunto de normas fijas e imposibles de aplicarse a su actividad.

No obstante, la evidencia ha puesto de manifiesto que estos códigos y esta presunta voluntariedad a la hora de aplicar buenas prácticas, han sido insuficientes para evitar toda la cadena de abusos cometidos en los años de euforia y crisis. En consecuencia, surge la necesidad de reforzar la protección del cliente bancario como veremos en el desarrollo de esta investigación.

### **2.4.3. Cláusulas Abusivas**

Las cláusulas abusivas, también conocidas como cláusulas leoninas, son todas aquellas normas contractuales que van en contra del principio de buena fe y generan un desequilibrio relevante en los derechos y obligaciones de las partes, que se traduce en un perjuicio para el consumidor. En este tipo de cláusulas, el consumidor o usuario no tiene margen de negociación, ya que las mismas vienen impuestas en los contratos establecidos.

Lejos de pretender en esta investigación un análisis jurídico en profundidad, consideramos que es necesario hacer unas mínimas referencias a la legislación vigente al respecto. En este sentido, la Ley 7/1998, sobre Condiciones Generales de la Contratación, establece en el artículo 10 bis, apartado 1, que:

“Se considerarán cláusulas abusivas todas aquellas estipulaciones no negociadas individualmente que en contra de las exigencias de la buena fe causen, en perjuicio del consumidor, un desequilibrio importante de los derechos y obligaciones de las partes que se deriven del contrato. En todo caso se considerarán cláusulas abusivas los supuestos de estipulaciones que se relacionan en la disposición adicional primera de la presente Ley”.

El Código Civil parte de una libertad de contratación genérica en sus artículos 1255, 1256 y 1280, en los que menciona que los contratos deberán establecer las cláusulas y condiciones que tenga por conveniente, siempre que no sean contrarias a las leyes y la moral, ni al orden público. Las cláusulas suponen un acuerdo de las partes, por lo cual obliga, no sólo al cumplimiento de lo meramente pactado sino también a todas las consecuencias que de ésta se produzcan por su naturaleza, sean conforme a la Ley, a la buena fe y al uso (Pérez-Rubio, 2015; Arnau, 2014).

Asimismo, para que una cláusula sea considerada abusiva, debe tenerse en cuenta lo establecido en el Artículo 1.258 del Código Civil:

“Los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento, y desde entonces obligan, no sólo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a todas las consecuencias que, según su naturaleza, sean conformes a la buena fe, al uso y a la ley”.

Esta normativa establecida, obliga al contratante a comportarse según las pautas de honradez acorde a la moral social y a las buenas costumbres, de manera que no quede defraudada la confianza del otro contratante y que no queden alterados sustancialmente los efectos naturales del contrato.

Para saber si existe o no un desbalance, es importante poseer conocimiento de si el acuerdo podría ser adoptado por dos contratantes independientes, en condiciones iguales sobre el conocimiento de los requerimientos contractuales (Bellod, 2016), ya que la invalidación de una cláusula abusiva conlleva su exclusión del contrato y a una nulidad parcial sin probabilidad de que el juez maneje el argumento estipulado. En este sentido, tanto el artículo 83 del Texto Refundido de la Ley General para la Defensa de Consumidores y Usuarios, y el artículo 8.2 de la Ley de Condiciones Generales de la Contratación, Ley 7/1998, de 13 de abril de 1998, instituyen la nulidad de las cláusulas

abusivas que no hubieran sido negociadas de forma individual, ya que su condición general de ser abusiva se ocasiona por el perjuicio que genere a una de las partes entre el derecho y obligación.

Por otro lado, la nulidad del contrato no sólo supone que el deudor quede liberado de su obligación, sino también la restitución de prestaciones entre las partes de conformidad con lo señalado en el Artículo 1303 del Código Civil, el cual indica que, declarada la nulidad del contrato de una obligación de los contratantes, deben retribuirse recíprocamente las cosas que hubieran sido materia del contrato, con sus beneficios y costos de los intereses.

Es de entenderse que la acción de invalidez en los contratos tiene costos, que en ocasiones pueden ser intolerables para el consumidor, sobre todo provocados por la incertidumbre de sus consecuencias, ya que la invalidez del contrato celebrado tiene por principal consecuencia la restitución recíproca de las prestaciones satisfechas, prestaciones que en diversas ocasiones ya habrán sido consumidas o inutilizadas (Pérez-Rubio, 2015).

Sin duda alguna, el desequilibrio existente entre las partes que contratan en el sistema financiero genera una parte vulnerable y débil frente a un “oponente” poderoso, lo que hace necesaria una regulación que limite comportamientos abusivos que incurran en falta de ética (Villa, 2010). Siendo así, la cláusula abusiva se produce cuando contiene mala fe y produce un desequilibrio importante entre las partes.

Hay que tener en cuenta que, una vez inscritas, las cláusulas poseen fuerza de ley entre los contratantes, y se deben aplicar a tenor de éstas. De ahí la importancia de garantizar que el usuario tenga un adecuado conocimiento previo de las características de la operación que desea contratar, en función de las necesidades y preferencias, así como valorar distintas ofertas antes de seleccionar la entidad a la que quedará ligado financieramente, siendo necesarias normativas claras y coherentes sobre la materia y protección al usuario / consumidor.

#### **2.4.4. La posición del Tribunal de Justicia de la Unión Europea y del Tribunal Supremo respecto a las cláusulas abusivas**

La Comunidad Económica Europea adoptó, el 5 de abril de 1993, la Directiva 93/13/CEE sobre las cláusulas abusivas registradas en los contratos hipotecarios acreditados con los consumidores en cuyos antecedentes determina, entre otras cosas,

que los estados miembros han de vigilar que no se circunscriban cláusulas abusivas en dichos contratos.

El Artículo 3 de dicha Directiva, considera las cláusulas no negociadas de forma individual como abusivas, pese a las exigencias de la buena fe, cuando causen deterioro significativo al consumidor entre los derechos y obligaciones de las partes derivadas del contrato. El Artículo 3.2 mencionado establece que se considerará que una cláusula no se ha negociado individualmente cuando haya sido redactada previamente y el consumidor no haya podido influir sobre su contenido, en particular en el caso de los contratos de adhesión.

Asimismo, el Artículo 6 (1 y 2), indica que los estados miembros establecerán que no se vincule al consumidor (en las condiciones estipuladas por sus derechos nacionales) a las cláusulas abusivas que se plasman en el contrato. Se dispone que el contrato siga siendo obligatorio para las partes subsistiendo sin las citadas cláusulas abusivas.

Por tanto, se deben establecer las medidas necesarias para que el consumidor no se vea privado de la protección que ofrece la Directiva por el hecho haberse elegido el derecho de un estado tercero de aplicación al contrato y mantenga una estrecha correspondencia con el territorio de un estado miembro de la Comunidad dejándose en claro la aplicación de la Directiva.

Así, en la cláusula de vencimiento anticipado del préstamo (vencimiento antes de la fecha prevista, ocasionado por cualquier origen), el Tribunal Supremo cree abusiva la cláusula por producir desequilibrio contractual, ya que ésta atribuye a la entidad financiera una facultad discrecional para la resolución del contrato, sin que se ofrezca la posibilidad al prestatario de poder aportar nuevas garantías, posibilidad que sí concede el artículo 1129 del Código Civil.

En el caso de que el deudor no cumpla con la obligación de pago, la Ley 1/2013 menciona que no podrá reclamarse la totalidad de la deuda por capital y por intereses, a no ser que se produjera la falta de pago del dividendo de al menos tres cuotas (mensualidades). Por lo que sería abusivo y de total nulidad aplicar de vencimiento anticipado por falta de un dividendo o cuota del préstamo.

El Tribunal Supremo estimó también que el acreedor hipotecario no puede imponer al deudor el compromiso de no arrendar la finca hipotecada, de la misma

manera que no caben las prohibiciones convencionales de disponer en actos a título oneroso, de acuerdo con lo mencionado en el artículo 27 de la Ley Hipotecaria.

Por lo tanto, la cláusula que establece la prohibición absoluta para poder arrendar la propiedad no sólo no es inscribible, sino que no es válida, por lo que podría arrendarse libremente, aparte de la sujeción a lo dispuesto en los artículos 661, 675 y 681 del Código Civil, de quedar sometido al principio de purga por lo que no afectan a la hipoteca (realización de la finca hipotecada).

En la Sentencia del Tribunal Supremo, Sala Primera de lo Civil, 137/2015, de 12 de marzo, se advirtió que, conforme al artículo 13.1 de la Ley de Arrendamientos Urbanos, se garantiza al inquilino de la vivienda el derecho a permanecer en la vivienda arrendada durante los primeros cinco años del contrato en el caso de enajenación forzosa producto de la ejecución de la hipoteca o de sentencia judicial; teniéndose en cuenta que, al no operar el principio de purga en la ejecución forzosa, el adjudicatario tendría que sobrellevar el arrendamiento durante el plazo mencionado.

Si la causa es producida por un daño en la vivienda es razonable pensar que se trate de una disminución del precio de la vivienda por lo que la minusvaloración del bien derivada del arrendamiento de vivienda reduciría, en consecuencia, la garantía de la hipoteca, por lo que se considera razonable la inclusión de esta cláusula que permite conservar la integridad de la garantía sin que esto pueda suponer un riesgo para el hipotecante, salvo en los casos donde la garantía resulte desproporcionada al riesgo asumido como se verá más adelante.

En este marco legal, las Resoluciones de la Dirección General de Registros y del Notariado de 22 de julio de 1996, 28 de enero de 1998 y 22 de marzo de 2001, declaran admisible que los contratos hipotecarios (escritura) contengan alguna prevención adecuada a los arrendamientos posteriores no sujetos al principio de purga, y que, por la renta estipulada, logran reducir gravemente el valor de la finca hipotecada (Achón, 2013).

En este sentido, es frecuente la cláusula mediante la cual se permite la enajenación de la finca en cualquier instante, salvo en los casos que la enajenación conlleve la subrogación del préstamo hipotecario. La redacción de esta cláusula no sólo es incorrecta desde el punto de vista jurídico, sino que genera confusión en detrimento de la claridad, concreción y sencillez que debe imperar en las cláusulas aplicadas unilateralmente al deudor hipotecario.

El Tribunal Supremo considera que la cláusula es oscura debido a que su lectura implica para el adherente (cliente) la posibilidad de que la entidad financiera impida la transmisión de la hipotecada. En este supuesto, sería aplicable la doctrina contra proferente (artículo 1288 del Código Civil); teniéndose presente, que, según lo establecido por el propio Tribunal Supremo, en el ordenamiento jurídico no cabe establecer prohibiciones convencionales de enajenar, salvo cuando se trata de negocios jurídicos a título gratuito y limitadas en el tiempo.

Por otro lado, es de considerar que la transmisión de la deuda por el deudor, que constituye una modalidad de novación, demanda el consentimiento del acreedor para que se produzca el efecto de liberar al deudor transmitente. Según el Tribunal Supremo no cabe condicionar a un hipotecante la prohibición de enajenar, ni la transmisión de la finca convierte al adquirente en deudor (prestatario); solo es responsable con el bien hipotecado, y, además, en la medida de la hipoteca.

El carácter abusivo resulta por atentar contra el elenco de cláusulas abusivas de la Disposición Adicional 1ª; apartados 2ª, 10 y 14, como lo es la norma general de los artículos 10.1 c) y 10 bis, 1. Párrafo 1º de la Ley General para la Defensa de Consumidores y Usuarios (Demanda de la Organización de Consumidores y Usuarios).

Esta doctrina es aplicable al préstamo hipotecario. El artículo 149 de la Ley Hipotecaria admite la cesión del crédito hipotecario siempre que se haga en escritura pública en la que se dé conocimiento al deudor y se inscriba en el Registro. La falta de notificación no afecta la validez, pero es de indicar que el artículo 151 de la Ley Hipotecaria, instituye que si se excluye comunicar al deudor de la cesión será el cedente responsable de los daños que se ocasionen al cesionario por consecuencia de esta falta.

El art. 242 del Reglamento Hipotecario permite que el deudor dimita a su derecho a ser comunicado de la cesión del crédito, pero es de indicar que dicho mandato no prevalece sobre la normativa especial en defensa de consumidores y usuarios (artículo 10 bis de la Ley General para la Defensa de Consumidores y Usuarios), dado que esta cláusula vulnera las exigencias de la buena fe y el equilibrio de los derechos y obligaciones de las partes, por lo que la decisión del Tribunal Supremo es plenamente acertada.

En cuanto a la cláusula en la que se acuerda “la resolución anticipada del préstamo por falta de cumplimiento de obligaciones accesorias”, es declarada desproporcionada y abusiva por el Tribunal, que considera que solamente cabe dicha

cláusula cuando se trate de una obligación de especial y nunca accesoria (Sentencias del Tribunal Supremo de 4 de julio y 12 de diciembre de 2008 en BOE -A-2018-4285); por lo que, esta sentencia sólo admite su validez cuando concurra justa causa. A tales efectos, habrá de atenderse a las circunstancias de cada caso particular para determinar la relevancia de la obligación incumplida.

#### **2.4.5. Cláusulas Suelo**

Desde los años noventa se produce una generalización de préstamos hipotecarios de tipo de interés variable, referenciados a determinados índices publicados mensualmente por el Banco de España. La referencia más utilizada en los contratos analizados es el Euribor, es decir, el tipo de interés interbancario dentro del ámbito europeo. De este modo, las entidades bancarias se aseguran un mínimo de rentabilidad, entre el diferencial añadido a la referencia y una fuente estable y segura de obtención de recursos financieros.

Es de recordar que, a mediados del 2007, cuando se desencadenan los primeros problemas derivados de la crisis de las hipotecas “*subprime*”, la reacción inmediata de la Reserva Federal norteamericana fue proporcionar liquidez al sistema, reduciendo drásticamente los tipos de interés de intervención, que pasaron del 5,25% a 0,25% en un año. A pesar de que el Banco Central Europeo se demoraría en iniciar la bajada de los tipos de interés hasta mediados de 2008, los servicios de estudios de los principales bancos europeos eran conscientes de que el desplome de tipos sería seguro.

De hecho, los tipos de interés reales en los Estados Unidos fueron negativos desde diciembre de 2011, y en Europa 3,5 años después, existiendo indicios de la persistencia de intereses anormalmente bajos. En consecuencia, se extendió la práctica de introducir una “cláusula suelo”, es decir, un tipo de interés mínimo a partir del cual no podría bajar el préstamo hipotecario, a pesar de que la referencia más el diferencial se situara por debajo de éste. A fin de cuentas, se puede entender como un desenfreno que aprovecha la falta de información de la contraparte.

Ciertamente, era una forma para que el banco se asegurarse una onerosa rentabilidad a pesar de las condiciones del mercado (Missé, 2017), mientras que el cliente se convierte en una especie de compañía de seguros para el banco frente a los eventuales efectos de una caída de los tipos de interés, sin que se viera recompensado por una prima.

El Banco de España sugiere que las condiciones de suelo son aplicables siempre y cuando sean fruto de un pacto expreso entre las partes interesadas y estén adecuadamente mencionadas en el contrato, extremando las precauciones que aseguren el reconocimiento de su respectiva existencia y de los efectos de su aplicación, con anticipación a la firma de los informes contractuales y al otorgar la escritura pública.

Es de considerar también, que las tasas suelo y techo en ocasiones quedan enmascaradas como una condición general que no es fruto de la libre negociación, sino predispuesta e impuesta en la normalidad de los casos, ya que el prestatario no puede influir en su determinación, debiendo aceptarlas.

Desde que la caída de los tipos de interés puso de manifiesto el desequilibrio evidente que supone la existencia de las cláusulas suelo, se sucedieron numerosos litigios acerca de la idoneidad y procedencia de dichas cláusulas. La Sentencia 246/ 10 del Juzgado de lo Mercantil nº 2 de Sevilla otorga la razón a un cliente por primera vez, considerando dicha cláusula abusiva, por estar enmascarada entre informaciones abrumadoramente exhaustivas, poco clara y, por tanto, no debió ser aplicada.

El Juzgado entiende que “la información suficiente” es “un elemento definitorio del objeto principal del contrato”. A pesar de que el recurso de la Audiencia de Sevilla falla a favor del banco, la posterior apelación al Tribunal Supremo dictamina claramente en la sentencia de 9 de mayo de 2013 que dicha cláusula debía entenderse nula cuando fuera opaca y no cumpliera determinados criterios de transparencia.

La cláusula era abusiva por cuanto el cliente partía de una inferioridad informativa, que no era suplida con la necesaria transparencia. En consecuencia, se dictaminaba la devolución de lo cobrado indebidamente desde esa fecha. Dicha sentencia suponía un importante impacto para la banca. Por un lado, dañaba su reputación, al quedar en entredicho una práctica más o menos habitual, que era considerada abusiva y contraria a los principios básicos de negociación. Por otra parte, suponía un desembolso significativo que mermaba una cuenta de resultados duramente castigada por el ajuste exigido en el rescate de la Unión Europea. Aun así, la sentencia dejaba abierto el interrogante de por qué si la práctica es incorrecta sólo se aplica la devolución desde la fecha de la sentencia.

El pronunciamiento del Tribunal Superior de Justicia de la Unión Europea (2015) esclarece las dudas surgidas como resultado de las sentencias asunto acumulados C-154/15, C-307/15 y C-308/15, por los Juzgados de lo Mercantil No.1 de Granada y

así como por la Audiencia Provincial de Alicante, mediante la cual se obliga a devolver el exceso sobrado por los bancos gracias a las cláusulas suelo desde la firma de contrato hipotecario, y no desde mayo de 2013, entendiéndose lógicamente, que si una “cláusula es declarada nula lo es desde el origen”.

El ejercicio del 2017 fue un año arduo en las relaciones de la banca con sus clientes, tras la sentencia del Tribunal de Justicia de la UE (TJUE) de diciembre del 2016, por el que la banca debía devolver con retroactividad el total de lo cobrado en aplicación de la cláusula “suelo”.

La mencionada resolución desautorizaba las posiciones de la abogacía del Estado y del Banco de España, temerosos del impacto que dicha medida pudiera tener sobre la solvencia de las entidades afectadas. El impacto de la sentencia fue de gran trascendencia. Por una parte, el Banco de España se alarmaba del efecto que podía tener la devolución de un importe inicialmente estimado en 4.200 millones de euros, y que afectaría a millón y medio de ciudadanos/contratos. Es indudable que ante la previsible avalancha de litigios para obtener la devolución se plantearon diversas iniciativas.

En diciembre de 2016, el gobierno anunciaba la elaboración de un código ético o de buenas prácticas específico para abordar el problema de las cláusulas suelo con la intención de facilitar los acuerdos entre las partes, de acuerdo con la propuesta previa de la Defensora del Pueblo, Soledad Becerril.

Dicho código sería de adhesión voluntaria para los bancos, aunque una vez suscrito sería de cumplimiento obligatorio. Se preveía, además, una Comisión de Seguimiento para el control cada 6 meses, con lo que se pretendía crear un vehículo extrajudicial más rápido y menos costoso para agilizar la devolución de los importes cobrados indebidamente, al tiempo que dar seguridad, tranquilidad y certidumbre.

Este procedimiento extrajudicial se refleja en el Real Decreto-ley 1/2017, BOE del 21 de enero, de medidas urgentes de protección de los consumidores en materia de cláusulas suelo. El resultado distó de ser satisfactorio. Tan solo la entidad nacionalizada Bankia (y la absorbida por ésta, Banco Mare Nostrum) devolvió la totalidad de los 170 millones de euros cobrados indebidamente a 34.000 afectados en el plazo fijado. Era una pequeña parte del total estimado, que había sido revisado al cierre del ejercicio 2016 en 3.700 millones de euros, de los que 2.100 correspondían al efecto de la retroactividad de la sentencia del Tribunal Supremo de mayo de 2013.

En consecuencia, en junio de 2017 se ponen en marcha los Juzgados de Primera Instancia especializados en cláusulas suelo en cada una de las provincias. En tan solo el mes de junio del 2017, estos juzgados registraron 15.801 demandas. Entre los juzgados únicos provinciales, los que más volumen de trabajo han ingresado han sido Madrid (2.803), Barcelona (1.033), y Valencia (834), con una previsión de 190.000 a lo largo de un año, lo que desbordaba su capacidad (*Expansión*, 2017).

A pesar de todo, no todas las sentencias han sido favorables al prestatario. Cuando el juez ha estimado que la entidad había actuado de forma suficientemente transparente, al aparecer resaltada en negrilla y negociada individualmente entre el cliente y la entidad, la cláusula ha sido considerada como válida, como ocurrió con la Caja Rural de Teruel (Sentencia del Tribunal Supremo de 07/03/2017).

En definitiva, la avalancha de reclamaciones y litigios evidencian que el usuario no percibía el alcance de lo establecido en la cláusula suelo. Por ello, es necesario que tanto en la evaluación del crédito como en el proceso crediticio se tenga en cuenta la profesionalidad, la transparencia y la responsabilidad al otorgarse el crédito.

## **2.5. Proceso crediticio: La concesión arbitraria y gestión deficiente del crédito**

El otorgamiento de crédito para fines legítimos es una contribución a la mejora de la calidad de vida de la sociedad. En consecuencia, es una forma de asumir parte de su responsabilidad con el bienestar general por parte de las entidades de crédito, de acuerdo con el poder que les ha otorgado la sociedad; y esa responsabilidad es la base del crédito y la confianza. Un crédito bien otorgado genera inversión productiva y dinamiza la economía real.

Por tanto, la gestión del riesgo crediticio para una institución financiera representa su mayor reto. Por ese motivo, es necesario que se identifique y evalúe de manera cuantitativa-cualitativa en el momento de su otorgamiento con criterio prudencial y razonable y posteriormente, se controle para la mitigación del riesgo sobrevenido, a fin de que se garantice una recuperación óptima y rentable.

El otorgamiento de crédito se constituye para las entidades financieras en el instrumento de penetración y profundización en el mercado financiero y, como contrapartida, la fuente de mayor riesgo de pérdidas y afectación patrimonial. De allí las

olas de incertidumbre cuando no se cuenta con el personal o asesoramiento adecuado para mitigar los riesgos de *default* (fallido).

Dentro de esta perspectiva es importante que las entidades financieras deban juzgar adecuadamente la liquidez y solvencia presente y futura de sus prestatarios, y administrar eficientemente su cartera, teniendo en cuenta que al conceder crédito se puede incurrir, además, en tres tipos de riesgos:

- 1) Riesgos de Iliquidez,
- 2) Riesgo de Instrumentación o legal, y
- 3) Riesgos de Solvencia.

El primero de ellos, evoca a la falta de dinero efectivo por parte del deudor para el pago, denotándose en el incumplimiento del pago de dividendos dentro del período predeterminado contractualmente. El segundo, se produce ante la falta de conocimiento de normativas, para la elaboración de contratos e instrumentos de tipo legal. Y el tercer riesgo, se podría incurrir por falta de un verdadero análisis e identificación del sujeto de crédito y su capacidad de pago, debido a la falta de activos o colaterales para el pago de sus obligaciones.

Por todo lo expuesto, es necesario que las entidades crediticias adopten procedimientos de investigación y análisis del crédito, que se reflejen en un verdadero *Scoring* de Crédito. Con esto se trata de desarrollar las bases para el modelo interno de control de riesgos que deben disponer las entidades financieras enmarcadas en el Acuerdo de Capitales.

Para identificar los elementos probabilísticos del riesgo de crédito se adoptan modelos ampliamente aceptados, ya que el proceso de evaluación y otorgamiento del crédito constituye el 60% de un buen otorgamiento del crédito, y el restante 40% lo constituye el seguimiento y control del crédito, así como las externalidades que podrían afectar el cumplimiento de pago del deudor crediticio, ya que, por ejemplo, un buen crecimiento económico implica menor desempleo, mayor oferta de crédito por parte del sistema financiero y mejoramiento en la calidad de cartera de crédito.

Sin embargo, es importante señalar que, de acuerdo con los estudios de los ciclos económicos, un aumento de crédito en la fase expansiva de la economía puede esconder la capacidad real de pago de los clientes, la cual es subestimada por la aversión al riesgo por parte de las instituciones del sistema financiero.

Por consiguiente, las instituciones crediticias debieron establecer esquemas eficientes de administración y control del riesgo de crédito, acordes a su propio perfil de riesgo y segmentación de mercado. Siendo, por lo tanto, necesario que cada entidad desarrolle su propio esquema de trabajo, que asegure la calidad de sus portafolios y además permita identificar, medir, controlar, mitigar y monitorear las exposiciones de riesgo de contraparte y las pérdidas esperadas, a fin de mantener una adecuada cobertura de provisiones o de patrimonio técnico.

El criterio para la formulación de las políticas de otorgamiento del crédito no podría depender de caprichos o albedrío de los directivos, sino de muchas circunstancias y situaciones: calificación del crédito por tipos de clientes y productos, perfiles del prospecto de crédito, factores endógenos y exógenos (mercado), etc., ya que el otorgamiento del crédito implica la necesidad de hallar un equilibrio entre el imperativo de invertir en el cliente y el incremento de las necesidades financieras y sus costos.

De allí, que el avance de la edificación de los *scorings* y *ratings* atesoran cada vez más relevancia para adaptar las estimaciones de severidad a los cambios del entorno económico y social. Estas estimaciones permiten incluir nuevos factores sin perder la robustez de la información y lograr modelos más sensibles a las mejoras o deterioros de la cartera de crédito.

Para ello, las metodologías basadas en el comportamiento histórico de las operaciones de crédito permiten determinar las pérdidas esperadas sobre la base de la probabilidad de incumplimiento de pago por parte de los clientes. De esto surgen las provisiones específicas, del análisis individual de cada sujeto de crédito como estimación de pérdidas de un segmento del portafolio, en aplicación de la normativa vigente en cada país por los organismos de control, siendo así que un crédito bien concedido se obtiene un cliente bien servido.

De allí, que no existen malos sujetos de crédito, lo que existe es mala identificación y evaluación del sujeto de crédito y un mal manejo del riesgo. La identificación de las operaciones crediticias se encuentra directamente relacionada con el mercado objetivo que maneja el banco. Por ese motivo, el principio del proceso crediticio será identificar a qué segmento del mercado pertenece el potencial cliente.

La identificación del cliente tiene tres aspectos relevantes, como lo es el historial crediticio del sujeto de crédito (que en nuestro estudio se trata de inmigrantes que poco o nada de experiencia crediticia podrían haber acreditado), lo concerniente a la fuente

de repago del crédito otorgado (en nuestro caso, en su mayoría eran inmigrantes con trabajo eventual y muchos en negro, no afiliados a la seguridad social) y las garantías aportadas (en este caso, la vivienda), que respaldan o mitigan el riesgo de recuperación de la inversión.

Por lo expuesto, con la finalidad de identificar, y evaluar las etapas de la investigación del andamiaje financiero, es necesario tener en cuenta:

- 1) Promoción del crédito;
- 2) Solicitud del crédito e integración;
- 3) Evaluación crediticia;
- 4) Otorgamiento;
- 5) Administración y seguimiento del riesgo crediticio; y
- 6) Recuperación del crédito.

Una vez identificados los riesgos es necesaria la cuantificación del cumplimiento de las políticas, los límites fijados y el impacto económico y social.

### **2.5.1. Planteamiento del problema: ¿Es necesaria una protección al cliente bancario?**

Según los planteamientos neoliberales la libre competencia del mercado es el mejor mecanismo para proteger a los consumidores, en especial frente a la alternativa de imponer normas y regulaciones gubernamentales (Friedman, 1980). No obstante, la evidencia muestra que la autorregulación de los mercados es totalmente ineficiente y que la desregulación ha acentuado el daño, de forma especial hacia los clientes bancarios durante la reciente crisis financiera.

La protección del consumidor, en un sentido más extenso, se refiere a las leyes, reglamentos, mecanismos de arbitraje, intervenciones directas y cualquier otra acción que trate de garantizar la equidad en la interacción entre los proveedores de servicios financieros y los consumidores. Por tanto, la intervención del gobierno y la regulación en el área de protección del consumidor se justifica sobre la base de las acusadas asimetrías de información y los desequilibrios de poder en los mercados (Etzioni, 2016; Aldén y Hammarstedt, 2016; Díaz-Serrano y Raya, 2014; Black et al, 2003; LaCour-Little y Chun, 1999; Ladd, 1998). Este desequilibrio puede deberse a factores institucionales o factores de comportamiento del mercado (Szegö et al, 2003).

Los marcos de protección al consumidor en la industria de servicios financieros evolucionan a medida que los productos se vuelven más complejos y un mayor número de personas depende de ellos. Un efectivo marco de protección del consumidor incluye tres aspectos:

- ✓ Primero, incluye leyes y normas que rigen las relaciones entre los proveedores de servicios y los usuarios para garantizar la equidad, transparencia y derechos de recurso.
- ✓ En segundo lugar, requiere un mecanismo de aplicación efectivo de resolución de disputas.
- ✓ En tercer lugar, incluye la promoción de la alfabetización financiera y la capacidad de ayudar a los usuarios de servicios financieros a adquirir los conocimientos y habilidades necesarios para administrar sus finanzas.

La problemática hipotecaria, ha puesto en relieve las deficiencias en los marcos de protección al consumidor provocando una serie de reformas de amplio alcance encaminadas a una intensa reforma legal, al establecimiento de mecanismos ágiles de arbitraje y de resolución extrajudicial de conflictos, y a mejorar la educación financiera, haciendo hincapié en el control de la publicidad engañosa dada la existencia de asimetría en la información financiera.

### **2.5.2. Asimetría de información y poder en el negocio bancario**

La literatura académica sobre protección del consumidor financiero abarca el derecho y la economía, alcanzando facetas muy distintas. En primer lugar, destaca aquella que se centra en la asimetría de información y poder como elemento básico para justificar la protección. En segundo lugar, la corriente vinculada a la economía del comportamiento, utilizada para analizar el *modus operandi* de los agentes que participan en el mercado financiero.

Por otra parte, la necesidad de una efectiva regulación del mercado financiero debe basarse en modelos de comportamiento en que se investiguen las razones subyacentes de ciertas decisiones de los hogares, en lugar de modelar la forma en que los hogares racionales toman sus decisiones, ya que los resultados de la investigación conductual podrían ser útiles para diseñar regulaciones efectivas en el mercado crediticio.

Siendo la asimetría de la información un fallo de mercado que imposibilita que se alcance un equilibrio de competencia perfecta, la influencia de la asimetría de la información es, por lo tanto, uno de los elementos determinantes de los mercados, y está vinculado al desarrollo de la teoría económica que se ha preocupado desde sus inicios de los fundamentos de la competencia.

El paradigma de competencia perfecta, tanto para los ofertantes como para los demandantes de cualquier bien o servicio, tiene una connotación relevante, ya que, en los mercados financieros, el prestamista y el prestatario deben disponer de información suficiente y eficaz para la toma de decisiones. La realidad, sin embargo, refleja que constantemente existen disconformidades en la cantidad o calidad de la información que las partes intervinientes manejan.

La deficiente calidad de la información genera desconfianza por parte del prestamista que, ante la posibilidad del error en la elección de los prestatarios, reduce los demandantes y a su vez los montos prestados a los mismos, comprimiendo el volumen de los préstamos provocando lo que se conoce como el racionamiento del crédito.

Las capacidades y conocimientos de los gestores del mundo de las finanzas son utilizados de forma sesgada en beneficio de aquellos agentes de los que disponen de mayor información, sin tener en cuenta las relaciones de confianza básicas que son imprescindibles en el negocio financiero; por lo tanto, para que el libre mercado genere una situación de equilibrio, no solo hace falta que todos los agentes dispongan de toda la información relevante, sino que, además, se comporten de forma racional.

La asimetría de información en el mercado financiero es enorme, lo que conlleva al cuestionamiento de la transparencia, crucial para garantizar la estabilidad financiera (Rapallo, 2011). Dado que, “la elección” por parte de cada individuo (agente decisor) presupone una valoración, parecería natural una cierta armonía entre los valores que persigue el agente y sus decisiones económicas.

Sin embargo, la asimetría de poder y de información de que disponen los directivos de las grandes organizaciones, utilizada en interés propio, no sólo atenta contra la noción de justicia, entendida como el equilibrio en la preservación de los intereses de los diferentes colectivos relacionados con la empresa, sino que, en definitiva, pone en peligro la viabilidad de la propia organización, minando la confianza

de los agentes económicos (consumidores, usuarios, proveedores, partícipes en las empresas, autoridades públicas y sociedad, en general).

La colisión que supone la asimetría informativa con la ética se puede apreciar a través de la ética dialógica de Jünger Habermas y Karl Otto Apel, plasmada en la “Comunidad ideal de comunicación”. En ella se apela al diálogo y al consenso, basados en una acción comunicativa eficaz, equilibrada y libre, con el fin de crear un espacio ético entre distintos interlocutores, basado en cinco condiciones (Ansotegui et al, 2014):

- a) Todos los afectados están presentes y participan activamente en el diálogo
- b) No existe el obstáculo de la coacción, por lo que ninguno ejerce poder sobre otro ni restringe su libertad
- c) Todos argumentan sus posiciones para proponer un resultado universalmente válido que haga el mundo más deseable (siguiendo la perspectiva deontológica kantiana)
- d) La decisión se toma por consenso racional, en torno al mejor argumento. Se trata de primar la fuerza del argumento, frente al argumento de la fuerza
- e) Aceptación del compromiso de desarrollar la decisión aceptada

Esta “Comunidad ideal de comunicación” evidentemente no existe en un mercado en el que unos agentes, los bancos, disponen de información y conocimiento del que carecen sus clientes, además de una posición de dominio que hace que prácticamente impongan sus condiciones. A ello se suma que la innovación financiera es inherentemente opaca, y tiende a generar riesgos difícilmente perceptibles y de consecuencias insospechadas.

Por otra parte, mercados más especulativos y técnicamente más complejos son más propensos a esta asimetría de información. Frente a este problema, las relaciones han de estar marcadas por la claridad y la transparencia, los folletos publicitarios deben contener la información relevante y estar debidamente autorizados.

Así también, los contratos deben plasmar toda la información relevante de forma clara, coherente, comprensible y asimilable por la contraparte, evitando el engaño, la manipulación y la ocultación.

Todo ello no garantiza la posibilidad de engaño. Para ello es preciso evaluar:

- ✓ El riesgo de engaño:
- ✓ Nivel de cultura financiera del cliente: conocimientos, edad, formación, etc, y la prueba de idoneidad.

- ✓ Facilidad de llevar a cabo el engaño
- ✓ Previsible intensidad del daño provocado por el engaño (pérdida total o parcial de su valor y probabilidad de que ocurra)

Un acuerdo razonable, se produce cuando las partes pueden realizar una elección racional basada en:

- ✓ Información suficiente
- ✓ Capacidad de valorarla adecuadamente
- ✓ No existencia de coerción por ninguna de las partes

Si bien es en ocasiones difícil determinar qué es ético y qué no lo es en las técnicas de venta, a un vendedor se le debe exigir honorabilidad y hacer observar unos estándares razonables de trato justo, lo que supone no aprovecharse de la posible debilidad del cliente, ya que el riesgo de cartera depende de la composición de los riesgos individuales de cada crédito otorgado

Llegados a este punto conviene recapacitar sobre cuál es el papel del profesional de las finanzas ante sus clientes. En general, puede adjudicarse el de mero consejero, el de prescribir determinadas operaciones y el de vendedor de una amplia gama de productos financieros (Dembinski, 2017).

Si actúa como consejero o simplemente asesor, el profesional debe ofrecer aquellas oportunidades que maximicen el interés del cliente, obteniendo una remuneración por su servicio especializado.

El cliente será el que decida finalmente y asuma el riesgo de la operación, mientras que al profesional se le exige “deber fiduciario” o diligencia de actuar en favor de las necesidades de aquél. Un paso más se daría si actúa como un doctor de medicina, prescribiendo determinado producto.

En cambio, el profesional que asume la función de vender se puede enfrentar con mayor claridad a dilemas éticos y a conflictos de interés. Por un lado, soporta la presión de sus directivos para alcanzar determinados objetivos de volumen de ventas, que pueden venir concretados en distintos colectivos para los cuales no serían apropiadas algunas operaciones. Por otra parte, estos objetivos pueden ser desproporcionados, insostenibles o inapropiados, poniendo en riesgo la estabilidad a largo plazo de la propia organización.

En ambos casos, y en especial en el segundo, cabría preguntarse si procede la aplicación del principio jurídico de *caveat emptor*, es decir, que el comprador asume el

riesgo una vez comprado el producto. Si fuera así, el profesional financiero no tendría que intranquilizarse de si el cliente tiene o no capacidad para entender los términos del contrato, sino que, a lo sumo, se limitaría a que se le entregue la información, tanto si es inteligible como si no.

Frente a la indefensión en la que quedaría el cliente, cabría alegar algunas cuestiones. ¿En qué medida ha actuado el profesional de las finanzas de forma diligente ofreciendo determinados productos que no eran suficientemente comprensibles para el destinatario?. Y, por otra parte, ¿en qué medida los contratos contienen “vicios ocultos”, no reconocibles en el momento del examen del mismo?. Todo ello plantea la alternativa del *caveat venditor*, es decir, que el profesional de las finanzas sea el responsable de los defectos y deficiencias de los productos comercializados. Tal vez en esas circunstancias hubiera obrado con mayor diligencia y honestidad.

Específicamente en el sector financiero, algunos estudios han argumentado que los consumidores están sujetos a ciertos sesgos de comportamiento, incluida la vulnerabilidad a comercialización, como la posibilidad de aceptar ofertas enmarcadas en términos simples (Benartzi y Thaler, 2002; Bertrand et al., 2004; Agarwal et al., 2006; Campbell, 2006).

Los consumidores, además de no estar bien informados, pueden confundirse cuando se les presentan muchas alternativas y pueden eventualmente cometer errores sistemáticos, que podrían ser aprovechados por los proveedores. En este sentido, incluso, los requisitos de divulgación bien establecidos y eficientes pueden no ser suficientes.

En consecuencia, la divulgación de información útil al prestatario hipotecario antes de la firma es crucial, y sería efectivo solo en la medida en que pueda ser perceptible para el usuario/consumidor. Esto es más evidente, si cabe, en la contratación del préstamo hipotecario, que es sin duda una de las decisiones en materia financiera de mayor envergadura en la vida de las personas, ya que supone un desembolso económico importante y continuo. De ahí que sea indispensable contar con información suficiente y competente sobre las características principales del préstamo antes de su contratación.

### **2.5.3. La normativa de protección del deudor hipotecario**

La protección al cliente bancario, parte de la asimétrica posición que invaden en la relación contractual el prestamista y el prestatario, que no queda liberada por el

simple hecho de proporcionar al cliente información y advertencias, requiriéndose a la parte que domina la relación que, como profesional, tenga un plus de responsabilidad en su comportamiento, de transparencia, de confianza y de buena fe hacia el prestatario.

El punto de partida para la protección del consumidor o usuario, la encontramos en los principios rectores de política social y económica de la propia Constitución Española (1978), en cuyo Art. 51 exige a los poderes públicos garantizar su defensa, proteger la seguridad, su salud e intereses económicos, promover información y educación sobre sus derechos y la actuación de las organizaciones de consumidores y usuarios.

El derecho al consumo es el conjunto de normas procedentes de los poderes públicos destinados a la protección del consumidor o usuario en el mercado de bienes y servicios, en el que se le otorgan y regulan ciertos derechos y obligaciones. No se considera un linaje autónomo del derecho sino una disciplina transversal, con elementos que se encuadran dentro del Derecho Mercantil, Derecho Administrativo, Derecho Procesal y Derecho Civil.

Esta disciplina, abarca aspectos primordiales de la relación entre los productores y consumidores, como:

1. Los contratos de adhesión (contratos cuyas cláusulas son redactadas por una sola parte, limitando a la otra parte a aceptar o rechazar la integridad del contrato);
2. La prohibición de las cláusulas abusivas;
3. La transparencia (que trata de que el consumidor conozca por anticipado todas las condiciones generales de contratación, a modo de requisito mínimo de la calidad de bienes y servicios ofrecidos);
4. La regulación de la publicidad y ofertas dirigidas al público, etc.

La protección del deudor hipotecario a nivel económico, jurídico y social tiene gran relevancia; una muestra de ello son los debates surgidos en el ordenamiento jurídico, en los que se cuestiona el acomodamiento de la actuación del sistema hipotecario a la normativa nacional y comunitaria de protección de los consumidores/usuarios.

Los derechos de los clientes se recogen en el Texto Refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios (TR-LGDCU 1/2007, de 16 de noviembre) el cual sustituye a la Ley antecesora 26/1984, de 19 de julio, de Defensa de

los Consumidores, y sin perjuicio de lo establecido en otras normas sectoriales que regulan unos servicios o productos específicos. Por su parte, dentro su ámbito, las Comunidades Autónomas y Corporaciones Locales también han asumido competencias y dictado normas en la materia.

Por lo que se refiere específicamente a la regulación que trata de proteger a los consumidores de préstamos hipotecarios, se pueden citar las siguientes normas que abarcan el periodo analizado y que servirán de referencias en el análisis:

- ✓ Ley 2/1994, de 30 de marzo, de Subrogación y Modificación de Préstamos Hipotecarios.
- ✓ Ley 44/2002, de noviembre 22, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero que se desarrolla con mayor alcance en la Orden ECO/734/2004, de marzo 11, sobre los departamentos y servicios de atención al cliente y el defensor del cliente de las entidades financieras.
- ✓ Ley 22/2007, de julio 11, de la comercialización a distancia de servicios financieros destinados a los consumidores.

Asimismo, a raíz de los escándalos que se pusieron de manifiesto a partir de la crisis económica y financiera se desplegó una batería de medidas que frenaran los abusos producidos y que iban clarificándose gracias a las demandas judiciales.

- ✓ Ley 2/2009, de marzo 31, por la que se reguló la contratación con los consumidores de préstamos o créditos hipotecarios y de servicio de intermediación para la celebración de contratos o créditos. En ella se detallan cuestiones como la transparencia los precios, las comunicaciones comerciales, la publicidad, los folletos informativos sobre préstamos hipotecarios, la información previa al contrato, la tasación de bienes, las ofertas vinculadas, los deberes notariales y registrales y las obligaciones adicionales en la actividad de intermediación.
- ✓ Real Decreto Ley 6/2012, de 9 de marzo, de medidas urgentes de protección a deudores hipotecarios sin recursos. La normativa estableció un código ético voluntario de buenas prácticas para la reestructuración de las deudas con garantía hipotecarias sobre la vivienda habitual. Su contenido se ciñe al diseño de medidas previas a la ejecución hipotecaria dirigida a la reestructuración de deudas.

Este Código incluye tres etapas de acción: 1) encaminada a la reestructuración de la deuda hipotecaria; 2) de no proceder a la reestructuración las entidades podrían ofrecer quita y dación en pago sobre la deuda total, y 3) se otorga a las familias la opción de permanecer por un plazo de dos años en la vivienda mediante la satisfacción de un alquiler social.

- ✓ Ley 1/2013, de 14 de mayo, de medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, reestructuración de deuda y alquiler social. Ley que está dirigida a establecer mecanismos viabilicen la reestructuración de la obligación hipotecaria a las personas que se encuentran en el umbral de exclusión social. La mencionada Ley incluye en su anexo el Código de Buenas Prácticas al que voluntariamente pueden adherirse las entidades crediticias
- ✓ El Real Decreto-ley 1/2015, de 27 de febrero, de mecanismo de Segunda Oportunidad, reducción de cargas financieras y otras medidas de orden social. Incluye varias modificaciones como el proceso notarial para que se pueda lograr un acuerdo extrajudicial de pagos, direccionado a conseguir la liberación de deudas mediante la dación en pago. Una de las debilidades del Real Decreto, es que las deudas hipotecarias con la entidad financiera a pesar de que el inmueble haya sido entregado como dación en pago, o rematado, cuando éste no alcanza a satisfacer el total de la deuda, los deudores o avalistas no quedan liberados de deudas con la institución financiera.
- ✓ La Ley 3/2016, de 9 de junio, para la protección de los derechos de los consumidores y usuarios en la contratación de préstamos y créditos hipotecarios sobre la vivienda. Tiene como objetivo garantizar la protección del deudor hipotecario, regulando la transparencia y el acceso a la información a los suscriptores de créditos hipotecarios, creándose un nuevo documento, denominado IDEP (índice de documento de entrega perceptiva), que la entidad ha de proporcionar al consumidor o usuario en la formalización del crédito hipotecario.

Otro de los requisitos que esta norma exige es la Ficha de Información Precontractual (FIPRE), la cual consta en la Orden EHA/2899/2011, y el folleto informativo sobre préstamos o créditos hipotecarios advertido en el artículo 13 de la Ley 2/2009, de 31 de marzo.

- ✓ La Ley 3/2016, recoge lo establecido en el Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, el cual establece que los productos o servicios adjuntos (no solicitados), no pueden exigirse a la persona consumidora y usuaria a la suscripción (ventas vinculadas). Dichas exigencias pasan a estar prohibidas.
- ✓ El Real Decreto-Ley 1/2017 de medidas urgentes de protección de consumidores en materia de cláusulas suelo, que establece un vehículo extrajudicial para obtener la devolución de los importes cobrados abusivamente.
- ✓ El Real Decreto ley 5/2017, de 17 marzo, que modifica el Real Decreto Ley 6/2012 y la Ley 1/2013, para actualizar el Código de Buenas Prácticas. La Secretaría de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa publicó el 15 de mayo, la lista de 89 entidades adheridas al Código de Buenas Prácticas para la reestructuración de las deudas con garantía hipotecaria sobre vivienda habitual.
- ✓ Real Decreto 536/2017 por el que se crea y regula la Comisión de seguimiento, control y evaluación prevista en el Real Decreto-ley 1/2017, de 20 de enero, de medidas urgentes de protección de consumidores en materia de cláusulas suelo  
Es de mencionar que las normas anteriores se ven completadas y desarrolladas por otras de rango menor como:
  - ✓ Circular 5/2012, de junio 27, del Banco de España, a entidades de crédito y proveedores de servicios de pago, sobre transparencia de los servicios bancarios y responsabilidad en la concesión de préstamos. Es de resaltar para el análisis el art. 60 sobre información previa al contrato y art. 63 sobre confirmación de documentos contractuales.
  - ✓ Orden EHA/2899/2011, de octubre 28, de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios. Se desarrolla con la Circular del Banco de España 5/2012, en la que concentra en un único texto la normativa básica de transparencia bancaria.

Todas estas medidas están encaminadas a: 1) la protección al cliente mediante la información suficiente y competente por parte del personal formado de la entidad a sus clientes, sobre el producto que se está adquiriendo, 2) claridad y comprensión en las cláusulas aplicadas en los contratos hipotecarios, 3) el producto se debe ajustar a la verdadera necesidad de los clientes financieros y 4) brindar seguridad jurídica evitando costos ocultos para mitigar los riesgos de litigiosidad que terminan encareciendo el crédito a los clientes.

En este sentido, la protección de la clientela, lejos de ser una desventaja para el funcionamiento y rentabilidad de las entidades financieras, forma parte del elemento central de un modelo de negocio bancario viable y sostenible en el medio y largo plazo. Es determinante que, en términos económicos, el coste de la litigiosidad y su terrible efecto en la reputación de toda entidad financiera, exceden cualquier hipotético beneficio que entidades individuales hubieran podido lograr a través de prácticas más que cuestionables.

En este marco, es importante resaltar la necesidad de que se produzca un cambio de cultura introducido desde las altas gerencias de las propias entidades, en tal forma que las entidades se relacionen con sus clientes debiendo integrar la protección de la clientela en el contexto de apetito por los riesgos y el cambio de incentivos al personal de ventas.

#### **2.5.4. Establecimiento de mecanismos de arbitraje y defensa: los servicios de atención al cliente y el servicio de reclamaciones del banco de España**

Mediante Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero, se estableció la obligatoriedad para las entidades de crédito, entre otras, de contar con un Servicio de Atención al Cliente con el propósito de que se atiendan las quejas y reclamaciones de los clientes de las entidades financieras. Tradicionalmente las quejas y las reclamaciones se han visto como algo negativo que había que ocultar. Hace algunos años, sin embargo, se empezó a valorar las reclamaciones de los clientes como un instrumento estratégico, fuente de información de primera mano para conocer las fortalezas y debilidades de los productos y servicios, por lo tanto, de mejoramiento continuo y preventivo.

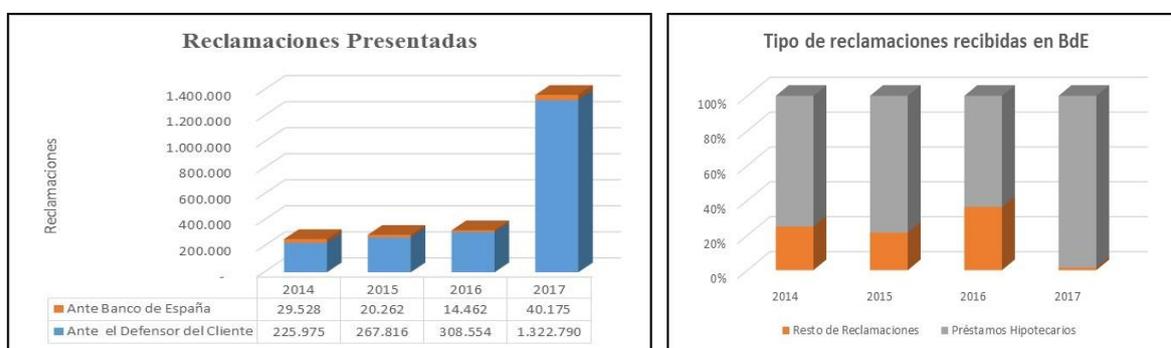
En caso de que el reclamante considere que la solución que ofrece el Servicio de Atención al Cliente no es la adecuada, o si este servicio no resuelve dentro de un plazo razonable, se puede presentar dicha incidencia ante el Servicio de Reclamaciones del Banco de España o acudir a los tribunales de justicia ordinaria y, si procede, acceder a sistemas de resolución extrajudicial de conflictos como el sistema arbitral de consumo.

El Servicio de Reclamaciones del Banco de España es un órgano comisionado para la protección financiera de cualquier persona física o jurídica, cuyo objetivo fundamental es salvaguardar la confianza de los usuarios y consumidores del sistema financiero y evitar el riesgo asociado a la pérdida general de la confianza. Resulta

entonces, una pieza clave para promover el buen funcionamiento y la estabilidad del sistema financiero, junto con las funciones específicas de vigilancia e inspección de las normas de conducta relacionadas con la transparencia y la protección del cliente.

Las reclamaciones presentadas ante el Banco de España y los Defensores del Cliente son sin duda las estadísticas más claras de la evolución de la problemática ante los diferentes pronunciamientos de los diferentes estamentos jurídicos y organizacionales, siendo así, a continuación presentamos la evolución de las reclamaciones durante los años 2014 al 2017.

Gráfico 1: Reclamaciones ante los defensores del cliente de los bancos y el Servicio de Reclamaciones del Banco de España años 2014-2017.



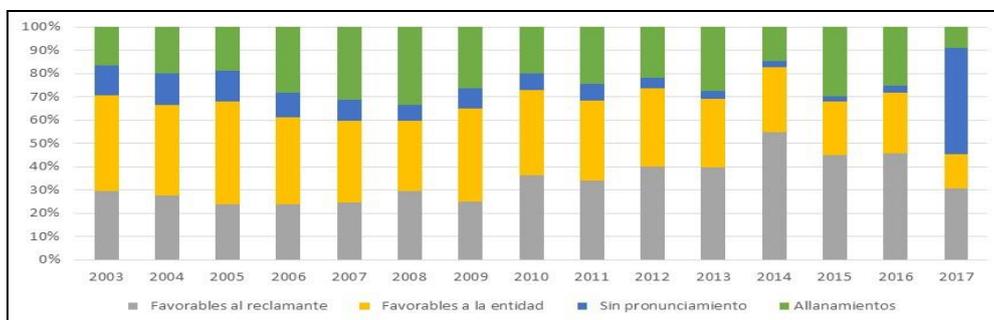
Fuente: Banco de España

Las Memorias del Servicio de Reclamaciones que publica anualmente el Banco de España<sup>5</sup> permiten apreciar la generalización de conductas abusivas por parte de las entidades bancarias. Este comportamiento inadecuado ha sido, si cabe, más acentuado en la actividad hipotecaria, en la que se aprecia incumplimiento de las buenas prácticas en transparencia en la comercialización, aplicación de las condiciones contractuales, aplicación efectiva de los códigos de buenas prácticas, adecuado cálculo y cláusulas suelo, publicidad y medidas de protección de deudores hipotecarios sin recursos.

A continuación, se presenta la evolución del número de reclamaciones y su distribución proporcional entre los años 2003 y 2017, una vez estallada la crisis hipotecaria y bancaria en España.

<sup>5</sup> Ver. Web: [https://www.bde.es/bde/es/secciones/informes/Publicaciones\\_an/Memoria\\_del\\_Serv/](https://www.bde.es/bde/es/secciones/informes/Publicaciones_an/Memoria_del_Serv/)

Gráfico 2: Actuaciones del Servicio de Reclamaciones del Banco de España año 2003 al 2017- Informes de Reclamaciones según resultado de la resolución en tantos por ciento sobre el total



Entre 2000 y 2007 el número de expedientes que tuvieron entrada en el Servicio de Reclamaciones del Banco de España fue, como media, de unos 5.000 al año. A partir del estallido de la crisis se aprecia un crecimiento exponencial de las reclamaciones, que alcanzan un máximo en 2017, con más de 40.000 reclamaciones presentadas (1.3 millones de reclamaciones si sumamos las presentadas a los defensores del cliente de las entidades bancarias).

Durante todo el periodo analizado se aprecia que los informes favorables a las entidades son minoritarios, situándose en torno al 30% de los expedientes. Esto sin duda es indicativo de comportamientos abusivos y depredadores por parte de las entidades bancarias en España que se han evidenciado en los años posteriores a la crisis.

El incremento de las reclamaciones parece muy correlacionado con las prácticas comerciales de préstamos hipotecarios y, en concreto, con las expectativas generadas por las diversas sentencias judiciales respecto a las cláusulas suelo y a la atribución de los gastos de formalización de los préstamos. Esto se evidencia a partir de la Sentencia 705/2015 del Tribunal Supremo, que resolvió como abusivas determinadas cláusulas insertas en los contratos de préstamos hipotecarios (entre otras, la de atribución de gastos de la operación al consumidor).

A partir de 2018 disminuye el número de reclamaciones, en parte debido a que el Departamento de Conducta de Mercado y Reclamaciones del Banco de España, (DCMR) carece de competencias tanto para valorar o interpretar las cláusulas contractuales insertadas en los contratos como para pronunciarse sobre su eventual efusividad, cuestiones que, en la mayor parte de los casos, constituyen la motivación básica de controversia en este tipo de reclamaciones. De este modo, la actuación del

DCMR se limita a la efectiva comprobación del cumplimiento de la normativa sobre transparencia informativa y de la observancia de los criterios de buena práctica que el propio DCMR va sentando.

Además del Servicio de Reclamaciones, el Banco de España, dentro de su actividad supervisora, ha vigilado el cumplimiento por parte de las entidades bancarias del Código de Buenas Prácticas recogido en el anexo del Real Decreto-Ley 6/2012, de 9 de marzo, de medidas urgentes de protección de deudores hipotecarios sin recursos. Fruto de estas actuaciones se han puesto de manifiesto incidencias que se han reflejado en los informes anuales sobre supervisión bancaria.

Las actuaciones e inspecciones supervisoras en el área de conductas del Organismo de Control para los años 2015 al 2018, se han dado mayormente sobre los temas del crédito hipotecario: código de buenas prácticas, cláusulas suelo, transparencia así como créditos de consumo.

Tabla 3: Actuaciones supervisoras en el área de conducta año 2015 al 2018

Descripción	Actuaciones e Inspecciones Año 2015	Actuaciones e Inspecciones Año 2016	Actuaciones e Inspecciones Año 2017	Actuaciones e Inspecciones Año 2018
Hipotecario (Código de buenas prácticas - clausula suelo y transparencia)	31	33	66	49
Crédito de Consumo	7	0	5	40
Servicios de atención al cliente	7	31		
Transparencia (deber de información, comisiones y pagos)	24	42		
Publicidad	0	2	168	11
Otros	8	1	21	34
<b>Total</b>	<b>77</b>	<b>109</b>	<b>260</b>	<b>134</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de las Memorias del Banco de España 2015 a 2018

Las actuaciones supervisoras, como se puede observar, han tenido diversa intensidad, destacando los préstamos hipotecarios dada su transcendencia para las personas y el patrimonio de la ciudadanía, por lo que, los esfuerzos de supervisión se centran en la verificación de la aplicación del Código de Buenas Prácticas (CBP) recogido en el anexo del Real Decreto-ley 6/2012, de 9 de marzo, de medidas urgentes de protección de deudores hipotecarios sin recurso.

### **2.5.5. Prácticas predatorias y abusivas en el diseño y comercialización de los productos hipotecarios.**

Los abusos y las irregularidades generalizadas en la contratación bancaria contribuyeron a acuñar el término de prácticas “predatorias” (Rogers y Powell, 2013)

como aquellas que emergen en los años noventa por parte de “malos prestamistas” que aprovechaban su posición privilegiada en el mercado. La agencia pública norteamericana Government Accountability Office (GAO) definía como “predatorias” aquellas transacciones que contienen términos y condiciones que en última instancia dañan a los prestatarios (GAO, 2004). Estas prácticas se orientan, en general, hacia dos direcciones:

- ✓ Operaciones activas, o de crédito, sobre todo hipotecario. La entidad bancaria incrementa desproporcionadamente su actividad de préstamos atrayendo con engaños a los clientes. Para ello enmascara las relaciones contractuales, mediante la realización de operaciones altamente colateralizadas, frecuentemente refinanciadas, dirigidas a prestatarios con dificultades para satisfacer los pagos o con penalizaciones a la hora de realizar pagos anticipados.
- ✓ Operaciones pasivas, o de obtención de recursos. Al incrementar sus activos de riesgo las entidades bancarias se ven conminadas a obtener recursos propios. Por ello, tratan de obtener recursos estables, con capacidad de absorber pérdidas, bajo la forma aparente de depósitos convencionales y de clientes que no perciben la distinción entre ambos productos.

Entre los distintos mecanismos predatorios que se pueden agrupar a razón de las revisiones bibliográficas y análisis de los casos hipotecarios realizado en este estudio, se tiene:

- ✓ Aprovechamiento de la falta de conocimientos de los prestatarios. De hecho, las prácticas predatorias se centran en clientes deficientemente informados y/o con escasa cultura financiera. Esto se traducirá en la incapacidad de entender los términos de los contratos. Por otra parte, frecuentemente se verá acompañado de publicidad engañosa, con técnicas de marketing directo, como correos personalizados, llamadas telefónicas o visitas puerta a puerta, reforzadas con campañas de carteles públicos o anuncios de televisión. En ocasiones, el público objetivo se seleccionaba entre la clientela tradicionalmente fiel, confiada en el “buen hacer” de la entidad y con escasos conocimientos financieros, como fue el caso de las personas mayores que fueron engañados con las participaciones preferentes.

- ✓ Aplicación de condiciones abusivas, cuando no fraudulentas. En ocasiones se recurren a prácticas sutiles que enmascaran tipos de interés y comisiones abusivas, provisiones innecesarias que no benefician al prestatario sino tan solo al prestamista y que corren a cargo de aquél, penalizaciones desproporcionadas por pagos anticipados y, en definitiva, todo tipo de cláusulas inapropiadas o no razonables.
- ✓ Realización de operaciones con el único objetivo de incrementar su actividad, y sin atender a su viabilidad ni sostenibilidad futura. Se incluiría en esta categoría los préstamos con deficientes garantías, con ratios de valor garantizado insuficiente (ratios *loan-to-value* superiores incluso al 100%), sin atender a la capacidad de pago del prestatario realista, refinanciaciones sin las debidas cautelas, etc.

Entre los elementos factoriales de análisis se puede encontrar que los elementos predatorios detectados en la banca respecto a los objetivos, condiciones y prácticas adoptadas en forma sistematizada fueron los resumidos en la siguiente tabla.

Tabla 4: Prácticas predatorias detectadas en la banca



A fin de cuentas, una operación predatoria es aquella que el cliente no asumiría si poseyera o fuera consciente de toda la información relevante sobre la misma. En este

sentido, las acciones predatorias están vinculadas a una serie de prácticas persuasivas y medios poco escrupulosos para inducir al cliente a asumir una operación que el prestamista sabe o debería saber que probablemente infligirá un daño al prestatario (Boatright, 2014). Normalmente, en las prácticas predatorias concurren los siguientes elementos:

- ✓ Información oscura, poco transparente y difícil de asimilar por el destinatario. Los términos del contrato no aparecen claramente, sobre todo para un receptor inexperto. Normalmente se enmascaran tipos de interés, tarifas y comisiones desproporcionadas, restricciones u obligaciones onerosas, incluyendo penalizaciones por cancelaciones anticipadas.
- ✓ Se induce a los prestatarios a refinanciar reiteradamente el préstamo de forma innecesaria o poco rigurosa, aplicando onerosos gastos y comisiones.
- ✓ Ejecutar tácticas de alta presión (normalmente contactos directos e incisivos) con el fin de mediatizar las decisiones del cliente.
- ✓ Omitir términos relevantes en los contratos, en especial requisitos adicionales, innecesarios o de interés para el prestamista (y no tanto para el cliente).
- ✓ Desalentar al cliente a buscar alternativas más favorables.
- ✓ Se considera la solvencia no en función de la capacidad de pago del receptor del préstamo, sino basándose en el valor de la garantía colateral.
- ✓ La consecuencia final es la concesión de préstamos bajo condiciones laxas o inadecuadas, sorteando las normas prudenciales básicas. Esta falta de prudencia desencadenó en un excesivo apalancamiento con un valor de garantías más que cuestionable, lo que en definitiva supuso un riesgo de insolvencia evidente. Todo ello enmascarado en una obsesión por multiplicar el balance.

Algunas de las prácticas presentadas como socialmente responsables, al ampliar la actividad crediticia a segmentos hasta entonces excluidos, escondían prácticas realmente irresponsables que finalmente causaron daños desproporcionados a los presuntos beneficiarios, al enmascarar prácticas poco transparentes, de coerción,

engañosas o, incluso, fraudulentas, que se aprecian en la problemática hipotecaria, y que han provocado muchas causas con sentencias libradas en los tribunales de justicia.

La generalización de los escándalos ha quebrado la fe en la libertad total de los mercados y en su capacidad de autodisciplinarse. Pero, es más, se han puesto de manifiesto tres premisas de cara al planteamiento de alternativas:

- 1) Incrementar las reglas y las normas es necesario, pero no es suficiente para sujetar las conductas predatorias. Las leyes, los códigos de buen gobierno, los decálogos o los solemnes juramentos como el propuesto en Holanda, sin duda pueden ejercer un papel importante, pero en ningún caso definitivo, aunque vayan acompañados de elementos coercitivos.
- 2) La estabilidad financiera y la confianza del público son dos objetivos que se necesitan recíprocamente, por lo que es ineludible hacer hincapié especial en la educación financiera, tanto de la población en general como entre los profesionales del negocio bancario. Si bien sus resultados difícilmente serán inmediatos, su efectividad a largo plazo es evidente.
- 3) Las organizaciones tienden a comportarse de acuerdo con su propia cultura interiorizada como tal. Frente a la “cultura del pelotazo y de la avaricia,” es necesario dar un vuelco drástico y situarse en un plano diferente, en el que la cultura de la entidad bancaria presente una dimensión ética. A fin de cuentas, “cultura” es un conjunto de valores, creencias, filosofías y símbolos compartidos, que proporciona el clima en el que se desenvuelve y las pautas de comportamiento de los agentes de una organización

Por lo expuesto, las prácticas predatorias en entidades financieras irresponsables estuvieron dirigidas por gestores recompensados con atractivas remuneraciones por incentivos perversos. De ahí la obsesión de hacer crecer sus volúmenes de crédito, a costa de clientes de bajos ingresos con préstamos insostenibles e inviables, y de pasivo con instrumentos que enmascaraban su auténtico riesgo e impacto ante las propias entidades de crediticias y sus clientes.

De la literatura recopilada y su análisis, podemos concluir que un comportamiento ético genera valor en la entidad financiera a mediano y largo plazo, mientras un comportamiento depredador genera incertidumbre, crea desconfianza y echa a perder todo el trabajo empresarial de años.

Así mismo, los mercados financieros no son plenamente eficientes dado que presentan fallos del mercado como la asimetría de poder y de información, así como externalidades (Domech y Blanco, 2013). Por lo que, se puede afirmar que el mejor medio para subsanar estas deficiencias del mercado no son solo más leyes y normativas o sanciones más rigurosas, sino promoviéndose una cultura financiera ética de protección al usuario/consumidor y de mitigación de riesgos con responsabilidad social en los diferentes stakeholders.

Las constantes inserciones y modificaciones de normativas nos llevan a colegir que el esfuerzo por hacer frente a las desviaciones de las conductas adoptadas por los agentes económicos y de control gubernamental, es un acto de mitigación de los riesgos ante la desregulación normativa e incertidumbre y desproporcionalidad en las negociaciones hipotecarias.

De allí es indudable decir que la economía y las finanzas son el resultado de conductas adoptadas en la toma de decisiones por los diferentes *stakeholders* en beneficio propio o recíproco en sus interrelaciones transaccionales.

En definitiva, la ética, como tal no prescribe ninguna norma o conducta; no es mandatorio ni sugiere directamente qué debemos hacer, por lo que su cometido consiste en aclarar qué es lo moral, cómo se fundamenta racionalmente una moral y cómo se debe aplicar a los distintos ámbitos de la vida social.

Siendo entonces el beneficio motor dinamizador de toda organización empresarial y de cada individuo, conlleva a la toma de decisiones incomprensibles, a veces, para el resto de la sociedad. Aunque en las decisiones existen varios factores inherentes, como lo económico, político, ético y social, que afectan de forma directa o indirecta, tendiendo a variar con los periodos de tiempo, las ubicaciones de las empresas, el alto beneficio, la cultura empresarial, y los tipos de organizaciones.

Las decisiones pueden variar por tres elementos latentes como la actitud, la oportunidad y la presión:

- ✓ **La actitud**, de no administrar y controlar los riesgos con un control interno preventivo concurrente, en todo el proceso crediticio, ya que el proceso crediticio comienza desde la promoción, otorgamiento y recuperación del crédito.

- ✓ **La oportunidad**, de evadir las normas y leyes vigentes gubernamentales, buenas prácticas que conllevan a la presencia de cláusulas abusivas y depredadoras. Oportunidad provocada por la falta de controles y desregulación administrativas y de control,
- ✓ **La presión**, que involucra el sometimiento a la velocidad de reacción y no tomar las prevenciones, evadiendo sus voluntades y convicciones endógenas y exógenas que constituyen la intención de realizar o no la acción.

El gobierno corporativo podría moldear fuertemente los valores éticos de una organización, pero no serán sus valores individuales, sino más bien la cultura de la corporación, la que se convierta en el principal determinante de la ética empresarial, ya que las diferentes empresas proporcionan diferentes culturas que definen los valores. Diferentes formas de pensar definen los principios éticos de cada organización, es así que las buenas prácticas comerciales consideradas éticas en un país, podrían no ser consideradas en otro país de manera similar. A pesar de ello, normas éticas como la honestidad, integridad, autodisciplina, lealtad y compasión (humanismo) son aceptadas universalmente.

En definitiva, lo que trataremos en el estudio de las cláusulas contractuales hipotecarias y del estudio econométrico será enmarcarnos en las evidenciadas obtenidas del caso de los ecuatorianos en España tanto de la contratación hipotecaria y sus efectos lo que nos lleva a realizar conclusiones y recomendaciones fruto de la investigación.

# **CAPÍTULO 3.**

## **EL COLECTIVO DE INMIGRANTES ECUATORIANOS EN ESPAÑA, EL EFECTO DE LAS DOS CRISIS Y DE LA IRRESPONSABILIDAD RESPECTO AL CRÉDITO HIPOTECARIO**

Una vez analizada la ética en la actividad financiera y su generación de valor, el presente capítulo se centra en el análisis de los problemas concretos que se producen cuando ésta falla. En particular, nos centraremos en el estudio del colectivo de inmigrantes ecuatorianos en España que obtuvieron créditos hipotecarios para el acceso a la propiedad de la vivienda en el país de acogida. Para ello, en primer lugar resumiremos las causas de la inmigración ecuatoriana y las condiciones para el acceso a la vivienda por parte de los inmigrantes ecuatorianos en España. También se analizan las condiciones en las que se realizaron los préstamos, y el impacto de la crisis hipotecaria en España. Este capítulo nos servirá de introducción para entrar, ya en el capítulo cuarto, en el análisis de las prácticas crediticias hipotecarias depredadoras a partir de las características de los préstamos hipotecarios.

### **3.1. La crisis ecuatoriana y la inmigración**

#### **3.1.1. Antecedentes**

Entre los años 1950 y 1980, el Ecuador adoptó el modelo de crecimiento económico de Industrialización Sustitutiva de Importaciones - ISI (Tavares, 1969); orientado por las recomendaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Este modelo, que buscaba reducir la importación de bienes de consumo e intermedios y superar el modelo agroexportador de productos primarios, pretendía forzar, en lo viable, la modernización de la economía a través de la demanda interna para que fuera ésta la creadora de una alta capacidad de empleo y valor agregado. El modelo mostró su agotamiento a inicios de los años ochenta, cuando se originó la asfixia externa debido a la disminución del precio internacional del petróleo

y, sobre todo, por la paralización del flujo de divisas que dio lugar a la crisis de la deuda latinoamericana, ocasionada por el endeudamiento externo<sup>6</sup>.

Con el agotamiento del modelo ISI, se transforma radicalmente la política económica y se adopta un nuevo modelo de desarrollo que se fundamenta en los llamados Programas de Ajuste Estructural, con el propósito de restablecer el equilibrio macroeconómico. Para alcanzar dicho objetivo se ejecutarían rigurosos programas de austeridad con la finalidad de depurar las finanzas públicas y corregir la balanza de pagos, reducir la carga de la deuda externa, restringiendo las importaciones y bajar la inflación crónica.

El auge del petróleo convirtió al Estado ecuatoriano en árbitro de las rentas derivadas de su extracción; se crearon varios subsidios al consumo de energía y pre-asignaciones presupuestarias equivalentes a derechos específicos sobre la renta, causando inflexibilidad en el gasto público. Posteriormente, al reducirse los precios del petróleo, los déficits fiscales fueron inevitables. El auge del petróleo ralentizó la inversión privada y alentó la concentración de la propiedad alrededor de grupos económicos con creciente capacidad para incidir en la política pública (Thorp, 1998).

Los años ochenta se recuerdan en diferentes estudios, como un largo periodo de sucesivas crisis fiscales y de balanza de pagos; en realidad, fueron los años del colapso final de los intentos de desarrollo industrial en la mayoría de los países latinoamericanos. Mientras la ISI parecía desvanecerse inexorablemente, emergía triunfante la ideología neoconservadora plasmada en el Consenso de Washington de 1989.

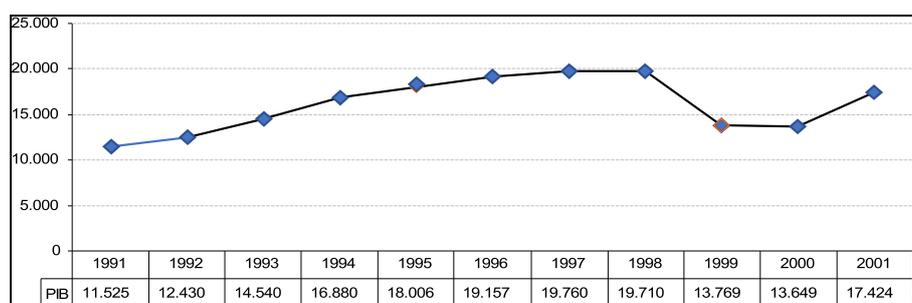
La riqueza petrolera del Ecuador ha sido un detonante fundamental para el endeudamiento extremo; tal es así que el monto de la deuda externa ecuatoriana creció en 22 veces: de 260.8 millones de dólares americanos al finalizar en 1971 a USD 5,869.8 millones cuando concluyó el año 1981. La deuda paso del 16% del PIB al 42% del PIB en ese año.

---

<sup>6</sup> Los países exportadores de petróleo alcanzaron alta liquidez después de las alzas en el precio de dicha materia prima en 1973 y 1974. Invirtieron en bancos internacionales, que "reciclaron" la mayor parte del capital en forma de préstamos a los gobiernos latinoamericanos. Dado que las tasas de interés se incrementaron en Estados Unidos y en Europa en 1979, y los pagos de deudas también se incrementaron, por lo que dificultó a los países pagar sus deudas contraídas, después de la bonanza petrolera.

Si se observa el comportamiento del PIB del Ecuador entre 1991 y 1998 (Gráfico 3), su desenlace de caída en el año 1999 se hace notorio, sustentándose en varias explicaciones que más adelante se detallan.

Gráfico 3: Producto Interno Bruto (PIB) Ecuador período 1991 – 2001 (En millones de Dólares)



Fuente: Elaboración a partir de los datos del Banco Central del Ecuador (2001).

Según datos del Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF, 2005), Ecuador enfrentó el empobrecimiento más rápido de América Latina, entre los años 1995 y el año 2000. El número de pobres pasó de 3.9 millones a 9.1 millones, lo que representa un cambio del 34% al 71 % de la población. El gasto per cápita se redujo en un 22% en educación y disminuyó en un 26% en salud.

Las medidas económicas adoptadas en Ecuador en 1999 provocaron una devaluación del sucre respecto al dólar en el 216%, una inflación del 52% y una reducción del salario real del 23%.

Entre los principales factores exógenos que provocaron la crisis ecuatoriana (1980-1990) se destacan los siguientes:

- ✓ Agresivo endeudamiento externo (público y privado).
- ✓ Desastres climáticos y naturales (1997-1998), en la zona costera y el interior del país, que ocasionaron pérdidas estimadas en 2.869,3 millones de dólares (PAHO, 2000).
- ✓ Volatilidad del precio internacional del barril del petróleo.
- ✓ Crisis financiera internacional, (crisis de la deuda externa latinoamericana).
- ✓ Guerra del Cenepa, conflicto armado con Perú (enero de 1995) que afectó al comercio internacional y debilitó el sistema financiero, al incrementar del tipo de interés impuesto por el Banco Central del Ecuador (BCE) para evitar la salida de capitales.

Con los antecedentes de la problemática económica interna - externa y los desastres naturales, se agregaron factores internos de política económica y la mala gestión bancaria, que desembocaron en la inestabilidad política y económica del Ecuador.

### **3.1.2. Profundización de la crisis ecuatoriana**

Ecuador, en el año 1999, experimentó el desplome económico más duro de América Latina, reduciéndose el Producto Interno Bruto en un 31% entre los años 1998 y 2000, que pasó de 19.710 a 13.649 millones de dólares.

Fue sin duda, la derogación de la Ley General de Bancos de 1987, remplazada por la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero (1994), que sería posteriormente objeto de varias reformas, la que permitió el desarrollo de los créditos vinculados y la salida de los flujos de dinero de las instituciones financieras. Pero, gran parte de las entidades bancarias más importantes habían condensado créditos en un número reducido de empresas de los principales accionistas propietarios de bancos, que tenían créditos vinculados más allá del límite legal permitido, en proporciones que iban entre el 58% al 299% en relación del patrimonio técnico (Espinosa, 2000).

El otorgamiento de créditos a varias empresas de los grupos financieros se había producido en circunstancias críticas del sistema financiero, creando, además distorsiones en el mercado crediticio. Los créditos vinculados no ofrecían las garantías económicas suficientes, lo cual generó una elevada cartera vencida. En otros términos, fue la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero (1994), la que dejó abierta la puerta al poco control (desregularización) por parte del organismo de control.

Vale la pena hacer notar el comportamiento de los depósitos en dólares respecto al total de depósitos, que pasaron del 15,7% en 1994 al 47,3% en el año 1999; también crecieron los créditos que, en ese mismo período, subieron del 19,9% al 66,5%. Todo esto motivado por la necesidad de hacer frente a la devaluación monetaria (cambio de sucres por dólares) y a las tasas de interés que pagaban las entidades financieras a sus depositantes en el corto plazo.

La sombría relación entre banqueros y poder político operó para que, en 1997, se reuniera la XIX Asamblea Nacional Constituyente y se redactara una nueva constitución, en donde incluían la disposición transitoria 42, que permitiría al Banco Central del Ecuador (BCE) por dos años, otorgar créditos de estabilización y solvencia a las instituciones financieras que entraran en liquidación.

En efecto, ante el riesgo de colapso debido a la falta de confianza en el sistema bancario, después del cierre del Banco del Préstamos, Filanbanco y La Previsora (1998), se sumaron Banco del Progreso, Banco del Azuay, Financorp, Finagro Solbanco, Banco Occidente, Bancomex, Unión de Crédito, Popular y Solbanco (1999). Ante esta situación, el Banco Mundial sugirió el establecimiento de un sistema de garantía de depósitos públicos, para garantizar los depósitos de los clientes bancarios. De este modo, en diciembre de 1998 se creó la Agencia de Garantía de Depósitos (AGD), que estableció la garantía pública del 100% de los depósitos del sistema financiero, sin límite de monto, tanto nacionales como los de la banca *off shore*<sup>7</sup>; medida que tuvo efectos contraproducentes, derivados del llamado “riesgo moral”, ya que, al disponer de garantías externas públicas, muchos bancos acentuaron comportamientos irresponsables que agravaron la crisis financiera.

El rescate público para hacer frente a esta situación supuso créditos de liquidez por 900 millones de dólares entre 1998 y 1999, y otros 1.400 millones en bonos de la AGD. La emisión de bonos por parte de la AGD, hizo que el BCE triplicara la emisión monetaria, generando una acelerada inflación.

Así mismo, para salvaguardar la economía del país, la Ley de Reordenamiento en Materia Económica en el Área Tributaria-Financiera (Ley 98-17), eliminó el impuesto a la renta y estableció un tributo del 1% a la circulación de capitales, gravando con esa comisión a todo depósito o cualquier otro medio de inversión o ahorro, cheques y transferencias, dentro y fuera del Ecuador. Este impuesto tuvo un fuerte impacto recesivo: disminuyeron los depósitos y salieron hacia el exterior huyendo del tributo, deteriorando aún más la delicada situación del sistema financiero ecuatoriano, hasta el año 2000 en que se derogó el impuesto.

El salvataje bancario autorizó las fusiones de instituciones financieras, e intentó inútilmente rescatar entidades en quiebra; el Estado se quedó con el 70% del patrimonio bancario y con el 60% de sus activos. Este rescate representó, solo en 1999, el 30% del PIB. Por otra parte, el BCE en el año 1999 optó por el sistema de libre flotación del dólar y el Gobierno emitió bonos para que la AGD cumpliera con sus exigencias. Para cubrir esa compra de bonos, el BCE debió emitir dinero, provocando un crecimiento de la base monetaria del 136% en aquel año.

---

<sup>7</sup> Banca *off shore*. - Banco internacional que muchas de las veces trabajaban en la misma oficina del banco nacional

En los casos del banco Filanbanco y banco El Progreso, primer y segundo bancos más grandes del país, respectivamente, los créditos habían sido otorgados por el BCE para sostener su liquidez, y habían sido transferidos a sus empresas. Así, el Banco del Progreso desvió recursos a la empresa Eléctrica de Guayaquil EMELEC, Canal 12 de televisión (SÍTV), Diario El Telégrafo y la radio El Telégrafo, en tanto que el Banco Filanbanco al Ingenio Azucarero la Troncal entre otras, dejando a estas instituciones financieras insolventes.

El Banco El Progreso no mostró ninguna dificultad hasta antes del 3 de marzo de 1999, cuando solicitó al Banco Central del Ecuador un crédito de liquidez en concordancia al artículo 24 de la Ley de Régimen Monetario, (USD 58.7 millones de dólares). El mencionado banco tenía aproximadamente 800 mil depositantes, y luego de varios días, se produjeron sucesivas corridas de depósitos, provocando la situación de cierre el 22 de marzo de 1999. Se desencadenó el pánico entre los clientes y ahorradores y quiebras bancarias que, en forma de efecto dominó, llevó a muchas entidades a la intervención por parte del organismo de control y al cierre de sus operaciones. Para impedir un pánico generalizado de la población que pudiera influir negativamente en todo el sistema, el gobierno intervino el banco, y decretó, desde el 1° de marzo de 1999 un "feriado bancario" que congeló depósitos, por un total de unos 3.800 millones de dólares (en aquel momento todavía estaba en vigor la moneda nacional sucre), perpetrándose la mayor confiscación de dinero privado de la historia del Ecuador.

En efecto, una de las causas de la crisis general de la economía y la reducción de ingresos de capitales al país, además de la ley de Instituciones Financieras, fue que los bancos habían concentrado los créditos en reducidos grupos de empresas de los principales accionistas de las propias entidades financieras, teniendo créditos vinculados más allá del límite permitido.

Los depósitos congelados en esta intervención se empezaron a pagar en el año 2000, realizada ya la dolarización a un tipo de cambio de 25.000 sucres por dólar. Esta situación provocó que muchos ahorradores buscaran otros rumbos en otros países. De los viajeros legales, en 1999 existían más ecuatorianos con destino a EE. UU, que a España; en tanto que, para el año 2000 se comienza a cambiar la tendencia por completo, poniendo en primer lugar España y en segundo lugar Estados Unidos. Esto fue favorecido por la reforma de ley migratoria que se dio en España (Ramírez y Ramírez 2005). Así mismo, se consideraron otros países importantes de emigración de

ecuatorianos como Italia, Holanda, Inglaterra y Alemania, en Europa; mientras que, en Latinoamérica despunta Colombia y le siguen Venezuela, Perú y Argentina.

El llamado feriado bancario de 1999 ocasionó que muchas personas perdieran sus ahorros, y se vieran abocadas a emigrar a diferentes lugares del mundo. En el año 1999, salieron del Ecuador 386.440 personas; para el 2000, la cifra sube a 504.203, y en el 2001 asciende a 553.244 personas; cifras sin considerar la salida de ecuatorianos de forma irregular. Como gran parte de esos emigrantes era población económicamente activa, se podría comprender de algún modo, la reducción del desempleo en el año 2001 al 10% cuando en febrero del año 2000 se ubicaba en el 17%.

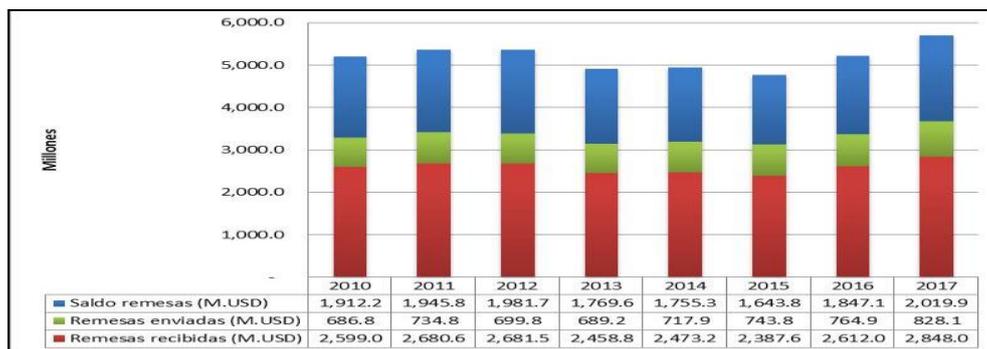
Por concepto de remesas en el Ecuador, para los años 2000 y 2001, se estiman unos 1.364 y 1.415 millones de dólares, respectivamente, de acuerdo con el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del BID América Latina y el Caribe, lo que significa la mayor fuente de recursos del exterior después de las exportaciones de petróleo.

Por otra parte, las remesas de los inmigrantes, que provenían principalmente desde los Estados Unidos y España, pasaron de 201 millones de dólares en el año 1993, a 2.459 millones de dólares en el 2013, incrementando 12 veces su valor en dos décadas.

Para el año 2017, Ecuador recibió remesas por valor de 2.848 millones de dólares, 236 millones de dólares más que en 2016; comportamiento que se puede apreciar en el gráfico 4.

Las remesas enviadas desde España por los inmigrantes representaron el 32.21% del total de remesas en el año 2013, por un monto total de 789 millones de dólares. Resulta paradójico que mientras los ecuatorianos en el exterior enviaban dinero a sus familiares, la banca ecuatoriana y el estado enviaban dinero fuera del país por concepto de pagos de financiamientos y endeudamiento externo, principalmente.

Gráfico 4: Ecuador- Remesas de Inmigrantes (USD Millones)



Fuente: Elaborado a partir de Macrodatos 2017.

En definitiva, la crisis de 1999, se puede resumir teniendo en cuenta los siguientes acontecimientos:

- ✓ Contexto económico, en que el presidente Jamil Mahuad asume el poder presidencial en agosto de 1998 con un déficit presupuestario del Estado equivalente al 6% del PIB, un barril del petróleo crudo cotizado en US\$ 9, un país azotado por el fenómeno natural de El Niño (lluvias e inundaciones) que destruyó carreteras y miles de hectáreas productivas, y finalmente, un conflicto bélico.
- ✓ La ley 98 -17 de Reordenamiento en Materia Económica en el Área Tributaria-Financiera (Ley que creó la Agencia de Garantía de Depósitos y se instituyó el impuesto del 1% a la circulación de capitales)
- ✓ Feriado bancario (1 día) para evitar retiro de depósitos masivos.
- ✓ Congelamiento de depósitos.
- ✓ Cierre de bancos entre los mayores del país, Filanbanco y El Progreso, y salvataje bancario.
- ✓ Denuncia de los aportes de campaña política por parte de los banqueros a las elecciones presidenciales.
- ✓ Medidas económicas de ajuste adoptadas por las cartas de intención con el Fondo Monetario Internacional.
- ✓ Implantación de la dolarización en Ecuador.
- ✓ Y, por último, la salida de ecuatorianos a otros países en busca de oportunidades.

En definitiva, el congelamiento de los depósitos e inversiones de los clientes bancarios, que no puede ser reconocido como solución ya que los sistemas monetarios y cambiarios no son la solución a los inconvenientes de la economía y las finanzas del

país, provocó un daño que impactó a miles de ecuatorianos que habían depositado su confianza en la banca cerrada y también a los banqueros honestos perjudicados por la quiebra provocada por la mala gestión pública y privada del sistema financiero.

A todo esto, hay que sumar la disminución de controles de los depósitos en el exterior. Las sucursales de bancos ecuatorianos fuera del país no hicieron gestión para atraer ahorros externos, sino para sacar los depósitos nacionales hacia destinos menos regulados fiscalmente y esconder el ahorro en dólares. Además, uno de los peores errores cometidos por el sistema financiero, fue haber entregado demasiados créditos sin ningún respaldo y, peor aún, sin hacerles seguimiento.

En consecuencia, la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero 1994 provocó que muchos buscaran las vías de transgredirla, por lo cual mejor hubiera sido mantener las prohibiciones de la extinta Ley General de Bancos de 1987. En tanto que, con el país dolarizado y sin la independencia del BCE, el Gobierno se quedó sin su mejor instrumento de política monetaria y de estabilización al no poseer moneda propia (eliminación del sucre).

### **3.1.3. Inmigración ecuatoriana en España**

España había sido tradicionalmente un país de emigrantes, hacia América en general a finales del siglo XIX y principios del XX, y hacia los países centrales de Europa en las décadas de 1950 y 1960. La población inmigrante en España era irrelevante hasta finales del siglo XX.

Las expectativas favorables derivadas de la adopción del Euro como moneda europea, la bonanza económica influida por la alta liquidez de los mercados financieros internacionales y una alta desregulación de los mercados financieros (Szegö, y Moshirian, 2003), así como las reformas de las leyes de urbanismo y otras medidas de fomento de la vivienda y construcción, son elementos que favorecieron un largo período de crecimiento en varios países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). En estos países, la necesidad de mano de obra fue el atractivo de muchos inmigrantes.

El modelo de crecimiento económico de España, se basó en la expansión de sectores de escaso valor añadido, pero intensivo en mano de obra, singularmente en la construcción y en hostelería, y en la demanda de trabajo que generaban estos sectores en crecimiento (Gómez, 2010; Pérez, 2008). Este crecimiento experimentado en la

economía española a partir del año 2000, propició crecimientos sostenidos en el nivel de ocupación superiores a la media del entorno (Reher et al, 2008).

Adicionalmente, debe comprenderse que la sociedad europea como la española, enfrentaba un proceso de envejecimiento de la población lo que suponía una amenaza para la sostenibilidad a largo plazo del sistema de pensiones y la asistencia sanitaria, por lo que las previsiones de la Unión Europea observaban un estancamiento de la población en el continente, aún en la hipótesis de que se conservaran los flujos de inmigrantes que se consideran necesarios para compensar la escasez de mano de obra autóctona a largo plazo.

Así, se podría decir que el modelo que se imponía en Europa se caracterizó por la necesidad de complementar el déficit demográfico a largo plazo, a diferencia del modelo de inmigración económica temporal. De allí es de entender las diferentes reformas a la normativa migratoria y facilidades de acceso a España; demostrando la propia evolución demográfica de la población española que puso de relieve carencias en la oferta de determinadas ocupaciones que se dieron para la población inmigrante.

La población inmigrante en España procede principalmente de tres regiones: Europa del Este, América Latina y África. Por tanto, la población de inmigrantes se caracteriza por su heterogeneidad de origen. En 2014, destacaba la presencia de rumanos 15.11%; marroquíes 13.91%; ecuatorianos 4.21%; colombianos 3.63%; chinos 3.37%. La recesión económica, provocó la reducción de la inmigración, e hizo que muchos volvieran a sus países de origen, dado el ascenso del paro y la dificultad para pagar las hipotecas (Rojas y Paula, 2011).

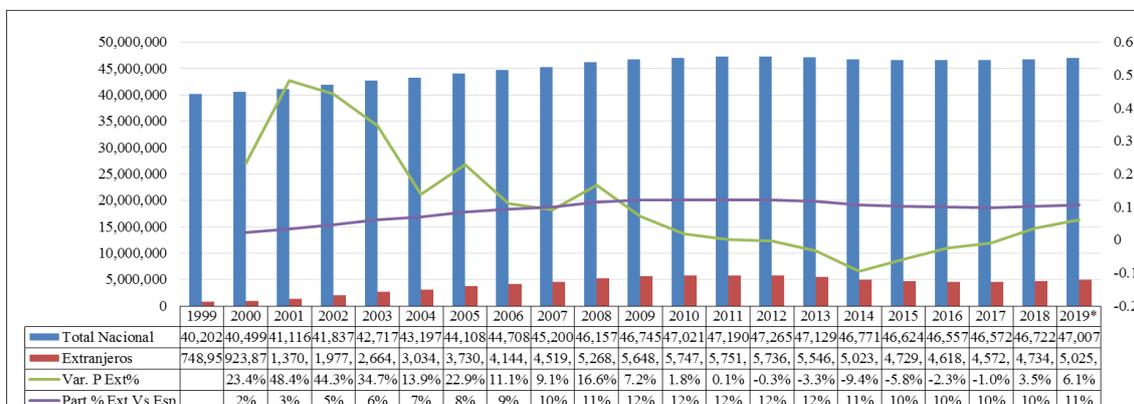
Por otra parte, la vía de entrada al mercado laboral español por parte de los inmigrantes, se concentra en tres sectores económicos, donde la oferta del autóctono era limitada: el sector de la construcción, el agrario, y el de servicios. Por tanto, desde la década de los noventa, España, que ya había dejado de ser un país de emigración, se convierte en un país de acogida por razones económicas.

La tasa de crecimiento de extranjeros en España para el año 2000 y 2001 creció de forma extraordinaria, a una tasa anual superior al 24,6%, favorecida por la Ley Orgánica 8/2000 de Extranjería, tal y como se puede apreciar en el gráfico 5.

El análisis poblacional, muestra el significativo impacto que han tenido los elevados flujos migratorios a España, desde finales de la década de los años 90 hasta

comienzo de la crisis financiera de 2008, cuyo deterioro cíclico provocó la desaceleración en las entradas de inmigrantes hasta hacerse negativa en el año 2011.

Gráfico 5: Población extranjera en España 2000-2019 (en miles)



Fuente: Elaboración a partir de datos del INE. Estadística del Padrón Continuo 1999-2019

Así mismo, la población extranjera en España pasó de 923.879 en el año 2000, lo que suponía el 2% de la población total española, a una cifra superior a los 5 millones entre los años 2009 al 2013, en torno al 12% de la población total. En años posteriores, la participación de población extranjera comienza a disminuir, volviéndose menos atractiva la inmigración a España por la crisis, lo cual también provocó movilidad de españoles e inmigrantes.

El atractivo de la inmigración por parte de los ecuatorianos a España como lugar de destino se presenta principalmente, por los siguientes factores:

- ✓ Descontentos del ambiente económico, social y político de su país (Ecuador).
- ✓ Facilidades al compartir un mismo idioma, así como otras semejanzas culturales.
- ✓ Imagen de España como país desarrollado y estable políticamente, puerta de entrada a Europa.
- ✓ Emigrar hacia España era más barato y menos arriesgado que ir a los Estados Unidos por sus rígidas leyes migratorias desde 1993.
- ✓ La no exigencia de visado entre 1963 y 2003 y la posibilidad de obtener la nacionalidad española después de dos años de residencia legal.
- ✓ Los procesos de regulación (2000, 2001, 2005), que dieron legalidad administrativa a los ecuatorianos irregulares en España.
- ✓ La fuerte demanda de trabajo poco cualificado en España (agricultura, hostelería, construcción, servicio doméstico).

- ✓ Éxito de los primeros emigrantes y el incremento de las remesas de dinero, que impulsa a familiares y amigos a salir también para Europa

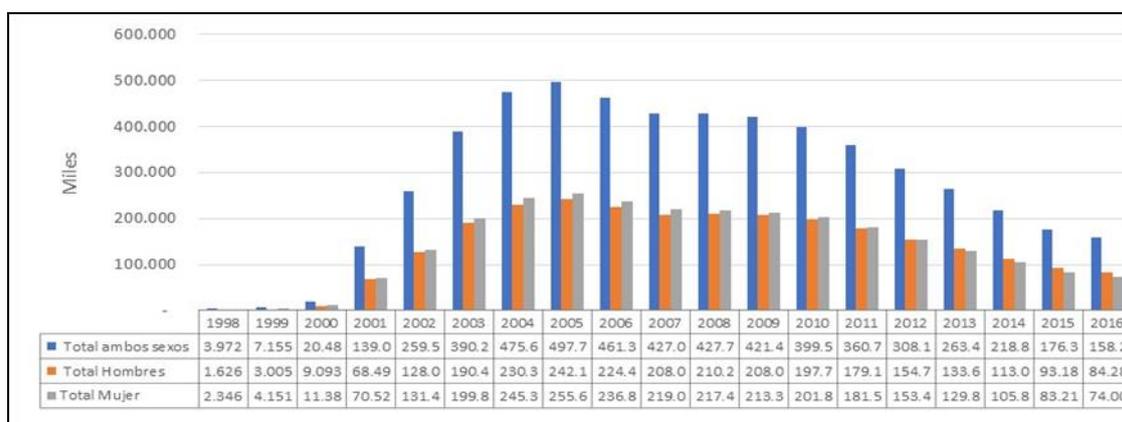
De acuerdo con las cifras del Padrón Continuo del Instituto Nacional de Estadística de España (INE), gráfico 6, la mayor cifra de inmigrantes ecuatorianos en España se produce en el año 2005. Entre el año 2006-2007 se produjo un descenso puntual motivado por la reforma de la normativa reguladora del padrón y en los años 2009-2016 como efecto de la crisis económica. Al revisar, el registro estadístico español, se puede visualizar la presencia de ecuatorianos desde 1985, año en el que se promulgó la Ley Orgánica de Extranjería 7/85, con lo cual, los ecuatorianos se convierten en el segundo origen de inmigrantes más numeroso de América Latina en España.

El auge de la migración ecuatoriana se puede apreciar desde el año 1999 cuando tan solo hay 7.155 ecuatorianos empadronados en España, hasta el año 2003 donde ascienden a 390.297, multiplicándose 55 veces la cantidad de empadronados respecto a 1998, llegando a un máximo en el año 2005 aproximadamente de quinientos mil ecuatorianos en España. En el año 2016 la población ecuatoriana apenas llega a 158.000, disminución que se produce a partir de la crisis en España.

Las estadísticas del INE evidencian que fueron las mujeres principalmente las que mantuvieron una mayor participación en el movimiento migratorio, debido a la realización de actividades de servicio doméstico. Como se puede apreciar en el gráfico 3.4, del total de la población ecuatoriana en España, en el año 1998 las mujeres representaron el 59% mientras que el 41% son hombres, En cambio, en el año 2016, las mujeres tienen menor presencia que los hombres en España, debido al retorno masivo a sus lugares de origen, o por haber adquirido la nacionalidad española.

A partir de la crisis se produce un retorno definitivo a Ecuador, y se reduce la población con nacionalidad ecuatoriana empadronada de casi medio millón (497.799) en el 2005, hasta llegar a la mitad en el año 2013 (263.498).

Gráfico 6: Evolución de la población ecuatoriana en España 1998-2016



**Fuente:** Elaboración a partir del INE Padrón Continuo Ecuatorianos en España por sexos.

Por regiones, los ecuatorianos en España son originarios de las provincias de Guayas, Pichincha, Loja, Manabí, El Oro y Azuay, ubicándose mayoritariamente en las comunidades autónomas, según datos del padrón continuo de 2014, de Madrid (51%), Cataluña (20%), Valencia (11%), Murcia (10%), y Andalucía (6%), lo que coincide principalmente con las comunidades de mayor necesidad de mano de obra, según datos del padrón continuo.

La embajada de Ecuador en España (2015) realizó una encuesta en la que se expresa que alrededor de un 75% ha realizado el desplazamiento contando con la ayuda de familiares, amigos y paisanos en algunos de los aspectos básicos que hacen viable el proyecto migratorio internacional. Estos apoyos contribuyeron a facilitar financiación, *know-how*, alojamiento al llegar a España y ayuda para encontrar trabajo. Sin duda, las redes comunitarias fueron un factor determinante para la emigración.

La mayoría de los ecuatorianos emigraron en edad laboral, y su regularización la hicieron a través de autorizaciones temporales de 5 años, basadas en su trabajo y cotizaciones al correspondiente Régimen de la Seguridad Social (Jiménez y Ayuso, 2006). Existe una vinculación de trabajo-estancia en la medida que se exige la previa cotización y la existencia de una oferta o contrato de trabajo para obtener el permiso de residencia.

Los datos de la embajada de Ecuador (2015), indican que la población ecuatoriana se situaba mayoritariamente entre los 16 a 64 años, y un 51,73% había obtenido la nacionalidad española mientras que el 48,26% mantenían únicamente nacionalidad ecuatoriana.

La entrada de inmigrantes generó un cierto rejuvenecimiento de la población y un aumento significativo de las tasas de actividad. Entre los años 1999 y 2000 la población española tendía a concentrarse en edades intermedias (entre los 30 y los 64 años), mientras que la extranjera lo hacía en grupos de edad más joven (entre los 16 y los 44 años), siendo su representación entre los mayores de 44 y sobre todo de 65 años relativamente reducida. Por tanto, el número de personas en edad para trabajar era relativamente más alto entre los inmigrantes.

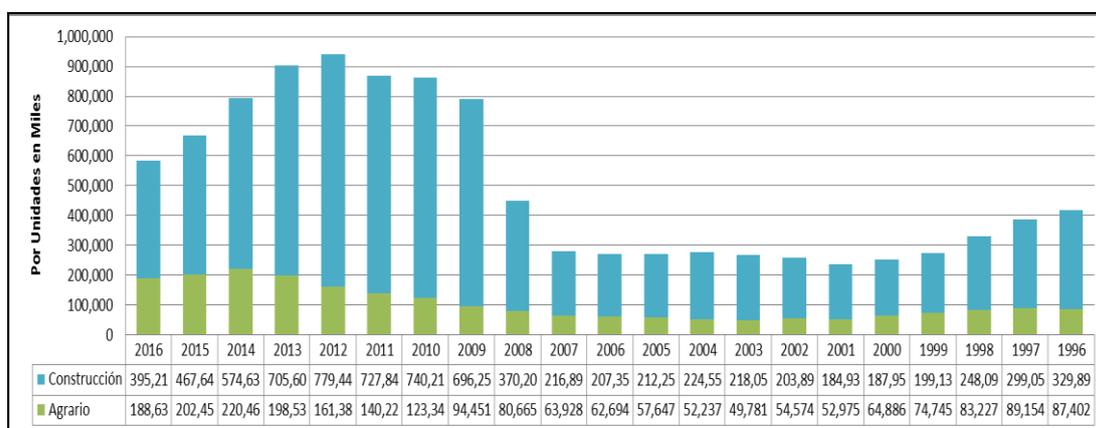
### **3.2. La demanda de empleo y el paro**

Las rigideces e ineficiencias del mercado laboral han provocado constantes reformas legales, lo que se ha convertido en una seña de identidad del mercado de trabajo español. Estas reformas laborales no impidieron la intensa aceleración y desaceleración del empleo en los distintos sectores económicos a lo largo del ciclo económico. Así, la tasa de paro creció de forma extraordinaria a partir de 2007 como se puede observar en el gráfico 7, de forma relevante en los sectores de la construcción y agropecuario, principales actividades desempeñadas por los inmigrantes.

Es destacable el impacto de los trabajadores cualificados de la construcción, que de 187 mil registrados en el paro en 2000, pasan a 779 mil personas en el 2012, incrementando en más de 4 veces el número de registros. En la agricultura, el paro se incrementó en 240%, de 64.8 mil personas pasaron a 220.46 mil de media anual entre los años 2005 y 2010.

Por otra parte, es también destacable el paro de los trabajadores de servicios de restauración registrados. En 2005 fueron 92 mil personas y subieron a 193 mil en el año 2010, lo cual representa el 110% de incremento. Otra actividad significativa afectada es el servicio doméstico: las personas en paro se incrementan de 229 mil en el año 2005, hasta 414 mil en el año 2010, lo que significa una subida del 81%.

Gráfico 7: Paro registrado por sectores Construcción y Agrario. Tendencia. Semestrales -Periodo 1996-2016. (Unidades Miles)



Fuente: Elaboración a partir de Paro registrado por el INEM (Instituto Nacional de Empleo de España sectores).

Según datos de la Secretaría Nacional del Migrante (SENAMI) y la Embajada del Ecuador en España, más del 60% del casi medio millón de ecuatorianos que residen en España, se encontraban en paro y entre 10.000 a 15.000 familias presentaba problemas con el pago de hipotecas al año 2013 (Giménez, 2013).

### 3.3. Acceso a la vivienda del colectivo ecuatoriano en España

El entorno de las circunstancias por las cuales muchos clientes bancarios, entre ellos los inmigrantes ecuatorianos, tuvieron acceso a la vivienda, permite reflexionar sobre los siguientes factores que incidieron en la toma de decisiones para acceder a la vivienda:

- a) Reagrupación familiar (incentivos de carácter familiar).
- b) El precio de la vivienda.
- c) Promociones y otorgamiento crediticio.
- d) La renta disponible.

#### a) Reagrupación Familiar.

Uno de los elementos que ha tenido gran relevancia en la demanda de viviendas por parte de ecuatorianos, es el reagrupamiento familiar. Desde el año 2000, se sistematizaron ciertos derechos y libertades a las personas extranjeras en territorio español con la finalidad de lograr su integración social. Entre tales derechos, se encontraba el de reagrupar con él/ella a su cónyuge, descendientes, hijos menores de edad (del residente o del cónyuge) o cualquier otro familiar aparte de los anteriores, cuando lo hacía por razones humanitarias.

Para ejercitar ese derecho, debía cumplirse con lo definido en el art. 18. 1 de la Ley Orgánica 8/2000, de reforma a la Ley Orgánica 4/2000, respecto a los derechos y libertades de las personas extranjeras en España y su inserción social. En ella se señalaba que los extranjeros que deseen poseer este derecho, “deberán gestionar una aprobación de residencia por reagrupación familiar en beneficio de los integrantes de su familia”, para lo cual tuvieron que aportar pruebas de que tenían hospedaje adecuado y las condiciones de subsistencia suficientes para atender los requerimientos de su familia cuando se reagrupe.

#### **b) El precio de la vivienda**

El crecimiento constante de los precios por metro cuadrado de la vivienda en España en el periodo de análisis se convierte en otro elemento para la presión a comprar la vivienda por parte de la comunidad ecuatoriana en España. A esto hay que agregar el crecimiento extraordinario de la oferta de viviendas en el boom de la construcción.

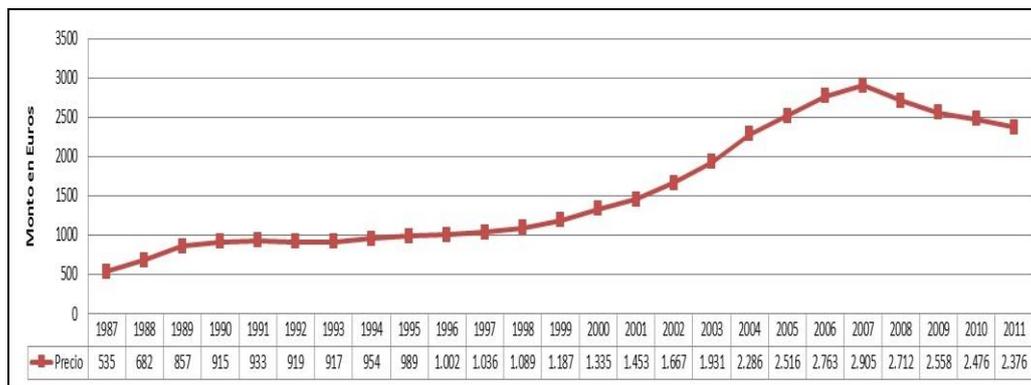
Tal es así, que, entre 1987 y 1997 el precio de la vivienda en España creció un 94%, mientras que entre 1997 y 2007 el aumento fue del 167% lo que puso de manifiesto la existencia de una burbuja inmobiliaria.

Como se puede observar en el gráfico 8, el coste de la vivienda por metro cuadrado aceleró su crecimiento desde 1999, llegando a máximos en 2008. Desde finales de ese año y hasta principios de 2013, los precios se redujeron en torno a un 30-45 % . y en algunos casos hasta el 70%.

Este aumento de la actividad constructora está vinculado a la denominada Ley del Suelo, que regulariza los derechos y obligaciones de los dueños de terrenos en España para edificar y establecer su costo. Por ello, es necesario resaltar las exposiciones de las motivaciones que constan en las reformas producidas y exponer el impacto que tales disposiciones tuvieron en el incremento del costo de la vivienda.

La Ley 7/1997, de medidas liberalizadoras en materia de suelo y de Colegios Profesionales, y la Ley 6/1998, trataban de incrementar la oferta de suelo con el objetivo de reducir el precio de los solares disponibles. La reforma de la legislación urbanística estaba también orientada a simplificar el ordenamiento y a acortar los plazos vigentes, a fin de aumentar la oferta y abrir la puerta al acceso a la vivienda.

Gráfico 8: Evolución del precio de la vivienda en euros por metro cuadrado



Fuente: Elaboración a partir de los datos de la Sociedad de Tasación

En la misma línea, la Ley 10/2003, sobre medidas urgentes de liberalización en el sector inmobiliario, pretendía eliminar rigideces del mercado de vivienda, para hacer frente al fuerte incremento de la demanda y al aumento del precio del suelo. Finalmente, la Ley 8/2007, que sustituye a la Ley 6/1998 de Régimen del Suelo y Valoraciones, clasifica urbanísticamente el suelo, fundamentando dos situaciones básicas del suelo rural y urbanizado (art.12), facilitando las nuevas promociones inmobiliarias.

A pesar de todas estas medidas liberalizadoras, los precios de la vivienda mantuvieron un incremento sostenido; en consecuencia, la falta de suelo urbanizable provocó una obsesión por aumentar la superficie de suelo calificado, bajo la pretensión de que ello conduciría a un descenso del costo del suelo y de la vivienda.

Por otra parte, los 5.5 millones de viviendas iniciadas en el periodo 1998-2006 durante el auge inmobiliario, denotan que no hubo limitaciones significativas a la elaboración de nuevas casas desde la oferta de suelo.

En definitiva, las mencionadas circunstancias impulsaron, pues, el crecimiento del sector, pero no condujeron precisamente a un desarrollo equilibrado de la economía ni tampoco facilitaron un uso racional del territorio.

### c) Promociones y otorgamiento crediticio

La compra de vivienda en propiedad era atractiva frente la estrechez del mercado de alquiler en España. Los precios elevados de alquiler estimularon la adquisición de la vivienda mediante préstamos hipotecarios, con cuotas de amortización semejantes al hipotético alquiler. La agresividad promocional mediante los distintos canales de comercialización y el slogan de resonancia “No pague arriendo, adquiera su piso, vuélvase propietario”, de la que se hicieron eco los compatriotas ecuatorianos, constituyó el detonante que llevó a muchos inmigrantes ecuatorianos a tomar la decisión

de adquirir la vivienda, ya que en la mayoría los créditos se vinculaban como garante entre los mismos miembros de la comunidad ecuatoriana.

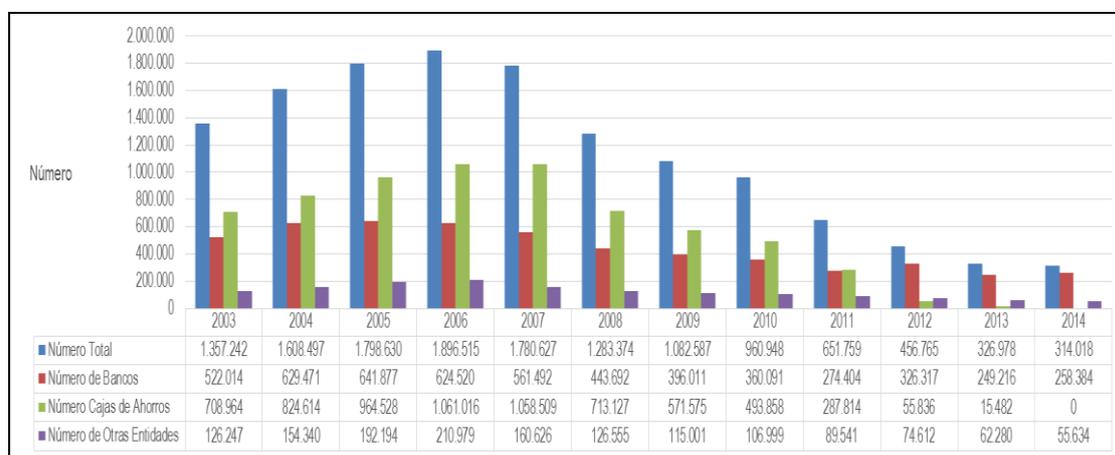
De esta situación se aprovecharon las inmobiliarias, financieras, bancos y cajas, que incluso llegaron a utilizar a los conocidos de los inmigrantes para el famoso enganche y promoción de las ofertas de crédito fácil. En definitiva, la relación de confianza fue el elemento clave que hizo que los consumidores aceptaran el producto de préstamos hipotecarios, sin comprender lo que firmaban, aún más, sin reflexionar o asesorarse sobre ello.

Los préstamos hipotecarios entre los años 2003 y 2007, representados en el gráfico 9, reflejan que el aumento es muy relevante, así como su disminución en los periodos posteriores hasta llegar al año 2014.

La desaceleración en la demanda de vivienda por parte de los hogares como respuesta al colapso en la liquidez internacional, el endurecimiento de las condiciones de financiación y la caída en la confianza, provocó una parálisis en la iniciación de viviendas y en la construcción residencial, así como un cambio en el comportamiento de sus precios, a partir del segundo trimestre de 2008.

Por lo expuesto, durante los años de euforia financiera el incremento del crédito tuvo su exponente más destacado en la actividad hipotecaria. Se debe tener en cuenta que los pisos se compran y se construyen a crédito y previamente también el terreno se compra a crédito. Si los promotores no venden, no podrán pagar el préstamo; y, si las personas con hipotecas no poseen ingresos suficientes, no podrán cumplir con el pago de la hipoteca.

Gráfico 9: Evolución de las hipotecas constituidas sobre el total de fincas por entidades que conceden el préstamo. 2003-2014



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INE.

En este marco de análisis, se destacan las palabras de Rodríguez y Ayala (2010: 237), que sobre inmigración y mercado financiero dicen:

“La experiencia española en este ámbito resulta singular por diversas razones. El crecimiento de los flujos de población inmigrante ha supuesto para las entidades de crédito una ampliación de los márgenes de negocio, que muy difícilmente hubiera dado en similar magnitud con el mantenimiento en el largo plazo del comportamiento demográfico de la sociedad española. La población inmigrante es más joven, y hasta la entrada en la crisis con alto porcentaje de ocupación. Muchos inmigrantes han intentado satisfacer sus necesidades de viviendas gracias a la expansión del sector inmobiliario hacia los individuos con menos rentas y mayor riesgo (...).”

En definitiva, este crecimiento de la demanda revela una vertiginosa asimilación de las pautas de conducta de los hogares y la estrechez del mercado del alquiler español, con precios elevados para la capacidad adquisitiva de los hogares con rentas bajas, e incentivo al acceso por parte de los inmigrantes a la vivienda en propiedad. Además, los tipos de interés reales bajos alentaban el endeudamiento. En el caso del colectivo ecuatoriano el proceso de otorgamiento de crédito tuvo diferentes matices, que hemos podido extraer de la información recogida, presentada de forma más profusa en el capítulo siguiente.

En primer lugar, la difusión de la facilidad de obtener crédito, utilizando personas para el enganche mediante el pago de comisiones, entrega de folletos sin la completa información (transparencia), promociones directas por las instituciones crediticias y por medio de las inmobiliarias. Con esta publicidad se difundieron ideas equivocadas al consumidor sobre los productos hipotecarios y esa percepción errada no fue corregida a posteriori por las entidades (Cava, 2015). En segundo lugar, esta estrategia bancaria de persuasión personal, y no de publicidad informativa, iba dirigida hacia personas que no disponían de conocimientos financieros suficientes y que, por tanto, eran especialmente vulnerables a esta práctica agresiva directa. En tercer lugar, según consta en algunas de las escrituras notariales que se han podido analizar, los préstamos hipotecarios fueron otorgados a personas que estaban en situación de residencia temporal en España, otorgándosele el crédito con la tarjeta de empleo y residencia próxima a caducar o pendiente de renovación; y en otros casos, estando en situación regular, simplemente gozaban de tarjetas de residencia temporal.

En definitiva, las campañas promocionales de créditos supusieron una vía de acceso rápida para la obtención de los créditos hipotecarios, donde lo que se primó fue la disponibilidad de la renta para el pago de cuotas. De hecho, el incremento de inmigrantes en los años de bonanza económica fomentó el aumento de la demanda de la vivienda.

#### **d) Renta disponible**

Dentro de esta perspectiva de análisis, cabe apreciar la correlación existente entre la renta disponible y la compra de vivienda, para comprender el impacto que puede provocar el cumplimiento de las cuotas de financiamiento del crédito hipotecario sobre el presupuesto familiar y cómo su inadecuación puede suponer una carga onerosa y difícil administrar.

Entre los años 1986-2005, el peso de la carga financiera hipotecaria (la cuota de pago), pasó del 35% de la renta disponible de 1986 al 52% en el año 1997 y en 2005 se ubicó en el 105% (Fernández, 2006) estando endeudada una cuarta parte de la población a más de 15 años; lo que representó un ritmo de endeudamiento superior en estos años en tres o cuatro veces al crecimiento del PIB.

La demanda de vivienda refleja también una estrecha relación entre la evolución del costo de la vivienda y la de los ingresos disponibles de los hogares (Ayuso et al., 2003); no obstante, el aumento de los precios de la vivienda estuvo muy por encima del crecimiento de la renta disponible.

Constituye, pues, elemento esencial la renta para llevar a cabo la compra de la vivienda, aun cuando supusiera un esfuerzo desproporcionado para el nivel de ingresos de muchos inmigrantes ante el alto costo de la vivienda. Pero también es importante señalar que a pesar del costo para muchos inmigrantes, se planteaba la mejor inversión de sus vidas, pues al contar en ese momento con un trabajo estable, podían hacer frente a las cuotas de la hipoteca, reagrupar a su familia y beneficiarse de unas expectativas alcistas del inmueble adquirido

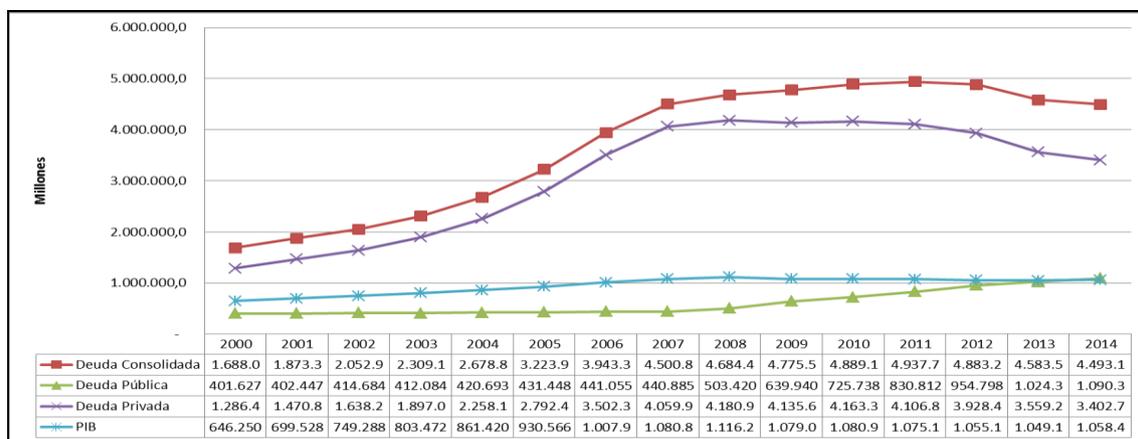
### 3.4. Impacto de la crisis hipotecaria en España

Al acceso a la financiación bancaria en España, desde 1997, han confluído una serie de factores que facilitaron un fuerte flujo de financiación, como es el exceso de liquidez internacional, la liberalización financiera, la sofisticación de los instrumentos de crédito o las expectativas de tipos de interés relativamente bajos y estables desde la consolidación del euro; todos ellos constituyen elementos que favorecieron un incremento desproporcionado de la actividad crediticia.

La euforia crediticia de los años previos a la crisis generó una serie de desequilibrios, tales como:

- Un fácil acceso de la banca española a la financiación en los mercados internacionales que favoreció intereses anormalmente bajos.
- Un acelerado y excesivo endeudamiento de la economía, en especial de las empresas y las familias, que condiciona un volumen de crédito bancario desproporcionado.
- La alta concentración del riesgo crediticio de cajas y bancos en las operaciones ligadas al sector de la construcción y promoción inmobiliaria.
- EL sobredimensionamiento del sistema financiero, que se manifiesta en un exceso de capacidad instalada en términos de oficinas y empleo.
- Un crecimiento del PIB inferior al acelerado endeudamiento interno y externo, como se puede apreciar en el gráfico 10.

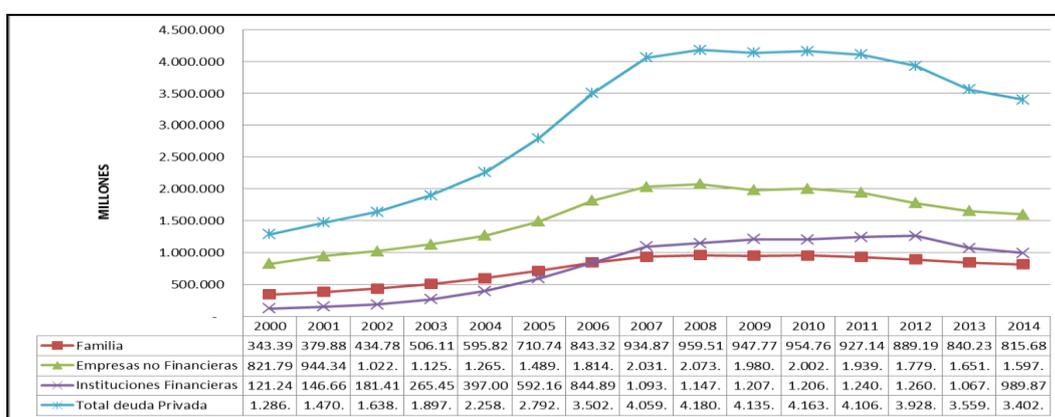
Gráfico 10: Deuda de la economía española y PIB 2000-2014



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Banco de España. (Macrodatos. 2016)

El sobreendeudamiento de la economía ha tenido consecuencias tanto en el desencadenamiento como en el ajuste de la crisis. En este sentido, conviene distinguir dos fases: antes de 2007, en el que el sector privado dispara sus niveles de endeudamiento hasta niveles próximos al 400% del PIB, y, después de 2007, en el que el sector privado ajusta parcialmente sus niveles de deuda, mientras que el sector público incurre en déficits persistentes. Ahora bien, el endeudamiento de las familias, como se expresa en el gráfico 11, no es tan significativo como el de las empresas no financieras e instituciones financieras.

Gráfico 11: Evolución de la Deuda de la economía española 2000-2014



Fuente: Elaboración a partir de datos de Banco de España- (Macrodatos.2016)

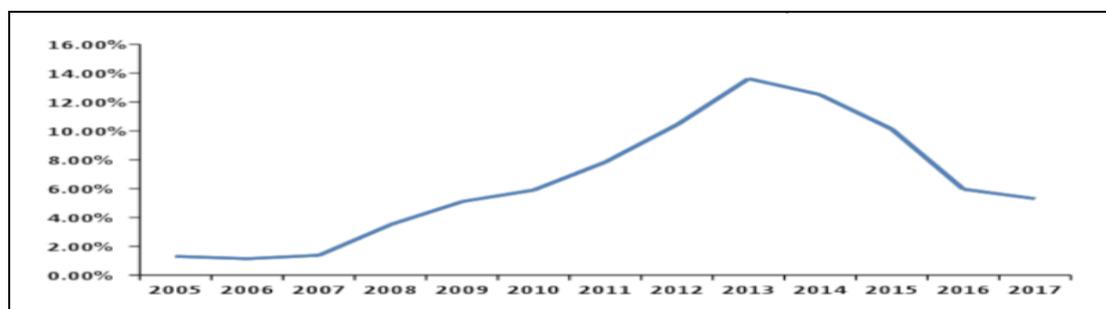
Por lo expuesto, el crecimiento del endeudamiento era notablemente insostenible, lo que ocasionó su estallido hacia 2007-2008. A partir de ese instante, se incurre en un círculo vicioso de morosidad, caída de la actividad real, sobre todo en el sector de la construcción, pérdida de empleo, quiebra de entidades bancarias, caídas en el PIB y el consumo y cierre de empresas, que alimentan de nuevo una mayor morosidad.

Es apreciable que en año 2005 se produce una elevación en la morosidad de los préstamos hipotecarios en los Estados Unidos, llamados *subprime* por tener un tipo de interés mayor que reflejaba su alto riesgo y su conocido difícil pago. Fue el primer indicio del cambio brusco de expectativas que se produciría dos años más tarde y que se difundiría a nivel internacional.

En España se partía de niveles de morosidad inferiores al 2% hasta 2007, momento en el que inicia una persistente subida hasta alcanzar máximos del 13,62 en 2013, tal como se aprecia en el gráfico 12.

El incremento de los préstamos morosos fue en gran medida producto de la concentración del riesgo en el sector de la promoción de viviendas, de la construcción y en préstamos hipotecarios con poca capacidad de pago (Mercado, 2012).

Gráfico 12: Evolución de la tasa de morosidad bancaria en España 2005-2017



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE y BCE

El desplome de la actividad de la construcción tuvo gran alcance tanto a nivel social como económico (Furlanetto y Robstad, 2017). Dicho sector se había convertido en el motor de la actividad productiva en España. Sin embargo, su vigor respondía a una serie de desequilibrios financieros y económicos creados por la burbuja especulativa financiera.

Pero además de ser notable el crecimiento de la tasa de morosidad de los bancos a medida que avanzaba la crisis, lo más importante es analizar cuáles son las causas de dicho aumento. El principal responsable del crecimiento de la tasa de morosidad es, sin duda, la insolvencia de la actividad inmobiliaria llevada a cabo por los bancos y cajas.

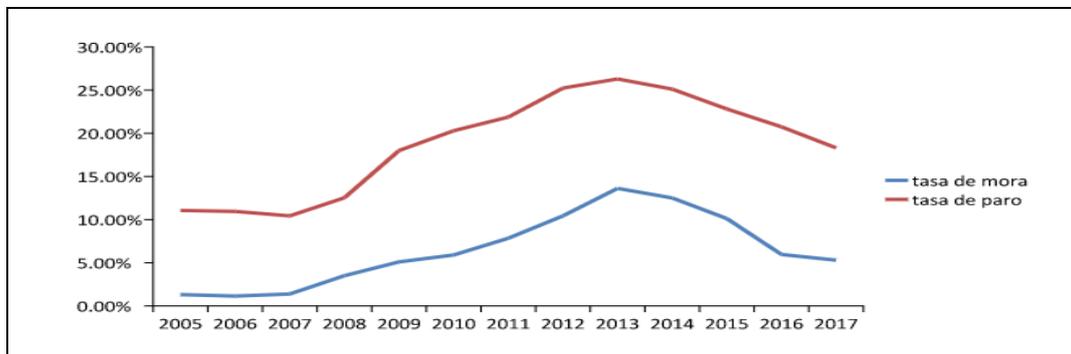
Los impagos de los créditos a promotores y constructores hicieron que el capital y las reservas de los bancos y cajas se redujeran a mínimos por el deterioro del valor del activo. Esto generó una pérdida de confianza y una retirada de depósitos, que acentuaron aún más los problemas de la banca.

A ello se suma, el colapso de la financiación exterior y del sector público, amenazados por la falta de solvencia bancaria. Como consecuencia de ello, las entidades bancarias acumularon una extraordinaria cartera de préstamos dudosos y de inmuebles cuyo valor en el mercado se reducía aceleradamente.

Bajo este escenario, creció intensamente el desempleo, multiplicando los problemas para devolver los créditos hipotecarios. La dificultad es mayor aún entre muchos extranjeros ya que, a falta de contratos de trabajo, quedaron de forma irregular por la dificultad de renovación de su permiso de residencia por trabajo. En

consecuencia, se aprecia en el gráfico 13, una clara correlación entre la tasa de morosidad bancaria y la tasa de paro en España.

Gráfico 13: Evolución de la tasa morosidad y tasa paro en España 2005-2017



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE y Banco de España

Por lo expuesto, la correlación entre la tendencia de la tasa mora y la tasa paro evidencia que ante la falta de trabajo es muy difícil cumplir las obligaciones contraídas peor si los créditos fueron mal evaluados.

Durante el periodo de bonanza económica entre 1998 al 2007, no fue inusual para un número significativo de prestatarios, dedicar casi dos tercios de sus ganancias mensuales al pago de su hipoteca, para mantenerlas con un préstamo a valor superior al 100% de la vivienda o que se le concediera una hipoteca a pesar de tener una situación laboral inestable (Díaz-Serrano y Raya, 2014).

Durante el año 2010, en plena crisis, se produjo el mayor número de fusiones y absorciones de cajas de ahorros de toda la historia de España, con la finalidad de evitar la quiebra de algunas entidades, lo que supuso costo económico considerable. Las estrategias de concentración mediante fusiones y adquisiciones, han tenido efecto pernicioso desde el punto de vista social, tanto por la pérdida de empleo como por la disminución de la competencia de las entidades crediticias involucradas en el proceso (Sanchis, 2013).

A fin de detener el círculo vicioso en el que se encontraba la economía española, se llevó a cabo un programa de saneamiento del sistema bancario, detallado en el Memorándum de Entendimiento (2012), con el apoyo de una línea de crédito de 100.000 millones de euros, lo que se conoce como el “rescate bancario”

Entre las condiciones del rescate se incluía el dotar de mayores recursos al Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB), dependiente del Ministerio de Economía y creado al amparo del RDL 9/2009, a fin de robustecer los fondos propios de

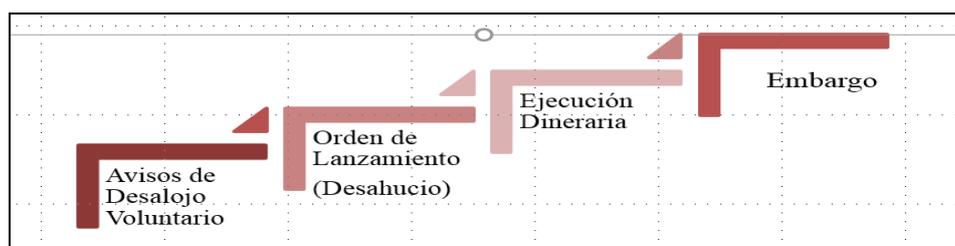
las instituciones financieras y gestionar cumplidamente los procesos de reestructuración financiera de España. El patrimonio del FROB fue de 9.000 millones euros por medio de la aportación gubernamental de 6.750 millones de euros en efectivo y 2.250 millones de euros contribuidos en efectivo y títulos de deuda pública por parte de los Fondos de Garantía de Depósitos (BOE-A-2011-16173). Asimismo, se exigía la creación de un “banco malo”, la Sociedad de Gestión de Activos (SAREB), encargado de adquirir activos dudosos de los bancos a fin de sanear sus balances.

En definitiva, la dudosa solidez de las instituciones bancarias, asegurada teóricamente por la exigencia en regulación sobre solvencia, ha puesto en evidencia debilidades estructurales que han sido enmascaradas en el dilatado periodo de crecimiento de más de una década (Navarro et al., 2010). En tanto que la morosidad, junto con la falta de financiación, fueron dos causas principales del cierre de las empresas en España y lo más pernicioso ha sido el alto índice de desempleo que provocó la crisis.

Por su parte, es indiscutible que, entre los impactos sociales de la crisis, el de mayor relevancia ha sido el de los desahucios. El desahucio (lanzamiento) es la parte final del proceso de ejecución hipotecaria (ver gráfico 14) y por ende es donde se visibiliza la vertiente más social de un problema económico.

El desalojo, que se lleva a cabo tras un procedimiento judicial, se ejecuta a través de un mandato del Juez y tiene como principal objetivo desalojar de la vivienda a deudores del crédito, de conformidad a lo dispuesto en art. 681 de la Ley 1/2000, del 7 de enero. Cuando se trata del lanzamiento judicial como consecuencia de su ejecución hipotecaria (judicial o extrajudicial), las ayudas se conceden o no en función del umbral de exclusión: cuando el deudor que ha dado en pago su vivienda se halla en umbral de la exclusión, se aplica el Código de Buenas Prácticas (CBP) (Núñez, 2014).

Gráfico 14: Proceso de Ejecución hipotecaria



Las cifras de los desahucios que se han ido ofreciendo por parte del Consejo General del Poder Judicial a partir de 2012. Hasta entonces, las estadísticas provenían

de los Servicios Comunes de Actos de Comunicación y Ejecución, y sólo se registraban los lanzamientos realizados por los servicios comunes de informes y embargos y no los realizados directamente por los juzgados en las localidades.

En el Informe de la Relatora Especial Raquel Rolnik (2012) en la Asamblea General de la Naciones Unidas A/67/286 del 10 de agosto “sobre una vivienda adecuada” expresó, que en España se habían ejecutado más de 350.000 hipotecas desde 2007, y en tanto que en el año 2011 hubieron cerca de 212 ejecuciones y 159 desalojos al día, y que la crisis afectaba desmedidamente a los más vulnerables, que fueron los últimos en ingresar en los mercados hipotecarios y los primeros en sufrir las secuelas de las crisis en razón de su poca capacidad de pago. En este informe se indica que el 70% de los impagos registrados en España se relacionan con la crisis del empleo y que el 35% de las propiedades ejecutadas pertenecen a migrantes.

En tanto que, según datos de la Plataforma de Afectados por las Hipotecas (PAH 2018), entre el 2008 y 2011, se realizaron aproximadamente 400.000 desalojos en España. Por otro lado, según cifras del Banco de España, entre el 2012-2015 se habrían ejecutado unas 177.900 entregas de viviendas y según la PAH, los cuatro años anteriores se ejecutaron 244.00 desalojos.

Para el año 2017, las ejecuciones hipotecarias sobre la vivienda habitual cayeron en un 49.24% respecto al año anterior, hasta un total de 15.666 al cuarto trimestre del 2018 (ejecuciones iniciadas e inscritas), con una variación anual del 23.4%, según los datos del INE (2018), por lo que se trata del tercer año consecutivo de disminución. Debido a esta situación, por un lado, existen familias enteras en la calle sin una alternativa habitacional y, por otro lado, existen entidades crediticias que acumulan viviendas desocupadas que se desvalorizan diariamente en búsqueda de compradores y fondos buitres. De la investigación realizada no se ha podido corroborar la cifra real de desahucios<sup>8</sup>.

A todo esto, se han generado en España movimientos anti-desahucios, los cuales han canalizado las denuncias y defensa de la vulneración del derecho a la vivienda, lo que ha permitido la paralización de los desalojos y el apoyo a los afectados. Este

---

<sup>8</sup> Es de indicar que se puede suponer que la mayoría de los desahucios no quedan recogidos en las estadísticas ya que la vergüenza que sienten las familias, sobre todo cuando tienen hijos pequeños, hace que se "auto desalojen" para no pasar por la violencia de una intervención policial, además, no es de interés de las entidades financieras la elaboración de estadísticas.

movimiento, se ha encajado en un marco de innovación social, sustentándose en que con el desahucio se transgreden sistemáticamente los derechos sociales y económicos de los deudores y se atenta contra la dignidad de las personas. Además, los afectados forman parte habitualmente de la población vulnerable, que contrató de buena fe, que ha perdido su trabajo, que no recibe ayuda, y que se ve imposibilitada para hacer frente a las cuotas mensuales de un préstamo hipotecario, teniendo que sufrir, por tanto, las consecuencias que supone todo procedimiento judicial.

A su vez, la inclusión de las personas desahuciadas en los registros de morosos produce su exclusión financiera, surgiendo así el desarraigo y el riesgo de la falta de integración social. En consecuencia, si la banca acreedora condona parte de su crédito y recibe los bienes en dación en pago, para entregarlos en alquiler social, tendría que seguir conservando la relación de clientela y continuar con su negocio el ex cliente del banco.

Por otra parte, el derecho a la vivienda enlaza directamente con la definición del Estado Social y Democrático de Derecho, según el art. 1.1. de la Constitución Española. Por lo que, la defensa de la vivienda, como el resto de los derechos, debe gozar de la garantía que supone el derecho a la tutela judicial efectiva, que también reconoce la Constitución (art.24), sin que el mencionado derecho pueda ser limitado de forma desproporcionada.

Es preciso abordar entonces, el derecho a la vivienda de acuerdo con los textos internacionales desde la Carta Social Europea o el Convenio Europeo de Derechos Humanos hasta el propio Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (PIDESC).

El Art. 11 de la parte I del Pacto Internacional de Derechos Económicos y Sociales, establece que, los estados reconocen el derecho de toda persona a un nivel de vida adecuado para sí y su familia, incluso alimentación, vestido y vivienda adecuados, y a una mejora continua de las condiciones de existencia. El mencionado Pacto plantea, además, que no se puedan realizar desalojos forzosos sin que exista alternativa habitacional, tal como lo contempla el Comité de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (E/1998/22 en su Anexo IV Observación General No.7 de 1997), cosa que se viene incumpliendo con los desahucios llevados a cabo.

Además, según el Capítulo I de la Ley 1/2000 de 7 de enero de ejecuciones dinerarias, que reglamenta las ejecuciones hipotecarias, el consumidor tiene muy

restringida las posibilidades de oposición frente a la ejecución, y por ende, mucha dificultad para la suspensión provisional de la ejecución forzosa.

En definitiva, entre las consecuencias relevantes de la crisis sobre el colectivo ecuatoriano en España, el desempleo y la pérdida de vivienda están íntimamente relacionadas; la falta de trabajo y la residencia temporal, imposibilita a las familias afrontar el pago de las cuotas por los préstamos hipotecarios, que una vez transcurrido su prestación por desempleo de 24 meses, tiempo máximo legal para percibir subsidio y renta de reinserción, le plantea la disyuntiva de pagar la cuota de la hipoteca o su supervivencia. Así, la legislación española que protege y regula el derecho a la vivienda, se ha mostrado deficiente para garantizar unas condiciones mínimas.

En definitiva, la inmigración de los ecuatorianos desde 1999 a España fue impulsada por la profundización de la crisis económica en Ecuador, coincidiendo con el auge inmobiliario, la bonanza económica de España y la demanda de fuerza laboral. Con el propósito de la reagrupación familiar (Ley Orgánica 4/2000), el colectivo de inmigrantes ecuatorianos en España, también se avocó a la contratación de préstamos hipotecarios para la compra de vivienda que con la euforia se desarrolló en los años previos a la crisis. Analizaremos en el siguiente capítulo las características de estos créditos.

## **CAPÍTULO 4.**

# **ANÁLISIS DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS A ECUATORIANOS EN ESPAÑA: DETECCIÓN DE CLÁUSULAS ABUSIVAS Y PRÁCTICAS PREDATORIAS**

Una vez analizados diferentes planteamientos sobre la ética, la responsabilidad social y las buenas prácticas bancarias, así como identificados los elementos abusivos y depredadores tras enmarcarlos en el entorno crediticio de euforia y crisis, en el presente capítulo se pasa a identificar los principales factores y circunstancias en los cuales se han visto inmersos los clientes hipotecarios, en particular la población objeto de estudio. Sobre la base de una encuesta realizada al colectivo de inmigrantes ecuatorianos en España y del análisis de sus contratos hipotecarios, se realizará un estudio de las características de los préstamos hipotecarios concedidos por entidades crediticias en España. Este estudio nos permitirá detectar cláusulas depredadoras y abusivas en los contratos hipotecarios, se identificará su relevancia, sus causas y consecuencias.

Además, aunque no se pretende hacer de este trabajo de investigación un tratado de análisis jurídico, sí se resaltarán las normas que engloban las cláusulas contractuales del crédito hipotecario en la etapa de análisis (1999-2007) que es el periodo previo al estallido de la crisis financiera en España, para discutir si efectivamente, el contrato como tal es el pacto financiero que respalda el acto de negociación, bajo el principio de la buena fe y la normativa pertinente, que se obligan a cumplir las partes.

A partir de este análisis, se pasará al Capítulo V, en el que se presenta un modelo econométrico que explica el comportamiento de las variables que favorecieron la proliferación de créditos fallidos en la población analizada. Todo esto con la perspectiva de que este trabajo de investigación sirva para evidenciar fallos y sustentar la necesidad de una banca diferente a la convencional o tradicional: una banca basada en criterios éticos al hacer negocios, para lograr un crecimiento estable y responsable que fomente el bienestar de la sociedad.

#### 4.1. Presentación de la base de datos

El trabajo empírico contenido en esta tesis doctoral se ha realizado a partir de la información obtenida de una muestra del colectivo de inmigrantes ecuatorianos que participaron en el Programa de Asistencia de Asesoría Jurídica Hipotecaria para ecuatorianos afectados por las Hipotecas, desarrollado por los consulados y la Embajada de Ecuador en España.

Para la delimitación de la población objeto de estudio, se sigue la definición de “inmigrante” seguida por el Instituto Nacional de Estadística -INE- (2007) quien lo asimila al concepto de “extranjero”: personas residentes en España que nacieron fuera de España, que tuvieran 16 años o más y que están al menos un año viviendo en España o tienen propósito de hacerlo.

Según este planteamiento, la población objeto de estudio son los ciudadanos ecuatorianos residentes en España (que pueden haber adquirido también la nacionalidad española) que han contratado un crédito hipotecario en este país durante el periodo comprendido entre los años 1999 y 2007. El periodo de tiempo elegido se corresponde con el de mayor intensidad de flujo migratorio desde Ecuador a España, que se ve frenado drásticamente en 2008 como consecuencia del estallido de la crisis financiera.

La muestra de 354 casos (contratos hipotecarios) de un universo aproximado de 30.000 posibles ecuatorianos involucrados en las contrataciones hipotecarias, supera el tamaño mínimo exigible para un muestreo aleatorio simple<sup>9</sup>. Hay que indicar, no obstante, que el número de ecuatorianos implicados en la actividad hipotecaria, según estiman varias asociaciones, se encontraría entre 8 a 15 mil, pero cuando se toman los datos de las estadísticas del INE, considerando que la población ecuatoriana es la tercera con mayor presencia migratoria entre el 2004 y 2005, tal y como se vio en el apartado 3.1 y considerando que los créditos se otorgaron a 6 de cada 10 cabezas de familia, esto representaría una cifra cercana a 30.000 ecuatorianos que recibieron créditos hipotecarios, dato que no ha sido posible confirmar pues, en gran parte de los casos, se otorgaron créditos a inmigrantes con visa de trabajo, no residentes, ni empadronados, o créditos cruzados (avalistas-garantes empadronados en la misma ciudad) entre los mismos ecuatorianos (familiares, amigos).

---

<sup>9</sup> Si se considera el tamaño de una muestra, para un muestreo aleatorio simple, con una población (N) de 30.000 individuos, un error muestral (e) del 6%, un nivel de confianza (K) del 95% y en el caso de que p = q = 50%, el tamaño de la muestra, según las tablas es de 264.  

$$n = \frac{(K^2 * N * p * q)}{(e^2 (N-1) + K^2 pq)}$$

Al 19 de enero del 2018, el embajador de Ecuador en España, entrevistado por *Ecuador en Vivo* (2018), mencionó que se habían resuelto 5,000 casos, mediante la asistencia legal. Además, al responder a información proveniente de un servicio gratuito de la Embajada de Ecuador en España para los ciudadanos ecuatorianos y reflejar las condiciones socioeconómicas de los usuarios del servicio, todos ellos inmigrantes ecuatorianos en España con dificultades para hacer frente a las obligaciones hipotecarias contraídas en España, se entiende que la base de datos es representativa del universo poblacional y por tanto, que los resultados que se obtengan serían generalizables, toda vez que lo que se analizan son los contratos hipotecarios.

En el proceso de recogida y procesamiento de la información se siguieron las siguientes fases:

### **Fase 1. Elaboración del protocolo y del instrumento de recolección de datos**

La recopilación de la información de fuentes primarias se llevó a cabo entre los meses de agosto de 2014 a mayo de 2015, mediante entrevistas al colectivo ecuatoriano que presentaba dificultades para el pago de sus préstamos y otros que necesitaban asesoría hipotecaria, y que por tal motivo se acercaban a los consulados ecuatorianos en España: Madrid, Valencia, Murcia, Palma de Mallorca, Barcelona y Alicante

### **Fase 2. Recolección de datos**

Se obtuvieron 374 expedientes y se diseñó una matriz de operacionalización para el levantamiento de información de cláusulas contractuales de los contratos de compraventa y escrituras hipotecarias, para así capturar la información del posterior análisis. Los *default* (fallidos) o éxitos de los casos se obtuvieron mediante seguimiento a los involucrados en el análisis y otros que ya habían tenido resultados a la fecha de recopilación de la información.

### **Fase 3. Tabulación y análisis de la información**

Procedimiento 1.- De la depuración de los 374 casos de levantamiento de información, se estableció que existían 15 casos de prestatarios que tuvieron dos o tres préstamos sobre la misma garantía hipotecaria (la vivienda), cuyos montos se ubican en un rango mínimo de 8.116 y un máximo de 30.600 euros. Estos casos se presentan porque el prestatario no pudo pagar las cuotas y le otorgaron préstamos adicionales para pagar su hipoteca, o para otros pagos.

Procedimiento 2.- En la segunda depuración de la base de datos de los 374 casos, se consideraron 5 casos cuyo valor de préstamo frente al valor de la compra-

venta denotaron ser valores ínfimos cuyos rangos se ubicaron entre 12.000.00 y 17.000 euros y el valor de la compraventa se situó entre 54.000.00 y 256.500.00 euros, lo que reflejaba que los préstamos no fueron para cubrir mayormente la totalidad de la adquisición de la vivienda.

Como resultado de la depuración de la información se analizaron 354 casos cuyos prestatarios tenían un solo préstamo originario para cubrir la compra de la vivienda, y cuya distribución se presenta en la tabla siguiente.

Tabla 5: Distribución de la muestra por provincias

Localidades	Cantidad de créditos	Participación
Alicante	7	2%
Barcelona	133	38%
Madrid	51	14%
Murcia	86	24%
Palma de Mallorca	27	8%
Valencia	50	14%
Total	354	100%

La información recopilada fue tabulada y depurada con los programas estadísticos Microsoft Excel y SPSS 19.9 para Windows. La base de datos, en principio se planteó efectivamente sobre 374 expedientes (casos) pero, debido a que en ella se incluían clientes con préstamos posteriores al primero (para la adquisición de la vivienda) o con menor valor sobre la misma garantía (vivienda) que podían distorsionar el análisis, fueron excluidos 20 de ellos, quedando 354 casos.

Vale la pena aclarar que los préstamos posteriores eran para cubrir anteriores deudas, provocadas porque no podían hacer frente al el préstamo. Los prestamos posteriores al principal del mismo cliente sobre la misma garantía, distorsionaban la ratio préstamo-valor, relación entre el importe del préstamo y el valor de tasación del inmueble (LTV o *loan to value*).

En algunas ocasiones, la fijación de criterios al respecto responde a políticas comerciales o a la aplicación de políticas permisivas a un LTV alto, que podrían incrementar significativamente el importe de las pérdidas esperadas en una cartera hipotecaria. Este riesgo es palpable entre los préstamos que tuvieron un LTV superior al 80%, tal y como resalta la *Memoria de Supervisión Bancaria en España* de 2003 (Banco de España, 2004).

Los montos de préstamos analizados van de un mínimo de 48,000.00 euros a un máximo de 474,000.00 euros, concentrándose en el 28% en el rango de 151,000.00 y 200,000.00 euros. A continuación en la tabla 6 se presenta la distribución de los montos de préstamos.

Tabla 6: Montos de préstamos por rango en Euros

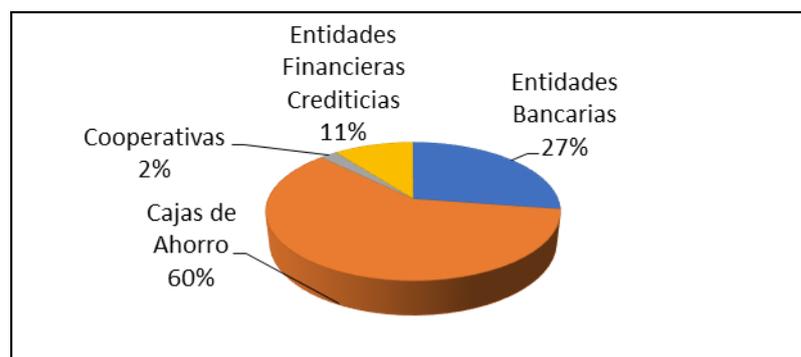
<b>Monto de Préstamos</b>	<b>No. Préstamos</b>	<b>%</b>
Menor = 100,000	33	9,32%
Entre 101,000y 150,000 Euros	90	25,42%
Entre 151,000 y 200,000 Euros	102	28,81%
Entre 201,000 y 250,000 Euros	77	21,75%
Entre 251,000 y 300,000 Euros	46	12,99%
Mayor e igual 301,000 Euros	6	1,69%
<b>TOTAL</b>	<b>354</b>	<b>100,00%</b>

#### **4.2. Características generales de los créditos concedidos a los ecuatorianos afectados por la crisis de las Hipotecas.**

Como se acaba de indicar, para el estudio, se analizaron 354 casos de ecuatorianos que han contratado con las diferentes entidades financieras en España, de los cuales se conoció que a un 80% de los casos no se le facilitó toda la información posible en el instante de la contratación del préstamo hipotecario ni incluso en el momento de firmar el contrato en la notaría e inscripción, y en gran parte, no se le entregaron las respectivas copias completas de los contratos.

Con respecto a la concentración por entidades de crédito, el Gráfico 15 evidencia que la mayor parte fueron otorgados por cajas de ahorro, seguidas de los bancos comerciales, en menor medida por los establecimientos financieros de crédito, como Credifimo S.A. y una mínima proporción por cooperativas de crédito. Esta distribución del crédito hipotecario por tipo de entidades denota el descontrol en el otorgamiento de crédito por parte de las cajas de ahorro, sin duda un reflejo de su agresiva política de activo, muy centrada en la actividad hipotecaria que con la crisis financiera pondría en serias dificultades a la mayor parte de las entidades del sector, y que desencadenó una avalancha de fusiones especialmente entre los años 2008-2010.

Gráfico 15: Concentración por entidades de crédito de los préstamos objeto de estudio



Los créditos, como se presenta en la tabla 7, fueron otorgados mayoritariamente a ecuatorianos con contratos de trabajo temporales, y sólo el 30% se concedió a aquellos que tenían contratos indefinidos o permanentes.

Tabla 7: Tipo de contratos de trabajo al adquirir el crédito (Arraigo)

Descripción	Número	Porcentaje (%)
Indefinido	106	30%
Temporal	243	70%
<b>Total</b>	<b>349</b>	<b>100%</b>

Los plazos de los contratos de créditos, como se presenta en la tabla 8, se encuentran entre los 20 y 46 años, con un promedio de 33 años, lo que refleja que la población al endeudarse se pasaría gran parte de su vida laboral pagando la hipoteca. Se evidencia, por tanto, la práctica habitual de las entidades en la excesiva oferta de plazos de amortización, toda vez que a mayor plazo las cuotas son más bajas y la deuda se vuelve más onerosa, Todo esto con el propósito de volver atractivas las cuotas fijadas (bajas), denotando anclaje del activo.

Tabla 8: Plazo de contrato de crédito

Plazo de los contratos de créditos		Plazo de los contratos de créditos		
Indicadores	Años Plazo	Rango Años	Número	Porcentaje
Máxima Años	46	1.-20	3	1%
Mínima Años	20	21-30	188	53%
Promedio Años	33	31-40	163	46%
		<b>Total</b>	<b>354</b>	<b>100%</b>

Los pisos adquiridos por los ecuatorianos, como se observa en la tabla 9, son de dimensiones pequeñas o medianas en promedio y, según los datos recogidos en la

muestra, su antigüedad mínima es de 5 años (ubicado en Murcia), y la máxima 70 años (localizado en la ciudad de Madrid); el promedio general de la antigüedad es 32 años; anotándose que los bienes adquiridos en un 99% fueron apartamentos.

Tabla 9: Superficie de la vivienda.

<b>Pisos Metros Cuadrados Adquiridos</b>	
<b>Indicador</b>	<b>Número</b>
Máxima	178
Mínima	34
Promedio	89
Desviación Estandar	31
Rango	144

En contraste es de indicar que según la información cualitativa obtenida al entrevistar a los afectados, en la mayor parte de los casos, se consiguieron pisos muy antiguos con una disminuida área útil.

Por su parte, la población ecuatoriana que recibió crédito hipotecario fue en su mayoría joven, la mitad de ellos en el rango de 22 y 32 años (ver tabla 10), lo que coincide con la estructura de la población que entró en pleno auge económico de España y plena crisis económica financiera ecuatoriana.

Tabla 10: Rango por edades en que adquirieron préstamos

<b>Rango de Edad</b>	<b>Subtotal</b>	<b>Participación</b>
22-32	176	50%
33-43	131	37%
44 a más	47	13%
<b>Total</b>	<b>354</b>	<b>100%</b>

La temporalidad de la residencia en España de algunos de los ciudadanos ecuatorianos, regulares o irregulares, no fue tomada en consideración por las instituciones de crédito en el momento de otorgar préstamos. Se concedieron créditos hipotecarios a mayor tiempo a personas relativamente mayores: existen casos, de préstamos a 45 años; en otros aparece documentación sobre la ampliación del plazo del contrato de préstamo de 30 a 40 años.

De la tabla 11, se infiere que los ingresos del deudor hipotecario no eran demasiado grandes en relación con la cuantía del préstamo recibido, porque la mayor parte de los afectados trabajaba en sectores como la construcción, quehaceres domésticos y agricultura.

Tabla 11: Ingresos cuando se adquirió el préstamo expresada en euros/mes

<b>Indicadores</b>	<b>EUROS</b>
Máxima	3.238,00
Mínima	508,00
Promedio	1.301,79

Por su parte, en promedio, las cuotas de los contratos de crédito (tabla 12), tenían valores menores e iguales a 959.26 euros. Si se considera que el salario mínimo en España entre los años 2000 a 2005 se situó entre 495.6 y 598.5 euros, se refleja que la familia debía tener ingresos superiores a dos salarios mínimos para endeudarse.

Tabla 12: Cuota inicial expresada en Euros

<b>Indicadores</b>	<b>EUROS</b>
Máxima	2037,74
Mínima	247,52
Promedio	959,26
Desviación Estándar	429,93

El hecho significativo del espectacular incremento de los precios de los hogares, en contraste con la reducida tasa de incremento anual del índice del precio al consumo, favoreció el endeudamiento de las economías domésticas, al mismo tiempo que perdían peso en su patrimonio los activos financieros, a favor de los activos reales.

Se tuvo noticias de préstamos de mayor valor, inclusive de 1.200.000 euros, pero debido a la falta de documentación soporte no se pudieron considerar dentro de los datos tabulados.

El papel de las inmobiliarias en el otorgamiento de los créditos fue también importante, con una participación del 49,72%, en tanto que los créditos otorgados directamente por las entidades bancarias tuvieron una participación del 50,28%, como se refleja en la tabla 13. La acción de las inmobiliarias también afectó a la figura del

avalista: pues tanto de los datos de la encuesta como de la información cualitativa aportada por los entrevistados, se desprende que la labor de agencia de las inmobiliarias favoreció el hecho de no conocer a los avalistas para la concepción del crédito. La mayor presencia de avalistas en contratos para créditos con mayores riesgos se utilizó para aparentar que el crédito estaba bien garantizado, lo que facilitaba su calificación en los *scoring* de riesgos.

Tabla 13: Pisos adquiridos por intermedio de Inmobiliarias.

Descripción	Número	Porcentaje
Por inmobiliaria	176	49.72%
Directo	178	50.28%
<b>Total</b>	<b>354</b>	<b>100%</b>

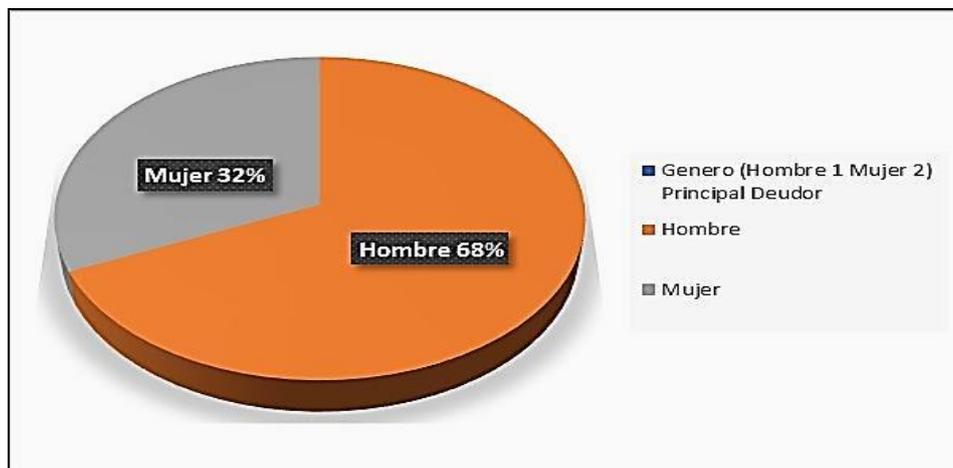
Otra práctica habitual, que se ha podido confirmar en la gran mayoría de los créditos analizados, fue el pago de los gastos (tabla 14). En realidad no se hacía un desembolso real, sino un cargo adicional al monto del propio crédito hipotecario. Con esta práctica, se facilitaba la adquisición de la vivienda, pero hacía más oneroso el crédito; para que no se reflejara su efecto, se ampliaba el plazo otorgándole más plazo con cuotas más bajas.

Tabla 14: Cargas incluidas en el propio monto de crédito.

Detalle	Número	Porcentaje
Incluidas	282	80%
No incluidas	72	20%
<b>Total</b>	<b>354</b>	<b>100%</b>

En cuanto a la participación de género en los contratos hipotecarios, en la gráfico 16 se observa que los hombres fueron más propensos a endeudarse, pues fueron los que mayoritariamente iniciaron procesos de reunificación familiar o se encargaron de llevar a su familia desde Ecuador a España. Pero también denota que las mujeres actuaron con más prudencia a endeudarse.

Gráfico 16: Adquisición del crédito por género



Las cargas familiares (hijos, esposa/o, abuelos) para el titular del crédito tienen una importancia relevante a la hora de endeudarse (ver tabla 15), ya que a mayor carga se requieren mayores ingresos para afrontar el gasto de la familia y por ende se dejará de pagar la deuda para atender a la familia, ante cualquier eventualidad. En la tabla 16, se observa que la deuda hipotecaria fue adquirida mayormente por personas casadas.

Tabla 15: Cargas Familiares de los prestatarios

Cargas Familiares		
Detalle	Números	Porcentaje
Cargas menor e igual a 2	122	34%
Cargas entre 3- 4	216	61%
Cargas mayores e igual 5	16	5%
<b>Total</b>	<b>354</b>	<b>100%</b>

Tabla 16: Estado civil de los prestatarios

Estado Civil		
Detalle	Números	Porcentaje
Soltero	17	5%
Casado	319	90%
Divorciado o Unión Libre	18	5%
<b>Total</b>	<b>354</b>	<b>100%</b>

### 4.3. Cláusulas contractuales no financieras

En la revisión de los 354 contratos de los préstamos hipotecarios al colectivo de inmigrantes ecuatorianos, se identificaron 2,832 cláusulas no financieras, las cuales representan un promedio de 8 cláusulas por contrato. Varias de ellas han sido reconocidas como abusivas por varios juzgados y tribunales de justicia con sentencias firmes.

Entre las cláusulas no financieras más frecuentes podemos identificar las siguientes: 1) Oferta vinculante, 2) Apoderamiento sin rendir cuenta de su actuación, 3) Seguro obligatorio, 3) Beneficiario entidad crédito, 4) Contrato de seguro (con entidades vinculadas), 5) Comunicación del deudor por cambio de intereses, 6) Asumir costos procesales, 7) Renuncia a fuero judicial, 8) Renuncia del deudor a ser notificada cesión de derechos, 9) Inscripción en el registro de propiedad de la escritura hipotecaria, 10) Prohibición de arrendar el bien, 11) Prohibición de enajenar el bien, y 12) Resolución anticipada por deterioro del bien. A continuación se realiza un análisis de estas cláusulas, por su relevancia y por los pronunciamientos de los Juzgados y Tribunales de Justicia.

En todo caso, las entidades crediticias al conceder el crédito están obligadas a redactar con claridad las cláusulas del contrato e informar antes al cliente y a los garantes sobre el contenido, así como facilitar la información al cliente con 10 días de anticipación. Se ha realizado una revisión del contenido de las estas cláusulas, pudiéndose resumir en los siguientes apartados:

#### ✓ **Apoderamiento**

Del total de 354 contratos analizados, se identificó que el 74% de las escrituras de préstamos hipotecarios registran la autorización de los deudores a las entidades crediticias para que, sin limitación alguna, realicen todas las modificaciones necesarias en las escrituras de préstamo hipotecario, e incluso en algunos casos, ni siquiera se contempla la obligación de rendir cuentas de su gestión. Esto contraviene el artículo 1720 del Código Civil (vigente desde 1 de mayo 1889) que establece la obligación del apoderado de rendir cuentas de su gestión y se ha de limitar a las actuaciones necesarias para la conservación de la garantía.

Por otro lado, de la extensión del apoderamiento a la realización de las subsanaciones o aclaraciones no puede considerarse que se atribuya a la entidad bancaria la facultad de interpretar las cláusulas, ya que la limita como lo estipula el Artículo 1720 del Código Civil.

✓ **Seguros vinculados y asociados a los préstamos hipotecarios**

El 40% de los contratos hipotecarios analizados, registran seguros ligados a los préstamos hipotecarios que ayudan a los asegurados antes de caer en los impagos mensuales por un límite de cuotas establecidas. Estos seguros no son de inscripción obligatoria, pero una vez contratados, su finalidad es brindar ayuda de manera directa frente a cualquier eventualidad, como lo es el desempleo o algún siniestro con el inmueble.

En el diagnóstico resulta justo tomar en cuenta los productos ofertados por las entidades financieras asociados a los créditos hipotecarios; es normal pensar que estos seguros son requisitos obligatorios por ley para la colocación de créditos. Sin embargo, la Ley Hipotecaria tan solo propone como condición la contratación de un seguro de hogar que ofrezca la cobertura básica contra desastres naturales como inundación, incendio o terremoto (Banco de España, 2004).

Según la competencia reconocida por el artículo 62, Texto Refundido de la Ley Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados (BOE. núm. 267, de 05/11/2004) y en el artículo 6 del Reglamento de la Comisión para la Defensa del Cliente de Servicio Financieros (Real Decreto 303/2004, de 20 de febrero), las entidades aseguradoras deberían brindar al tomador la posibilidad de elegir entre dos medios de seguros: una prima única o una prima temporal anual con renovación. En consecuencia, se considera la imposición por parte de la entidad aseguradora de un seguro a prima única al tomador inadecuada y contraria a las buenas prácticas y control de los seguros privados.

De los contratos analizados se puede apreciar que ciertas entidades crediticias exigieron al prestatario, como parte de los requisitos para la concesión de los créditos hipotecarios, que debían contratar con compañías vinculadas y relacionadas que ofrecían los siguientes ramos de seguros: de vida, multirriesgo hogar, de defunción e invalidez absoluta y permanente, de amortización del préstamo, de crédito, colectivo y

de desempleo, para aparentemente beneficiarse de un diferencial que se reflejaba en una disminución en la tasa de interés. Esta práctica de incluir contratación de seguros no implica al consumidor a contratar bienes y servicios como complemento o como partes no solicitadas, sino más bien por el beneficio que recibe de la entidad crediticia.

La vinculación del seguro a la concesión del crédito también supone que al consumidor no se le permite confrontar con otras ofertas, ya que la entidad crediticia le impone el seguro de una compañía aseguradora de la propiedad del banco, o relacionada de alguna manera con su grupo empresarial. En los casos que la entidad crediticia es autorizada a contratar por cuenta del cliente (deudor), con la entidad que considere más conveniente, se pone en duda el consentimiento del deudor hipotecario, pues desconoce las condiciones de la póliza en cuanto a los derechos y obligaciones asumidos en el respectivo contrato.

Con la existencia de contratos en que se obliga a mantener el seguro con la compañía señalada por el banco, la entidad crediticia afecta a la libre competencia si mediante registro en la escritura del préstamo exige mantener vigente el seguro con la entidad señalada, de lo contrario se llegaría a incumplir con las condiciones del préstamo. Esta cláusula es abusiva y atenta la libre competencia asentada en el artículo 1.1 de la Ley de Defensa de la Competencia (1989).

En efecto, si la institución bancaria exige un seguro, ésta inmediatamente afecta a los derechos de los consumidores, de conformidad con lo establecido en el artículo 5.1 de la Ley 26/2006, respecto a los seguros y reaseguros de forma privada, que prohíbe de forma directa o indirecta la celebración de un contrato de seguro que puedan poner en peligro la libertad de los interesados en la contratación de los seguros o en la elección de la entidad aseguradora.

Esta práctica obliga al consumidor a contratar bienes y servicios adicionales que no son solicitados, y que benefician a la institución crediticia. Además, este abuso se despliega cuando las propias entidades crediticias se aprovechan para colocar al consumidor, no solamente el seguro de daños, sino otros seguros, generando un sobreendeudamiento que provoca, en muchos casos, préstamos mayores al 80% del costo del inmueble, y pagando, por tanto, cuotas de hipotecas y primas de seguros más altas.

Este tipo de actuaciones de reforzamiento de las garantías financieras en la operación debió haberse acompañado de una verdadera evaluación y asesoramiento sobre los productos ofrecidos en un contexto de libre contratación. Debido a que no existe una necesidad legal para el prestatario de adquirir un seguro, esta circunstancia puede producir un enriquecimiento injusto para las compañías aseguradoras pertenecientes a las entidades financieras que no han corrido ningún riesgo, teniendo en cuenta que las primas de dichas pólizas son elevadas al estar calculadas en función del avalúo del préstamo concedido o de las cuotas mensuales.

Mediante esta práctica, las entidades financieras y/o sus grupos empresariales, aprovechan sus redes comerciales hipotecarias para obtener un beneficio mayor por medio de la actividad actuarial, redundando en un aumento de la intermediación financiera de las entidades.

La contratación de un seguro con una aseguradora vinculada a la entidad bancaria, puede constituir una práctica contraria a lo dispuesto en la Ley General para la Defensa del Consumidores y Usuarios (Ley 26/1984, de 19 de julio y Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre) y Ley de Ordenación de Seguros Privados (Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de octubre y Ley 30-1995 de 8 de noviembre). Se trata de una arbitrariedad de la entidad, que puede ser objeto de denuncia ante la Comisión Nacional de la Competencia, pues hay una clara violación de la legislación, al no permitir que el asegurado elija libremente la aseguradora con la que firme dicho seguro. Si los formatos de contratos fueron revisados por el organismo de control, entonces se puede decir que existe corresponsabilidad de las autoridades.

Por lo expuesto, se podría entender que las entidades bancarias han visto una gran oportunidad de rédito en los seguros vinculados, aumentando sus ingresos a través de sus entidades aseguradoras con la imposición de la contratación de las pólizas de seguros de amortización de préstamos, que en la gran mayoría de los casos no aseguran el pago de los créditos por imponer en sus límites cuantiosos inconvenientes para generar la cobertura, ya sea por desempleo como por indisponibilidad.

✓ **Comunicación al deudor de los tipos de interés**

El 70% de los casos analizados registran, en los contratos, la obligatoriedad de comunicar al deudor los nuevos tipos de interés. Esta cláusula establece, con frecuencia, un plazo insuficiente para aceptar o rechazar la nueva tasa de interés, lo que no permite de manera efectiva al consumidor manifestar su voluntad, obligándolo a cancelar la totalidad del préstamo en un plazo de un mes si no está de acuerdo con la tasa impuesta.

✓ **Gastos a cargo del cliente**

El 92% de los casos analizados registran, distintas cláusulas que establecen que ciertos gastos corran a cuenta del prestatario: costes de tasación del inmueble hipotecado, procesales, aranceles notariales y registrales que se devenguen por la constitución de este préstamo y sin garantía hipotecaria, así como los de cancelación, en su día; cargas fiscales provenientes de las mismas estipulaciones; o los de tramitación en la Oficina Liquidadora del Impuesto y Registro de la Propiedad, que se encargan a una gestoría designada por la entidad crediticia. Al establecerse que el deudor asume todos los gastos por concepto de honorarios profesionales de abogados para iniciar acciones judiciales, entre otros, se descarta la posibilidad que la entidad crediticia sea condenada al pago de costos y honorarios.

✓ **Renuncia al fuero judicial**

El 30% de los casos registran en las escrituras renuncia de fuero judicial. Esta cláusula supone que el cliente puede ser demandado en un lugar distinto al del domicilio del deudor y de aplicarse, conllevaría gastos adicionales al cliente, al ser distraído de su domicilio habitual, estableciendo un desequilibrio de los derechos y obligaciones.

✓ **Renuncia del deudor a ser notificado de la cesión de derecho**

Esta práctica se presenta en el 81% de los casos, ubicándose en el tercer lugar de las más registradas en las escrituras. Con ella, las entidades crediticias podían tener libertad para ceder o transferir la propiedad y empaquetar la hipoteca para titularla. En virtud de esta cláusula el banco podrá transferir a cualquier persona o institución el crédito hipotecario y los demás derechos, funciones y deberes derivados del mismo sin necesidad de tener que notificar la cesión o transferencia a la parte prestataria. De este modo, los hipotecados renuncian al derecho que al efecto concede el artículo 149 de la Ley Hipotecaria, y 242 de su Reglamento.

Aunque el artículo 242 del Reglamento Hipotecario admite que el deudor renuncie a que se le notifique la cesión del préstamo hipotecario, dicha norma no prevalece sobre la normativa específica reflejada el artículo 86 de la Ley General de Defensa de Consumidores y Usuarios (2007), la cual cita que, una cláusula es abusiva cuando se limite o prive al consumidor y usuario de los derechos reconocidos por normativas dispositivas o categóricas y en general, aquellos convenios que prevean la liberación de las responsabilidades de los empresarios por abandonar el contrato a terceros, sin antes solicitar un permiso del deudor, si puede realizar una disminución de las garantías del mismo.

✓ **Falta de inscripción de la escritura en el Registro de la Propiedad**

Esta práctica se repite en el 86% de los casos analizados, en que se otorgaba libertad a la entidad crediticia para inscribir la escritura de la vivienda en el Registro de la Propiedad, y al no estar inscrita por cualquier causa, podría decretarse el préstamo de plazo vencido.

Con el agravante que, en el mismo contrato de préstamo hipotecario, el deudor otorgaba un poder amplio y suficiente para que la entidad crediticia proceda a realizar todos los actos necesarios hasta lograr la inscripción de éste en el Registro respectivo. De darse el caso, que la falta de inscripción fuera por causas atribuibles a la parte acreedora, es responsabilidad o diligencia de la entidad realizar las verificaciones necesarias en la inscripción antes de que se solicite el préstamo.

✓ **Finca objeto de gravamen, enajenación o embargo**

El 57% de las escrituras de préstamos hipotecarios registran la prohibición de enajenación, gravamen o embargo del inmueble. Al declararse terminado el contrato por la depreciación del bien hipotecado, no se toma en cuenta lo planteado en el artículo 117 de la Ley Hipotecaria (1946) que permite al acreedor hipotecario acudir ante un juez, para que éste disponga que el deudor realice las reparaciones que sean necesarias para el mantenimiento de la propiedad. En este sentido para mantenerse cubierto el activo (vivienda hipotecada) de riesgos de daños y deterioro que se produzcan o se hubieran producido en la propiedad, la entidad impone al deudor hipotecario el contratar seguros contra daños.

Por otra parte, se impone al deudor hipotecario que obtenga la autorización de la parte acreedora, como requisito previo para proceder a la venta o enajenación del bien hipotecado. No obstante cuando la entidad financiera realiza la venta de la cartera de crédito hipotecario o la titulariza, la entidad no solicita autorización al deudor hipotecario, evidenciándose la inexistencia de igualdad de derechos entre las partes.

#### **4.4. Factores determinantes de los problemas hipotecarios de los inmigrantes ecuatorianos en España**

##### **4.4.1. Problemas vinculados con la cuantía del préstamo**

De los 354 casos de préstamos hipotecarios analizados, 337 presentan que el valor del préstamo es mayor al valor de la compraventa, evidenciándose la alta dependencia del valor de avalúo para el otorgamiento del crédito. La manipulación del valor de la tasación encarecía el préstamo dado que muchas empresas de tasación eran vinculadas a las entidades financieras. Como ejemplo, dos de las grandes tasadoras, Tinsa y Tasamadrid, eran de la CECA, la patronal de las cajas de ahorro, y de Caja Madrid (ahora llamada Bankia). Todo esto conlleva al deudor a un mayor endeudamiento y anclaje del activo a favor de la entidad financiera.

Como se visualiza en la siguiente tabla 17, de los casos más relevantes el préstamo supera el precio de la vivienda comprada con el mismo. Este exceso constituye un alto riesgo, ya que la cobertura con la garantía hipotecaria resulta insuficiente, lo que supone una mala práctica utilizada en la concesión de los créditos.

Del universo analizado de los 354 casos, en el 93% el monto del préstamo es superior al valor de la compraventa y en el restante 7% los valores son menores e iguales al valor de la compraventa de la vivienda. El mayor porcentaje de la diferencia encontrado es del 449%.

Tabla 17: Diferencia entre monto del préstamo y precio de la compraventa. Selección de casos

ENTIDAD FINANCIERA	LOCALIDAD Población	FECHA DE LA ESCRITURA DE COMPRA VENTA	VALOR DE COMPRA VENTA	MES/AÑO DE ESCRITURA HIPOTECARIA	MONTO DEL PRÉSTAMO	DIFERENCIA ENTRE VALOR DE PRESTAMO (-)/VALOR DE COMPRA VENTA	% de Variación
CAIXA D' ESTALVIS CATALUNYA	VALENCIA	13-sep-04	22.044,36	21-nov-05	121.000,00	98.955,64	449%
CAJA DE AHORRO DE VALENCIA, CASTELLON Y ALICANTE (BANCAJA)	VALENCIA	25-jul-02	30.050,00	20-ago-07	110.000,00	79.950,00	266%
UNIÓN DE CRÉDITOS INMOBILIARIOS, S.A. ESTABLECIMIENTO FINANCIERO DE CRÉDITO.	BARCELONA	29-jul-05	40.014,90	29-jul-05	145.000,00	104.985,10	262%
UNIÓN DE CRÉDITOS INMOBILIARIOS, S.A. ESTABLECIMIENTO FINANCIERO DE CRÉDITO.	ALICANTE	11-ago-05	40.000,00	22-jul-11	129.333,10	89.333,10	223%
CAIXA D' ESTALVIS CATALUNYA	BARCELONA	13-dic-06	59.727,84	13-dic-06	185.000,00	125.272,16	210%
CAIXA D' ESTALVIS CATALUNYA	MURCIA	30-abr-07	99.034,00	30-abr-07	287.840,00	188.806,00	191%
UNIÓN DE CRÉDITOS INMOBILIARIOS, S.A. ESTABLECIMIENTO FINANCIERO DE CRÉDITO.	MURCIA	03-abr-07	155.000,00	03-abr-07	420.000,00	265.000,00	171%
UNIÓN DE CRÉDITOS INMOBILIARIOS, S.A. ESTABLECIMIENTO FINANCIERO DE CRÉDITO.	MURCIA	17-jul-06	64.000,00	17-jul-06	167.353,00	103.353,00	161%
SANTANDER CENTRAL HISPANO S.A.	MURCIA	27-jun-05	40.000,00	31-may-07	103.000,00	63.000,00	158%
CITIFIN S.A., E.F.C.	MURCIA	16-feb-05	75.000,00	17-feb-05	192.600,00	117.600,00	157%
CAJAMAR CAJA RURAL	MURCIA	01-dic-05	43.690,00	01-dic-05	104.947,00	61.257,00	140%
CAIXA D' ESTALVIS CATALUNYA	MURCIA	11-dic-06	65.200,00	11-dic-06	156.545,00	91.345,00	140%
CAJA RURAL INTERMEDITERRÁNEA, SOCIEDAD COOPERATIVA DE CRÉDITO (CAJAMAR CAJA RURAL)	MURCIA	28-abr-06	80.000,00	29-nov-06	192.000,00	112.000,00	140%
DEUTSCHE BANK	VALENCIA	19-nov-07	65.000,00	19-nov-07	154.800,00	89.800,00	138%
BANCO ESPAÑOL DE CRÉDITO S.A.	MURCIA	29-oct-07	50.000,00	29-oct-07	119.000,00	69.000,00	138%
UNIÓN DE CRÉDITOS INMOBILIARIOS, S.A. ESTABLECIMIENTO FINANCIERO DE CRÉDITO.	MURCIA	28-mar-07	60.000,00	28-mar-07	139.986,00	79.986,00	133%

La diferencia entre el costo de la compraventa y del préstamo denota que este último cubriría además gastos notariales, tasación, impuestos, valor de intermediación y otros gastos que se desconocen. Estas cargas estaban entre el 10% y 15% del monto del préstamo.

En definitiva, lo presentado evidencia el grado de incumplimiento de las entidades financieras de la normativa de transparencia y de protección de los consumidores y usuarios; así también, se refleja la gran brecha existente entre el valor de la compraventa la cantidad del préstamo hipotecario y las malas prácticas de tales instituciones.

Situaciones anómalas fueron denunciadas el 26 de mayo de 2006 por la Asociación de Inspectores del Banco de España, mediante carta abierta dirigida al Señor Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía y Hacienda, en la

que se manifiesta que se venían dando malas prácticas y baja administración de los créditos hipotecarios. La mencionada carta fue expuesta en varias entradas de web entre ellas Blog de *El Mundo* (2011).

Por su parte, el 82% (312) de los casos analizados, en las escrituras consta el reconocimiento de la parte compradora de que conoce el estado de los gastos comunitarios relacionados con la finca adquirida, exonerando a la parte vendedora expresamente de la aportación del certificado correspondiente de la comunidad de propietarios. En algunos casos, falta la advertencia por parte del notario a la parte compradora que, incluso con título inscrito en el Registro de la Propiedad, responde con el mismo inmueble comprado de los valores adeudados a los propietarios para la sostenibilidad de los costos generales por los titulares antiguos hasta el límite de los que resulten imputables<sup>10</sup>. Tan sólo en el 12% (42) de los contratos hipotecarios sí se presentaron los certificados correspondientes de estar al día con los gastos comunitarios.

En muchos casos, el domicilio de los compradores era el mismo lugar del inmueble que adquirirían pese a que en la escritura constaba que los mismos estaban libres de la carga de arrendamiento; por lo que no se entiende que pudiera registrarse la misma dirección como domicilio habitual de los compradores si recién estaban adquiriendo la vivienda.

Según el artículo 147 del Reglamento Notarial (vigente hasta el 29 de enero de 2007), el Notario redactará el elemento público con base en la voluntad común de los otorgantes, quien deberá indagar, interpretar y acomodar el documento al ordenamiento jurídico y notificará a las partes el costo y alcance de su redacción.

Según los contratos revisados se puede afirmar que los notarios no cumplieron en muchos de los casos con lo dispuesto en la citada normativa. Cabe mencionar que también se evidenció en algunas escrituras hipotecarias analizadas la siguiente cláusula:

“Pacto a efecto de subsanación de la presente e inscripción de esta en el registro de la propiedad:

a) (...) Por la parte Deudora no se ha hecho uso del derecho que le concede el Art. 7.2 de dicha O.M. de examinar el proyecto de la presente escritura en mi despacho, durante el plazo de los tres días hábiles anteriores a la firma de esta, b) que ha comprobado que

---

<sup>10</sup> Según lo establecido en los incisos tercero y cuarto del apartado 1 del Art. 9 de la Ley 49/1960 de 21 de julio sobre Propiedad Horizontal reformada por Ley 8/1999 del 6 de abril.

no hay desacuerdos entre los requisitos financieros de la oferta vinculada al préstamo y los requisitos financieros de la escritura (...).”

Se conoció en el proceso de la investigación que, en uno de los casos el cliente tuvo acceso a examinar el proyecto de escritura pública del préstamo antes de ser firmada, en tanto que en tres de los casos pudieron acceder a tener copia de la oferta vinculante; evidenciándose que, la gran mayoría de los clientes no fueron informados correctamente, estando desprotegidos en la defensa de sus derechos, tanto frente al Servicio de Reclamaciones del Banco de España como frente a los Tribunales de Justicia. A lo que hay que añadir la dificultad de comprensión, por parte de los clientes, del contenido de las cláusulas en los contratos, resultando evidente la falta de equilibrio en los derechos de los interesados.

En otras palabras, los notarios debieron exponer al cliente de manera clara y comprensible ayudándolo en cada situación personal, aclarando las normas predispuestas por las instituciones financieras. La obligación de información se encuentra recogida en el Reglamento del Notariado, aprobado por Decreto de 2 de junio de 1944, vigente en el artículo 147 el cual dispone que, el notario escribirá el elemento público con base en la voluntad general de los otorgantes, la misma que deberá investigar, interpretar y condicionar al ordenamiento jurídico, y notificará a los interesados el valor e importancia de su redacción.

El artículo 193 del mencionado Reglamento requiere que dicha tarea de notificar se desarrolle de la siguiente manera: los notarios darán fe de haber estudiado la escritura o de haberles proporcionado la escritura, tanto a los interesados como a los testigos instrumentales, para que la lean y la interpreten a su modo, antes de que la firmen, y les dé conocimiento de a lo que a esto se refería, y de haber recomendado a unos y a otros que tenían el derecho de leerla por sí. Igualmente darán fe de que después de la lectura los comparecientes han hecho constancia de haber quedado debidamente informados del contenido del instrumento y haber dado a éste su libre aprobación.

Toda vez que las dificultades derivadas de la falta de información se incrementan de manera considerable en el caso que se incluyan en el préstamo hipotecario estipulaciones de suelo y techo, o cuando se contratan elementos para cubrir el riesgo de tipo de interés, dado que se trata de funciones complejas cuyas actividades sobrepasan la comprensión y entendimiento de la sociedad.

Los notarios, pues, tienen la obligación de notificarle al cliente el contenido y los riesgos que se presentaran en las operaciones, sin limitarse a una simple lectura de la escritura en voz alta, explicándole de forma clara las cláusulas hipotecarias que los bancos disponen; tal y como exige el artículo 7 de la Orden de 5 de mayo de 1994<sup>11</sup>, sobre la claridad de las cláusulas financieras de los préstamos hipotecarios, en implementación del Reglamento Notarial y, más que nada, de la necesidad de los notarios de informar a los interesados del valor y beneficios de la redacción del elemento público<sup>12</sup>.

Todo ello sin menoscabo de la obligación previa de las entidades financieras de informar sobre el insumo técnico de los productos y servicios que disponen. La Comisión Europea, establece que un buen asesoramiento incrementa la confianza de los consumidores hacia el producto; por tal motivo, plantea implementar los criterios de información hipotecaria, llegando al mismo nivel de conocimiento de los consumidores.

Con todo, en un 60% de los casos analizados, se apreció que los préstamos fueron concedidos en un monto superior al 80% del valor de la tasación, superándose el *Loan to Value* (LTV) o ratio préstamo/valor adecuado, que es la relación entre el importe del préstamo y el valor de tasación del inmueble, incumpléndose, lo siguiente:

- ✓ Artículo. 5 ley 2/del 25 de marzo de 1981 (LMH) de Regulación del Mercado Hipotecario (válida hasta el 8 de diciembre de 2007).
- ✓ Artículo. 26 del Real Decreto 685/82, de 17 de marzo, de Regulación del Mercado Hipotecario (vigente hasta el 3 de mayo de 2009, en que fue derogado por el Real Decreto 716/2009 del 24 de abril de 2009).

Analizar la liquidez del usuario con la finalidad de afirmar el otorgamiento responsable de crédito, está argumentada en general en la Ley de Economía Sostenible y también en la Ley de Contratos de Crédito al Consumo, leyes que controlan la supervisión del usuario bancario y establecen el principio del crédito responsable con base en unos fundamentos que deben ser útiles para entender la colocación de créditos hipotecarios. A manera de ejemplo, en la tabla 18 se cita las instituciones que adoptaron prácticas que no se encasillaron en las disposiciones anteriores, superando el valor del indicador del *Loan to Value*

---

<sup>11</sup> Ver Preámbulo de la Orden de 5 de mayo de 1994, sobre transparencia de las condiciones financieras de los Préstamos Hipotecarios, y según obligaciones recogidas en el art. 7 de esta Orden, que serán sustituidas, en la fecha de entrada en vigor, por lo dispuesto en el art. 30 de la Orden EHA/2899/2011.

<sup>12</sup> Ver Libro Blanco sobre la integración de los mercados de crédito hipotecario de la UE, Bruselas, 18.12.2007

Tabla 18: Tasaciones y Loan to Value (LTV). Selección de casos

ENTIDAD FINANCIERA	FECHA DE LA ESCRITURA DE COMPRA VENTA	VALOR DE COMPRA VENTA	MES/AÑO DE ESCRITURA HIPOTECARIA	MONTO DEL PRÉSTAMO	TASACIÓN	DIFERENCIA ENTRE COMPRA VENTA Y TASACIÓN	DIFERENCIA ENTRE VALOR DE PRÉSTAMO (-) VALOR DE COMPRA VENTA	VALOR DE LA TASACIÓN (-) VALOR DEL PRÉSTAMO	DIFERENCIA ENTRE PRÉSTAMO / TASACIÓN (LTV)
BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA S.A (BBVA)	15-jul-04	149.500,00	02-mar-09	291.000,00	180.261,50	30.761,50	141.500,00	-110.738,50	161%
BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA S.A (BBVA)	13-jul-07	236.100,00	13-jul-07	280.500,00	176.225,00	- 59.875,00	44.400,00	-104.275,00	159%
CITIFIN S.A., E.F.C.	16-feb-05	75.000,00	17-feb-05	192.600,00	121.723,00	46.723,00	117.600,00	-70.877,00	158%
BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA S.A (BBVA)	28-jul-06	69.000,00	28-jul-06	120.000,00	80.000,00	11.000,00	51.000,00	-40.000,00	150%
DEUTSCHE BANK	16-feb-06	72.000,00	16-feb-06	119.000,00	83.124,20	11.124,20	47.000,00	-35.875,80	143%
CAJAMAR CAJA RURAL	07-jul-04	39.065,00	05-oct-06	76.000,00	61.660,80	22.595,80	36.935,00	-14.339,20	123%
BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA S.A (BBVA)	12-jul-07	155.000,00	20-mar-09	223.000,00	182.863,88	27.863,88	68.000,00	-40.136,12	122%
CAIXA D' ESTALVIS DE CATALUNYA, TARRAGONA I MANRESA.	08-may-06	201.000,00	08-may-06	284.077,14	250.119,00	49.119,00	83.077,14	-33.958,14	114%
CAJA RURAL INTERMEDITERRÁNEA, SOCIEDAD COOPERATIVA DE CRÉDITO (CAJAMAR CAJA RURAL)	28-abr-06	80.000,00	29-nov-06	192.000,00	171.130,00	91.130,00	112.000,00	-20.870,00	112%
BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA S.A (BBVA)	28-nov-06	154.000,00	28-nov-06	193.543,39	175.580,69	21.580,69	39.543,39	-17.962,70	110%
BANCO ESPAÑOL DE CRÉDITO S.A.	31-may-05	60.000,00	03-abr-12	90.100,00	82.005,30	22.005,30	30.100,00	-8.094,70	110%
BANKIA	03-nov-04	100.000,00	03-nov-04	175.658,00	164.539,00	64.539,00	75.658,00	-11.119,00	107%
CAJA DE AHORRO DE VALENCIA, CASTELLON Y ALICANTE (BANCAJA)	09-mar-07	100.000,00	09-mar-07	142.700,00	136.077,44	36.077,44	42.700,00	-6.622,56	105%
CAIXA D' ESTALVIS CATALUNYA	20-nov-03	60.000,00	20-nov-03	86.000,00	83.260,00	23.260,00	26.000,00	-2.740,00	103%
BANCO SANTANDER S.A	05-dic-05	213.945,00	01-mar-07	474.000,00	465.000,00	251.055,00	260.055,00	-9.000,00	102%
CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE MADRID	12-dic-05	100.000,00	12-dic-05	228.370,75	225.886,00	125.886,00	128.370,75	-2.484,75	101%
CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE MADRID	20-abr-06	160.000,00	20-abr-06	213.321,00	211.000,00	51.000,00	53.321,00	-2.321,00	101%
BANKIA	03-dic-03	152.000,00	03-dic-03	188.450,00	186.400,00	34.400,00	36.450,00	-2.050,00	101%
CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE MADRID	14-abr-03	90.000,00	14-abr-03	125.970,00	124.600,00	34.600,00	35.970,00	-1.370,00	101%

Si el capital concedido hubiera sido menor, menor hubieran sido los intereses, tanto los remuneratorios como los moratorios. Las entidades de crédito no pueden beneficiarse de su negligencia; su actuación ha provocado un daño al deudor hipotecario con fundamento en el artículo 1902 del Código Civil<sup>13</sup>.

Con esta argumentación podría tratar de eliminarse total o parcialmente la deuda subsistente tras el proceso de ejecución hipotecaria, aunque conviene recordar que se trata de una posible vía de defensa de intereses que todavía no ha sido planteada en los Tribunales; con lo cual, también presenta un amplio margen de incertidumbre (Viciano, 2014).

La contratación de seguros de crédito para cubrir la deficiencia presentada por un alto LTV, es una práctica que es corroborada con uno de los siguientes casos:

a). Préstamo hipotecario del señor L.S. - Caja de Ahorros de Valencia Castellón y Alicante, BANCAJA. Monto del Préstamo: 188.000.00 euros. Tasación: 198.434.70 euros. LTV: 95%. Se hace constar en la letra j) de la Cláusula Quinta textualmente:

<sup>13</sup> Ver: Artículos 7.1, 220, 1089, 1093, 1101, 1108, 1366 y 1968.2º de este Código. - Artículos 11, 12, 48 y 128 y ss. de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios.

“Siendo el importe del préstamo concedido superior al 80 por ciento del valor de la tasación de la finca que se hipoteca, como garantía adicional, la parte prestataria acepta de forma voluntaria que el mayor riesgo asumido por la Caja Acreedora, quede garantizado con el seguro de crédito hipotecario suscrito entre Bancaja y la Entidad Aseguradora Genworth Financial Mortgage Insurance, que cubre parcialmente a la Caja Acreedora, como entidad tomadora y beneficiaria del mismo, las pérdidas finales que ésta pueda experimentar en caso de ejecución de la finca hipotecada y hasta el importe máximo cubierto por el citado seguro (...).”

b) Préstamo hipotecario de la señora D.H contrato hipotecario con el Banco Español de Crédito. Monto del Préstamo: 271.918,80 euros. Tasación: 240.202.00 euros. LTV: 91%. Se hace constar en el numeral 5.1 de la CLÁUSULA QUINTA. GASTOS A CARGO DE LA PARTE PRESTATARIA, textualmente:

(...) A los efectos de este contrato, la parte prestataria manifiesta que siendo conocedora de que el costo del préstamo pretendido, sobrepasa el 80% del costo cotizado del bien financiado, según la cotización realizada, dicha certificación se anexa a la presente, afirma de forma consciente y voluntaria que el máximo riesgo contraído por la institución financiera sea protegido por medio un seguro con la empresa AIG, donde será estipulado por Banco Español de Crédito S.A a cargo de la parte prestataria, como complemento de la garantía de la presente operación financiera (...).

Resulta contundente la obligación de la entidad crediticia de analizar la capacidad de pago del cliente para devolver el crédito, atendiendo a los requerimientos del cliente con base en la información real y lo más importante la protección del usuario/consumidor como resultado de la evaluación de la liquidez de éste; y no, utilizándose colocaciones irresponsables de financiamiento que, para tapar esta deficiencia de liquidez por parte del usuario, se obligaba al usuario a adquirir un seguro de crédito, según constan en los contratos y entrevistas.

c) Préstamo hipotecario del señor F. A. – Banco Español de Crédito S.A. Monto del Préstamo: 250.000.00 euros. Tasación: 280.998.00 euros. LTV 89%. Se hace constar en el numeral 5.1 de la CLÁUSULA QUINTA. GASTOS DE LA PARTE PRESTATARIA:

“(...) A las caudas de este acuerdo, la parte prestataria expresa que conociendo de que el costo del préstamo solicitado, excede el 80% del costo de cotización del inmueble que se financia, por medio la cotización realizada, cuyo validación se integra a la presente, confirma de manera consciente y voluntaria que el máximo riesgo asumido por la institución financiera sea cubierto por medio de un seguro con la empresa AIG Europa, donde será contratado por Banco Español de Crédito S.A por la parte prestataria, como complemento de la garantía de la actual actividad financiera (...).”

En definitiva, se denota descuido por parte de la entidad crediticia en la calificación del crédito, debido a que, se otorgó el crédito por encima del porcentaje establecido en la normativa pertinente y se obligó al deudor, para cubrir la falta de garantía, a contratar el seguro de crédito, cuyo valor se sumó a la deuda, trasladándose de esta manera a los deudores hipotecarios el incumplimiento de las medidas legales por medio de las instituciones de crédito.

Por su parte, con respecto a casos de renovaciones del crédito, otro hábito evidenciado en los casos estudiados es que se sobrepasa el límite del 80% como importe máximo de la garantía del crédito hipotecario, pero con la novación del crédito la nueva tasación reduce ese límite, debido a que se valora con un nuevo precio el mismo bien. A manera de ejemplo se aporta un caso, presentado en la tabla 19 en el que se muestra, de cierta forma, que la variación del nuevo valor de tasación podría haberse producido por el incremento insostenible del precio y para cumplir con el requisito normativo sobre el límite del crédito (80%).

Tabla 19: Un caso de dobles tasaciones

<b>Cliente:</b> Luz T		<b>Ubicación:</b> Barcelona		
Entidad Crediticia Banco Santander Central Hipano				
<b>Operación</b>	<b>Fecha</b>	<b>Préstamo</b>	<b>Tasación en Euro</b>	<b>LTV</b>
Primera Operación	17-jul-05	240.000,00	253.070,35	95%
Novación	21-ago-09	248.396,97	382.377,35	65%

El propio Banco de España mostraba preocupación por estas prácticas. En una intervención pública recogida por la prensa, el Subgobernador, Gonzalo Gil, solicitaba rigor en la concesión de préstamos hipotecarios, pues no se estaban respetando el límite del 80% como importe máximo de la garantía del crédito hipotecario para la compra de viviendas y que esta situación, podía resultar peligrosa para el futuro, por lo que bancos y cajas debían vigilar más aún el control de riesgos y sus políticas de inversiones (Cañil, 2004). Tal advertencia fue efectuada por el subgobernador en la sede de Caixa Nova, en Vigo, en las jornadas financieras con la Asociación de Periodistas de Información Económica APIE el 12/11/2004.

El juicio bancario sugiere que no se otorguen hipotecas con un índice *Loan to Value* por encima del 80%. Sin embargo, las cifras apuntan a que en los años de mayor dinamismo del crédito hipotecario en España fue muy habitual conceder préstamos con ratios superiores a ese umbral, según los contratos revisados, por lo que se evidencia un *modus operandi* de malas prácticas.

Al respecto es de anotar, que las cifras del Banco de España, el Instituto Nacional de Estadística (INE) y Analistas Financieros Internacionales (AFI), anotaban que existían alrededor de 400.000 hipotecas con un indicador (préstamo/valor) del 80% cuya deuda viva superaba al valor de la vivienda, lo que representa aproximadamente un 6% de las hipotecas existentes y alcanzaba un importe agregado de unos 56.000 millones de euros (Alarcos, 2015). Por otra parte, los estudios realizados a partir de la *Encuesta Financiera de las Familias*, elaborada por el Banco de España (Bover y Villanueva, 2019), ponen de manifiesto que la ratio préstamo/valor de transmisión alcanzó valores superiores al 100% entre 2004 y 2007, se redujo al intervalo 99-81% entre 2008 y 2011, para permanecer estable en el nivel máximo aconsejable del 80% a partir de 2012.

El principal efecto que tuvo esta situación es que miles de hipotecados son y fueron abocados a ser insolventes. Esta práctica dificultó que los hogares endeudados pudieran amortizar su deuda hipotecaria, más aún cuando descendió el precio de la vivienda con la crisis, dado que frecuentemente la deuda pendiente superó el valor actual de dicha vivienda (Asociación Hipotecaria Española, 2015). En este sentido, se comprende el artículo 5 de la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de regulación del mercado hipotecario, que exigía un *loan-to-value* inferior al 80%.

La Ley 2/1981 de Regulación del Mercado Hipotecario, menciona que, si por causas de mercado el costo del inmueble hipotecado se reduce por debajo de la tasación original en más de un 20%, la entidad financiera solicitaría el aumento de la hipoteca a otros bienes, a menos que el deudor opte por el reintegro del total del préstamo o de la parte de éste que exceda del costo resultante de monto de la tasación. Resultando esto, que la llamada al margen (*margin call*), es una potestad de la entidad crediticia que no ha ejercitado en daño de la solvencia del sistema y deudores de la hipoteca.

Todo esto está relacionado con el proceso del crédito. Las entidades bancarias, dentro de sus competencias, deben hacer un seguimiento sistemático de las exposiciones

de riesgo crediticio y de los resultados de las acciones adoptadas, lo cual significará un monitoreo constante a través de un sistema de información preparado para satisfacer las necesidades particulares de la institución.

Es, entonces, un perjuicio al consumidor el no hacerse llamada al margen y considerar el valor real del bien, ya que si la banca hubiera reflejado el valor real de los bienes hipotecados habría puesto de manifiesto un problema de solvencia en las garantías que requeriría una mayor provisión en su cartera. Por tal motivo los bancos acreedores optaron por la omisión de sus deberes profesionales. Lo que dentro de nuestro estudio concuerda con el sistema de Ley Hipotecaria y hubiera resuelto una gran parte de los problemas hipotecarios sin necesidad de asistir a la defensa de la dación en pago.

El sobreendeudamiento de las familias, desde el punto de vista de la microeconomía, sería el escenario de iliquidez temporal de la familia, con clara tendencia a terminar en una situación de quiebra patrimonial de la economía familiar. La escalada del endeudamiento de las familias en España es un tema que a menudo ha llamado la atención de las instituciones financieras internacionales y la banca emisora. De hecho, el Banco de España ha constatado este fenómeno y alarmado sobre sus consecuencias.

Así, en su *Informe de Estabilidad Financiera* de noviembre de 2003, ya postulaba que, desde un punto de vista prudencial, es preciso reiterar la necesidad de una estricta política de ingreso, otorgamiento y seguimiento del crédito, recordando que, en pasados ciclos económicos, el incremento desmesurado del crédito se tradujo en sustanciales alzas en los niveles de morosidad, y que estos altos niveles de deuda del sector incrementaban la vulnerabilidad frente a posibles perturbaciones adversas.

Las entidades crediticias, por el afán de mantener el saldo vivo de los préstamos y no caer en el *default* de sus carteras, aún más, por conservar aparentemente sana su cartera morosa, concedieron nuevos préstamos mediante novaciones o concediendo carencias en los préstamos. Todo ello a pesar de que la normativa legal española no admitía que se conservaran vivas las hipotecas que no se encontraran respaldadas por garantías suficientes, tal y como contemplada el numeral 3 del artículo 1129, del Código Civil (pág.179): “*Cuando por actos propios hubiese disminuido aquellas garantías después de establecidas, y cuando por caso fortuito desaparecieran, a menos que sean inmediatamente sustituidas por otras nuevas e igualmente seguras*”.

De lo expuesto, se evidencian prácticas predatorias por los procesos que conllevaron un exceso de endeudamiento y anclaje del activo a favor de la entidad crediticia y más aún si éste se encontraba sobrevalorado. Entre los casos de excesiva cantidad del préstamo para la adquisición del bien, se pueden observar en la tabla 20, los montos de compraventa y de préstamo hipotecario, evidenciándose que los precios de adquisición del inmueble fueron sustancialmente inferiores a los de la tasación, a pesar de lo cual, suscribieron seguros de crédito<sup>14</sup> para respaldar la cuantía adeudada que le permitiría a la institución financiera garantizar los mismos.

Tabla 20: Préstamos vs tasaciones y seguros de crédito. Selección de casos

Entidad Financiera	Fecha de Escritura Compraventa	Monto de la Compra- Venta	Fecha de escritura Hipotecaria	Monto del Prestamo	Tasación	Ltv	Seguro Crédito
Caja de ahorro Caixa Galicia	25-oct-05	40.700,00	25-oct-05	144.000,00	230.400,00	63%	GE Mortgage Insurance
Banco Español de Crédito (BANESTO)	27-sep-06	156.000,00	27-sep-06	217.918,80	204.202,00	107%	AIG
Union de CréditoS Mobiliarios S. A	13-feb-06	77.530,56	13-feb-06	115.440,00	221.644,00	52%	GE Mortgage Insurance
Banesto			04-ene-07	250.000,00	280.998,00	89%	AIG Europe
Caja de Ahorro de Valencia, Castellon y Alicante Bancaja	06-jul-07	140.000,00	06-jul-07	188.000,00	198.434,70	95%	Geenworth Financial Mortgage Insurance

Cabe enfatizar que la relación préstamo vs tasación no superaba el 80% del valor del crédito, que en circunstancias normales de un crédito no requeriría garantías adicionales, como ocurrió en algunos de los casos que se mencionan a continuación y que también requirieron seguro de crédito.

El Banco de España, desde 2001 ya conocía la problemática del sobreendeudamiento de los consumidores, como destacó el entonces Jefe de Estudios Monetarios y Financieros (Restoy, 2001: 49).

(...) No es difícil ver que, en el caso español, se ha producido, en los últimos periodos, una concurrencia de causas que ha tendido a incitar el aumento de las deudas de los hogares, desde los elementos de oferta y demanda mencionados (...).

<sup>14</sup> El Seguro de Crédito provee protección contra la inhabilidad de que clientes pueda cumplir con sus compromisos de pago. Esto puede surgir porque su cliente se vuelve insolvente o porque su cliente ha fallado en pagar la deuda en los plazos convenidos.

Indicando Restoy, además, que el endeudamiento de los hogares ya en el año 2000 sobrepasaba el 70% de su renta disponible, tras un incremento de más de 25 puntos porcentuales desde 1995.

Es preciso resaltar que el origen del incremento de la deuda de los hogares se encuentra en el aumento del costo de la vivienda, la reducción de los tipos de interés y la confianza de los consumidores en su estabilidad laboral, por lo que se puede hablar de un sobreendeudamiento generalizado de las familias en España, y de una alta exposición a situaciones de vulnerabilidad ante perturbaciones adversas.

Debemos tener en cuenta que el mercado de crédito está caracterizado por la existencia de problemas de selección adversa y riesgo moral, como lo ilustran Stiglitz y Weiss (1981), situación en la que se produce racionamiento de equilibrio y en la que los tipos de interés otorgados por las entidades de crédito son atractivos. En estas circunstancias, los bancos no elevan los tipos debido a que elevar los intereses ocasionaría aumentar el riesgo medio de los proyectos financiados y consecuentemente, la probabilidad de impagos, lo que disminuiría por lo tanto su beneficio esperado. Por ello, este tipo de racionamiento ha dependido en gran medida de la actitud hacia el riesgo a la que han podido hacer frente algunas entidades financieras en fase del ciclo económico.

Hasta la fecha del análisis, no se ha perfeccionado en España una política coherente y unitaria orientada a evitar el sobreendeudamiento de los consumidores; por lo que, debe trasladarse a las entidades de crédito parte de la responsabilidad del sobreendeudamiento del consumidor, exigiéndose un mayor compromiso en los escenarios que se estimen apropiados para superar la crisis de la economía de los hogares. Esto, sin dejar de lado y reconocer según se anotó en el apartado 2.5.5, que el establecimiento de mecanismos de arbitraje y defensa, como los servicios de atención al cliente y el Servicio de Reclamaciones del Banco de España, han conllevado a una mayor labor de supervisión para mitigar los riesgos.

El sobreendeudamiento detectado en el proceso del préstamo (contratos hipotecarios) sitúa al deudor en una situación de alta vulnerabilidad respecto a multitud de factores que hacen peligrar su futuro económico y social, la mayoría de ellos de carácter macroeconómico y totalmente ajeno a su capacidad de maniobra. Por lo que, es evidente, que este fenómeno del sobreendeudamiento de los consumidores es un problema, cuya respuesta debe conjugar medidas preventivas y curativas implantadas en

el ámbito legal o de actividad que les sea idóneo, con la difusión de una cultura financiera eficiente y sostenible.

El sobreendeudamiento de la familia no puede explicarse solamente desde la lógica estrictamente económica. Si las actitudes y los comportamientos de las entidades financieras, los consumidores y la sociedad en general hubiesen estado orientados por la racionalidad, la previsión y la sensatez, nunca hubieran llegado a una situación caótica. Es evidente que la cultura del consumidor de vivir con los pagos diferidos y el anuncio de las entidades bancarias hicieron presa fácil de endeudarse cada vez más por parte de las familias y llegando a endeudarse muchas veces sin capacidad de pago, como destacó el informe de inspección del Banco de España 2009-2010 (Mercado, 2012).

La trampa del efecto “cuota fácil”, ha sido también uno de los motivos por los cuales el consumidor no fue consciente de su propia situación económica y su nivel de endeudamiento, generando un error en la percepción del consumidor y la valoración de los préstamos prácticamente universalizados en la sociedad. Según este efecto, a la hora de contar con préstamos sobre todo hipotecarios, se atiende únicamente al valor de la cuota mensual, quedando en segundo plano la cantidad por la cual se endeuda, el plazo de amortización y la forma de cálculo de los intereses con las posibles oscilaciones al alza o la baja. Es por lo tanto necesario la educación del consumidor (cultura financiera) para que valore adecuadamente los préstamos, teniendo en cuenta la finalidad de su endeudamiento.

Por lo expuesto, en buena medida, el triunfo de determinadas estrategias publicitarias por las entidades financieras en este caso, modificaron la emocionalidad del consumidor y eliminaron su aversión al riesgo económico y la racionalidad en la planificación del presupuesto familiar, por lo que podríamos decir que, en la bonanza económica, se adoptó la “ideología consumista” al enlazar un préstamo con otro, aumentando el capital y el plazo, provocándose el sobreendeudamiento. De allí que el sobreendeudamiento para pagar deuda se convierte en la nueva esclavitud financiera.

#### **4.4.2. Problemas vinculados con los tipos de interés**

Del análisis de los contratos hipotecarios se puede evidenciar que existieron distintos tipos de tipos de interés aplicados, aún con una misma institución financiera, básicamente tipos fijos o tipos variables, referenciados a diversos indicadores como el Euribor o los índices de la CECA o el IRPH. Cabe anotar que, las principales tasas fueron fijas o variables más el margen, pudiendo variar de acuerdo con el tiempo que se

contrataba (el diferencial adicional); por ejemplo, si la banca ofrece Euribor + 0.50 y el del Euribor es 4,60 se procede a la suma del índice más la diferencia para generar el tipo de interés que se aplicará, en esta situación 5,10. %.

De los contratos analizados, se puede apreciar que los índices Euribor<sup>15</sup> y CECA<sup>16</sup>, son los que mayormente se utilizaron en las contrataciones, y escasamente, el IRPH<sup>17</sup>. Se debe anotar que, desde de noviembre de 2013 se dejaron de publicar dos índices de referencia hipotecaria IRPH de Bancos e IRPH de Cajas. Las hipotecas referenciadas a estos tipos fueron vinculadas a otros, en función de lo previsto en la escritura de cada crédito.

De los casos analizados del colectivo ecuatoriano, los intereses se revisaban semestral o anualmente, dependiendo de la institución, con la con posibilidad de disminuir ciertas décimas, siempre y cuando se cumpliera con ciertos requisitos como domiciliación de la nómina, contratación de seguros, etc., siendo éste, uno de los factores fundamentales que bancos y cajas utilizaban para fidelizar clientes.

Por otra parte, se ha podido apreciar a lo largo del estudio, que los márgenes que aplica la banca son inversamente proporcionales a los tipos de interés, pues los márgenes diferenciales eran más altos cuanto más reducido era el tipo de interés de referencia.

En definitiva, en los contratos analizados se evidenció que existieron distintos tipos de tasas aplicadas, partiendo del Euribor (238 contratos hipotecarios), CECA (79 contratos hipotecarios) o IRPH (37 contratos hipotecarios) y sumando el margen diferencial. Las tasas se revisaban con diferente periodicidad en función de las condiciones de negociación del contrato hipotecario.

---

<sup>15</sup> El EURIBOR (tipo europeo), se calcula usando los datos de los 44 principales bancos que operan en Europa y algunos extracomunitarios. El Euribor se aplica a las operaciones entre bancos de Europa partiendo de los precios de oferta de los préstamos que se hacen entre sí; esto significa que es el porcentaje que paga como tasa un banco cuando otro le deja dinero.

<sup>16</sup> CECA: Es el tipo de referencia de las Cajas de Ahorro; se calcula como un porcentaje de la media simple entre: la media aritmética de los tipos aplicados a los préstamos personales con duración de 1 a 3 años y la media aritmética de los tipos ofrecidos en los préstamos hipotecarios para la adquisición de una vivienda libre, a un plazo mayor a tres años.

<sup>17</sup> IRPH o Índice de Referencia de Préstamos Hipotecarios es el tipo medio de los préstamos hipotecarios a más de tres años, para la adquisición de vivienda libre. Es un índice alternativo que se publica mensualmente por el Banco de España y se calcula a través de una media de las diferentes ofertas del mercado hipotecario que han inscrito los bancos y cajas de ahorro. Como no elimina los valores extremos, suele ser más alto que el Euribor y actualmente, el Tribunal Superior de Justicia de la UE está pendiente de dictaminar sobre si es abusivo o no.

Ante las conocidas sentencias y pronunciamientos sobre las cláusulas suelo, existe una problemática abierta sobre el índice IRPH<sup>18</sup> (Tipo de interés referencial sustitutivo), ya que muchos contratos están vinculados a este índice, que se ha situado frecuentemente muy por encima del euríbor, poniéndose en duda el método de cálculo. En este caso, se han producido sentencias a favor y en contra de las entidades financieras aduciendo falta de transparencia en su comercialización y su desequilibrio contractual, al ser las mismas entidades financieras las que comercializan y ponen las condiciones de los préstamos hipotecarios.

Desde el año 2012, el Euríbor, se ha ubicado en terrenos próximos a cero o incluso en negativo, en tanto que el IRPH ha sido cotizado entre 3.5 y 2% por lo que esta ausencia de ahorro genera a los deudores un sobre coste en el financiamiento recibido.

Son las entidades financieras las que facilitan los datos al Banco de España para que se elabore el índice en base a los préstamos otorgados, lo que significa que, si las entidades conceden más préstamos a un interés superior al del mercado, el IRPH se eleva y si conceden más préstamos a precios inferiores, el IPRH disminuye. Esto, indudablemente, puede ser manejado en beneficio de las entidades, pues de ellas dependerá que suba o baje. Además, cualquier incremento que haga una entidad de los préstamos que otorga a sus clientes aumentará el índice de forma aritmética y no de forma ponderada.

Por otra parte, cabría anotar que de modo alguno cabría admitir manipulación de las entidades de crédito, toda vez que las actividades bancarias son reguladas y sometidas al control del banco de España.

Sin embargo, el *Informe de Estabilidad Financiera* del Banco de España de mayo del 2019 remarca que es posible un repunte de las demandas judiciales contra los bancos a causa de la futura sentencia del TJUE sobre la aplicación de IRPH, por lo que el Organismo de Control instó a que las entidades financieras implementen medidas de previsión.

Las entidades, con el afán de hacer más atractivo el préstamo hipotecario, generaron una amplia variedad de ofertas, reduciendo aparentemente el tipo de interés a

---

<sup>18</sup> El índice IRPH, se calcula una media pura sin ponderación alguna de todas las hipotecas otorgadas durante 3 años, y su fórmula es:  $IRPH = EURIBOR + \text{PROCENAJE DE INTERÉS} + \text{SEGUROS} + \text{COMISIONES}$ .

través de fórmulas complejas o poco transparentes para el cliente. Un elemento común encontrado en los contratos del análisis es que se mantiene el tipo de interés para conseguir disminuir el importe de la cuota mensual (al menos los primeros años) a costa de ampliar el plazo o importe de cuotas a pagar al final del préstamo, mediante la novación modificativa.

Es muy común encontrar bonificaciones del tipo de interés, en los contratos elaborados por la Caixa d'Estalvis de Catalunya y el BBVA (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria). Por ejemplo, en el caso de T.M se puede leer la siguiente. Cláusula de Bonificación del tipo de Interés, según contrato (textualmente):

“El tipo de interés nominal, determinado según lo pactado anteriormente, será bonificado hasta un máximo de 0,25 puntos (no superable), en función de que se cumplan los siguientes requisitos: a) domiciliación de la nómina o pensión de los acreditados en una cuenta de la CAJA, o mantenimiento de un saldo medio en la cuenta que se adeuden las cuotas de la presente operación; los acreditados deberán haber percibido la nómina o pensión a su favor a través de una cuenta abierta en la CAJA, o haber mantenido un saldo medio mensual equivalente al costo de una cuota de la actual operación, en los 12 meses previos a la fecha de verificación del cumplimiento de este requerimiento. El cumplimiento de este requisito comportará un beneficio del tipo de interés nominal aplicable de bonificación 0,10 puntos... b) utilización de tarjetas de crédito emitidas por la CAJA: cualquiera de los acreditados deberá haber realizado un mínimo de 12 operaciones, en comercios o a crédito...bonificación 0,05; c) Formalización y vigencia de un seguro de vida comercializado por la CAJA: uno o varios de los acreditados bonificación 0,10 puntos. d) Formalización y vigencia de un seguro de la vivienda comercializado por la CAJA: uno de los acreditados a ser el tomador de un seguro que cubra la vivienda... bonificación de 0,05 puntos...”

La celebración de un contrato es un acto de tanta relevancia y connotación que muchas entidades crediticias aprovechaban el momento para realizar la mayor cantidad de negocios posibles con el cliente. Por ello, en la oferta del crédito hipotecario condicionaban la aprobación de la operación y sus condiciones ventajosas a la contratación de otros productos.

En el caso de D.B, se aprecia la vinculación a un seguro multiriesgo hogar:

“que deberá contratarse con la compañía BBVA Seguros, S.A. u otra empresa aseguradora del Grupo BBVA; manteniendo aquel pacto de seguro aún válido y al pago de las respectivas primas un día antes al inicio de cada “periodo de interés” donde vaya a ser posible el beneficio... costo de la bonificación: Cuando se tengan estos 3 productos / servicios de los bancos con los requerimientos solicitados, el “tipo de interés

vigente " adaptable en cada "periodo de interés" será elemento de un beneficio de tipo de interés igual a 0.15 puntos porcentuales del tipo de interés ordinario nominal anual (...)"

Estas tasas se clasificaban en: "A" y "B"; la primera se fijaba en 0.25 puntos porcentuales, y la segunda en 0.50. Para beneficiarse de éstas, la parte prestataria debía, conservar todos los productos y servicios comercializados por la entidad crediticia, al menos 30 días naturales antes de la correspondiente fecha de revisión del tipo de interés. Para la bonificación de la tasa A debía pactar los productos incluidos en el "Paquete A", que según se menciona en la escritura se detallaban en el Anexo III. De la misma forma para la obtención de la bonificación de la tasa "B" debía contratarse los productos del "Paquete B", además de los del "Paquete A".

Las tasas de bonificación que, en ningún caso, eran acumulativas, se aplicaban cuando la parte prestataria cumplía las condiciones establecidas en la escritura hipotecaria. Esta se considera abusiva y depredadora, en virtud que se exige al cliente utilizar otros servicios de la entidad o con empresas relacionadas con la entidad financiera, como son seguros, domiciliación de nómina, tarjeta de crédito y otros servicios que le permiten al cliente hacerse acreedor de una bonificación de interés entre 0.05 y 0.25, toda vez que el utilizar estos servicios le generan mayores costos que el beneficio que espera percibir.

En definitiva, como se ha podido observar, las prácticas de imposición al consumidor de contratación de servicios complementarios (accesorios) no solicitados es una práctica depredadora y contraproducente, porque no permite que compare con otras ofertas del mercado, ni tampoco beneficia de forma significativa al deudor hipotecario, sino que enriquece los portafolios de la entidad crediticia y de las empresas relacionadas con ellas.

Otra práctica presuntamente abusiva fue la que se realizó a través de los *swap*. Los contratos hipotecarios con *swaps*, son un tipo de contrato, firmado en un documento independiente, por el cual el hipotecado se asegura pagar un interés fijo máximo durante un periodo de tiempo determinado en un préstamo a interés variable. Es de indicar que el banco abona la diferencia cuando el Euribor es superior al tipo de referencia pactado, pero, si el Euribor está por debajo de dicho tipo, le tocará al hipotecado compensar la diferencia.

Los contratos hipotecarios con *swaps*, en otras palabras son aquellas hipotecas consideradas de “riesgo” por aquel a quien se concede el préstamo. El prestatario posee unos ingresos fuera de lo que una institución bancaria normal aceptaría, ya sea por falta de un empleo estable, por inicio de operaciones, bien porque su renta no es periódica o porque no se logran ser demostradas mediante nóminas, recibos, etc.; por lo cual, el inmigrante ecuatoriano con estas características no tenía acceso a avales bancarios, de allí que sería usual la contratación del *swap* hipotecario. Siendo estas hipotecas de un alto riesgo, se aplican intereses más altos y se cobran comisiones más elevadas que las habituales.

Entre los contratos analizados se encontró un caso de este tipo de contratación, sin dejarse de considerar que pueden existir más contratos. El caso del inmigrante ecuatoriano J.K., de Barcelona, contratando con la Caixa d’Estalvis de Tarragona, quien después de una larga conversación con la entidad obtuvo dación en pago y alquiler social por 213 euros. En este caso, durante la contratación no se realizó ningún tipo de prueba MIFID, cuyo resultado hubiera sido negativo para la entidad, ya que el cliente poseía poca experiencia financiera con esta clase de productos de gran riesgo y mayor especulación.

El Observatorio de Jurisprudencia de Productos y Servicios Financieros de 2015 expone el estudio realizado por Jordi Ruiz de Villa, socio de litigación bancaria de Jausas, haciendo referencia a que en los tres últimos años el tribunal español había dictado más de 7.000 sentencias relacionadas con los productos y servicios financieros, preferentes, *swaps*, estructurados, y responsabilidades de bajo mando, dándole la razón a los clientes en el 93.5%. Los tribunales, en su decisión prácticamente unánime, consideran que en España no se han comercializado correctamente muchos productos financieros, preferentes y los *swaps* (*El Jurista*, 2016).

En definitiva, la contratación hipotecaria, en el caso analizado del *swap*, se otorgó de manera sorpresiva y presionada dada la necesidad del préstamo; en todo caso, también fue producto del afán de colocación del crédito e inducción al endeudamiento, sin la debida precaución del producto de alto riesgo al tipo de cliente. Se convierten por tanto en hipotecas de riesgo, sencillamente, porque están dirigidas a un mercado de consumidores que no llega a cumplir los porcentajes o niveles de evaluación crediticia necesarios para acceder a una hipoteca común, debido a su tipo de trabajo, nivel de ingresos o historial de crédito

Respecto al interés de mora, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, considera que son abusivos los intereses moratorios que superen en más de dos puntos el interés remuneratorio establecido. Por tanto, los intereses de mora que sean superiores al 9% deberán ser considerados abusivos, siempre que no se hubieran negociado individualmente. La sentencia del TJUE afecta a los contratos de préstamos con garantía y sin garantías y en forma general a todos aquellos que no hayan sido negociados unilateralmente, por lo que el cliente tendrá el derecho de reclamar a la entidad la devolución de todas las cantidades que hubieran sido abonadas por este concepto a la entidad crediticia.

En nuestro caso, del total de contratos analizados el 81% presentan intereses de mora superiores al 9%. El interés de mora en los contratos hipotecarios, tiene como objetivo que el deudor hipotecario cumpla con lo pactado, esto es, que se posea una ética de pago constante. Pero, un interés moratorio como el analizado en el caso de ecuatorianos, ha de ser considerado abusivo, en muchos de ellos, desde el instante en que es claramente más elevado de lo necesario para alcanzar este hipotético objetivo. Especialmente cuando la imposibilidad de cumplimiento regular del pago no ha sido una cuestión libremente escogida por el representado, sino que su impago se debe a la imposibilidad fáctica de afrontar el mismo (Palau y Viciano, 2012).

De la revisión de la documentación, se observa que el interés de mora fue fijado por las diferentes instituciones entre un mínimo del 4% y un máximo del 37.50% (del 29 de abril del 1995 al 3 de abril 2012). Si se relaciona este hecho con el tipo de interés del dinero, en el mismo periodo, se encuentra que su máximo no superó el 5,50%. A manera de ejemplo se presentan en la tabla 21, algunos casos que han superado el promedio general del 14%.

Tabla 21: Algunos casos de ejemplo de tasa de interés que fueron superiores al interés legal permitido

ENTIDAD FINANCIERA	MES/AÑO DE ESCRITURA HIPOTECARIA	INTERÉS ORDINARIO	INTERÉS DE MORA
SANTANDER CENTRAL HISPANO S.A.	22-feb-06	3,55%	13,55%
CAIXA D' ESTALVIS CATALUNYA	12-mar-07	4,79%	14,79%
DEUTSCHE BANK	22-ago-07	6,80%	15,00%
DEUTSCHE BANK	19-nov-07	7,05%	15,00%
CAJA DE AHORROS MONTE DE PIEDAD DE GIPUZKOA Y SAN SEBASTIÁN.	19-mar-07	4,50%	17,25%
CAJA DE AHORROS MONTE DE PIEDAD DE GIPUZKOA Y SAN SEBASTIÁN.	02-ene-07	4,60%	17,25%
UNIÓN DE CRÉDITOS INMOBILIARIOS, S.A. ESTABLECIMIENTO FINANCIERO DE CRÉDITO.	25-ago-04	4,25%	18,00%
CAIXA D' ESTALVIS DE TARRAGONA	06-ago-04	3,75%	18,75%
BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA S.A (BBVA)	31-oct-06	4,10%	19,00%
BILBAO BIZKAIA KUTXA (KUTXABANK)	07-nov-06	4,50%	19,00%
CAJA RURAL INTERMEDITERRÁNEA, SOCIEDAD COOPERATIVA DE CRÉDITO (CAJAMAR CAJA RURAL)	29-may-06	4,10%	19,00%
BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA S.A (BBVA)	24-may-06	3,95%	19,00%
CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE ZARAGOZA, ARAGÓN Y RIOJA	18-oct-06	4,90%	19,00%
BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA S.A (BBVA)	20-mar-09	4,55%	20,00%
G.M.A.C	18-jul-07	5,895%	20,00%
SANTANDER CENTRAL HISPANO S.A.	29-oct-07	5,450%	24,00%
CAIXA D' ESTALVIS CATALUNYA	30-abr-07	4,80%	24,00%
CAJA DE AHORROS DEL MEDITERRÁNEO (BANCO SABADELL)	19-oct-05	3,40%	25,00%
UNIÓN DE CRÉDITOS INMOBILIARIOS, S.A. ESTABLECIMIENTO FINANCIERO DE CRÉDITO.	05-may-04	7,00%	28,00%
BANCO POPULAR ESPAÑOL	13-dic-06	4,75%	29,00%
CAJA DE AHORROS DEL MEDITERRÁNEO (BANCO SABADELL)	17-ene-06	3,50%	29,00%
BANCO DE VALENCIA S.A	01-ago-07	5,51%	29,00%
CAJA RURAL INTERMEDITERRÁNEA, SOCIEDAD COOPERATIVA DE CRÉDITO (CAJAMAR CAJA RURAL)	29-nov-06	5,00%	37,50%

Los intereses por mora establecidos en los contratos fueron excesivamente altos, comparados con el interés legal más el margen adicional. En tal virtud se considera un abuso el mecanismo adoptado para la fijación de esta tasa.

Cabe anotar que, el interés legal del dinero se entiende como el tipo porcentual fijado que sirve para computar la indemnización por daños y perjuicios que el deudor debe abonar al acreedor cuando está en mora, el retraso es el causante de incumplir con sus obligaciones de pagar cierta cuantía de dinero. Este carácter jurídico lo conceptualiza el artículo 1108 del Código Civil. Según el artículo 1 de la Ley 24/1984, de 29 de junio, reformado por la Ley 658/1997, de 30 diciembre, es fijado, anualmente, en la Ley de Presupuestos Generales del Estado.

Al respecto, el artículo 1108 del Código Civil de 1889, Libro Cuarto, De las Obligaciones y Contratos, Título Primero. De las Obligaciones. Capítulo II. De la Naturaleza y Efecto de las Obligaciones, cita:

“Si la obligación consistiere en el pago de una cantidad de dinero, y el deudor incurriere en mora, la indemnización de daños y perjuicios, no habiendo pacto en contrario, consistirá en el pago de los intereses convenidos, y a falta de convenio, en el interés legal”

Por lo expuesto, con el fin de evitar la usura, los intereses de demora quedaron limitados a dos veces el interés legal del dinero según criterio jurisprudencial.

En este marco normativo es de resaltar, a manera de ejemplo, que por intereses excesivos moratorios (superiores al 29%), se dictó la sentencia: 00080/2014 de la Audiencia Provincial Sección No. 1 de Guadalajara, del 2014 contra el Banco Santander. S.A. Así también, se resalta el esclarecimiento normativo que establece el artículo 20 de la Ley 16/2011, de 24 de junio de Crédito al Consumo, que define que nunca se podrá aplicar un interés superior a 2.5 veces del interés legal del dinero; Con ello se concreta la noción de usura identificada en la Ley Azcárate de 23 de julio de 1908 (Ley de Nulidad de los Contratos de Préstamos Usurarios).

Es indiscutible que un interés de demora mayor estimula al deudor a no caer en mora y cumplir con sus obligaciones, poniendo fin a su estado de morosidad. El tipo de interés de mora procura cumplir esta finalidad, pero tendrá la consideración de abusivo desde el instante en que sea claramente mayor de lo requerido para lograr ese objetivo. En consecuencia, el TJUE evoca que para valorar el carácter desproporcionado del interés moratorio habrá que confrontar la estipulación controvertida con el interés legal, cuya finalidad es comprobar que no sobrepase lo necesario para lograr el cumplimiento de las metas que el contrato persigue. (Ramírez y Viciano, 2012).

En este punto, pese a que no hay un criterio uniforme al respecto en los Juzgados ni en las Audiencias Provinciales, sí es cierto que, en el debate abierto tras la publicación de la importante Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de marzo 14 de 2013, se ha venido considerando desde todos los ámbitos (judicial, doctrinal e incluso político) que un interés de demora superior a dos o tres veces el interés legal del dinero debería ser considerado como abuso.

En atención a la problemática, el Tribunal Supremo aplica la Ley de Represión de la Usura en materia de interés de demora y su declaración se basa en:

“1) La notable incongruencia del interés demora establecida del 30%; 2) garantía hipotecaria superior a la cantidad garantizada; cobro anticipado de interés ordinarios antes del vencimiento; 3) exigencia de devolución del prestamos en un plazo de seis

meses, y 4) promesa de un préstamo de largo plazo para aliviar la situación del cliente.” (Sentencia 677/2014 Tribunal Supremo. Sala de lo Civil Madrid, 2014).

Por lo que se refiere a los intereses de mora, rectificar lo ya repetido por el TJUE en incontables ocasiones: si se declara que una cláusula impuesta a un consumidor es abusiva debe ser eliminada radicalmente. Los bancos podrían establecer un interés de demora, en la confianza de que, si el juez lo declarase abusivo, podría sustituirlo por uno que no lo fuese (tendrían todo que ganar y nada que perder), y ello evidentemente iría en perjuicio del consumidor.

En definitiva, la presencia de intereses de mora en los contratos hipotecarios que sobrepasan el 28%, han denotado un verdadero anclaje total del activo real (bien hipotecado), por el alto costo del interés de mora en desmedro del cliente, reflejándose el mecanismo jurídico para derivar la responsabilidad a los deudores del mal análisis de los riesgos por medio de las instituciones crediticias que han tenido que afrontar muchas sentencias desfavorables<sup>19</sup>.

Cabiendo aclarar, que esta cláusula sí permitiría una reducción en ocasiones significativa de la deuda hipotecaria, pero no produciría una extinción total de la misma en prácticamente ningún caso.

#### **4.4.3. Cláusulas suelo y techo**

Del análisis a los contratos hipotecarios se obtuvo que 161 registraron cláusulas suelo y 47 incorporaban cláusula suelo y techo conjuntamente, denotándose además que los porcentajes fijados variaban indistintamente en la misma entidad crediticia.

En cuanto a la cláusula suelo, ésta se considera abusiva en virtud de que, de manera frecuente se evidenció en los contratos revisados que las entidades crediticias establecieron un importe mínimo de interés entre el 3% y 6%, garantizando de este modo una rentabilidad independientemente del comportamiento del Euribor. En cuanto a la cláusula techo, la ajustaban entre el 9,25% y 28%, conociendo que el Euribor nunca

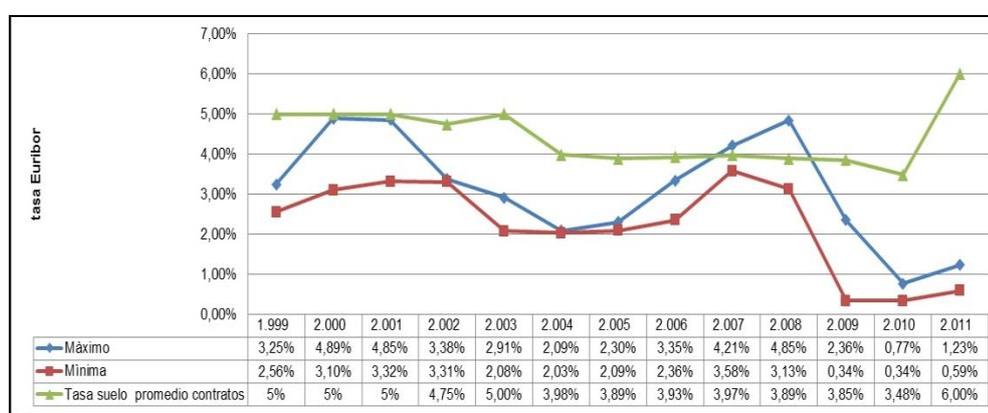
---

<sup>19</sup> El carácter abusivo del interés moratorio ha sido reconocido, entre otras, por las resoluciones de AP Vizcaya (Sección 3ª), auto núm. 154/2013 de 11 abril (interés moratorio del 24%); JPI Arrecife (Las Palmas), núm.4, auto de 8 abril 2013 (19%); AP A Coruña (Sección 4ª), sentencia núm. 485/2012 de 30 noviembre (22%); AP Soria (Sección 1ª), sentencia núm. 141/2012 de 26 noviembre (29%); AP Alicante (Sección 9ª), sentencia núm. 321/2011 de 12 julio (24 %); AP Álava (Sección 1ª), sentencia núm. 214/2011 de 13 abril (18%); JPI Valladolid, núm.7, auto de 10 febrero 2011 (19%); AP Asturias (Sección 1ª), auto núm. 15/2011 de 9 febrero (20,84%); y TS (Sala de lo Civil, Sección 1ª), sentencia núm. 578/23/09/2010 (29%).

llegaría a estos porcentajes según su comportamiento histórico, no apreciándose relación alguna entre la tasa suelo y techo.

Para el análisis del exceso de margen de tasas fijadas en la cláusula suelo de los contratos hipotecarios, se realizó un comparativo de tasa máxima y mínima del Euribor de cada año en comparación con la tasa promedio suelo que constan en los contratos hipotecarios y se obtuvieron los datos presentados en la Gráfico 17.

Gráfico 17: Evolución de la tasa máxima y mínima del Euribor vs tasa suelo promedio en contratos



El resultado refleja que la tasa fijada como tasa suelo siempre estuvo en rangos superiores al promedio de la tasa máxima del Euribor de cada año; excepto para el año 2008. Esta situación suscitó una serie de reclamaciones y sentencias favorables al acto asimétrico y abusivo de haber fijado esta cláusula.

Entre los casos analizados, se puede mencionar los siguientes:

a) F.F: entidad crediticia Banco Español de Crédito, escritura de préstamo hipotecario de enero 4 del 2007, Barcelona, monto del préstamo 250.000.00 euros, en cuya cláusula tercera de intereses se indica:

“3.Bis .6.- Tipos mínimos y máximos: (...) las partes convienen expresamente que el préstamo devengará unos tipos de interés nominal anual mínimo del 0,00% y máximo del 99,999%, que se aplicará en todos aquellos periodos de interés en que el tipo de interés vigente, determinado conforme a lo dispuesto anteriormente, resulte inferior o superior a dichos tipos mínimo o máximo respectivamente”.

b) B.P., de Palma de Mallorca, entidad financiera CITIFIN, escritura de préstamo hipotecario de 4 de febrero de 2004, monto del préstamo 138.000.00 euros, en cuya cláusula tercera de intereses se menciona textualmente en el contrato:

“(…) para el primer período la tasa es fija de 4,50%, a partir del Segundo plazo, la referencia será el presentado por el Banco de España, como la relación Interbancaria a un año, agregando al tipo referencial una diferencia constante para toda la vida del crédito de 2,25%, asegurándose con ello que la tasa nunca será menos del 2,25% más la Euribor y una tasa techo del 25%.”

Así también se menciona, que debería asegurarse con Citibak España (Liberty Seguros) contra daños y perjuicios.

c) L.E., de la entidad crediticia, Caixa Rural de Balears, Sociedad Cooperativa de Crédito, escritura de préstamo hipotecario de 9 de febrero del 2006, Palma de Mallorca, monto del préstamo 160.500 euros, en cuya cláusula tercera de intereses se indica:

“(…) El tipo de interés obtenido no podrá superar el tipo de interés del veintiocho por ciento ni ser inferior al 3,5% nominal anual (…).”

d) A.G, mostrado en la tabla 22, tiene que amortizar los 215. 000.000 euros de su hipoteca en 30 años. Se le examinan los requerimientos, cuando el Euribor se encontraba al 0.575%, y sumando la diferencia, que se fijó al 0.5%, con su institución financiera. El interés a pagar sería del 1,075% y las cuotas resultantes ascenderían 698,96 euros al mes. Pero tiene una tasa suelo hipotecaria del 4%, por lo que tiene que pagar 1.026,44 euros mensuales. Cada mes 327,49 euros más de lo fijado en el mercado., al año, 3.929,83 euros más. Con este caso, se muestra claramente el carácter de abusivo la cláusula financiera.

Tabla 22: Análisis de caso tasa suelo

ANALISIS CASO: TASA SUELO	Cifras
Amortizacion del préstamo	215.000,00 €
Plazo	30
Euribor de ese mes y año	0,575%
Más Diferencial	0,50%
<b>Interes + diferencial</b>	<b>1,075%</b>
<b>Tasa suelo según escritura hipotecaria</b>	<b>4%</b>
<b>RESULTADO</b>	
Con tasa suelo fija al 4%	1.026,44 €
Euribor mas diferencia	698,96 €
Diferencia entre estas dos posiciones de interés	327,49 €
Meses del año	12
<b>Valor total en el año de perjuicio sería</b>	<b>3.929,83</b>

Es de mencionar que algunas entidades crediticias ofrecen en la actualidad la posibilidad de eliminar el contrato de suelo por medio de cambios en la hipoteca a tipo fijo, proponiendo al usuario que olvide la opción de exigir todo lo que ha estado depositando en exceso durante años.

Al respecto de la imposición de esta cláusula cabe considerar lo planteado en el artículo 1 de la Ley de 23 de julio de 1908, sobre nulidad de los contratos de préstamos a usurarios, según el cual enuncia que será nulo todo contrato de préstamo en que se acuerde un interés acentuado superior al normal del dinero. Será de todas formas nulo el pacto en que se sospeche recibir una cuantiosa suma de dinero entregada, cualquiera que sea su institución y condiciones; lo cual acarrearía la nulidad del contrato (López et al., 2014).

Por otro lado, es indudable que, desde el pronunciamiento del Tribunal Supremo que declaraba nulas aquellas cláusulas suelo que no cumplieran con los requisitos de transparencia, se ha producido un sinnúmero de sentencias a favor del deudor hipotecario: ADICAE, en su sitio web, afirma tener ganados la mayor parte de los conflictos en los que se solicitaba la nulidad de las cláusulas suelo. Manuel Prados, presidente de esta organización expresa que existe menor cantidad de acuerdos voluntarios con las agrupaciones más grandes, que en los casos de reclamo individual. En este mismo sentido, Gastón Javier, representante del colectivo de abogados “Denuncias Colectivas.com,” afirmó que en el 95,34% de los 560 casos a cargo de esta asociación han logrado una sentencia favorable, y que el 77% se han resuelto por pacto.

En consecuencia, la revolución judicial es que el Tribunal Supremo considera nulas las cláusulas cuando no estaba claramente manifestadas en el contrato (incluyendo un cálculo de las causas que podrían tener un aumento de tipos de interés), ni fueran lo suficientemente transparentes y comprensibles por todas las partes interesadas. También declara nulos los contratos cuando la diferencia entre suelo y techo sea desequilibrada. La presente consideración es subjetiva ya que la mayoría de los jueces tienden a condenar a la institución, más ahora que los tipos de interés han disminuido.

Para estos efectos, es necesario poder revisar el artículo 8.1 de la Ley 7/98 de 13 de abril, sobre Condiciones Generales de la Contratación (LCGC), que define (textualmente):

“Serán anuladas de pleno derecho las cláusulas generales que contradigan en daño en lo dispuesto en esta Ley o en cualquier normativa que impida o prohíba, salvo menos en las que se defina una causa distinta para los casos de contravención.”

Al respecto, la Ley de Consumidores y Usuarios, Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, en su artículo 82.1 establece que se consideraran nulas las cláusulas abusivas y toda información no negociada individualmente, así como las

condiciones no autorizadas expresamente y que vayan en contra de la buena fe o causen daño a los consumidores y usuarios (Audiencia Provincial, Zaragoza, Sentencia número 156/2016).

Se debe anotar que, en la sección cuarta del artículo 82, se señala que de todos modos son abusivas las cláusulas que, con base en lo planteado en el artículo 85 y 90, no respondan a la reciprocidad en el contrato hipotecario (Carballo, 2013).

Los efectos de valorar en su justa sensatez la desproporción derivada de la estipulación de una cláusula suelo y su consiguiente afirmación de lo abusivo se debe al criterio planteado en el artículo 82.3, cuya finalidad menciona, que la naturaleza abusiva de una cláusula se evaluará tomando en consideración la naturaleza de los bienes o servicios objeto del contrato y tomando en cuenta todas los casos concurrentes en el instante de su celebración; así como también, todas las otras disposiciones del contrato u otro que éste requiera.

Pues bien, el presente marco financiero permite concluir que desde una perspectiva estadística pueda calificarse de irreal la posibilidad de aumento de los tipos de interés interbancarios como se ha apreciado en el gráfico 4.3 sobre “Evolución de la tasa máxima y mínima del Euribor vs tasa suelo promedio en Contratos”, por encima de cantidades del comportamiento del Euribor de cada año.

Es pues, precisamente la asimetría de información existente entre la posibilidad real de aplicación de la cláusulas suelo y techo, en beneficio exclusivo de la entidad de crédito, la que genera un claro desequilibrio entre derechos y obligaciones de los interesados y por lo tanto, falta de reciprocidad en las condiciones contractuales. Tal y como están escritas las cláusulas suelo, hay un indudable elemento de desequilibrio en relación con las responsabilidades de las partes, al no haber un tope correlativo, a medida en que el inscrito en la generalidad de los contratos no resulte operativo.

Es de recordar, la Sentencia de 9 de mayo de 2013 del Tribunal Supremo que consideró abusivas las cláusulas suelo, debido a que los consumidores no habían sido adecuadamente informados de la carga económica y jurídica que les imponían esas cláusulas, aunque limitaba la devolución del dinero ganado por los bancos a la fecha de la sentencia. Sin embargo, el 21 de diciembre de este 2016, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea dictaminó, en sentencia inapelable, la devolución de manera retroactiva de las cantidades cobradas desde la firma de la contratación hipotecaria hasta ese momento.

En todo caso, la cláusula suelo ha generado costos financieros a las entidades en el aluvión de reclamaciones que desbordó la capacidad de los juzgados. Ante esta situación se plantearon soluciones arbitrales extrajudiciales simplificadas y la creación de juzgados especializados al efecto, tratando de abaratar y agilizar los procesos de reclamación legal.

Vale la pena también recordar que el fallo del Supremo ata a los jueces, ya que, exclusivamente pueden entrar a valorar si ha existido o no transparencia, pero no pueden juzgar si una tasa suelo definida es demasiado elevada o si existe desequilibrio entre el suelo y el techo de una hipoteca; situación que solamente los eruditos en la materia jurídica hipotecaria podrán corroborar.

Por otro lado, se denota, que las entidades financieras se beneficiaron siempre con la cláusula suelo y que la cláusula techo fue un engaño al ofrecer un beneficio aparente para enganchar al deudor. Este hecho refleja su carácter abusivo pues origina un desequilibrio evidente entre los derechos y obligaciones de las partes, al imponer una supuesta cobertura de riesgo, desde todo punto de vista irreal.

La cláusula suelo resulta ser un caso paradigmático, como se ha podido observar con el número de sentencias y reclamaciones ante el Banco de España, y los costes de las reposiciones por parte de las entidades crediticias. Es de señalar que, ante los costes ocasionados por la incertidumbre jurídica, las entidades pueden reaccionar de dos maneras: bien reduciendo el volumen de transacciones para limitar el acceso al crédito, bien encareciendo el crédito a las nuevas operaciones con el objetivo de cubrir el costo asociado a los potenciales litigios jurídicos, lo que terminaría dificultando el acceso a la vivienda.

#### **4.4.4. Responsabilidad Hipotecaria y la Dación en Pago**

Del total de contratos el 66%, presenta cláusulas de Responsabilidad Hipotecaria. Estas cláusulas son la acumulación de todos los aspectos significados que son garantizados por medio la hipoteca: el capital acreditado, los intereses normales, los intereses de demora, costas judiciales, gastos, etc. Sobre este valor se calculan los costos de legalizar y pagar una hipoteca; en otras palabras, la responsabilidad hipotecaria, el monto hasta el cual el deudor asume el compromiso de honrar la obligación, en caso de no pago de la misma.

La cláusula se considera abusiva por parte de los juristas, ya que trae como consecuencia que el deudor termine reconociendo no solo con la garantía real del bien

que consta en la hipoteca, sino que tal garantía se extienda, de manera personal, a otros bienes presentes o futuros, pues en el caso de entregar el bien en dación en pago, y que el mismo sea adjudicado a la entidad acreedora en un valor inferior al que consta en el informe de tasación original (que sirvió de base para la concesión del crédito), quedaría un saldo insoluto que permita a la institución aplicar lo dispuesto en el artículo 1911, Título XVII De la Concurrencia y Prelación de Créditos. Capítulo Primero Disposiciones Generales del Código Civil, que indica que *“del cumplimiento de las obligaciones responde el deudor con todos sus bienes, presentes y futuros.”*

Según lo que dispone la Ley Hipotecaria en su artículo 140, existe la posibilidad de que las partes concreten expresamente que la exigencia garantizada sólo se ejecute sobre el bien hipotecado. Pero en general, el deudor de un préstamo hipotecario no salda su deuda con la entrega del bien (la vivienda), por lo que en el ordenamiento jurídico español el deudor de un préstamo con garantía hipotecaria sobre su actual vivienda, no se ve liberado automáticamente dando el inmueble como forma de pago.

En ningún contrato hipotecario examinado se ha detectado este pacto de dación en pago como excepción al principio de responsabilidad universal del deudor hipotecario que está pautada en el ordenamiento español siempre y cuando se haya concretado con la institución de crédito (Moralejo, 2010).

En definitiva, en los contratos examinados se ha evidenciado que la responsabilidad hipotecaria se extiende no solo al valor del préstamo, sino a valores previamente fijados (en montos o en porcentajes), por concepto de intereses ordinarios, intereses de demora y costas judiciales, llegándose a establecer responsabilidades, en algunos casos examinados, hasta un 80% adicional al valor del préstamo.

El Real Decreto Ley 6/2012, en el numeral 3, inciso b), indica que si se trata de la vivienda habitual la Dación en Pago, supondrá la cancelación total de la deuda garantizada con la hipoteca. Y de las responsabilidades personales del deudor y de terceros frente a la entidad por razón de la misma deuda (Escartín et al., 2014).

Es de mencionar que el Código Civil español no habla de la dación en pago como modo extintivo de las obligaciones, aunque da por admitida la institución en las siguientes disposiciones: 1) Artículo 1.521: el retracto legal es el derecho de subrogarse, 2) Artículo 1.636: recíprocamente al dueño directo y al útil el derecho de tanteo y el de retracto, 3) Artículo 1.849: si el acreedor admite voluntariamente un inmueble.

La dación en pago es la entrega del bien hipotecado a cambio de la cancelación o reducción de la deuda pendiente de pago. Es un procedimiento financiero-legal que se ha difundido debido al uso de este recurso con el objeto de dar alternativa al creciente número de hipotecas impagadas o de dudoso recaudo, pudiéndose considerar la dación en pago un procedimiento alternativo a la ejecución hipotecaria (Díaz, 2012).

Con la figura jurídica de la dación en pago, la entidad crediticia puede dar por extinguida la deuda cambiando la titularidad del inmueble a su favor y la recepción de las llaves, liberándose de esta forma al deudor de su responsabilidad ilimitada que había asumido en el momento de la firma de la hipoteca. Algunas sentencias fuerzan el contenido de los preceptos legales con el fin de conseguir la liberación del deudor con la entrega de la vivienda, quitas, o alquiler social.

Del análisis de los casos y seguimiento realizados, se aprecia que se han resuelto o han podido solucionar conflictos bajo el siguiente patrón de características:

- ✓ Necesidad de la entidad financiera de depuración de la cartera morosa dada la inyección (ayuda) recibida por parte del Estado.
- ✓ Porque el bien (piso) se encuentra bien ubicado y podría recuperarse el valor contable en libros, al poderlo vender o hacerlo atractivo para la venta de cartera.
- ✓ Porque el hipotecante tiene cláusulas que involucrarían un proceso legal de ilegitimidad del contrato hipotecario.
- ✓ Porque el hipotecante tiene dos o más avalistas ilocalizables, no hay alternativas de recobro y el bien se puede sanear a tiempo.
- ✓ Porque el proceso de recuperación crearía mayor coste en procedimientos judiciales y tiempo.
- ✓ Porque existe presión por la pérdida de imagen de la entidad, pues se podrían evidenciar los procesos adoptados en su otorgamiento de crédito y la irresponsabilidad en la calificación del crédito.
- ✓ Porque que el hipotecante no solicita alquiler social y el bien se halla en óptimas condiciones frente al valor en mercado piso.
- ✓ Es un ecuatoriano y no se le puede cobrar en su país el crédito, además, ofrece presentar el pasaje de ida y no quiere alquiler social.

Por lo expuesto, se concluye que el crédito puede ser el mejor aliado, pero también el peor enemigo si está plagado por cláusulas abusivas, predatorias, no es transparente y está mal administrado el riesgo crediticio.



## **CAPÍTULO 5.**

# **EFFECTO DE LAS PRÁCTICAS ABUSIVAS Y PREDATORIAS SOBRE LA POSIBILIDAD DE FALLIDO DE LOS PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS A ECUATORIANOS EN ESPAÑA. UN ANÁLISIS EMPÍRICO**

Una vez analizadas las cláusulas de los contratos hipotecarios y revisados pronunciamientos y sentencias de instancias relevantes en la problemática hipotecaria en España, el presente capítulo se centra en identificar y analizar las variables que afectaron la suspensión de pagos (*default*) de los créditos hipotecarios adquiridos por inmigrantes ecuatorianos en España.

Este análisis complementa la investigación desde los aspectos que enmarcaron el entorno y retoma la importancia de la evaluación crediticia, el seguimiento y la mitigación de los riesgos, así como la existencia de prácticas depredadoras en la contratación crediticia. Se debe resaltar la importancia de este capítulo por la identificación y evaluación de las variables que incidieron en el otorgamiento de crédito (*credit score*).

El objetivo concreto que nos planteamos en esta parte de la investigación es determinar los factores que explican la probabilidad de que un inmigrante ecuatoriano incurra en suspensión de pagos de un crédito hipotecario adquirido en España. Más concretamente, la pregunta de investigación sería: ¿es la mala evaluación crediticia un factor preponderante para el *default* de los créditos analizados del colectivo de inmigrantes ecuatorianos?. Para responder a esta pregunta se plantean dos modelos estadísticos, *Probit* y *Logit*, apoyados en la base de datos presentada en el apartado 4.1 del capítulo anterior y que como recordaremos, se componía de una muestra de 354 casos de contratos hipotecarios firmados por inmigrantes ecuatorianos en España, tomada entre 2014 y 2015, en las ciudades de Alicante, Barcelona, Madrid, Murcia, Palma de Mallorca y Valencia.

## 5.1. Delimitación de las variables y metodología

En este apartado se acometerá la delimitación de las variables utilizadas en el tratamiento estadístico posterior, cuyo objetivo principal, como se decía, será determinar los factores que explican la probabilidad de que un inmigrante ecuatoriano incurra en suspensión de pagos de un crédito hipotecario adquirido en España, haciendo hincapié en la posible existencia de cláusulas abusivas. La variable dependiente será por tanto la suspensión de pagos o *default*.

Se plantea un modelo de éxito/fracaso, en el que se medirá el *default* como una variable dicotómica, siendo el fracaso, la existencia de fallido o *default* (y, por tanto, el recurso a la negociación en la pérdida del inmueble), mientras que la devolución normal del crédito se considerará éxito.

Las variables explicativas han sido delimitadas en el propio formulario de recogida de información de los usuarios y se miden directamente con la información aportada por éstos. En la tabla 23, se detalla la descripción y nombre de las variables (dependiente e independientes)

Tabla 23: Variables Cualitativas y Cuantitativas para los Modelos

Código	Variable	Medida
<b>Variable Dependiente D</b>	<i>Default</i> (suspensión de pagos)	0=No paga; 1= Si Paga
<b>Variables Independientes</b>		
<b>LNI</b>	Logaritmo Natural de los Ingresos	Ingresos en Euros
<b>CF</b>	Cargas Familiares	Número de personas dependientes del usuario
<b>SL</b>	Tipo de Contrato de Trabajo	(0= Temporal; 1= Fijo)
<b>TI</b>	Tasa de Interés	Interés pactado para el crédito
<b>TIM</b>	Tasa de Interés de Mora	Interés de Mora pactado para el crédito
<b>LNMP</b>	Logaritmo Natural de Monto	Monto Concedido del crédito en euros
<b>PV</b>	Operación Productos Vinculados	Cliente posee productos atados, 0= No; 1= Si
<b>EM</b>	Estado Migratorio	0= Residencia; 1= Nacionalidad

Como se aprecia en la tabla, se realizó una transformación de las variables “ingreso” y “monto de la operación”, aplicándoles el logaritmo natural para eliminar la asimetría de la información; de este modo, se trata de escoger una transformación que conduzca a una distribución simétrica, y más cercana a la distribución normal, por lo tanto, la tipificación de variables resulta muy útil para eliminar su dependencia respecto

a las unidades de medida empleadas. Estas variables serán utilizadas para realizar los modelos econométricos con la metodología *Logit* y *Probit*.

Antes de presentar la metodología estadística que aplicaremos en nuestro estudio, hemos de introducir el concepto clave del mismo, el *default*, pues no sólo constituirá la variable dependiente, sino que se relaciona también, en cierta medida, con los métodos estadísticos seleccionados.

El *default* es el incumplimiento de una obligación crediticia por falta de solvencia del contratante de un crédito. Esta definición, aplicada por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, desde el Acuerdo Capitales de Basilea II (2004), sirve de referencia para la regulación de las entidades financieras en el desarrollo de sus modelos internos de puntuación. Como se indicaba anteriormente, en este modelo de éxito/fracaso, se considerará fracaso la presencia de fallido o *default* (y por tanto, el recurso a la negociación en la pérdida del inmueble); mientras que la devolución normal del crédito se considerará éxito.

La selección de las variables se inspira en los modelos de calificación (scoring) de crédito empleados por la banca. Estos métodos, iniciados por Durand (1941), se utilizan para apoyar la decisión de conceder crédito con base en las características del solicitante. Con el transcurso del tiempo, los modelos han ido incorporando información más variada (Boj del Val et al., 2009) y actualmente recogen cuatro tipos de variables: del crédito, sociales del cliente, económicas del cliente, y de la relación cliente-banco. En este caso, la selección de variables explicativas viene restringida por la registrada en el Programa de Asistencia de Asesoría Jurídica Hipotecaria para ecuatorianos afectados por las Hipotecas.

Aunque no es objeto de esta investigación el profundizar en los modelos de scoring de crédito bancario, a modo de presentación y para explicar teóricamente un modelo de toma de decisión en un periodo establecido, nos apoyaremos en el de Gracia-Díez y Serrano (1992), quienes definen la siguiente ecuación, donde se establece que la entidad financiera otorgará el crédito solicitado por el individuo, si:

$$(1 - P_i)rVS_i + P_i(-wVS_i) \geq 0,$$

Donde:

VS<sub>i</sub>: Valor solicitado por el individuo.

$P_i$ : Probabilidad de que el individuo presente algún tipo de incumplimiento durante la vigencia del crédito.

$r$ : Tasa de interés determinada para el tipo de crédito

$w$ : Fracción del valor solicitado que se pierde por incumplimiento durante la vigencia del crédito. Se supone que este parámetro es determinado por la entidad financiera, la cual establece el riesgo que desea asumir y se puede entender como el valor medio esperado de la fracción de pérdida.

La ecuación anterior se utiliza para determinar el valor máximo de crédito que la entidad financiera podría otorgar al individuo, o para distribuir de manera óptima una cantidad dada de crédito entre individuos de características diferentes.

De lo anterior se puede deducir que los dos objetivos fundamentales de un *scoring* de crédito son: estimar la probabilidad de que un individuo incurra en incumplimiento y establecer un sistema de revisión de las probabilidades estimadas, que facilite a la entidad el proceso de toma de decisiones.

El modelo tipo *scoring* se crea a partir de modelos estadísticos, que se centran en la predicción de la probabilidad  $P_i$ . Este tipo de modelo ofrece una forma objetiva de medir y gestionar el riesgo de pérdida debida al incumplimiento de las obligaciones por parte de los deudores, y su poder radica en la capacidad de discriminar los deudores que entrarán en incumplimiento de sus obligaciones para con el banco (*default* o morosidad) de los que no.

En la modelación de un *scoring* de crédito se emplean modelos de elección discreta, los cuales clasifican a los individuos en dos grupos: los que se espera que no lleguen a *default* y los que sí alcanzarán este estado de morosidad (Train, 2009). Dichos modelos utilizan como variables explicativas el conjunto de características de los individuos a los que se les ha otorgado un crédito anteriormente. Generalmente, estas características son de tipo demográfico (género, estado civil, nivel de estudios, edad, número de personas a cargo, tipo de ocupación, estrato socioeconómico, etc.), económicas (ingresos, egresos, activos, pasivos, etc.), financieras (nivel de endeudamiento, número de créditos vigentes, comportamiento en todo el sistema financiero, etc.) y referentes al préstamo solicitado (valor solicitado, plazo, cuota, etc.).

McFadden (1976) demostró que los modelos de elección discreta, comparados con el análisis discriminante, se pueden aplicar a una clase más amplia de distribuciones y constituyen un método más robusto para la estimación de parámetros. Ente ellos, el

modelo Probit introducido por Chester Ittner Bliss en 1934 y el modelo Logit introducido por Joseph Berkson en 1944, son métodos de regresión que estiman la probabilidad de una variable cualitativa en función de una variable cuantitativa. Estos modelos permiten estudiar en qué medida variaciones de una variable continua independiente influyen en una variable cualitativa dependiente. Forman parte de los llamados modelos lineales generalizados y tratan de estimar la probabilidad de ocurrencia de un evento binario (éxito/fracaso, cara/cruz, pago/no pago) en función de una serie de variables independientes.

Lo interesante de estas técnicas es su análisis discriminante, en el que las observaciones se clasifican en un grupo u otro dependiendo del valor que tome la variable estudiada; por ejemplo, clasificar el pago o no pago de un crédito de una persona en función a su situación laboral. Con base en un Modelo Lineal de Probabilidad, que es la primera formulación para especificar modelos con variables dicotómicas, se plantean como extensión del Modelo Lineal General, por tanto, la expresión para predecir el fenómeno sería:

$$y_i = \beta_0 + \beta_1 x_i + u \quad (1)$$

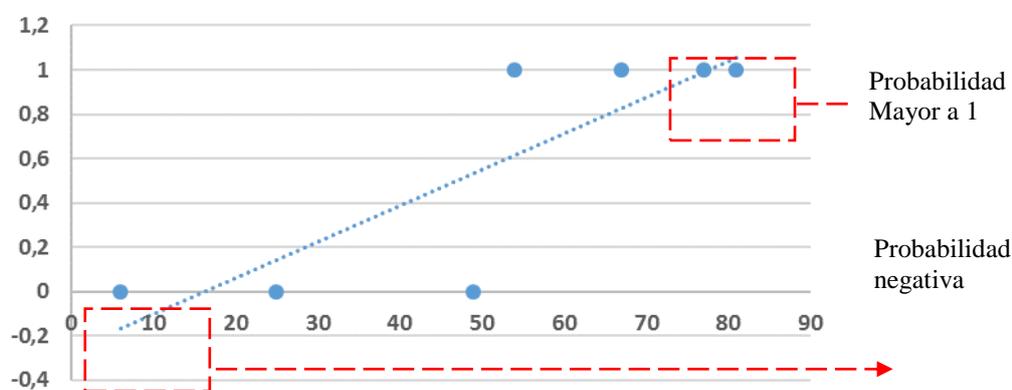
Donde:

$$y = \{0,1\}$$

$$u \sim N(0, s^2)$$

Este tipo de distribuciones de la muestra configuran una nube de puntos en la que las observaciones muestrales se agrupan en dos subgrupos: el formado por las observaciones en las que ocurrió el suceso ( $y_i = 1$ ) y el compuesto por los que no ocurrió ( $y_i = 0$ ); tal como se representan en el Gráfico 18.

Gráfico 18: Nube de puntos en un modelo de respuesta dicotómica



La interpretación del Modelo Lineal de Probabilidad tendría que hacerse en el siguiente sentido: cada punto de la recta de regresión mide la probabilidad de que ocurra un suceso; valores próximos a 0 indicarán una baja probabilidad y valores próximos a 1 indicarán una probabilidad alta.

La estimación de este modelo presenta múltiples limitaciones que llevaron a la búsqueda de modelos de probabilidad alternativos, como los de elección discreta, dentro de los modelos de probabilidad no lineal. Las alternativas más utilizadas habitualmente son la función de distribución logística (conocidos como modelos *Logit*) y la función de distribución normal tipificada (conocida como *Probit*). Ambos modelos se presentarán en la sección dedicada a los métodos estadísticos empleados.

En los modelos *Logit*, la variable dependiente, toma normalmente los valores 1 o 0 para indicar la presencia o no del atributo (en el caso en estudio, cumplimiento o incumplimiento de las obligaciones del crédito). El análisis de esta variable dependiente cualitativa respecto a un grupo de variables exógenas permite calcular la probabilidad mediante la función de distribución acumulativa logística. Para poder realizar el ajuste a la probabilidad, se deberá transformar la regresión lineal de la ecuación (1) en una

regresión logística, convirtiendo y en el  $\ln\left(\frac{p}{1-p}\right)$ , siendo  $p$  la probabilidad de que se produzca el suceso. De este modo, el *Logit* se construye como el logaritmo de la razón

de probabilidades  $\left(\frac{p}{1-p}\right)$  también conocida como *Odds Ratio* que hace referencia a la preferencia de la opción 1 frente a la 0, es decir, del número de veces que es más probable que ocurra el fenómeno frente a que no ocurra.

La ecuación lineal (1), se transforma en la ecuación (2) y permitirá predecir el logaritmo de los *Odds Ratio* en función de un conjunto de variables, por medio de una regresión lineal. Por seguir con el ejemplo, y por simplicidad, en la fórmula sólo se incluye en la misma una variable explicativa, pero podrían añadirse tantas como fueran necesarias (Damodar y Dawn, 2010).

$$y_i = \ln\left(\frac{p}{1-p}\right) = \beta_0 + \beta_1 x_1 + u \quad (2)$$

La linealización de esta expresión permite hacer una interpretación más sencilla de los resultados. Para ello, partiendo de la regresión lineal de la ecuación (2), la probabilidad de que ocurra la alternativa 1, vendrá dada por la ecuación (3)

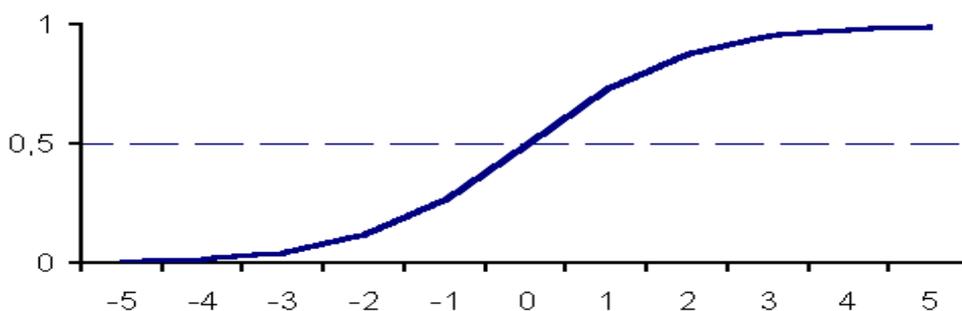
$$p(y) = \left( \frac{e^{\beta_0 + \beta_1 x_1 + u}}{1 + e^{\beta_0 + \beta_1 x_1 + u}} \right) \quad (3)$$

Donde:

e: Constante 2.71828182

Esta nueva ecuación tendrá sus probabilidades acotadas entre [0,1], como se muestra en el Gráfico 19.

Gráfico 19: Función logística con probabilidades



Estos modelos Logit usan el método de máxima verosimilitud, el cual es un proceso computacional/matemático que busca el valor de los parámetros  $\beta_0$  y  $\beta_1$  para los cuales se maximiza la probabilidad de obtener las observaciones.

Para entender estos modelos se tiene que considerar que a diferencia de la regresión lineal en la que  $\beta_1$  se corresponde con el cambio promedio en la variable dependiente Y debido al incremento en una unidad del predictor X, en regresión logística,  $\beta_1$  indica el cambio en el logaritmo del ratio odds debido al incremento de una unidad de X, o lo que es lo mismo, a la multiplicación del ratio odds por el  $\beta_1$ . Dado que la relación entre p (Y) y X no es lineal,  $\beta_1$  no se corresponde con el cambio en la probabilidad de Y asociada con el incremento de una unidad de X. Cuánto se incremente la probabilidad de Y por unidad de X depende del valor de X, es decir, de la posición en la curva logística en la que se encuentre. Para encontrar dicha relación, se pueden obtener los efectos marginales.

Por su parte, dentro de los modelos de elección discreta, también podemos encontrar el modelo *Probit* o también conocido como *normit*; la principal diferencia con

el *Logit* es que la función asociada a su perturbación aleatoria se distribuye como una normal tipificada. Por tanto, si se asume que,  $u$  se distribuye como una normal con media 0 y varianza 1, se obtiene que la probabilidad de pago es:

$$\begin{aligned} \text{Pr ob}[Y_i = 1 | X_i] &= \text{Pr ob}[Y > 0 | X_i] \\ &= \text{Pr ob}[u_i \leq \beta' x_i | x_i] \\ &= F(\beta' x_i), \end{aligned}$$

Donde  $F$  es una distribución desconocida de los indicadores  $x_i$

Si  $F$  se distribuye como normal estándar entonces se tiene un modelo Probit

$$F(\beta' x_i) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^{\beta' x_i} e^{-\frac{z^2}{2}} dz$$

Donde  $Z = \beta_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 \dots \dots \dots + \beta_k X_k$

Los resultados estimados por los modelos *Probit* no suelen diferir mucho de los modelos *Logit*. En general, los primeros conllevan algo más de dificultad técnica, razón por la que están menos generalizados. En el marco del presente estudio, se utilizarán las dos técnicas como muestra adicional de la robustez de los resultados.

## **5.2. Análisis descriptivo de los factores que han afectado al impago de los créditos hipotecarios de los inmigrantes ecuatorianos en España**

De las 354 observaciones de préstamos hipotecarios, se tiene que 207 contratos tuvieron problemas de pago, que finalmente desembocaron en la pérdida de la vivienda (fracaso), por lo que se tratará de analizar la relación entre el éxito y fracaso con algunas variables como los ingresos del prestatario, el tamaño de la familia (cargas), etc. Siendo las tablas de frecuencia útiles para identificar si las variables independientes escogidas están relacionadas con la variable respuesta y por lo tanto son buenos predictores, se realiza, a continuación, el análisis de todas las variables independientes una a una contra la dependiente de manera que se expresará en varias tablas su frecuencia relativa y absoluta.

Tabla 24: Distribución de las hipotecas pagadas/fallidas, en función de los ingresos de la unidad familiar

Ingresos	<i>Default</i>					
	No Paga	No Paga (%)	Paga	Paga (%)	Sum	Sum (%)
400,01-500,01	4	1,13	2	0,56	6	1,69
500,01-600,01	21	5,93	8	2,26	9	8,19
600,01-700,01	1	0,28	0	0	1	0,28
700,01-800,01	25	7,06	9	2,54	4	9,6
800,01-900,01	30	8,47	14	3,95	44	12,43
900,01-1000,01	6	1,69	6	1,69	12	3,39
1000,01-1100,01	23	6,5	10	2,82	33	9,32
1100,01-1200,01	8	2,26	6	1,69	14	3,95
1200,01-1300,01	28	7,91	14	3,95	42	11,86
1300,01-1400,01	12	3,39	9	2,54	21	5,93
1400,01-1500,01	13	3,67	7	1,98	20	5,65
1500,01-1600,01	3	0,85	1	0,28	4	1,13
1600,01-1700,01	3	0,85	7	1,98	10	2,82
1700,01-1800,01	19	5,37	7	1,98	6	7,34
1800,01-1900,01	1	0,28	0	0	1	0,28
1900,01-2000,01	6	1,7	9	2,54	15	4,24
2000,01-2100,01	0	0	1	0,28	1	0,28
2100,01-2200,01	3	0,85	5	1,41	8	2,26
2200,01-2300,01	0	0	6	1,69	6	1,69
2300,01-2400,01	0	0	7	1,98	7	1,98
2400,01-2500,01	0	0	6	1,69	6	1,69
2500,01-2600,01	0	0	1	0,28	1	0,28
2600,01-2700,01	0	0	6	1,69	6	1,69
2700,01-2800,01	0	0	1	0,28	1	0,28
2800,01-2900,01	0	0	1	0,28	1	0,28
2900,01-3000,01	0	0	3	0,85	3	0,85
3100,01-3200,01	1	0,28	0	0	1	0,28
3200,01-3300,01	0	0	1	0,28	1	0,28
Sum	207	58,47	47	41,53	354	100

Con los datos clasificados se puede observar en la tabla 24 que el porcentaje de default respecto a los ingresos de los hipotecantes es del 58.47%, lo cual se distribuye de la siguiente manera: 24,56% entre los prestatarios con ingresos inferiores a 1000 €, 23,73% entre los prestatarios con ingresos entre los 1000-1500 € y 10,18% para los prestatarios que poseen ingresos superiores a 1500 €. En tanto que 41.53% no depende exclusivamente de sus niveles de ingresos para cumplir sus obligaciones.

Con respecto a la relación con el número de cargas, se logra identificar que el porcentaje de personas que no pagan su crédito se concentra en el conjunto de personas con más familiares a su cargo (hijos, padres, cónyuge, otras cargas familiares) ver Tabla 25.

Tabla 25: Distribución de las hipotecas pagadas/fallidas, en función del Número de Cargas

<i>Default</i>						
Número de Cargas	No Paga	No Paga (%)	Paga	Paga (%)	Suma	Suma (%)
0	3	0,85	1	0,28	4	1,13
1	12	3,39	17	4,8	29	8,19
2	45	12,7	58	16,4	103	29,1
3	68	19,2	57	16,1	125	35,3
4	64	18,1	14	3,95	78	22
5	11	3,11	0	0	11	3,11
6	2	0,56	0	0	2	0,56
7	2	0,56	0	0	2	0,56
Sum	207	58,5	147	41,5	354	100

Este resultado, en principio parece lógico, ya que destinarán la mayor parte de sus ingresos para cubrir los gastos vitales de la familia y en un momento de recesión su prioridad serán sus cargas familiares, de forma que los compromisos financieros contraídos quedarán en segundo plano momentáneamente. Para el caso de aquellos que no poseen cargas, se pudo comprobar que el tipo de contrato de trabajo mayoritario es temporal, por lo que ante una crisis, sus ingresos se pueden ver comprometidos por la contracción de la oferta laboral causante de despidos y reducción de personal.

Resulta interesante la información sobre las cargas familiares: en general, llegado a un punto, la proporción de créditos impagados disminuye conforme aumenta el tamaño de la familia. Esto puede deberse a que aquellos que tienen más cargas, hacen un mayor esfuerzo en los pagos de la deuda por la responsabilidad misma que merece proporcionar a la familia una vivienda y aún más cuando sus hijos han adquirido ya la nacionalidad española.

Por su parte, con relación a la situación laboral se aprecia que el 50,56% de las personas que poseen un trabajo con contrato temporal no pagan su crédito (tabla 26). Es importantísimo destacar la relevancia de la estabilidad laboral en el momento de otorgar o contraer un crédito, ya que, si se conoce que el individuo posee un contrato de tipo eventual o temporal, es lógico pensar que en un momento de inestabilidad económica sus puestos de trabajo se verán comprometido lo cual desencadenará en una pérdida de poder adquisitivo y por ende una pérdida de solvencia.

Tabla 26: Distribución de las hipotecas pagadas/fallidas, en función de la situación laboral

<i>Default</i>						
Situación Laboral	No Paga	No Paga (%)	Paga	Paga (%)	Suma	Suma (%)
Temporal	179	50,56	5	1,41	184	51,98
Fijo	28	7,91	142	40,11	170	48,02
<b>Suma</b>	<b>207</b>	<b>58,47</b>	<b>147</b>	<b>41,53</b>	<b>354</b>	<b>100</b>

Como se ha mencionado anteriormente, las sucesivas reformas laborales que intentaron fomentar la contratación indefinida durante el periodo de análisis (1997-2011) no surtieron efecto, ya que los contratos temporales siguieron celebrándose en áreas sensibles como la construcción, agricultura, turismo y trabajos domésticos; y si bien, entre el 2007 y el 2009 se produce un leve descenso en la contratación temporal, esto no fue necesariamente porque se convirtieron en indefinidos, sino que se dejó de contratar a eventuales al estallar la crisis, aumentando la tasa de paro.

Por su parte, en la tabla 27, se puede observar que el 83.05% de las personas tomaron un crédito con una tasa entre el 3% y 6% de interés, sin que se aprecien diferencias significativas en la probabilidad de pago o no pago del crédito. Conviene destacar, no obstante, que todos los créditos con una tasa mayor al 7% entraron en *default*, lo cual se puede entender que los bancos identificaron el riesgo de estas personas y les exigieron una mayor tasa de interés para otorgarles el crédito.

Tabla 27: Distribución de las hipotecas pagadas/fallidas, en función de la tasa de interés

<i>Default</i>						
Tasa de Interés	No Paga	No Paga (%)	Paga	Paga (%)	Sum	Sum (%)
0,02-0,03	0	0	1	0,28	1	0,28
0,03-0,04	36	10,17	37	10,45	3	20,62
0,04-0,05	58	16,38	51	14,41	09	30,79
0,05-0,06	64	18,08	48	13,56	12	31,64
0,06-0,07	34	9,6	10	2,82	4	12,43
0,07-0,08	12	3,39	0	0	2	3,39
0,08-0,09	3	0,85	0	0	3	0,85
<b>Suma</b>	<b>207</b>	<b>58,47</b>	<b>147</b>	<b>41,53</b>	<b>54</b>	<b>100</b>

Con respecto a los tipos de interés de mora que aparecen en los contratos en la tabla 28, se puede apreciar que al 72.46% (150/207) de los que no pagan su crédito se

les aplica una tasa de interés de mora superior al 13%, a diferencia de los que sí pagan su crédito que apenas llegan al 20.40% (30/147), con una tasa de interés de mora superior al 13%. Además, se comprueba que la concentración de personas que no pagan es mayor en los rangos de tasa de interés de mora más altas.

Tabla 28: Distribución de las hipotecas pagadas/fallidas, en función del interés de mora

TIM	<i>Default</i>					
	No Paga	No Paga (%)	Paga	Paga (%)	Suma	Suma (%)
0,04-0,05	0	0	3	0,85	3	0,85
0,05-0,06	0	0	4	1,13	4	1,13
0,06-0,07	3	0,85	14	3,95	17	4,8
0,07-0,08	6	1,69	7	1,98	13	3,67
0,08-0,09	7	1,98	21	5,93	28	7,91
0,09-0,10	10	2,82	21	5,93	31	8,76
0,10-0,11	18	5,08	1	5,93	9	11,02
0,11-0,12	9	2,54	12	3,39	21	5,93
0,12-0,13	4	1,13	14	3,95	18	5,08
0,13-0,14	15	4,24	15	4,24	30	8,47
0,14-0,15	6	1,69	9	2,54	15	4,24
0,15-0,16	5	1,41	3	0,85	8	2,26
0,16-0,17	2	0,56	1	0,28	3	0,85
0,17-0,18	2	0,56	0	0	2	0,56
0,18-0,19	65	18,36	1	0,28	66	18,64
0,19-0,20	27	7,63	0	0	27	7,63
0,20-0,21	6	1,69	0	0	6	1,69
0,25-0,26	17	4,8	1	0,28	18	5,08
0,27-0,28	1	0,28	0	0	1	0,28
0,28-0,29	4	1,13	0	0	4	1,13
Suma	207	58,47	147	41,53	354	100

La tabla 29, se puede observar que el 88.98 % de las operaciones se realizaron por un importe entre 98002,1 y 298002,1 €, sin que se aprecie dentro de esa franja diferencias significativas en los porcentajes de fallido.

Lo que resulta interesante es como a 2 individuos con ingresos mensuales menores a 1700 €, se le otorgaron créditos por montos superiores a los 398.000 € con plazos mayores a 35 años, sin considerar su tipo de situación laboral que para el momento del otorgamiento del crédito era de tipo temporal, lo que denota evidente negligencia en el análisis del perfil crediticio de la persona.

Por tanto, es relevante que los mayores porcentajes de fallidos se encuentran tanto entre los préstamos de mayor importe (>398.002), como entre los de menor

cuantía (<148.000 €), mientras que en los préstamos con montos intermedios se denota un mayor equilibrio. Esto revela que fueron préstamos mejor evaluados y adecuados a la capacidad del prestatario, ya que al confrontar el valor de la cuota frente a sus ingresos se aprecia que la carga en promedio representa un 73% de los ingresos computables por nómina sin considerar los ingresos por trabajos extras que tenían sus prestatarios. Se reafirma así uno de los principios de buenas prácticas del margen sobre el cual no debe endeudarse el prestatario. En otras palabras, créditos a la medida del prestatario.

Tabla 29: Distribución de las hipotecas pagadas/fallidas, en función de los montos de operación

Monto de Operación	<i>Default</i>				Suma	Suma (%)
	No Paga	No Paga (%)	Paga	Paga (%)		
48002,1-98002,1	22	6,21	0	2,82	32	9,04
98002,1-148002,1	53	14,97	33	9,32	86	<b>24,29</b>
148002,1-198002,1	61	17,23	40	11,3	101	<b>28,53</b>
198002,1-248002,1	36	10,17	35	9,89	71	<b>20,06</b>
248002,1-298002,1	32	9,04	25	7,06	57	<b>16,1</b>
298002,1-348002,1	1	0,28	3	0,85	4	1,13
348002,1-398002,1	0	0	1	0,28	1	0,28
398002,1-448002,1	1	0,28	0	0	1	0,28
448002,1-498002,1	1	0,28	0	0	1	0,28
Sum	207	58,47	147	41,53	354	100

Con respecto a los contratos con productos vinculados, en la tabla 30 se puede identificar que, el 42.94% del universo tuvo algún producto vinculado y no pagó su crédito, por lo que, se asume que es más probable que una persona que tenga productos vinculados no pague su crédito. Por tanto, este abuso por parte de los bancos se ha mostrado contraproducente para sus intereses ya que a mayor producto vinculado se genera mayor endeudamiento y se hace más onerosa la deuda, como se destaca en el análisis del endeudamiento que se ha realizado en acápites anteriores.

Tabla 30: Distribución de las hipotecas pagadas/fallidas, en función de los productos vinculados

<i>Default</i>						
Producto Vinculado	No Paga	No Paga (%)	Paga	Paga (%)	Suma	Suma (%)
No	55	15,54	117	33,05	172	48,59
Si	152	42,94	30	8,47	182	51,41
Sum	207	58,47	147	41,53	354	100

Respecto a la condición de residencia/nacionalidad de la población ecuatoriana respecto al *Default*, en la tabla 31 se muestra que el 54.80% de los ecuatorianos son residentes y no pagan su crédito, por lo que se aprecia que las personas con residencia que adquieren un crédito son más propensas a no pagarlo a diferencia de los que disponen de nacionalidad. Estos últimos gozan de más estabilidad y por ende tienden a responder a sus compromisos fiduciarios y disfrutan de mayor seguridad laboral, más aún si sus hijos ya tienen nacionalidad o nacieron en España y tienden a radicarse en España, como lo muestra en la tabla 31.

Tabla 31: Distribución de las hipotecas pagadas/fallidas, en función del estado migratorio

<i>Default</i>						
Estado Migratorio	No Paga	No Paga (%)	Paga	Paga (%)	Suma	Suma (%)
Residencia	194	54,8	59	16,67	253	71,47
Nacionalidad	13	3,67	88	24,86	101	28,53
Sum	207	58,47	147	41,53	354	100

### 5.3. Estudio de la probabilidad de pago del crédito hipotecario de los inmigrantes ecuatorianos en España

De acuerdo con la pregunta de investigación planteada: ¿es la mala evaluación crediticia un factor preponderante para el *default* de los créditos analizados del colectivos de inmigrantes ecuatorianos?, partiendo del esquema general propuesto para el modelo en el apartado 5.1 y aplicando la ecuación (3) en el caso de estudio, el logaritmo de la razón de probabilidades de que se produzca un crédito fallido se explica como una función lineal de las siguientes variables: los ingresos del solicitante, sus cargas familiares, el tipo de contrato de trabajo, el tipo de interés, el tipo de interés de mora, el monto total de la operación, la existencia de productos vinculados y el estado migratorio.

### 5.3.1. Aplicación del Modelo Econométrico Logit

El modelo logístico múltiple econométrico de la ecuación (4) es el que se utilizó para determinar la probabilidad de pago de los créditos hipotecarios otorgados a los ecuatorianos en España para los años comprendidos entre el 1999 – 2007 y la relación que existe entre la variable dependiente y las independientes.

Función de regresión logística

$$p(D) = \left( \frac{e^{\beta_0 + \beta_1 LNI + \beta_2 CF + \beta_3 SL + \beta_4 TIR + \beta_5 TIRM + \beta_6 LNMP + \beta_7 PV + \beta_8 EM + u}}{1 + e^{\beta_0 + \beta_1 LNI + \beta_2 CF + \beta_3 SL + \beta_4 TIR + \beta_5 TIRM + \beta_6 LNMP + \beta_7 PV + \beta_8 EM + u}} \right) \quad (4)$$

Para descartar la condición de que algunas variables predictoras incluidas en el modelo estén correlacionadas a otras variables predictoras (multicolinealidad) en el modelo, se presentan las matrices de correlación de Pearson (Tabla 32) y la de Spearman (Tabla 33), respectivamente.

En la tabla 32 se muestran las correlaciones lineales entre las variables de la matriz de Pearson, como una manera general de percibir la relación entre éstas. De acuerdo con el coeficiente de Pearson el dato más relevante es que la variable situación laboral (SL) presenta una asociación lineal con la tasa de interés de mora (TIM) en -0,5553 y con el estado migratorio (EM) de 0,5446.

Tabla 32: Matriz de Correlación Pearson

	LNI	CF	SL	TI	TIM	LNMP	PV	EM
NI	1,0000	-0,0171	0,2009	0,0074	-0,1420	0,3731	-0,1772	0,2192
CF	-0,0171	1,0000	-0,0087	0,0132	0,0963	-0,0700	0,1371	-0,0010
SL	0,2009	-0,0087	1,0000	-0,2144	-0,5553	0,0488	-0,4118	0,5446
TI	0,0074	0,0132	-0,2144	1,0000	0,1802	0,0483	0,1520	-0,1562
TIM	-0,1420	0,0963	-0,5553	0,1802	1,0000	-0,0968	0,2046	-0,4193
LNMP	0,3731	-0,0700	0,0488	0,0483	-0,0968	1,0000	-0,0279	0,1228
PV	-0,1772	0,1371	-0,4118	0,1520	0,2046	-0,0279	1,0000	-0,2619
EM	0,2192	-0,0010	0,5446	-0,1562	-0,4193	0,1228	-0,2619	1,0000

Por otra parte, en la tabla 33 se muestran las correlaciones lineales entre las variables de la matriz de Spearman, como una manera general de percibir la relación entre éstas. Esta matriz está basada en el rango de asociación, lo cual la hace recomendable si los datos no necesariamente provienen de una distribución normal

bivariada. El coeficiente de Spearman señala también que la variable situación laboral (SL) presenta una asociación lineal con la tasa de interés de mora (TIM) en -0,5538 y con el estado migratorio (EM) de 0,5446.

Tabla 33: Matriz de Correlación Spearman

	LNI	CF	SL	TI	TIM	LNMP	PV	EM
LNI	1,0000	-0,0196	0,1719	0,0488	-0,1105	0,3985	-0,1737	0,2014
CF	-0,0196	1,0000	-0,0590	0,0116	0,1296	-0,0813	0,1485	-0,0241
SL	0,1719	-0,0590	1,0000	-0,1869	-0,5538	0,0364	-0,4118	0,5446
TI	0,0488	0,0116	-0,1869	1,0000	0,1893	0,0860	0,1466	-0,1489
TIM	-0,1105	0,1296	-0,5538	0,1893	1,0000	-0,0515	0,2119	-0,4203
LNMP	0,3985	-0,0813	0,0364	0,0860	-0,0515	1,0000	-0,0286	0,1163
PV	-0,1737	0,1485	-0,4118	0,1466	0,2119	-0,0286	1,0000	-0,2619
EM	0,2014	-0,0241	0,5446	-0,1489	-0,4203	0,1163	-0,2619	1,0000

Debido a que la multicolinealidad es un problema relacionado con deficiencias en la información de la muestra, ya que va asociada a la configuración concreta de la matriz X, ésta podría atenuarse si se eliminan los regresores que son más afectados por la multicolinealidad. El problema que plantea esta solución es que los estimadores del nuevo modelo serán sesgados en el caso de que el modelo original fuera el correcto.

Para analizar más a fondo la multicolinealidad, se calcula el factor de inflación de la varianza (VIF) de los parámetros estimados. Esta operación calcula los factores de inflación a partir de la matriz de covarianzas de los parámetros estimados usando el método de Davis et al (1986), el cual se basa en la matriz de correlación de la matriz de información; para entender su interpretación se debe tomar en consideración que los valores de  $VIF > 5$  pueden ser relevantes sobre el modelo, sin embargo, Neter et al (1996) y Chatterjee y Hadi (2015) sugieren que la multicolinealidad severa se da a partir de un  $VIF > 10$ . Como se observa en la tabla 34, ninguno de los estimadores posee un  $VIF > 10$  por lo que se puede descartar la presencia de multicolinealidad en el modelo.

Tabla 34: Factor VIF de los estimadores del Modelo

Factor VIF	
LNI	1,6466
CF	7,7763
SL	6,4142
TI	1,1412
TIM	1,4155
LNMP	1,4933
PV	1,2748
EM	1,3509

#### a) Evaluación del Modelo de Regresión Logit

Con la herramienta RStudio y con los datos obtenidos acerca del pago y no pago de los ecuatorianos en España y las diferentes variables, se realizó la regresión usando el método de Mínimos Cuadrados Generalizados (GLM). Los resultados se aprecian en la tabla 35.

Tabla 35: Resultado de la Regresión del Modelo

Coefficients:	Estimate	Std, Error	z value	Pr(> z ) (5)
(Intercept)	-6,3656	15,9158	-0,4	0,68919
LNI	3,2198	1,3728	2,345	0,01901
CF	-3,6652	0,9331	-3,928	8,57E-05
SL	10,9424	2,5667	4,263	2,01E-05
TIR	4,3811	40,5285	0,108	0,91392
TIRM	-33,4741	12,716	-2,632	0,00848
LNMP	-0,8026	1,5057	-0,533	0,59402
PV	-2,6914	0,9524	-2,826	0,00471
EM	2,8093	1,1574	2,427	0,01522

Antes de pasar a la interpretación del modelo, para evaluar la significatividad de los estimadores se usa el test del p-value que se desarrolla en la tabla 36, donde se rechaza la hipótesis nula si el valor P es  $< 0.05$  y donde la hipótesis es la siguiente:  $H_0$ :

$\beta_0 = 0$ ;  $\beta_0 \neq 0$ . Si se rechaza la hipótesis nula, el estimador es significativo en la explicación del modelo, caso contrario el coeficiente no explica mayormente al modelo.

Tabla 36: Prueba de significancia de los estimadores

<b>Coefficient:</b>	<b>Pr(&gt; z )</b>	<b>Test p-value</b>	<b>Observación</b>
LNI	0,01901	Menor que < 0,05	Coefficiente Significativo
CF	8,57E-05	Menor que < 0,05	Coefficiente Significativo
SL	2,01E-05	Menor que < 0,05	Coefficiente Significativo
TIR	0,91392	Mayor a > 0,05	Coefficiente no explica mayormente al modelo
TIRM	0,00848	Menor que < 0,05	Coefficiente Significativo
LNMP	0,59402	Mayor a > 0,05	Coefficiente no explica mayormente al modelo
PV	0,00471	Menor que < 0,05	Coefficiente Significativo
EM	0,01522	Menor que < 0,05	Coefficiente Significativo

Al ser un modelo no lineal, no se puede interpretar de manera directa la variación de probabilidad de cómo afecta una unidad adicional de la variable independiente sobre la dependiente, por lo cual, se realizará el cálculo de los Odds Ratio, que no es nada más que sacar el antilogaritmo a los coeficientes de la regresión; y, para entender su interpretación se debe poner en consideración los siguientes aspectos:

- Si  $odds(\text{verdadero}) < 1$ , entonces  $\text{logit}(p) < 0$ ; Influye Negativamente
- Si  $odds(\text{verdadero}) > 1$ , entonces  $\text{logit}(p) > 0$ ; Influye Positivamente

Así, en la tabla 38, se presenta la interpretación de la probabilidad de pago frente a no pagar.

Tabla 37: Ratio de Probabilidad

Abreviatura	Odds Ratio $e^{(coef)}$	Interpretación de la probabilidad de pago frente no pagar
(Intercept)	0,0017	-
LNI	25,0231	La probabilidad de pago aumenta en 25,02 unidades, cuando aumenta el logn de los Ingresos en una unidad
CF	0,0256	La probabilidad de pago disminuye en 0,03 unidades cuando aumentan las cargas familiares en una unidad
SL	5,65E+04	La probabilidad de pago aumenta en 5,65E+04 unidades cuando su Situación laboral sea Contrato Fijo (1)
TIR	79,9259	Variable no explica mayormente por lo que su interpretación no es de peso para el estudio realizado.
TIRM	2,89977E-15	La probabilidad de pago disminuye en 2,89977E-15 unidades cuando aumenta la tasa de interés de mora en una unidad
LNMP	0,448	Aunque esta variable no explica mayormente al modelo, la probabilidad de pago disminuye en 0,45 unidades, cuando aumenta el lognMonto de operación en una unidad; esto puede ser porque los bancos no vigilaron los préstamos de pequeña cuantía y fueron muy flexibles al otorgar créditos de mayor valor.
PV	0,068	La probabilidad de pago disminuye en 0,07 unidades cuando aumentan los productos vinculados en una unidad
EM	16,598	La probabilidad de pago aumenta en 16,60 unidades cuando la persona posee nacionalidad española (1)

### b) Evaluación Del Modelo Logit

Aunque dentro del modelo existan dos variables (TI, LNMP) que no contribuyen mayormente a su explicación, el mismo en su conjunto es significativo y explica el problema que se quiere resolver; como se aprecia en la tabla 38.

Tabla 38: Prueba de significancia del modelo de regresión logística

	Pr(> z )	Test p-value	Observación
Modelo Regresión Logística (4)	3,03E-90	0,05	Modelo significativo

Es importante considerar que, a diferencia de los modelos de regresión lineal, en los modelos logísticos no existe un equivalente a  $R^2$  que determine exactamente la varianza explicada por el modelo. Se han desarrollado diferentes métodos conocidos como pseudo $R^2$  que intentan aproximarse al concepto de  $R^2$  pero que, aunque su rango oscila entre 0 y 1, no se pueden considerar equivalentes.

$$R^2_{McF} = 1 - \frac{\ln \hat{L}(\text{modelo})}{\ln \hat{L}(\text{modelo nulo})}$$

$R^2$ McFadden's:

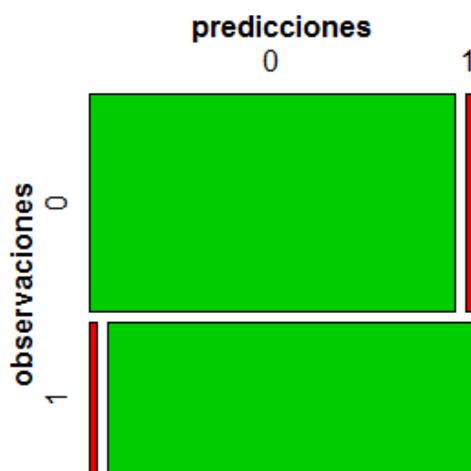
Para este modelo el  $R^2$ McFadden's (Anderson et al., 2008) es del 91,78%, lo que indica que la variable dependiente esta explicada en un 91,78% por las variables independientes, lo que reafirma que el modelo en su conjunto es significativo y su capacidad predictiva muy buena.

### c) Comparación de la clasificación predicha y las observaciones

Una de las principales aplicaciones de un modelo de regresión logística es predecir la clasificación de la variable cualitativa en función de valor que tome el predictor. Para conseguir esta clasificación es necesario establecer un umbral de probabilidad a partir de la cual se considera que la variable pertenece a uno de los niveles.

Una forma de evaluar la capacidad del modelo para acertar en las clasificaciones es empleando matrices de confusión, en las que se recoge el número de verdaderos positivos, falsos positivos, verdaderos negativos y falsos negativos, como resultado se presentan en el gráfico 20, y tabla 39, las combinaciones dadas.

Gráfico 20: Matriz de confusión



En la tabla 39, se puede observar que el modelo es capaz de clasificar correctamente el 98% de las observaciones, por lo que es otro factor que indica que el modelo ayuda a resolver la probabilidad de que un ecuatoriano pague su crédito hipotecario en España y permite analizar los factores que lo explican.

Tabla 39: Distribución Observaciones vs Predicciones

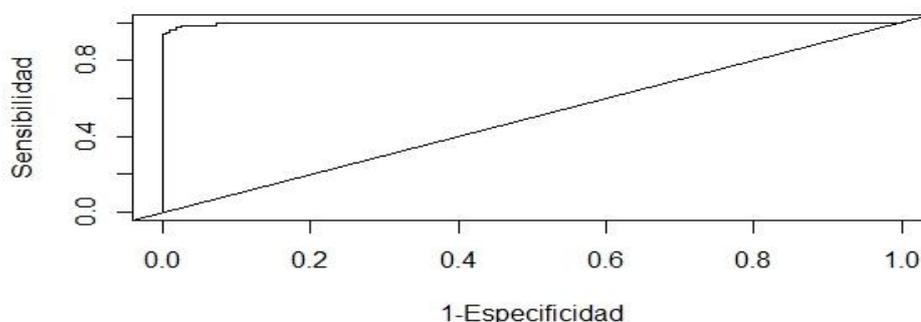
Observaciones	Predicciones	
	0	1
0	202	5
1	3	144

$$\text{Capacidad de Clasificación: } = \frac{202 + 144}{202 + 5 + 3 + 144} = 0.9774 \sim 97.74\%$$

Por otro lado, la sensibilidad del modelo, es decir, la capacidad para detectar que los clientes paguen, es del 97.95%. La especificidad es del 97.58%, es decir, la capacidad para detectar a los clientes que no pagan. Todo esto indica que el modelo predice adecuadamente cuando un cliente pagará o no pagará.

En la figura 21 se puede observar la curva de ROC, que es una metodología desarrollada para analizar un sistema de decisión con las nociones de Sensibilidad y Especificidad y sirve para representar el poder discriminatorio de un modelo. La curva ROC está definida por la proporción de falsos positivos en el eje de las X (1-Especificidad) y la proporción de verdaderos positivos (Sensibilidad) en el eje Y.

Gráfico 21: Curva ROC del Modelo Logit



La curva ROC para el modelo logit indica que este modelo tiene un buen poder discriminatorio pues el trato es cercano a la línea horizontal (0,1) – (1,1), y su área bajo la curva es de 99.83%.

#### d) Efectos Marginales Logit

En los modelos lineales, la derivada parcial de “y” con respecto a cada variable independiente, se interpreta como un cambio en “y” cuando “x” aumenta o disminuye en una unidad, esta es la interpretación natural pues son lineales. Para poder aproximar esta interpretación mediante la utilización de modelos Logit, es necesario calcular los efectos marginales (9), estos pueden calcularse para cada observación de la muestra, aunque lo más común es realizarlo a partir de la media de cada variable y donde el signo del coeficiente indicará la dirección del efecto marginal.

$$\frac{\partial y}{\partial x} = \frac{e^{-z_i}}{(1 + e^{-z_i})^2} B_j \quad (9)$$

Donde:

$$j = 1-k$$

Una vez obtenidos los efectos marginales que se aprecian en la tabla 40 se podrá interpretar de manera directa como cambia “D” cuando aumenta o disminuye sus variables “X” (LNI, CF, SL, TI, TIM, LNMP, PV, EM) en una unidad.

Tabla 40: Efectos marginales del modelo de regresión logística

Variable	Efecto Marginal	Interpretación práctica de los efectos marginales
LNI	0,0514	Cuando se incrementa el logaritmo natural de los ingresos en 1%, manteniendo los demás factores constantes, la probabilidad de pago aumenta en 5,14% para el periodo muestral
CF	-0,0585	Cuando se incrementa las cargas familiares en 1%, manteniendo los demás factores constantes, la probabilidad de pago disminuye en 5,85% para el periodo muestral
SL	0,1747	Cuando la situación Laboral del Individuo es Contrato Fijo (1), manteniendo los demás factores constantes, la probabilidad de pago aumenta en 17,47% para el periodo muestral
TI	0,07	Variable no explica mayormente por lo que su interpretación no es de peso para el estudio realizado.
TIM	-0,5345	Cuando se incrementa la tasa de interés de mora en 1%, manteniendo los demás factores constantes, la probabilidad de pago disminuye en 53,45% para el periodo muestral
LNMP	-0,0128	Cuando se incrementa el logaritmo natural del monto de operación en 1%, manteniendo los demás factores constantes, la probabilidad de pago disminuye en 1,3% para el periodo muestral
PV	-0,043	Cuando el individuo posee productos vinculados, manteniendo los demás factores constantes, la probabilidad de pago

---

		disminuye en 4,3% para el periodo muestral
EM	0,0449	Cuando el individuo posea nacionalidad española, manteniendo los demás factores constantes, la probabilidad de pago aumenta en 4,5% para el periodo muestral

---

En el caso de LNI (Logaritmo Natural de los Ingresos) es lógico un signo positivo para este parámetro. Es decir, existe una relación positiva entre la probabilidad de pago y el logaritmo natural de los ingresos, porque a medida que una persona posee más ingresos más probabilidad tendrá de hacer frente a sus obligaciones.

Para las Cargas Familiares, el resultado consistente para este parámetro es un signo negativo; es decir, que existe una relación negativa entre la probabilidad de pago y las cargas familiares porque a medida que una persona posee más personas dependientes procurará primero hacer frente a sus necesidades y luego hacer frente a sus responsabilidades.

Para la Situación Laboral (SL), el resultado razonable es un signo positivo para este parámetro; es decir, que existe una relación positiva entre la probabilidad de pago y la estabilidad laboral del individuo porque una persona que posee contrato fijo tiene más seguridad a nivel socioeconómico y, por lo tanto, tendrá más probabilidad para hacer frente a sus haberes, a diferencia uno que posee contrato temporal.

Para la tasa de Interés pactado para el crédito (TI) se obtiene que el resultado no está dentro de lo previsto, ya que se preveía un signo negativo dado que se entiende que a mayor tasa interés, la carga financiera será mayor por lo que ante una recesión le será más difícil hacer frente a sus haberes. También como ya se había expresado en apartados anteriores, esta variable no explica mayormente al modelo, lo que hace pensar que los bancos no tienden a ajustar los tipos de interés a la posibilidad real de devolución del préstamo. Este hecho pone de manifiesto que las entidades de crédito fijan una tasa de interés independientemente a la posibilidad real de devolución del prestatario.

Para la Tasa de Interés de Mora (TIM), el resultado consistente es un signo negativo para este parámetro; es decir, que existe una relación negativa entre la probabilidad de pago y la tasa de interés de mora, porque a medida que una persona está sujeta a una tasa de interés de mora mayor al contratar su crédito, ante una etapa de crisis ya le será complejo cubrir la cuota de la operación más los intereses de mora. La

situación se agrava si existen productos accesorios que convierten el crédito hipotecario en oneroso y asfixiante.

Para el Logaritmo Natural de Monto Operación (LNMP), el resultado, aunque poco significativo, tiene cierta lógica un signo negativo para este parámetro. Es decir, que existe una relación negativa entre la probabilidad de pago y el logaritmo natural del monto de operación, porque a medida que una persona contrata un crédito con un monto considerable su cuota será mayor y en una etapa de crisis le será más complejo hacer frente a sus haberes.

Para los Productos Vinculados (PV) a los préstamos, es previsible un signo negativo para este parámetro; es decir, que existe una relación negativa entre la probabilidad de pago y la existencia de productos vinculados porque una persona que posee más productos aumenta su nivel de riesgo y ante una eventual crisis tendrá menos probabilidad para hacer frente a sus pagos, a diferencia de uno que no posee. En definitiva, un exceso de endeudamiento provoca el *Default* en el crédito y el anclaje del activo a favor de la entidad de crédito.

Para el Estado Migratorio (EM), se supone un signo positivo para este parámetro; es decir, que existe una relación positiva entre la probabilidad de pago y la posesión de nacionalidad española. En base al estudio realizado, los que gozan de nacionalidad, frente a la residencia, disponen de una mayor estabilidad socioeconómica y ante una eventual crisis tendrán más probabilidad para hacer frente a sus haberes, más aún, les ampara la legalidad para conseguir trabajo y para inscribirse en la Seguridad Social

### 5.3.2. Aplicación del Modelo Econométrico Probit

A continuación, se procede a efectuar una nueva estimación de la probabilidad de pago de los ecuatorianos en España, en esta ocasión, aplicando un modelo Probit, con base en la ecuación (10)

$$F(\beta' x_i) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^{\beta' x_i} e^{-\frac{z^2}{2}} dx \quad (10)$$

Donde  $Z = \beta_0 + \beta_1 LNI + \beta_2 CF + \beta_3 SL + \beta_4 TI + \beta_5 TIM + \beta_6 LNMP + \beta_7 PV + \beta_8 EM$

### a) Análisis de Correlación (VIF)

Como se observa en la tabla 41 ninguno de los estimadores posee un VIF  $> 10$  por lo que se puede descartar la presencia de multicolinealidad en el modelo.

Tabla 41: Factor VIF del Modelo Probit

	Factor VIF
LNI	1,5303
CF	6,9642
SL	5,7006
TI	1,1113
TIM	1,3298
LNMP	1,4144
PV	1,1582
EM	1,2944

### b) Resultado de la regresión del modelo Probit

Con la herramienta RStudio y con los datos obtenidos acerca del pago y no pago de los ecuatorianos en España, y las diferentes variables, se realiza el análisis de la regresión, tomando en cuenta la ecuación (10) a través de Mínimos Cuadrados Generalizados (GLM). Los resultados se aprecian en la tabla 42.

Tabla 42: Resultado de la Regresión del Modelo Probit

Coefficients:	Estimate	Std. Error	z value	Pr(> z )
(Intercept)	-4,9197	8,4898	-0,579	0,56226
LNI	1,7834	0,6995	2,549	0,01079
CF	-1,9749	0,4808	-4,107	4,00E-05
SL	5,8008	1,265	4,585	4,53E-06
TI	-2,5764	21,5958	-0,119	0,90504
TIM	-17,8906	6,7239	-2,661	0,0078
LNMP	-0,3056	0,7892	-0,387	0,69857
PV	-1,4956	0,49	-3,052	0,00227
EM	1,5358	0,6073	2,529	0,01144

En la tabla 43 se muestra que aquellos estimadores que son  $< 0.05$  son significativos, caso contrario el coeficiente no explica mayormente al modelo.

Tabla 43: Prueba de significancia de los estimadores

<b>Coefficients:</b>	<b>Pr(&gt; z )</b>	<b>Test p-value</b>	<b>Observación</b>
LNI	0,01079	Menor que < 0,05	Coefficiente Significativo
<CF	4,00E-05	Menor que < 0,05	Coefficiente Significativo
SL	4,53E-06	Menor que < 0,05	Coefficiente Significativo
TIR	0,90504	Mayor a > 0,05	Coefficiente no explica mayormente al modelo
TIRM	0,0078	Menor que < 0,05	Coefficiente Significativo
LNMP	0,69857	Mayor a > 0,05	Coefficiente no explica mayormente al modelo
PV	0,00227	Menor que < 0,05	Coefficiente Significativo
EM	0,01144	Menor que < 0,05	Coefficiente Significativo

### c) Evaluación del modelo Probit

Aunque, al igual que en el modelo logit, en el modelo probit existen dos variables (TI, LNMP) que no explican mayormente al modelo, sin embargo, el mismo en su conjunto es significativo y explica el problema que se quiere resolver; ver tabla 44.

Tabla 44: Prueba de significancia del modelo de regresión logística

	<b>Pr(&gt; z )</b>	<b>Test p-value</b>	<b>Observación</b>
Modelo Regresión Logística (4)	1,97E-90	0,05	Modelo significativo

Para este modelo el  $R^2$  McFadden's es del 91,96%, lo que indica que la variable dependiente está explicada en un 91,96% por las variables independientes, lo que reafirma que el modelo en su conjunto es significativo.

### d) Comparación de la clasificación predicha y las observaciones

A partir del Gráfico 22, y de la tabla 45 se puede observar que el modelo es capaz de clasificar correctamente el 98% de las observaciones, por lo que es otro factor que nos indica que nuestro modelo ayuda a estimar la probabilidad de que un ecuatoriano pague o no pague su crédito hipotecario en España.

Gráfico 22: Matriz de confusión modelo Probit

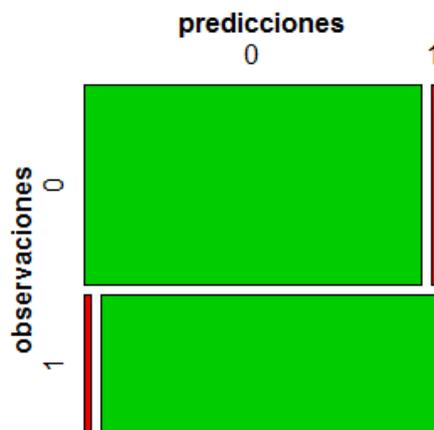


Tabla 45: Distribución Observaciones vs Predicciones

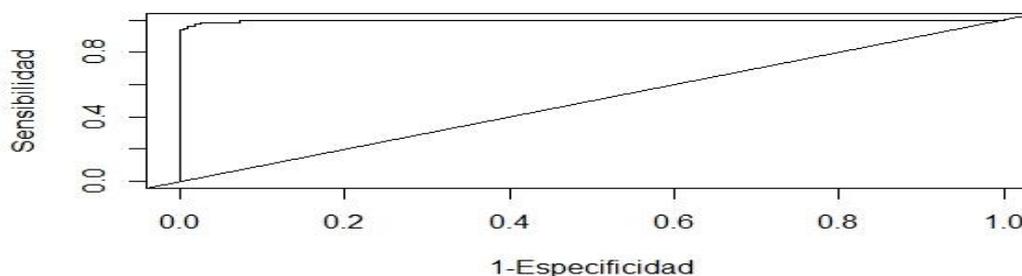
	Predicciones		
	0	1	
Observaciones	0	202	5
	1	3	144

$$\text{Capacidad de Clasificación: } = \frac{202 + 144}{202 + 5 + 3 + 144} = 0.9774 \sim 97.74\%$$

Por otro lado, la sensibilidad del modelo es del 97.95%, es decir la capacidad para detectar que los clientes paguen. La especificidad (proporción de cliente que efectivamente no pagan) es del 97.58%; es decir, la capacidad para detectar a los clientes que no pagan. Todo esto indica que el modelo predice adecuadamente cuando un cliente pagará o no pagará, los resultados son iguales a los del modelo *Logit* y este efecto puede suceder por el tamaño de la muestra y/o como se encuentran distribuido los datos.

En el gráfico 23 se puede observar la curva de ROC. La curva ROC para el modelo *Probit* indica que este modelo tiene un buen poder discriminatorio pues el trato es cercano a la línea horizontal (0,1) – (1,1), y su área bajo la curva es de 99.82%.

Gráfico 23: Curva ROC Modelo Probit



### e) Efectos marginales del modelo Probit

Una vez obtenido los efectos marginales de la tabla 46, se podrá interpretar de manera directa como cambia “D” cuando aumenta o disminuye sus variables “X” (LNI, CF, SL, TI, TIM, LNMP, PV, EM) en una unidad.

Tabla 46: Efectos marginales del modelo de regresión logística

Variable	Efecto Marginal	Interpretación práctica de los efectos marginales
<b>LNI</b>	0,0668	Cuando se incrementa el logaritmo natural de los ingresos en 1%, manteniendo los demás factores constantes, la probabilidad de pago aumenta en 6,68% para el periodo muestral
<b>CF</b>	-0,0740	Cuando se incrementa las cargas familiares en 1%, manteniendo los demás factores constantes, la probabilidad de pago disminuye en un 7,40% para el periodo muestral
<b>SL</b>	0,2173	Cuando la situación Laboral del Individuo es Contrato Fijo (1), manteniendo los demás factores constantes, la probabilidad de pago aumenta en 21,73% para el periodo muestral
<b>TI</b>	-0,0965	Cuando se incrementa la tasa de interés en 1%, manteniendo los demás factores constantes, la probabilidad de pago disminuye en 9,65% para el periodo muestral
<b>TIM</b>	-0,6702	Cuando se incrementa la tasa de interés de mora en 1%, manteniendo los demás factores constantes, la probabilidad de pago disminuye en 67,02% para el periodo muestral
<b>LNMP</b>	-0,0114	Cuando se incrementa el logaritmo natural del monto de la operación en 1%, manteniendo los demás factores constantes, la probabilidad de pago disminuye en 1,1% para el periodo muestral
<b>PV</b>	-0,0560	Cuando el individuo posee productos vinculados, manteniendo los demás factores constantes, la probabilidad de pago disminuye en 5,60% para el periodo muestral
<b>EM</b>	0,0575	Cuando el individuo posea nacionalidad española, manteniendo los demás factores constantes, la probabilidad de pago aumenta en 5,75% para el periodo muestral

Por cuanto a los resultados de los efectos marginales de los modelos logit y probit, se puede apreciar que son muy parecidos, por lo que, es importante remitirse a las pruebas de significancia para evaluar qué modelo explica mejor a la variable dependiente.

Solo existe una diferencia marcada entre ambos modelos y es que para el modelo *probit*, aunque poco significativo, tiene cierta lógica que en el caso de TI, se obtiene un signo negativo para este parámetro; es decir, que existe una relación negativa entre la probabilidad de pago y la tasa de interés, lo cual es sensato, ya que a mayor tasa interés, la carga financiera será mayor para una persona por lo que ante una recesión le será más difícil hacer frente a sus haberes.

### 5.3.3. Comparación de los Modelos

En la tabla 47 se muestran los modelos estimados probit y logit. Para poder concluir cuál de los dos es más apropiado y explica mejor al fenómeno que se quiere demostrar (si un cliente Paga= 1, No paga = 0), es necesario compararlos y evaluar la significancia de sus estimadores, la significancia del modelo, su capacidad predictiva, su varianza mínima y su pseudoR<sup>2</sup>

Tabla 47: Comparación del Modelo Probit vs Logit

	<b>Modelo probit</b>	<b>Modelo logit</b>
(Intercept)	-4,92 (8,49)	6,366 (15,916)
LNI	1,783* (0,7)	3,220*- (1,373)
CF	-1,975*** (0,481)	-3,665*** (0,933)
SL	5,801*** (1,265)	10,942*** (2,567)
TI	-2,576 (21,596)	4,381 (40,529)
TIM	-17,891** (6,724)	-33,474** (12,716)
LNMP	-0,306 (0,789)	-0,803 (1,506)
PV	-1,496** (0,49)	-2,691** (0,952)
EM	1,536* (0,607)	2,809* (1,157)
-----		
McFadden R-sq,	0,919691	0,917886
Nagelkerke R-sq,	0,960094	0,959146
Deviance	38,590735	39,458016
AIC	56,590735	57,458016

BIC	91,414407	92,281688
N	354	354

=====  
 Error estándar entre paréntesis. Valor p: p.v.< 0.10, \* p.v.< 0.05, \*\*p.v.< 0.01, \*\*\*p.v.< 0.001.

Al analizar los criterios de validación de los modelos presentados en la tabla 47, se puede observar que el modelo probit posee el mayor Pseudo-R<sup>2</sup> (McFadden R-sq), posee una menor desviación, el menor AIC (Criterio Akaike) y BIC (Criterio bayesiano) comparado con el modelo logit. Según estos criterios, por ser menores y más cercanos a cero (Vallejo et al., 2010), el modelo probit tendría una mayor capacidad de explicación.

Tabla 48: Medidas de Predicción de los Modelos

	Modelo Probit	Modelo Logit
Tasa de Aciertos	97,74%	97,74%
Tasa de Errores	2,26%	2,26%
Especificidad	97,58%	97,58%
Sensibilidad	97,96%	97,96%
Tasa de Falsos Ceros	1,46%	1,46%
Tasa de Falsos Unos	3,36%	3,36%
AUROC	98,82%	99,83%

Para comparar modelos se puede utilizar el Criterio de Información de Akaike (AIC), y el Bayesiano (BIC), así como diversas versiones que surgen a partir de estos criterios. Especialmente, AIC y BIC se hallan implementados en la mayor parte de los programas que ajustan modelos mixtos. En mayor o menor medida, todos penalizan el logaritmo de la función de verosimilitud por el número de parámetros, y eligen el modelo que minimiza el valor de estos (Vallejo et al., 2010). No obstante, de acuerdo con la información de la tabla 48 ambos modelos obtuvieron resultados similares en cuanto a la capacidad de predicción; existe una ligera diferencia en su área bajo la curva, pero no es significativa por lo que, si se analiza estos resultados, cualquiera de los dos es óptimo para predecir si un cliente paga o no paga su crédito hipotecario y nos permite evaluar los factores que influyen en este suceso.

#### 5.4. Predicciones

Luego de explicar la metodología usada para los modelos de regresión, estimar los coeficientes de los modelos, realizar las pruebas de significancia de los estimadores y probar la significancia de los modelos, se realizará una simulación de varios escenarios probables de ecuatorianos residentes en España para evaluar su probabilidad de pago usando los modelos Logit y Probit antes calculados. Los diferentes escenarios son presentados en las tablas 49, 50 y 51, respectivamente.

Tabla 49: Escenario 1 – Probabilidad de Pagos

	Ecuatoriano 1	Ecuatoriano 2	Ecuatoriano 3
Ingresos	EUR 1.000	EUR 2.000	EUR 3.000
Número de Cargas	3	3	3
Tipo de Contrato Laboral	Fijo	Fijo	Fijo
Tasa de Interés	4,25%	4,25%	4,25%
Tasa de Interés de Mora	18%	15%	10%
Monto	EUR 100.000	EUR 200.000	EUR 300.000
Producto Vinculado	Sí	Sí	Sí
Estado Migratorio	Nacionalidad	Nacionalidad	Nacionalidad
Probabilidad de Pago	Ecuatoriano 1	Ecuatoriano 2	Ecuatoriano 3
Probit	67,98%	97,87%	99,97%
Logit	70,30%	97,18%	99,79%

Tabla 50: Escenario 2 – Probabilidad de Pagos

	Ecuatoriano 1	Ecuatoriano 2	Ecuatoriano 3
Ingresos	EUR 1.000	EUR 2.000	EUR 3.000
Número de Cargas	2	2	2
Tipo de Contrato Laboral	Temporal	Temporal	Temporal
Tasa de Interés	4,25%	4,25%	4,25%
Tasa de Interés de Mora	18%	15%	10%
Monto	EUR 100.000	EUR 200.000	EUR 300.000
Producto Vinculado	No	No	No
Estado Migratorio	Residencia	Residencia	Residencia
Probabilidad de Pago	Ecuatoriano 1	Ecuatoriano 2	Ecuatoriano 3
Probit	0,0003%	3,30%	36,54%
Logit	0,0014%	2,07%	23,15%

Tabla 51: Escenario 3 – Probabilidad de Pagos

	Ecuatoriano 1	Ecuatoriano 2	Ecuatoriano 3
Ingresos	EUR 1.000	EUR 2.000	EUR 3.000
Número de Cargas	2	2	2
Tipo de Contrato Laboral	Temporal	Temporal	Temporal
Tasa de Interés	4,25%	4,25%	4,25%

Tasa de Interés de Mora	18%	15%	10%
Monto	EUR 100.000	EUR 200.000	EUR 300.000
Producto Vinculado	Sí	Sí	Sí
Estado Migratorio	Nacionalidad	Nacionalidad	Nacionalidad
Probabilidad de Pago	Ecuatoriano 1	Ecuatoriano 2	Ecuatoriano 3
Probit	0,00039%	3,61%	38,06%
Logit	0,00163%	2,33%	25,32%

Los dos modelos estimados Logit y Probit poseen un buen poder predictivo, reflejado en las altas tasas de acierto, sobre todo para aquellos clientes que No Pagan. Comparando el Pseudo-R<sup>2</sup> de ambos modelos Probit (R<sup>2</sup> = 91.96%) y Logit (R<sup>2</sup> = 91.78%), se puede evidenciar que ambos modelos son muy similares y poseen buenos estimadores que explican a la variable dependiente, por lo tanto, se pudiera usar cualquiera de los dos. Sin embargo, según el criterio de R<sup>2</sup> los coeficientes del modelo Probit explican un poco mejor a la variable dependiente, por lo tanto, al momento de elegir qué modelo usar, se sugiere remitirse al principio de parsimonia, el cual establece que la solución más simple suele ser la mejor.

En cuanto a las variables que determinan que un cliente No Pague, resultaron significativas las relacionadas con el factor de comportamiento demográfico, financiero y crediticio, con una mayor significancia en las variables situación laboral, cargas familiares, tasa de interés de mora e ingresos; todas estas consistentes tal como se evidencia en las respectivas tablas.



## **CAPITULO 6:**

# **CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES y PROPUESTAS.**

### **6.1. Ética y actividad financiera**

La investigación sobre el otorgamiento de crédito hipotecario destinado a inmigrantes ecuatorianos en España ejemplifica la gestión irresponsable del crédito por parte de las entidades financieras, en el apetito de maximización de beneficios sobre los valores básicos esenciales de la prudencia, equidad y transparencia, que debe contener la actividad crediticia.

Se ha evidenciado, tanto a partir de un estudio descriptivo como con la metodología de dos modelos estadísticos, que el objetivo de las entidades financieras e inmobiliarias fue aumentar el crédito a toda costa, maximizando los altos beneficios y anclando el activo (la vivienda).

La asimetría informativa y de poder entre los participantes en los contratos de crédito hipotecario, unida a la pasividad de los reguladores y controladores de los mercados, facilitaron la difusión de prácticas predatorias y cláusulas abusivas, como pusieron de manifiesto la literatura económica, la jurídica y los pronunciamientos de los diversos organismos estatales y europeos.

El objetivo principal del crédito, como dinamizador de la economía productiva y desarrollo sustentable se ha visto deteriorado ante un máximo exponente del utilitarismo y la maximización de beneficios sin límites, donde las decisiones y conductas adoptadas por los agentes han sido el reflejo de los problemas de impacto social que se afrontan en la actualidad.

Las entidades financieras explotaron al máximo la abundante liquidez del mercado, sin tener en cuenta los principios y valores que deben presidir la relación de confianza y transparencia entre el consumidor y ofertante. Todo ello, a la postre, deterioró la imagen institucional, desembocó en una crisis financiera de extraordinarias

dimensiones, provocando un alto impacto social nocivo al conjunto de la economía de España. Todo esto abocado por la oportunidad, actitud, presión y obtención del máximo beneficio, en el desenlace del proceso crediticio hipotecario e inmobiliario.

La constatación de estas prácticas en distintas sentencias ha provocado onerosos litigios desfavorables para las entidades crediticias y un deterioro de su credibilidad. A fin de cuentas, la deriva que se analiza es una muestra del abandono por parte de la cultura financiera de los valores éticos más elementales, lo que se puede apreciar tanto desde una perspectiva kantiana, consecuencialista o aristotélica.

De hecho, desde la visión kantiana, se constata la tendencia a la utilización del cliente bancario como mero medio para alcanzar el fin de la expansión descontrolada del crédito. El usuario deja de ser considerado como sujeto con dignidad propia para quedar reducido a un instrumento a aprovechar para obtener el máximo beneficio inmediato.

Por otra parte, desde una perspectiva consecuencialista, los resultados del comportamiento de los bancos se han traducido en una pérdida del bienestar general, en especial entre los deudores hipotecarios, al tiempo que ha conducido a una crisis bancaria llevando a la quiebra a muchas entidades que participaron de esa voracidad.

Desde la ética aristotélica o de la excelencia, la generalización de prácticas inadecuadas ha conducido a una cultura financiera despojada de los valores que caracterizan el “buen hacer”, en especial de la prudencia, la transparencia y la equidad.

De la literatura recopilada y análisis de la ética, podemos concluir que un comportamiento ético genera valor en la entidad financiera a medio y largo plazo, mientras un comportamiento depredador genera incertidumbre, crea desconfianza y echa a perder todo el trabajo empresarial de años.

Aristóteles, ya hace casi veinticinco siglos, y mucho más tarde Kant o Sen, hicieron hincapié en la distinción entre las cosas que valen por sí mismas, y las que tan sólo sirven para alcanzar las primeras. De este modo, si la finalidad de la economía es difundir el mayor bienestar material a la mayor gente posible, el crédito es simplemente un medio para facilitar ese fin. Si la idolatría del crédito se convierte en el objetivo por

sí mismo, seguramente no se alcanzará aquello que realmente se persigue, que es el bienestar general.

Respecto a la ética en la gestión financiera, podemos concluir en dos ámbitos: el primero respecto a los criterios éticos y convicciones de cada individuo que actúa en el negocio financiero derivada de su concepción de la vida, formación e influencia del entorno social y el segundo, la ética del propio sistema financiero, que no tiene carácter personal, que obedece a los valores dominantes en la estructura organizacional incorporados por la misión empresarial, visión empresarial, el utilitarismo, o modelos de optimización de beneficios ilimitados en la toma de decisiones.

En definitiva, el comportamiento ético en el sector financiero no puede ser exclusivamente de normas positivas, sin anclar sus bases sobre una estructura de cultura corporativa en marcha a través de un sistema de cumplimiento por lo que se requiere valores y principios puestos en la práctica a través del apoyo del mismo Gobierno Corporativo de las entidades financieras en que el ejemplo marque la efectividad, incluidos los incentivos adecuados que son elementos esenciales de su éxito y permanencia en el mercado.

En el estudio hemos analizado la gestión del crédito hipotecario a través de 354 operaciones de crédito que fueron objeto de consulta en el Servicio de Asistencia de Asesoría Jurídica Hipotecaria para ecuatorianos afectados por las hipotecas en España. (Embajada de Ecuador en España). Y en ellas se constata un comportamiento a todas luces irresponsable que incluye unas prácticas predatorias encaminadas a multiplicar el crédito bancario a toda costa y comportamientos abusivos, en los que las entidades de crédito se aprovecharon de su posición de dominio por la asimetría de información y de poder.

Así mismo, los mercados financieros no son plenamente eficientes dado que presentan fallos del mercado. Por lo que, se puede afirmar que el mejor medio para subsanar estas deficiencias del mercado no son solo más leyes y normativas o sanciones más rigurosas, sino promoviéndose una cultura financiera ética de protección al usuario/consumidor y de mitigación de riesgos con responsabilidad social en los diferentes *stakeholders*.

Las constantes inserciones y modificaciones de normativas nos llevan a colegir que el esfuerzo por hacer frente a las desviaciones de las conductas adoptadas por los agentes económicos es un acto de mitigación de los abusos previos alimentados por la desregulación normativa y la desproporcionalidad en las negociaciones hipotecarias.

Las acciones u omisiones de los diversos organismos que regulan y supervisan las actividades relacionadas con el mercado hipotecario y el incumplimiento de las instituciones financieras a la normativa legal vigente, determinados en el presente trabajo de investigación, incitan a reconocer lo frágil que es el negocio financiero y evidenciar las malas prácticas y a tomar nota, para una mayor mitigación de los riesgos crediticios. Son necesarias nuevas propuestas para conseguir un mercado financiero transparente y eficaz, que permita equidad y desarrollo de la economía en bienestar de toda la ciudadanía.

La falta de normas efectivas en defensa de los legítimos intereses de los clientes frente a las entidades ha ocasionado que en los contratos hipotecarios consten cláusulas depredadoras y abusivas, reconocidas e identificadas como tales a la luz pública después de haber causado perjuicio a los clientes bancarios y de haber producido desequilibrios entre los derechos y obligaciones de las partes.

Los hechos y acontecimientos, así como actitudes en los tomadores de decisiones para prever y mitigar el andamiaje especulativo demuestran los más claros intereses sobre los valores humanos y la Responsabilidad Social.

El análisis efectuado a lo largo de este trabajo de investigación también pone en manifiesto que la relajación ética observada en el comportamiento de muchas instituciones financieras y de los organismos de control, constituye una característica esencial que se repite en los períodos de turbulencias bancarias.

Y por último es de resaltar, que los sistemas monetarios y financieros son los logros culturales y económicos más importantes de la humanidad, que con prudencia, transparencia y disciplina por parte de las entidades financieras y los organismos de control público y buscando una gestión más humana, haría un sistema financiero saludable para la inversión productiva sensata, acorde a los intereses de la economía en su conjunto.

## **6.2. El colectivo de inmigrantes ecuatorianos en España, el efecto de las dos crisis y de la irresponsabilidad respecto al crédito hipotecario.**

La inmigración de los ecuatorianos desde 1999 a España fue impulsada por la profundización de la crisis económica en Ecuador y coincidió con el auge inmobiliario y la bonanza económica de España, que impulsó la demanda de fuerza laboral en los sectores de la construcción, agraria, turismo y servicios domésticos.

La demanda de vivienda por parte de los inmigrantes ecuatorianos se origina en los años 2000, impulsada por Ley Orgánica 4/2000, que facilitaba la reagrupación familiar; otro factor predominante para el acceso a la vivienda por parte de los ecuatorianos, fueron las facilidades brindadas por las entidades financieras, la renta percibida, y el valor de la cuota del crédito hipotecario frente al pago de alquiler.

La vivificación de la crisis económica de España es provocada por la euforia crediticia de los años previos a la crisis que generó una serie de desequilibrios. El exceso de liquidez de la economía española facilitó el acelerado y excesivo endeudamiento de la economía, en especial de las empresas y las familias, que condiciona un volumen de crédito bancario desproporcionado. A ello se suma la alta concentración del riesgo en las operaciones ligadas al sector de la construcción y promoción inmobiliaria y el sobredimensionamiento del sistema financiero.

Se evidencia que faltó un adecuado seguimiento y administración de los riesgos por parte de las entidades de control y gubernamentales. A pesar del notorio deterioro de los indicadores macroeconómicos y la crisis inmobiliaria que se venía gestando, la misma fue aumentando como consecuencia de la falta de normativa correctiva oportuna.

El descontrol económico financiero y la deficiente regulación del mercado financiero desembocaron en un fuerte impacto social, con el surgimiento de desempleo, cartera de morosidad crediticia y vulnerabilidad en los sectores más vulnerables de la economía. En resumen, se podría decir que las causas y consecuencias de la gestión irresponsable del crédito de nuestra investigación vienen expresadas por:

- 1) Alta liquidez a bajo precio en el mercado financiero,
- 2) Ley suelo, constantes reformas para la expansión en la comercialización de terrenos para urbanización, lo que facilita la expansión de sector inmobiliario,
- 3) Desregulación y flexibilidad en el otorgamiento de créditos,
- 4) Agresiva promoción publicitaria (“Compre no alquile”),
- 5) Falta de transparencia en la negociación crediticia,
- 6) Sobrevaloración del activo (precio de la vivienda). Empresas valuadoras relacionadas a la entidad bancaria,
- 7) Deterioro de la capacidad de pago por perder el empleo,
- 8) Morosidad,
- 9) Exceso de endeudamiento,
- 10) Cláusulas abusivas (tasa mora, tasa suelo, gastos de honorarios, productos vinculados, entre otras),
- 11) Empaquetamiento hipotecario – titularización.
- 12) Encadenamiento del activo a favor de las entidades (créditos especulativos),
- 13) Ejecuciones hipotecarias (desahucio-exclusión social) para recuperación del activo y remate a fondos buitres,

### **6.3. Análisis de las características de los préstamos hipotecarios con problemas de detección de cláusulas abusivas y prácticas predatorias.**

Las evidencias del análisis de los contratos demuestran que la especulación financiera ha inclinado la balanza a favor de unos y en perjuicio de otros, llegando a todos los tentáculos de manera que las grandes decisiones políticas tomadas por las entidades financieras y el gobierno han sido inducidas por la euforia del capital sobre lo humano.

Las entidades soslayaron los principios básicos que deben presidir el otorgamiento del crédito, tanto en lo que se refiere a la valoración de la capacidad de pago los perceptores como al valor real las garantías, como a la existencia de condiciones equitativas.

El análisis de la presente investigación denota que existió inadecuada calificación de la capacidad de pago, ya que las entidades tomaban los ingresos de esposa, hijos, amigos, conocidos/desconocidos (temporales u ocasionales), aun sabiendo que quien pagaría la cuota del préstamo hipotecario sería únicamente la persona que ocuparía la vivienda.

Frecuentemente, no consideraron la relación directa entre el plazo del crédito y la edad del sujeto de crédito, otorgándoles préstamos que, en la mayoría de los casos analizados, terminarían de pagarlos una vez concluida su vida laboral, tomando en consideración que la edad para acceder a la jubilación es 65 años.

Tampoco efectuaron una correcta evaluación de la liquidez de pago, ya que no se consideró que la cuota no pueda superar el 35% de los ingresos mensuales, para no comprometer la renta total de la familia.

En consecuencia, no se supervisó la actuación y cumplimiento de la normativa de las entidades crediticias en la calificación de la solvencia de los sujetos de crédito, como era su deber, de acuerdo con lo planteado en la Ley 13/1994, de 1 de junio, de Autonomía del Banco de España y Ley 26/1988, de 29 de julio, de Disciplina e Intervención de las entidades de crédito. Siendo evidenciado que en la última década fue pública y notoria, la depreciación de la cartera de los créditos hipotecarios otorgados por el sistema financiero.

Por lo que se refiere a las garantías, se aprecia que se incumplió con las buenas prácticas de evaluación de crédito y normativa del Banco de España: se otorgaron préstamos hipotecarios por montos superiores al precio de la compraventa, exceso que constituye un alto riesgo ya que la cobertura con la garantía hipotecaria resulta insuficiente. Además, se denota que el monto del préstamo cubría gastos notariales, tasaciones, impuestos, costes de intermediación y otros gastos, a través del giro de cheques al portador por medio de la misma institución.

Existió incumplimiento por parte de las entidades crediticias que concedían préstamos por encima del 80% del valor de la tasación (*Loan to Value*, LTV), vulnerando lo planteado en la Ley de Regulación del Mercado Hipotecario y el Real

Decreto de Regulación del Mercado Hipotecario. Hecho que fue notificado desde el 2004 por el entonces Subgobernador del Banco de España, Gonzalo Gil.

Esta práctica es especialmente nociva, ya que el deudor de la hipoteca no responde solo con el bien que se le hipoteca, sino con la totalidad de su patrimonio. Por lo tanto, aparte de peligrar las garantías también peligran las cosas personales. Los efectos de esta situación se agravaron con la disminución de los precios de la vivienda, que dejaron el valor de la garantía por debajo de la deuda hipotecaria. Con ello se acrecentaron los desahucios y el riesgo de exclusión social.

De hecho, cada vez que se produce un desahucio, se viola el derecho a la vivienda, pese a que está consagrado en la Constitución Española (artículo 47), y también reconocido en el Pacto Internacional de Derechos Económicos y Sociales suscrito el 16 de diciembre de 1966 y ratificado por el Reino de España el 27 de julio de 1997. El rostro más dramático de los desahucios fue el recurso al suicidio, por la desesperación de no poder honrar sus obligaciones y de perder su vivienda.

Las entidades bancarias involucraron su vocación social con entrar de lleno en el segmento hipotecario de los inmigrantes, así como en las clases sociales más populares, mezclando objetivos de obtención de altas rentabilidades con responsabilidad en el otorgamiento del crédito, toda vez que si bien el auge inmobiliario necesitó mano de obra intensiva y barata y la inmigración fue parte de la solución, con lo que se produjo el “efecto llamada” “ahondándose con la exigencia establecida en la reforma a la Ley Orgánica 4/2000, respecto a los derechos y libertades de las personas extranjeras en España, que debieron gestionar la obtención de residencia para la reagrupación familiar.

Finalmente, existió incumplimiento de la normativa de transparencia y de protección de los consumidores y usuarios, por la falta de información y asesoramiento al cliente. Los deudores ignoraban del riesgo que asumían al suscribir estos contratos, lo que les impidió conocer exactamente el alcance de las obligaciones que estaban asumiendo.

En ocasiones, fueron tentados a asumir periodos de carencia, que enmascaraba una acumulación posterior de intereses, o alargar el plazo de la operación. Todo esto

con el fin de hacer atractivas las cuotas fijadas en los primeros años y mantener el saldo vivo de la operación, aunque enmascarara un riesgo de impago evidente.

No se controló el endeudamiento excesivo de los consumidores, más bien se fomentó, imponiendo, además, productos accesorios mediante técnicas legalmente discutibles. En muchos casos se unificaron deudas producto de créditos de consumo y otros bienes, incluyendo préstamos para refacciones, costo del valor de la prima de seguro contra incendio y daños por la antigüedad del piso, etc.

Se fijaron intereses de mora en porcentajes notablemente superiores de carácter abusivo, evidenciándose el anclaje total del activo real (bien hipotecado), por el alto costo del interés de mora.

El resultado de todo ello fue un sobreendeudamiento insostenible, que estaba abocado al colapso, con efectos catastróficos para las familias afectadas, acentuada con la práctica de la consolidación de deudas familiares pendientes en deuda hipotecaria. Es decir, muchas familias se habían endeudado con préstamos personales y tarjetas de crédito y cambiaron todas estas deudas por una hipoteca, incrementando así sus deudas. Debiéndose recordar que sus casas tenían un valor de tasación sobredimensionado en el periodo de bonanza.

Las entidades financieras que no actuaron con prudencia han sido la principal causante de esta deriva, aunque ello no exima de parte de responsabilidad al cliente, quien tomó la decisión de adquirir una vivienda por encima de sus posibilidades.

Sin embargo, es el profesional bancario quien conoce el mercado y sabe del mercado y sus riesgos y se lucra con los beneficios. Es la banca quien crea los productos y los comercializa por medio de campañas publicitarias y quien predispone el contenido de las escrituras hipotecarias, analiza el nivel de endeudamiento del usuario y facilita préstamos por encima de la capacidad de devolución.

Fue también la banca quien impuso contratar seguros de créditos para garantizar el repago del monto del préstamo otorgado y de este modo cubrir la brecha existente entre el monto de la compraventa y el valor del préstamo. Quien impuso al cliente la contratación de servicios complementarios o accesorios no solicitados para la

bonificación del tipo de interés sin reducirlo, a través de fórmulas complejas o poco transparentes para el cliente que en definitiva le representaban más costos que beneficios. Fue, además, quien obligó a contratar estos servicios con empresas relacionadas, sin permitirles comparar con otras ofertas de mercado.

El sobreendeudamiento denota ser una de las variables de anclaje del activo hacia la entidad, que no permite tener holgar para solventar las cuotas de la obligación contraída y asfixia la economía de los hogares, más cuando el crédito no ha sido bien evaluado, categorizado y monitoreado por parte de la entidad.

Se aplicaron, en forma abusiva, tasas de interés suelo y techo (límites inferior y superior de importe fijo) entre el 3% y 5%, (tasa suelo) garantizándose un beneficio independientemente del comportamiento del Euribor.

Se impusieron en las escrituras cláusulas de Responsabilidad Hipotecaria, la cual alcanza valores excesivos con relación al capital de la deuda, comprometiendo así no solo el bien hipotecado, sino también cualquier otro bien presente o futuro.

En definitiva, se impusieron cláusulas abusivas en los contratos contraviniendo lo establecido en las siguientes disposiciones legales: Artículos 1255; 1256; 1258, del Código Civil; artículo 10 bis y Disposición Adicional Primera de la Ley 7/1998, de 13 de abril, sobre requisitos Generales de la Contratación; Ley 44/2006, del 29 de diciembre.

Se impuso la renuncia del deudor en caso de cesión de su crédito, contraviniendo la normativa especial establecida en el artículo 86 de la Ley General de Defensa de Consumidores y Usuarios.

El análisis de los contratos pone de manifiesto que no se consideraron los Principios Básicos de Basilea en el otorgamiento de créditos, gestión del riesgo crediticio y provisión de reservas. Pero no solo eso, se vulneró el Principio de Buena Fe, presentado en el artículo 7 del Código Civil Español, ya que en los contratos celebrados sobrepasaron los límites normales para el ejercicio de sus derechos.

De la investigación se han evidenciado varias prácticas comerciales depredadoras y abusivas, como la cláusula suelo, tasaciones exageradas, seguros y

ofertas vinculadas al producto que incentivaron el endeudamiento y tasa de interés mora que sobrepasaron la normativa vigente y además de convertirse en malas prácticas no se apegaron a las normas prudenciales en la calificación del crédito. Así, se relajaron en exceso los estándares y principios básicos para la concesión crediticia otorgándole aún sin solvencia y liquidez propia de los adquirientes el acceso al crédito.

Se ha evidenciado en el ejercicio de la labor del Banco de España deficiencias de control y de sanción a pesar de los diferentes pronunciamientos desde la misma entidad controladora. Situación que, de haberle puesto freno, hubieran evitado el crecimiento eufórico del crédito antes del estallido de la crisis.

En definitiva, no se aplicaron las Buenas Prácticas para la evaluación del crédito, lo que conllevó consecuencias negativas para todos los participantes. Debiéndose comprender entonces que el crédito es fuente de la inversión productiva y no existe un mal crédito, lo que existe es una mala evaluación crediticia, administración del riesgo crediticio por parte de las entidades financieras, al no haberse tomado decisiones a tiempo, como la llamada al *margin call* de los clientes que presentaban deterioro de garantía.

En efecto, el análisis metodológico econométrico y de las cláusulas en los contratos, nos lleva a la conclusión de que una mala evaluación crediticia para el otorgamiento del crédito y la no mitigación de los riesgos sistémicos y no sistémicos provoca deterioro de la verdadera inversión productiva para la economía real e impacto en el sistema financiero.

#### **6.4. Efecto de las prácticas abusivas y predatorias sobre la posibilidad de fallido de los préstamos hipotecarios a ecuatorianos en España. Un análisis empírico: modelos Probit y Logit.**

El análisis estadístico de los contratos de crédito hipotecario mediante los modelos Probit y Logit puso de manifiesto la falta de rigor a la hora de otorgar los préstamos, así como una ausencia de cualquier consideración ética. Estas circunstancias devinieron en un deterioro patrimonial insostenible. Se ha constatado la práctica regular de concesión de créditos inviables, en las que concurrían circunstancias como ausencia

de contrato de trabajo de tipo fijo, ingresos menores a los 2.000 euros, tres cargas familiares como promedio, todo ello con altísimas tasas de interés de mora. Por lo tanto, se puede concluir, que las instituciones financieras no hicieron un buen análisis crediticio de las personas a las que concedían créditos hipotecarios, o el mismo fue muy débil. El resultado fue una debacle financiera cuando devino la recesión, porque los ingresos de muchos de los ecuatorianos se vieron reducidos ante la masiva destrucción de puestos de trabajo.

Es sustancial resaltar la necesidad de aplicar modelos de calificación de clientes adecuados en el momento de otorgar un crédito, para de este modo minimizar el riesgo contraído por la institución financiera y contratante de un crédito.

Es importante también destacar, el rol del Estado en cuanto a la implementación de políticas de control y regulación, ya que, si éstas son muy flexibles, cualquier persona con poca solvencia o que no demuestra estabilidad financiera podrá acceder a créditos a los que más adelante no va a poder hacer frente, por lo que el crédito debe ser el traje perfecto a la medida del sujeto de crédito, convirtiéndose el crédito, en el germen de la productividad y desarrollo sustentable.

Queda demostrado en el estudio, una clara vinculación entre la expansión del crédito ilimitado a empresas y particulares y la estabilidad financiera, donde el sobreendeudamiento y la falta de mecanismos adecuados para tratar la concentración del riesgo crediticio tuvo repercusiones sociales y económicas.

De los datos analizados y revisados en la estadística de las memorias del Banco de España, se evidencia que pocos concursos de persona física concluyen con un convenio dado el principio de responsabilidad patrimonial universal y la posibilidad de agredir bienes futuros, por lo que las soluciones colectivas siguen siendo poco eficientes. En tanto que algunos de los acreedores “no se sientan a negociar” ya que de no hacerlo no pierden nada por el anclaje del activo a su favor.

Del análisis del riesgo de crédito se desprende, que el crédito no es malo, lo que provoca el deterioro de la cartera crediticia es: la mala identificación del riesgo, la mala evaluación y segmentación del crédito, la mala administración y mitigación del riesgo por parte de las entidades y organismos de control. Por lo que no existe mal prospecto

de crédito, lo que existe es mala visión y misión al otorgar crédito que se fundamenta en la tendencia de la maximización de obtener grandes rentabilidades sin tener límites de codicias, versus verdadero servicio de calidad y eficiencia para el medio y largo plazo. En definitiva, en toda crisis, alguien gana y alguien pierde, y solamente la ética y la responsabilidad social cristalizan la conducta de los acontecimientos, donde todos ganan, por el principio de valor de uso y valor de cambio.

El análisis realizado en la investigación nos provee también de una gran lección: que el negocio bancario es de largo plazo, de resistencia y no de velocidad, de calidad y no de cantidad, de prudencia y no de audacia. Que requiere siempre de solidez y que observe permanentemente los cambios en el entorno y se anticipe a ellos, mitigando los riesgos, con agilidad de alto desarrollo tecnológico y transparencia.

El negocio bancario ha de responder a criterios de eficiencia, eficacia y efectividad, ser transparente y con responsabilidad social, pero, sobre todo, no hay que olvidar que es un “negocio de personas para personas” en pro del bienestar del desarrollo y sostenibilidad y estabilidad financiera de la comunidad en su conjunto.

La investigación nos deja una clara necesidad de regulaciones, sencillas, concisas, coherentes y competentes sobre para la protección al consumidor, mercado hipotecario, mercado inmobiliario y demás que evite dudas interpretativas innecesarias, y hasta que el objetivo regulador se cumpla se seguirán atendiendo a los diversos comentarios que se han publicado y a las dudas, tanto de índole jurídica, como de tipo técnico que las normas están suscitando entre los operadores.

La nueva Ley Hipotecaria, contiene múltiples remisiones a posteriores mejoras y desarrollos reglamentarios con lo que hasta esas normas no se dicten se habrá completado íntegramente la transposición de la Directiva

No quisiéramos concluir, sin antes hacer mención de los hechos de relevancia recientes como la nueva ley hipotecaria que de cierta forma prevé mitigar la desregulación de normativa financiera y encaminar a un sistema financiero preventivo y saludable a partir de las lecciones aprendidas de la crisis.

## 6.5. Hechos subsecuentes: nueva Ley Hipotecaria.

La nueva Ley Hipotecaria resulta tras la exigencia de la Comisión Europea, que solicitó al Tribunal de Justicia de la UE (TJUE), bajo la presión de una multa al Estado Español de 105,991 euros por cada día de retraso en su puesta en vigor.

La nueva Ley 5/2019 de marzo, reguladora de los contratos de créditos inmobiliarios, establece medidas para la transparencia con el objetivo de incrementar la confianza en el sistema financiero, entre las cuales podemos mencionar:

- ✓ La entidad que concede el crédito está obligada a redactar con **claridad las cláusulas contractuales** e informar de éstas al cliente con suficientes días de anticipación a la contratación.
- ✓ El notario debe asesorar gratis al hipotecado, teniendo acceso el hipotecado diez días antes de firmar el contrato de préstamo. El **notario debe asegurarse el entendimiento de las cláusulas por parte del cliente.**
- ✓ Aumento de los **meses de impago** para ejecutar la hipoteca. Los primeros doce meses o el 3% del movimiento total y, la segunda en quince cuotas o el 7% del valor.
- ✓ Se prohíbe imponer **productos asociados** vinculados a la contratación de la hipoteca. Pero podrán seguir ofreciendo incentivos, siempre y cuando no empeoren las condiciones de la hipoteca en cuanto al nivel de endeudamiento, exigiéndose con ello mayor monitoreo y control del riesgo crediticio.
- ✓ Se prohíbe la **cláusula suelo**, lo que ha conllevado un sin número de sentencias.
- ✓ Las **subrogaciones dejarán de estar libres de impuestos**, lo que mover el préstamo de un banco a otro dejará de estar exento tributariamente y los gastos se prorratearán en las dos entidades financieras en función de la duración del crédito.
- ✓ **Reducción de los intereses de mora**, que se limitan al interés remuneratorio más tres puntos en los inmuebles residenciales.
- ✓ Se establece que el **hipotecado pague solo gastos de tasación** y la entidad se haga cargo de los gastos de gestoría, notariales, registros y el impuesto que se ocasione por el acto jurídico documentado.

- ✓ Se abarata la **conversión de una hipoteca variable a otra a tipo fijo**, fijándose una comisión de 0,15%, no existiendo ningún tipo de incentivo.
- ✓ **Bajan las amortizaciones a la mitad**. Las amortizaciones de tipo fijo 2% durante los diez primeros años, y 1.5% después, pudiendo el cliente elegir el tipo de amortización a tres o cinco años cuando sea de tipo variable, con comisiones del 0,25% o del 1,5% respectivamente.
- ✓ Los empleados de las entidades crediticias deberán **reunir una capacitación específica sobre los productos que ofrecen** y no podrán cobrar incentivos en razón de los créditos que vendan.
- ✓ Se indica además que si se **rehabilita una vivienda con mejoras energéticas** tendrá derecho a un **crédito verde**, buscándose fomentar la eficiencia energética en el uso de la energía.

La nueva ley no incluye la dación en pago como obligatoriedad para librar la carga de deuda. Por otra parte, es previsible un encarecimiento en la contratación de nuevas hipotecas, ya que los nuevos gastos los asumirán las entidades financieras y, sin duda, tratarán de trasladarlos a las nuevas condiciones de los préstamos.

En definitiva, la responsabilidad de que los sistemas financieros persigan un mayor comportamiento ético en sus actuaciones es tarea de todos. No basta con la necesaria mejor voluntad de sus instituciones y gestores, sino que se precisan regulaciones nacionales e internacionales que fomenten esos comportamientos, así como la difusión de la cultura de la ética y de la solidaridad, que se oriente hacia la búsqueda del mayor bienestar general.

La necesidad de cambiar la forma de administrar los riesgos crediticios basados solamente sobre la probabilidad estadística de hechos posibles o lo que ya ha ocurrido y dejando a fuera lo inesperado o poco probables está siendo de este mundo globalizado de la gestión financiera, una necesidad de retomar y afianzar la ética y responsabilidad social, ser parte de los códigos de ética en toda organización pública y privada y categorizando a las organizaciones en niveles a la hora de invertir en ellas.

Entidades crediticias como BBVA, Bankia, Caixabank y otras han abierto diálogo directo con las administraciones públicas a nivel estatal y de comunidad autónoma, así como con diferentes asociaciones y organizaciones sociales, como por

ejemplo el grupo de abogados de la Embajada de Ecuador que atienden los casos con problemas hipotecarios, con el fin de comprender mejor las necesidades y ofrecer soluciones a todos aquellos que recurren para asesorarse y canalizar sus peticiones, apostando por el diálogo y las soluciones negociadas.

Queda entonces, en el nuevo reto a las entidades crediticias expresar que son solventes, confiables, merecedoras de las inversiones y depósitos que realiza la sociedad, ya que la confianza es el reflejo de la imagen que proyecta la entidad a sus clientes.

Por lo que podemos concluir que la aplicación de las buenas prácticas crediticias, son el reflejo de una banca humanista, con principios éticos, responsabilidad social, sustentabilidad, rentabilidad creciente, como también consolidación de imagen corporativa y fidelización de clientes.

## **6.6. Recomendaciones.**

La entidad financiera debe prestar el servicio de asesoría adecuado con personal capacitado al perfil de clientes yendo más allá del asesoramiento del contenido del contrato y los riesgos de operación, de modo que las recomendaciones sean las más adecuadas a las necesidades que pretende cubrir el cliente.

Es necesaria una mayor participación del Banco de España en búsqueda de soluciones sobre cualquier poder o interés político, de tal manera que sus informes y estudios ejerzan poder en la toma de decisiones a tiempo. Así, como también la capacitación y protección del consumidor con mayor injerencia resolutive de justicia. Siendo factores determinantes de acción inmediata, el rediseño de la normativa de protección al usuario del servicio financiero y una inserción práctica de la cultura financiera de transparencia en los servicios.

Es precisa la generalización de un modelo de “Código de conducta para la comercialización y ejecución de préstamos hipotecarios” adoptado por todos los bancos y demás intermediarios financieros. Código que las entidades se comprometan a aplicar en el otorgamiento de préstamos hipotecarios, y en caso de disconformidades se pueda

acudir al Servicio de Reclamaciones del Banco de España, para que resuelva sobre la correcta aplicación por parte de la entidad.

Con el fin de evitar situaciones de exclusión social, se debe adoptar medidas que permitan a los deudores de buena fe, que han perdido su vivienda, continuar, utilizando éstas con precio asumible, buscando su recuperación económica e integración social, mediante la utilización de fórmulas jurídicas alternativas como el arrendamiento forzoso, leasing, derecho de habitación, retroventa, etc. de tal forma que se garantice una vivienda digna.

Las entidades financieras crediticias deben reconsiderar una ventaja competitiva cuando son administradas éticamente. En la práctica se han manifestado varias razones sustentables como:

1. Afianzar una buena reputación.
2. Mantener a los clientes existentes.
3. Atraer nuevos clientes.
4. Visión sostenida e innovadora en el medio y largo plazo del negocio.
5. Para evitar juicios por incumplimiento a leyes y normativas que constituyen unos costes, en ocasiones significativos, de conductas inapropiadas y que impactan en la imagen de la entidad financiera.

Y, por último, las principales preocupaciones para los bancos en la actualidad, y en el futuro previsible, se pueden sintetizar en:

1. El impacto de las regulaciones sobre sus actividades y costes
2. El impacto de la globalización del mercado financiero y la tecnología en sus operaciones;
3. La generación de un rendimiento aceptable del capital; y
4. La restauración de la credibilidad y la confianza entre los usuarios de los servicios y la sociedad en general.

Estos cuatro aspectos apuntan a una aclaración del propósito de los bancos y plantean cuestiones primordiales para el gobierno y la cultura de las instituciones financieras. Por lo que podemos afirmar que el trabajo de investigación refleja la necesidad de una banca diferente a la convencional o tradicional. Una banca basada en

criterios éticos a la hora de hacer negocio y responsable, para lograr estabilidad en el crecimiento.

Muchos temas de investigación se podrían abrir a partir del tema tratado en los diferentes acápite de la tesis, desde el tipo de organización bancaria, la visión y misión, la administración de los riesgos al otorgar un crédito, temas jurídicos de derechos y obligaciones, la fragilidad del sistema bancario, inserción social financiera y sus impactos, imagen de reputación en tiempo de crisis, tipos de control gubernamental, control ante la especulación financiera, establecimiento de *scoring* apropiados para cada segmento del mercado para calificar clientes de alto riesgo, estabilidad financiera y tantos otros temas que bien podrían desarrollarse.

De allí, que la propuesta de un diseño estratégico fruto de esta investigación, presupone la ética y la responsabilidad social en las entidades financieras, no como meros enunciados publicitarios, sino que:

- La responsabilidad de cualquier administrador es gestionar el patrimonio de tal manera que se respeten los derechos y la voluntad de las personas que han depositado su confianza en la institución y de aquellos que adquieren los servicios bancarios.
- La gestión ética presupone una misión responsable; sin embargo, esa responsabilidad básica no es pasajera, y no debe olvidar que en las resoluciones y estrategias financieras están en juego valores sociales y éticos primordiales.

El comportamiento de los distintos agentes, como se ha podido apreciar en la investigación, hace necesario proponer un necesario trascender de la cultura financiera transparente y coherente con la verdadera misión del servicio bancario, así como plantear un enunciado de alternativa estratégica para orientar la organización empresarial hacia el desarrollo productivo sustentable en bienestar de la sociedad.

Para alcanzar una banca responsable basada en las tres C como valores (Conocimiento, Conciencia y Consumo financiero responsable) es necesario un profundo cambio de modelos de hacer banca a través de la ética y la responsabilidad social, apostando por una banca de proximidad a las necesidades de la sociedad,

ofreciendo alternativas y soluciones en pro del desarrollo y sostenibilidad de la economía y un sistema financiero no especulativo.



## CAPITULO 7.

### BIBLIOGRAFIA, NORMATIVA Y SENTENCIAS

#### BIBLIOGRAFÍA

- ADICAE. (2011). “Las tasadoras, aliadas durante años de la Banca para inflar hipotecas y la ruina a cientos de miles de consumidores.” Recuperado de; <http://usuariosdebancayseguros.adicae.net/?articulo=577>
- Agarwal, S., Chomsisengphet, S., Liu, C. y Souleles, N.S. (2006). “Do Consumers Choose the Right Credit Contract?” (Working Paper No. 2006-11), *Federal Reserve Bank of Chicago*, Chicago, IL.
- Agle, R., Mitchell, R.K. y Sonnenfeld, J.A. (1999) “Who Matters to CEOs? An Investigation of Stakeholder Attributes and Saliency, Corporate Performance, and CEO Values.” *Academy of Management Journal*, Vol.42. Págs: 507-525. DOI: [doi.org/10.2307/256973](https://doi.org/10.2307/256973)
- Alarcos, A. (2015). “400.000 familias españolas viven atrapadas en casas que valen menos que sus hipoteca. Recuperado de *Idealista.com*: <https://www.idealista.com/news/finanzas/hipotecas/2015/07/23/738518-400-000-familias-viven-en-casas-que-valen-menos-que-las-hipotecas-en-espana>
- Aldén, L. y Hammarstedt, M. (2016); “Flyktinginvandring Sysselsättning, förvärvsinkomster och offentliga finanser” (La inmigración de refugiados Empleo, ingreso del trabajo y finanzas publicas). Recuperado: <http://www.finanspolitiskaradet.se/download/18.21a8337f154abc1a5dd2876a/1463335875126/Underlagsrapport+2016+1+Ald%C3%A9n+och+Hammarstedt.pdf>
- Anderson, D., Sweeney, D. y Williams, T. (2008). *Estadística para administración y economía*. México D.F.: CENGAGE Learning.
- Andrew, A y Capizzi, J (2014). *A catechism for business: tough ethical questions and insights from Catholic teaching*. Washington, D.C.: Catholic University of America Press.
- Ansotegui, C., Gómez-Bezares, F. y González, R. (2014), *Ética de las finanzas*. Bilbao: Desclée de Brouwer.

- Arandia, O. y Portales, L. (2015) "Fundamentos de la gestión humanista: una perspectiva filosófica.". *Ad-Minister*. (26). Págs: 123-147. DOI: 10.17230/ad-minister.26.6
- Argandoña, A. (2011). "La ética y la toma de decisiones en la empresa". *Universia Business Review*. Págs: 22-31.
- Ariely, D. (2009). "The end of rational economics", *Harvard Business Review*, vol.87 (7-8). Págs: 78-84.
- Arnau, F. (2014). *Lecciones de Derecho Civil. II Obligaciones y contratos*. Castellón de la Plana: Publicaciones Universitat Jaume I.
- Arrow, J. y Debreu, G. (1954). "Existence of an equilibrium for a competitive". *Econometrica Journal of the Econometric Society*, 22. (3). Págs: 265–290.
- Asociación Hipotecaria Española. (2015). "Tasas de dudosidad de crédito inmobiliario.". Recuperado de; <http://www.ahe.es/bocms/sites/ahenew/estadisticas/indicadores-dudosidad/archivos/dudosidad-jun-15.pdf>
- Ayuso, J., Martínez, J., Maza, L. y Restoy, F. (2003.). "El precio de la vivienda en España". *Boletín Económico*. Págs. 65-71.
- Bainbridge, S. (1993). "In defense of the shareholder wealth maximization norm: A reply to Professor Green", *Washington and Lee Law Review*, vol. 50 (4). Págs: 1423- 1448.
- Baker, J. y White, M. (2016). *Economics and the virtues: building a new moral foundation*. Oxford: Oxford University Press.
- Banco Central del Ecuador (2001). Información Estadística Mensual. Recuperado de: <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>
- Banco de España (2003a). Informe de Estabilidad Financiera. Recuperado de: <https://www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/InformesEstabilidadFinancera/03/Fic/IEFnov03.pdf>
- Banco de España (2004). Memoria de supervisión bancaria en España. Recuperado de:

- Banco de España (2011). Evolución y reforma de las Cajas de Ahorros. Recuperado de: <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/InformesAnuales/11/Fich/inf2011.pdf>
- Banco de España (2014a). Informe de Estabilidad Financiera. Recuperado de: <http://www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/InformesEstabilidadFinanciera/14/IEF-Mayo2014.pdf>
- Banco de España (2014b). Nota informativa sobre los procesos de ejecución hipotecaria sobre viviendas .Recuperado de: [http://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/NotasInformativas/Briefing\\_notes/es/notabe131114.pdf](http://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/NotasInformativas/Briefing_notes/es/notabe131114.pdf)
- Banco de España (2015a). Memoria de reclamaciones 2014. Recuperado de [http://www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/MemoriaServicioReclamaciones/15/MR2015\\_Documento\\_Completo.pdf](http://www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/MemoriaServicioReclamaciones/15/MR2015_Documento_Completo.pdf)
- Banco de España (2015b). Cómo se paga el préstamo. Recuperado de: <http://www.unproblemadetodos.com/repositorio/Raiz/MONOGRAFICOS/GUIAPH/6.pdf>
- Banco de España (2019). Informe de Estabilidad Financiera. Recuperado de: [https://www.bde.es/f/webbde/INF/MenuHorizontal/Publicaciones/Boletines%20y%20revistas/InformedeEstabilidadFinanciera/ief\\_primavera2019.pdf](https://www.bde.es/f/webbde/INF/MenuHorizontal/Publicaciones/Boletines%20y%20revistas/InformedeEstabilidadFinanciera/ief_primavera2019.pdf)
- Banco de España. (2003b). Memoria de supervisión bancaria en España. Recuperado de: <http://www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/MemoriaSupervisionBancaria/03/ms2003.pdf>.
- Bellod, J.M. (2016). “El abuso de la cláusula abusiva y la exagerada relevancia de la información en relación al préstamo hipotecario multidivisa.” *Revista general de legislación y jurisprudencia*. Págs. 127-156.
- Beltratti, A. & Stulz, R. (2009), “Why did some banks perform better during the credit crisis? A cross country study of the impact and governance and regulation”, *NBER*, Working Paper 1518.
- Benartzi, S. & Thaler, R. (2002). “How Much Is Investor Autonomy Worth?”. *Journal of Finance*, Vol. 57 (4). Págs: 1593-1616.

- Bentham, J. (1823). *An introduction to the principles of morals and legislation*. London: Pickering.
- Berman, S., Wicks, A., Kotha, S. y Jones, T.M. (1999) “Does Stakeholder Orientation Matter? The Relationship between Stakeholder Management Models and the Firm Financial Performance.” *Academy of Management Journal*, 42. Págs.: 488-506.
- Bertrand, M., Mullainathan S., y Shafir E. (2004). “A Behavioral-Economics View of Poverty,” *American Economic Review*, 94 (2). Págs,419-423.
- Beuchamp, T.y Bowie, N. (1988). *Ethical theory and Business*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Bielskis, A. y Knight K. (2015). *Virtue and Economy: Essays on Morality and Markets*. Farnham, Surrey: Ashgate Publishing Group
- Black, H.; DeGennaro, R. y Boehm, T. (2003) *Overages in mortgage pricing. bank structure and competition: global financial crises: implications for banking and regulation*. Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Blogspot.com. (2012). “Usuarios bancos. Aplicación jurisprudencial de la Ley de Usura 1908 - Azcarate y última sentencia integra.” Recuperado de: [http://usuariosbancos.blogspot.com/2011/10/aplicacion-jurisprudencial-de-la-ley-de\\_12.html](http://usuariosbancos.blogspot.com/2011/10/aplicacion-jurisprudencial-de-la-ley-de_12.html)
- Boatright, J. (2014). *Ethics in finance*. Chichester, West Sussex: Wiley.
- Boj del Val, E., Claramunt, M., Esteve, A. y Fortiana, J. (2009). “Criterios de selección de modelo en credit scoring. Aplicación del análisis discriminante basado en distancias”. *Anales del Instituto de Actuarios Españoles*, (15). Págs: 209-230
- Boletín Oficial del Estado (2018). “Resolución de 13 de marzo de 2018, de la Dirección General de los Registros y del Notariado, en el recurso interpuesto contra la nota de calificación del registrador de la propiedad accidental de Sueca, por la que se suspende la inscripción de una escritura de préstamo hipotecario”. Recuperado de: [https://www.boe.es/diario\\_boe/txt.php?id=BOE-A-2018-4285](https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2018-4285)

- Bover, O., Torrado, M. y Villanueva, E. (2019). “La ratio préstamo-valor de la vivienda en España durante el período 2004-2016”. *Boletín económico* 1/2019. Artículos analíticos Banco de España.
- Bowen, H. (1953). *Social Responsibilities of the Businessman, with a commentary by F. Ernest Johnson*. New York: Harper.
- Butler, J. (1992). “Moral and Religious Thought”. *Tercentenary Essays Clarendon Press*. Págs: 209-242.
- Cadbury, A. (1992). *Report of the committee on the financial aspects of corporate governance*. London: Gee and Co, Ltd.
- Callejas-Albiñana, F., Martínez-Rodríguez, I., Callejas-Albiñana, A. y Vidales-Carrasco, I. (2017). “Assessing the Growth of Ethical Banking: Some Evidence from Spanish Customers.” *Frontier in Psychology*, vol. 8, págs 782. Págs: 1-12. DOI: <http://dx.doi.org/10.3389/fpsyg.2017.00782>
- Campbell, J. (2006). “Household Finance,” *Journal of Finance*, vol. 61, (4). Págs. 1553-1604.
- Camps, V. (2017). *Breve historia de la ética*. Barcelona: RBA Libros.
- Cañil, A. (2004). “El Banco de España pide rigor con las hipotecas”. Recuperado de: [https://www.elperiodicomediterraneo.com/noticias/economia/banco-espana-pide-rigor-hipotecas\\_132736.html](https://www.elperiodicomediterraneo.com/noticias/economia/banco-espana-pide-rigor-hipotecas_132736.html)
- Carballo, M.(2013). *La protección del consumidor frente a las cláusulas no negociadas individualmente: disciplina legal y tratamiento jurisprudencial de las cláusulas abusivas*. Hospitalet de Llobregat, Barcelona: Bosch. Barcelona.
- Carrasco, I. y Buendía, I. (2013). “Corporate social responsibility: a crossroad between changing values, innovation and internationalization.” *European Journal of International Management* 2, 7, Vol.3. Págs: 295-314.
- Carroll A. (1979), “A three dimensional conceptual model of corporate performance”, *Academy of Management Review*. Vol.4 (4). Págs. 497 - 505.
- Castelló, G. (2001) “Relaciones entre la economía y la ética”. Recuperado de: <http://www.encuentros-multidisciplinares.org/Revistan%209/Gabriel%20Castelló%20Taliani.pdf>

- Cava, M.L. (2015). "Crisis económica y deudores hipotecarios: actuaciones y propuestas del Defensor del Pueblo". Recuperado de <https://www.defensordelpueblo.es/wp-content/uploads/2015/05/2012-01-Crisis-econ%C3%B3mica-y-deudores-hipotecarios-actuaciones-y-propuestas-del-Defensor-del-Pueblo.pdf>
- Chandler, A. (1977). *The visible hand: the managerial revolution in american business*. United States of America: Harvard University Press.
- Chatterjee, S. y Hadi A.S. (2015). *Regression analysis by example*. Hoboken (New Jersey): John Wiley & Son.
- Chaves, R. y Soler, F. (2004). *El gobierno de las cooperativas de crédito en España*. Valencia: CIRIEC-España.
- Cima, L. y Schubeck, Th. (2001). "Self-interest, love, and economic justice: A dialogue between classical economic liberalism and catholic social teaching", *Journal of Business Ethics*. Vol. 30 (3). Págs. 213 – 231
- Clark, C. (2004). "Bringing realism to management education: contributions from catholic social thought". *Review of Business*. Vol. 25 (1).
- Coase, R. (1937). "The nature of the firm". *Economica*. Vol. 4 (16). Págs. 386–405
- Comisión de las Comunidades Europeas. (2001):" Libro Verde: Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas para la responsabilidad social de las empresas". Recuperado de: [http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/committees/deve/20020122/com\(2001\)366\\_es.pdf](http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/committees/deve/20020122/com(2001)366_es.pdf)
- Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (2004). "*Aplicación de Basilea II: aspectos prácticos.*". Recuperado de: <https://www.bis.org/publ/bcbs109esp.pdf>
- Cornwall, J.R., y Naughton. M.J. (2003). "Who is the good entrepreneur? An exploration within the Catholic social tradition". *Journal of Business Ethics*. Vol. 44 (12). Págs. 61.
- Cortés, F.J. (2008). "Ética empresarial y responsabilidad social corporativa". *Boletín Económico de ICE (Información Comercial Española)*. Vol. 16 (2936).

- Cortina, A. (1998). *Hasta un pueblo de demonios: ética pública y sociedad*. Madrid: Taurus.
- Cortina, A. (2008). *Ética de la empresa, Claves para una nueva cultura empresarial*. Madrid: Editorial Trotta.
- Damodar, G. y Dawn, P. (2010). *Econometría*. México D.F: Mc Graw Hill.
- Davis, E., Hyde, E., Bangdiwala, I. y Nelson, (1986). *An example of dependencies among variables in a conditional logistic regression*. In *Modern Statistical Methods in Chronic Disease Epidemiology*. Eds SH Moolgavkar and RL Prentice, New York: Wiley.
- Davis, K. (1960), "Can Business Afford to Ignore Social Responsibilities?" *California Management Review*. Vol. 2 (3). Págs: 70-76.
- Dembinski, P. (2017). *Ethics and responsibility in finance*. Abingdon, Oxon: Routledge.
- Díaz-Serrano, L. y Raya, J. (2014). "Mortgages, immigrants and discrimination: An analysis of the interest rates in Spain". *Regional Science and Urban Economics*. Vol. 45. Págs: 22 - 32.
- Díaz, A. (2011). "Jurisprudencia. Tribunal Supremo: Ejecución hipotecaria". *Derecho de los negocios*. (22). Págs 47-48.
- Dienhart, J., Moberg, D. y Duska, R. (2001). *The Next Phase of Business Ethics: Integrating Psychology and Ethics*. Bingley: Emerald Group Publishing Limited.
- Domech, C. y Blanco, J. (2013). "Externalidades e ineficiencias originadas por la insuficiente coordinación internacional ante la crisis económica y financiera". *Revista Icade. Revista de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales*, (89). Págs: 55-72.
- Donaldson, T. y Preston, L. (1995). "The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence and Implications", *Academy of Management Review*. Vol. 1, Review 20. Págs: 65 - 91.
- Drucker, P. (1981), "What is 'business ethics'?" *The public interest*, (63). Págs: 18-36

- Durand, D. (1941). "Risk elements in consumer installment financing." Recuperado de: <https://dspace.gipe.ac.in/xmlui/bitstream/handle/10973/25006/GIPE-061767.pdf?sequence=3>
- Dutt, A. y Wilber, C. (2010). *Economics and Ethics: An Introduction*. London: Publisher Palgrave Macmillan.
- Edwards, G. (1938). "The Evolution of Finance Capitalism,". *Political Science Quarterly*. Vol 54 (4), págs 600-602.
- Egri, A., Carolyn P. y, Ralston David A. (2008). "Corporate responsibility: A review of international management research from 1998 to 2007." *Journal of International Management*.
- El Jurista (2016). "Las sentencias sobre swaps y preferentes en España crecieron un 140% el último año." Recuperado de <http://www.eljurista.eu/2016/09/20/las-sentencias-sobre-swaps-y-preferentes-en-espana-crecieron-un-140-el-ultimo-ano/>
- Embajada del Ecuador en Madrid España (2015). "Asistencias Legales Embajada del Ecuador". Recuperado de: <http://espana.embajada.gob.ec/ecuador-ha-realizado-48-000-asistencias-legales-y-ha-resuelto-el-problema-hipotecario-de-1-300-familias-en-espana/>
- Escartín, J.A., Martos, M.A. y Núñez, A. (2014). *La protección del deudor hipotecario: aproximación a la Ley de medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, reestructuración de deuda y alquiler social*. Granada: Comares,
- Espinosa, R. (2000). "La crisis económica financiera ecuatoriana de finales de siglo y la dolarización." Recuperado de: [http://www.memoriacrisisbancaria.com/www/articulos/Roque\\_Espinosa\\_Crisis\\_bancaria.pdf](http://www.memoriacrisisbancaria.com/www/articulos/Roque_Espinosa_Crisis_bancaria.pdf)
- Etzioni, A. (2016). "The Asian Infrastructure Investment Bank: a case study of multifaceted containment". *Asian Perspective*. Vol. 40 (2). Págs: 173-196.

- Expansión (2017), “Los Juzgados de cláusulas suelo, colapsados por el aluvión de demandas.”. Recuperado de: <https://www.expansion.com/juridico/actualidad-tendencias/2017/07/10/5963c01c46163fd4648b45de.html>
- Fama, E. (1980), “Banking in the theory of finance”, *Journal of Monetary Economics*. Vol. 6 (1). Págs. 39-57.
- Fama, E. y Miller, M. (1972). *The theory of finance*. London: Holt, Rinehart and Winston.
- Fernández, J. L. (2013). “Mark D. White: Kantian Ethics and Economics: Autonomy, Dignity, and Character”. *Ethical Perspectives*, (20). Págs: 519-523.
- Fernández, R. (2006). “El Tsunami urbanizador español y mundial” . Recuperado de [https://www.nodo50.org/ramonfd/tsunami\\_urbanizador.pdf](https://www.nodo50.org/ramonfd/tsunami_urbanizador.pdf)
- Freeman, R. (1984). *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Boston: Pitman.
- Freeman, R., Edward. E., Harrison, J.S. y Wicks, A.C. (2007). *Managing for stakeholders: Survival, reputation, and success*. New Haven:Yale University Press.
- French, J.R., Raven, B. y Cartwright. D. (1959). *The bases of social power*, en D. Cartwright (ed.), *Studies in Social Power*, págs. 150-167, Ann Arbor, MI: *University of Michigan Press*
- Friedman, M. (1970) "The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits." *New York Times Magazine*. Págs. 32-33
- Friedman, M. (1953), “Essays in Positive Economics”. Traducción castellana (1967), *Ensayos sobre economía positiva*, Madrid: Gredos.
- Friedman, M. (1982). “Capitalism and Freedom”. Recuperado de: [http://sis.ashesi.edu.gh/courseware/cms2\\_9/pluginfile.php/11277/mod\\_resource/content/1/friedman-milton-capitalism-and-freedom.pdf](http://sis.ashesi.edu.gh/courseware/cms2_9/pluginfile.php/11277/mod_resource/content/1/friedman-milton-capitalism-and-freedom.pdf)
- Furlanetto, F. y Robstad, O. (2017). “Immigrati1 de Marzo de ion and the macroeconomy: some new empirical evidence”. Recuperado de: <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSeries/DocumentosTrabajo/17/Fich/dt1716e.pdf>

- GAO, Government Accountability Office (2004). "Consumer protection: Federal and state agencies face challenges in combating predatory lending". Recuperado de <https://www.gao.gov/assets/160/157511.pdf>
- Giménez, L. (2013). "En Ecuador no tengo nada y en España sólo deudas" . Recuperado de <https://www.publico.es/actualidad/ecuador-no-y-espana-deudas.html>
- Gómez, V. (2010). "Crisis, inmigración y política de empleo". *Economista del Instituto Universitario y de Investigación (O. y. Gasset, Ed.)*, págs: 107-128.
- González, E. (2001). *La responsabilidad moral de la empresa. Una revisión de la Teoría de Stakeholders desde la ética discursiva* (Tesis Doctoral). Universidad Jaume I de Castellón.
- Gracia-Díez, M. y Serrano, G. R. (1992) "Algunos aspectos sobre el análisis empírico de credit scoring". *Documentos de trabajo de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales*. Vol. 5.
- Groenewegen, P. (1996). "Economics and ethics?" .London: Routledge.
- Gúzman, J. (2006). "Tres visiones éticas de la economía: Galbraith, Drucker, y Ghoshal" . *Revista de Economía Mundial*, (15), pags: 281-287
- Harrison, J., Douglas, B. y Phillips R. (2010). "Managing for stakeholders, stakeholder utility functions, and competitive advantage". *Strategic management journal*. Vol 31(1), págs: 58-74.
- Hawtrey, R.G. (1879), *Currency and Credit* .London: Longmans, Green and co.
- Heyne, P. (2008). *Are Economists basically immoral? And other essays on Economics, Ethics, and Religion*. Indianapolis: Liberty Fund.
- Hillman, A. y Keim, G. (2001). "Shareholder value, stakeholder management; and social issues: what's the bottom line?". *Strategic Management Journal*. (22), págs.125-139.
- Hobbes, T. (1588-1679) "Historia de la Filosofía Política". Recuperado de: <http://bauldefilosofia.es/pdf/FILOSOFIA%20II/HUME/APUNTES%20PENSAMIENTO%20HUME.pdf>.

- <http://www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/MemoriaSupervisionBancaria/04/ms2004.pdf>
- INE (2018) “Población Nacional y Extranjera en España. Estadística del Padrón Continuo”. Recuperado de [http://www.ine.es/prensa/padron\\_tabla.htm](http://www.ine.es/prensa/padron_tabla.htm)
- INE (2018). “Paro registrado por edades y sectores; Unidades: Personas”. Recuperado de: <http://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=4247>
- INE (2019). “Estadística sobre Ejecuciones Hipotecarias (EH) 4T 2018”. Recuperado de: <http://www.ine.es/daco/daco42/eh/eh0418.pdf>
- Informe Comisión Aldama (2003) “Comisión Especial para el Fomento de la Transparencia y la Seguridad en los Mercados Financieros y las Sociedades Cotizadas.” Recuperado de: <https://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/CodigoGov/INFORMEFINAL.PDF>
- Jamali, D. y Karam, C. (2018). “Corporate social responsibility in developing countries as an emerging field of study.” *International Journal of Management Reviews*. Vol. 20(1), págs. 32-61.
- Jensen, M. y Meckling, W. (1976). “Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure.” *Journal of Financial Economic*. Vol.3, (4), págs: 305–360.
- Jensen, M. y Smith, C. (1984), *The modern theory of corporate finance*, New York: Macgraw Hill.
- Jevons, S. (1905). *The principles of economics: A fragment of a treatise on the industrial mechanism of society and other papers*. London: Macmillan and Company, limited.
- Jiménez, Z. y Ayuso, R. (2006). “El Efecto de la Inmigración en la sostenibilidad a Medio y Largo Plazo del Sistema de Pensiones En España” Recuperado de: [http://www.seg-social.es/wps/wcm/connect/wss/04bfc82d-12c8-4c07-916e-e9b0b972a7a4/97\\_F06.pdf?MOD=AJPERES&CVID=](http://www.seg-social.es/wps/wcm/connect/wss/04bfc82d-12c8-4c07-916e-e9b0b972a7a4/97_F06.pdf?MOD=AJPERES&CVID=)

- John, R., Fernandes N., Krishna, R. y Maxwell, A. (2018). "The impact of business ethics in the banking sector". *International Journal of Humanities and Social Science Invention*. Vol 7,(10) , págs: 15-17.
- Kaplan, R. y Norton, D. (1992). "The Balanced scorecard- Measures that drive performance". *Harvard business*. Págs: 71-80.
- Kelly, M. y Vilks, A. (2012). "Philosophical Lessons from the Global Financial Crisis". *Philosophy of Management*. Vol. 11, págs 1-4.
- Kindleberger, C.P. y Aliber, R. (1978). *Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises*. New York: Basic Books
- Koslowski, P. (1996). *Ethics of capitalism and critique of sociobiology*. Tubinga: Springer
- Lacour-Little, M. y Chun G. (1999). "Third Party Originators and Mortgage Prepayment Risk: An Agency Problem?" *Journal of Real* . Vol. 17, (1/2). Págs 57-70.
- Ladd, H. ( 1998). "Evidence on Discrimination in Mortgage Lending". *Journal of Economic Perspectives*, Vol 12, No.2. Spring 1998, págs: 41-62.
- López, J.M., Cadenas de Gea, C., Díaz J.A., Pareja, M. y Casasola, J.M. (2014). *La cláusula suelo en los préstamos hipotecarios*. Granada: Bosh
- Loring, J. (2009). "La ética en las finanzas. Ética individual o ética del sistema". *Revista Enfoque*, (13). Págs: 9-13
- Macrodatos (2016). "Evolución de la Deuda externa España". Recuperado de: <http://www.datosmacro.com/deuda/espana>
- Macrodatos (2017) "Ecuador- Remesas de Inmigrantes" Recuperado de: <https://datosmacro.expansion.com/demografia/migracion/remesas/ecuador>
- Malthus, Thomas. (1766-1834). "Population Growth and Birth Control" Recuperado de: [https://www.academia.edu/30256390/MALTHUS\\_Thomas\\_Robert\\_1766-1834](https://www.academia.edu/30256390/MALTHUS_Thomas_Robert_1766-1834)
- Mandeville, B (1982). *La fábula de las abejas o los vicios privados hacen la prosperidad pública*. México: Fondo de Cultura Económica.

- Marshall, A. (1890). *Principles of Economic*. London: MacMillan (Versión española de la octava edición inglesa de 1920, Marshall, A. (1948): *Principios de Economía*, Aguilar, Madrid.
- Marx, K. y Engels, F. (1975): *El manifiesto comunista*. Madrid: Ayuso
- McFadden, D. (1976): “The Revealed Preferences of a Government Bureaucracy: Empirical Evidence”, *Bell Journal of Economics and Management Science*. Vol. 71, (1). Págs. 55-72.
- Melé, D. (2005). “Ethical education in accounting: Integrating rules, values and virtues.” *Journal of Business Ethics*. Vol. 57, (1). Págs: 97-109.
- Melé, D. (2016). “Understanding Humanistic Management.” *Humanistic Management Journal*. Vol. 1(1). Págs: 33-55.
- Melé, D. y Schlag, M. (2015). *Humanism in Economics and Business. Perspectives of the Catholic Social Tradition*. Dordrecht, (Germany): Springer.
- Melé, D. y Dierksmeier C. (2012). *Human development in business : values and humanistic management in the encyclical Caritas in veritate*. New York: Palgrave Macmillan.
- Menger, C. ( 1985). *Investigations into the Method of the Social Sciences, with Special Reference to Economics*. New New York: University Press.
- Mercado, F. (2012). “Caja Madrid concedía préstamos a clientes sin capacidad de pago.” Recuperado de: [http://economia.elpais.com/economia/2012/09/22/actualidad/1348343798\\_416320.html](http://economia.elpais.com/economia/2012/09/22/actualidad/1348343798_416320.html)
- Miller, M. y Rock, K. (1985). “Dividend policy under asymmetric information”. *The Journal of finance*. Vol.40, (4). Págs: 1031-1051.
- Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación (2012). “Memorando de Entendimiento sobre Condiciones de Política Sectorial Financiera”. Recuperado de: [https://www.bde.es/bde/es/secciones/normativas/Medidas\\_extraord/Acuerdo\\_de\\_Facil/Acuerdo\\_de\\_Faci\\_1069a30ea959b31.html](https://www.bde.es/bde/es/secciones/normativas/Medidas_extraord/Acuerdo_de_Facil/Acuerdo_de_Faci_1069a30ea959b31.html)

- Minsky, H. (1982). *The Financial Instability Hypothesis: Capitalist Processes and the Behavior of the Crises: Theory, History and Policy*. London: Cambridge University.
- Minsky, H. (2010). “La hipótesis de la inestabilidad financiera”. *Revista de Economía crítica*, (9). Págs: 244-249.
- Missé, A. (2017). “Frenazo a las cláusulas suelo”. *Alternativas económicas*, (49). Pág.15.
- Moralejo, N. (2010). *El contrato de hipoteca inmobiliaria*. Pamplona: Ed. Aranzadi
- Mullainathan, S. y Thaler, R. (2000). “Behavioral Economics”. Recuperado de: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=245733](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=245733)
- Navarro, A., Sanchís, J. R., y Soler, F. (2010). “El Crédito Cooperativo como instrumento financiero para el fomento del emprendimiento en tiempos de crisis.”. *Ciriec-España, revista de economía pública, social y cooperativa*. Vol. 68 Págs: 111-139.
- Naciones Unidas (1997). “Pacto Internacional de Derechos Económicos y Sociales”. Recuperado de: <https://www.ohchr.org/SP/ProfessionalInterest/Pages/CESCR.aspx>
- Neter, J., Kutner, M., Nachtsheim, C. y Wasserman, W. (1996) “Applied Linear Regression Models”. USA: Blackup.
- Núñez, A. (2014). “La suspensión de los lanzamientos”. *Revista de derecho Civil*. Vol. 1, (1). Págs 69-89.
- OCDE (2016), “Principles of corporate governance”, (Principios de Gobierno Corporativo de la OCDE y del G20). Recuperado de: <http://www.oecd.org/daf/ca/corporategovernanceprinciples/37191543.pdf>
- OCDE. (1999). “Revenue Statistics: 1965-1998. Special Features, Taxing Powers of State and Local Government, The Interpretation of Tax-to-GDP Ratios, The Impact of GDP Revisions on Reported Tax Levels”. OECD Publishing. SSSIIII
- Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (1976). Recuperado de: <https://www.ohchr.org/SP/ProfessionalInterest/Pages/CESCR.aspx>

- PAH. Plataforma de Afectados por las Hipotecas (2018) “Tag Archive desalojos”. Recuperado de: <https://afectadosporlahipoteca.com/tag/desalojos/>
- PAHO. Pan American Health Organization (2000). “Crónicas de Desastres - Fenómeno El Niño/Organización Panamericana de la Salud (OPS)”. Recuperado de: <http://cidbimena.desastres.hn/docum/ops/publicaciones/who70s/who70s.4.htm#B.44.4.3.5.1>
- Palau, F. y Viciano, J. (2012). *Tratado sobre la morosidad*. Pamplona: Editorial Aranzadi.
- Pandit, V. (2016). *Ethics, economics and social institutions*. Singapore: Springer.
- Pérez-Rubio, L. (2015). “El control específico sobre el contenido de los clausulados negociales predispuestos de carácter abusivo”. *Revista crítica de derecho inmobiliario*. Págs: 1099-1142
- Pérez, J. (2008). “De las causas del aumento de la inmigración en España en la última década”. Recuperado de: [http://www.mitramiss.gob.es/es/publica/pub\\_electronicas/destacadas/revista/numeros/80/est12.pdf](http://www.mitramiss.gob.es/es/publica/pub_electronicas/destacadas/revista/numeros/80/est12.pdf)
- PIDESC (2008). “Protocolo Facultativo del Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales”. Recuperado de: <https://www.derechoshumanos.net/normativa/normas/2008-ProtocoloFacultativoPactoDerechosEconomicosSocialesyCulturales.htm>
- Porter, M. y Kramer, M. (2006), “Strategy and Society: the link between competitive advantage and corporate social responsibility”. *Harvard Business Review*. Vol. 84. Págs: 78-94.
- Preston, L. y Sapienza, H. (1990). “Stakeholder management and corporate performance.” *The Journal of Behavioral Economics*. Vol, 19,(4). Págs: 361-375. DOI: [doi.org/10.1016/0090-5720\(90\)90023-Z](https://doi.org/10.1016/0090-5720(90)90023-Z)
- Ramírez, F. y Ramírez J. (2005). “La estampida migratoria. Crisis, redes transnacionales y repertorios de acción migratoria”. Recuperado de <https://es.scribd.com/document/353999429/La-Estampida-Migratoria-Ecuatoriana>

- Ramírez, F. y Viciano, J. (2012). *Tratado sobre la morosidad*. Cizur Menor (Navarra): Aranzadi Thomson Reuters
- Rapallo, M.C. (2011). “El fin de la actividad financiera: una aproximación ética. Creación de valor y ética en las decisiones financieras”. *Revista Análisis Financiero*. Págs. 38-48.
- Reher, D.S., Cortés, L., González, F., Requena, M., Sánchez, M. I., Sanz, A., y Stanek, M. (2008). “Informe Encuesta Nacional de Inmigrantes” (ENI-2007). Recuperado de: [http://www.ine.es/daco/daco42/inmigrantes/informe/eni07\\_informe.pdf](http://www.ine.es/daco/daco42/inmigrantes/informe/eni07_informe.pdf)
- Restoy, F. (2001). "El endeudamiento de las familias en España". Recuperado de: <https://www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEconomico/00/Fich/be0010.pdf>
- Ricardo, D. (1997). *Principios de economía política y tributación*. Santa fe de Bogotá: Fondo de Cultura Económica.
- Richards, D. (2017). *Economics, ethics, and ancient thought: towards a virtuous public policy*. Abingdon, Oxon: Routledge.
- Richter, F. y Craig B. (2012) “Lending Patterns in Poor Neighborhoods.” *Journal of Economic Behavior & Organization*. Vol. 95, (1006). DOI: [10.2139/ssrn.1657174](https://doi.org/10.2139/ssrn.1657174)
- Ricoeur, P. (1990). *Soi-même comme un autre, Paris: Le Seuil*. México: Siglo XXI Ediciones.
- Robbins, L (1935). *An essay on the nature and significance of economic science*. London: Macmillan.
- Rodríguez, M. y Ayala, L. (2010). “Inmigración y mercado financieros: evolución y perspectiva”. *Presupuesto y gasto público*, (61). Págs. 223-244
- Rogers, C y Powell, J. (2013). *Where credit is due: bringing equity to credit and housing after the market meltdown*. Lanham, Maryland: University Press of America.
- Rojas, J. y Paula, S. (2011). “Evolución reciente y proyecciones de la población en España”. Recuperado de:

<https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEconomico/11/Jun/Fich/art4.pdf>

- Sachs, S, y Riihli, E. (2011). *Stakeholders matter: A new paradigm for strategy in society*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sala, E. (2018). “Análisis geográfico de la crisis hipotecaria: la distribución desigual a diferentes escalas”. *Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales* Vol.23, (1.256). Págs: 1-24.
- Samuelson, P. y Scott, A. (1967). *Economics: an introductory analysis*. New York: McGraw-Hill.
- Sanchis, J.R. (2013). *La banca que necesitamos*. Valencia: Imprenta Guada.SL.
- Sandelands, L. (2009). “The business of business is the human person: Lessons from the Catholic social tradition”. *Journal of Business Ethics*. Vol.85. Págs. 93–101.
- Sen, A. (1973). “Behaviour and the Concept of Preference”. *The London School of Economics and Political Science*. Vol 40, (159). Págs 241-259.
- Sen, A. (1987). *On Ethics and Economics*. Oxford: Basil Blackwell
- Shefrin, H. (2002). *Beyond greed and fear: Understanding behavioral finance and the psychology of investing*. Oxford: Oxford University Press.
- Shiller R. (2012). *Las finanzas en una sociedad justa: dejemos de condenar el sistema financiero y, por el bien común, recuperémoslo*. Madrid: Grupo Planeta Spain.
- Shiller, Robert J. (2000). *Irrational exuberance*. Princeton: Princeton University Press.
- Smith, A (1952) *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Chicago, IL: University of Chicago Press
- Smith, A. (1976). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nation*. London: W. Strahan & T. Cadel.
- Spitzeck, H., Pirson, W., Amann, S. y VonKimakowitz, E. (2009). *Humanism in Business*. Cambridge: CambridgeUniversity Press.
- SRI (1998) “Ley de reordenamiento en materia económica, en el área tributario financiera (Ley 98-17).” Recuperado de:  
<http://descargas.sri.gov.ec/download/pdf/leyreordmateri.PDF>

- Stiglitz, J. y Weiss, A. (1981). "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information". *The American Economic Review*. Vol. 71. Págs 393-410.
- Stuart, J. (1806-1873). *Consideraciones sobre el gobierno representativo*. Madrid: Alianza Editorial
- Studies American Enterprise Institute FCIC. (2011). Recuperado de [http://fcicstatic.law.stanford.edu/cdn\\_media/fcic-ports/fcic\\_final\\_report\\_wallison\\_dissent.pdf](http://fcicstatic.law.stanford.edu/cdn_media/fcic-ports/fcic_final_report_wallison_dissent.pdf)
- Szegö, Gi. y Moshirian, F. (2003). "Erratum to ¿Markets and institutions: Global perspectives ?". *Journal of Banking y Finance*. Vol. 27. Págs. 377-381.
- Tablan, F. (2014). "Ethical implications of catholic social teachings on human work for the service industry." Recuperado de: <https://via.library.depaul.edu/jrbe/vol3/iss1/11/>
- Taleb, Ni. (2007). *The Black Swan*. New York: Random House.
- Tavares, M.C. (1969). "El proceso de sustitución de importaciones como modelo de desarrollo reciente en América Latina." *Ensayos de interpretación económica*.
- Thorp, R. (1998). *Progress, Poverty and Exclusion: An Economic History of Latin America in the 20th Century*. Wshington, DC: IDB Publications Section
- Tirole, J. (2006) *The theory of corporate governance*. Princenton: University Press.
- Train, E. (2009). *Discrete choice methods with simulation*. Cambrigde University Press.
- Vallejo, G., Arnau, J., Bono, R., Fernández, P. y Tuero, E. (2010). "Selección de modelos anidados para datos longitudinales usando criterios de información y la estrategia ajuste condicional." *Psicothema*, (22). Págs: 323-333.
- Valor, C., Merino de Diego, A. y Palomo, R.J. (2005). "Los códigos éticos en las cajas de ahorro y cooperativas de crédito: estado de la cuestión y análisis empírico". *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos*, (85). Págs: 61-85.
- Vargas, G.A. y Díaz, M. (2016). "Las crisis financieras y la evolución del paradigma en la práctica de las finanzas". *Semestre Económico*. Vol.19, (40). Págs: 53-70.

- Viciano, J. (2014). *Ponencia universitaria clausulas abusivas*. Valencia: Universidad de Valencia.
- Villa, J. (2010). “The Ethical Stance in Banking: Inaugural-Dissertation zur Erlangung des Doktorgrades der Philosophie an der Ludwig-Maximilians-Universität München”. Recuperado de: <https://d-nb.info/1007907193/34>
- Vives, X. (2000). *Corporate governance theoretical and empirical perspectives*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Walras, L. (1834-1910). “Teoría de la propiedad”. *Revista de Economía Institucional*. Vol. 10, (18). Págs. 345-370.
- Wang, H. y Choi, J. (2009). “Stakeholder relations and the persistence of corporate financial performance, Strategic Management”. *Strategic Management Journal*. Vol.30, (8). Págs: 895-907.
- Wilber, C. y Hoksbergen, R. (1986) “Ethical Values and Economic Theory: A Survey.” *Religious Studies Review*. Vol. 12. Págs: 208–214.
- Zigarelli, M. (1993). “Catholic social teaching and the employment relationship: a model for managing human resources in accordance with Vatican Doctrine”. *Journal of Business Ethics*, (12). Págs: 75–82.
- Zingales, L. (1998). “The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law”. Recuperado de: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=46906](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=46906)

## NORMATIVA

- Banco Central Europeo (2015) “Código de conducta de los miembros del Consejo de Supervisión del Banco Central Europeo” (2015/C 93/02). Recuperado de: [https://www.bankingsupervision.europa.eu/ecb/legal/pdf/oj\\_joc\\_2015\\_093\\_r\\_0002\\_es\\_txt.pdf](https://www.bankingsupervision.europa.eu/ecb/legal/pdf/oj_joc_2015_093_r_0002_es_txt.pdf)
- Circular 2/2016, de 2 de febrero, del Banco de España, a las entidades de crédito, sobre supervisión y solvencia, que completa la adaptación del ordenamiento jurídico español a la Directiva 2013/36/UE y al Reglamento (UE) n.º 575/2013. Boletín Oficial del Estado, núm 34 de 9 de febrero de 2016, páginas 9942 a 10029. Recuperado de: <https://www.boe.es/eli/es/cir/2016/02/02/2>

Circular 5/2012, de 27 de junio, del Banco de España, a entidades de crédito y proveedores de servicios de pago, sobre transparencia de los servicios bancarios y responsabilidad en la concesión de préstamos. Boletín Oficial del Estado, núm. 161 de 16 de julio de 2012, páginas 48858 a 48906. Recuperado de: <https://www.boe.es/eli/es/cir/2012/06/27/5>

Circular 3/2008, de 22 de mayo. dirigido a entidades de crédito, sobre determinación y control de los recursos propios mínimos. Boletín Oficial del Estado, núm. 140 de 10 de junio de 2008, páginas 26465 a 26647. Recuperado de: <https://www.boe.es/eli/es/cir/2008/05/22/3>

Constitución Española de 29/12/1978. Boletín Oficial del Estado, núm. 311 de 19 de diciembre de 1978. Recuperado de: [https://www.boe.es/eli/es/c/1978/12/27/\(1\)/con](https://www.boe.es/eli/es/c/1978/12/27/(1)/con)

Decisión (UE) 2015/839 del Banco Central Europeo, de 27 de abril de 2015, por la que se enumeran las entidades de crédito sujetas a una evaluación global (BCE/2015/21) (DOUE de 29 de mayo).

Decisión (UE) 2015/656 del Banco Central Europeo, de 4 de febrero de 2015, sobre las condiciones con sujeción a las cuales las entidades de crédito pueden incluir los beneficios provisionales o de cierre de ejercicio en su capital de nivel 1 ordinario de acuerdo con el artículo 26, apartado 2, del Reglamento (UE) n.º 575/2013 (BCE/2015/4) (DOUE de 25 de abril).

Decreto de 14 de febrero de 1947 por el que se aprueba el Reglamento Hipotecario. Boletín Oficial del Estado, núm. 106, de 16 de abril de 1947. Recuperado de: [https://www.boe.es/eli/es/d/1947/02/14/\(1\)/con](https://www.boe.es/eli/es/d/1947/02/14/(1)/con)

Decreto de 8 de febrero de 1946 por el que se aprueba la nueva redacción oficial de la Ley Hipotecaria. Boletín Oficial del Estado, núm. 58, de 27 de febrero de 1946. Entrada en vigor: 20/03/1946. Recuperado de: [https://www.boe.es/eli/es/d/1946/02/08/\(1\)/con](https://www.boe.es/eli/es/d/1946/02/08/(1)/con)

Decreto de 2 de junio de 1944 por el que se aprueba con carácter definitivo el Reglamento de la organización y régimen del Notariado. Boletín Oficial del Estado, núm. 189, de 7 de julio de 1944. Recuperado de: [https://www.boe.es/eli/es/d/1944/06/02/\(1\)/con](https://www.boe.es/eli/es/d/1944/06/02/(1)/con)

Directiva 2008/48/CE, de 23 de abril de 2008, relativa a los contratos de crédito al consumo y por la que se deroga la Directiva 87/102/CEE del Consejo (DOUE de 22 de mayo).

Directiva 93/13/CEE del Consejo, de 5 de abril de 1993, sobre las cláusulas abusivas en los contratos celebrados con consumidores. DOCE núm. L 095 de 21-4-1993, páginas. 29-34 Recuperado: <http://civil.udg.es/epclp/texts/es/93-13.htm>.

Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario. Boletín Oficial del Estado, núm. 65 de 16 de marzo de 2019, páginas 26329 a 26399. Recuperado de: <https://www.boe.es/eli/es/l/2019/03/15/5>

Ley 1/2013, de 14 de mayo, de medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, reestructuración de deuda y alquiler social. Boletín Oficial del Estado, núm. 116, de 15 de mayo de 2013. Recuperado de: <https://www.boe.es/eli/es/l/2013/05/14/1/con>

Ley 16/2011, de 24 de junio, de contratos de crédito al consumo. Boletín Oficial del Estado, núm. 151, de 25 de junio de 2011. Recuperado de: <https://www.boe.es/eli/es/l/2011/06/24/16/con>

Ley 2/2009, de 31 de marzo, por la que se regula la contratación con los consumidores de préstamos o créditos hipotecarios y de servicios de intermediación para la celebración de contratos de préstamo o crédito. Boletín Oficial del Estado, núm. 79, de 1 de abril de 2009. Recuperado de: <https://www.boe.es/eli/es/l/2009/03/31/2/con>

Ley 41/2007, de 7 de diciembre, por la que se modifica la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de Regulación del Mercado Hipotecario y otras normas del sistema hipotecario y financiero, de regulación de las hipotecas inversas y el seguro de dependencia y por la que se establece determinada norma tributaria. Boletín Oficial del Estado, núm. 294 de 8 de diciembre de 2007, páginas 50593 a 50614. Recuperado de: <https://www.boe.es/eli/es/l/2007/12/07/41>

Ley 26/2006, de 17 de julio, “de mediación de seguros y reaseguros privados”. Boletín Oficial del Estado, núm. 170, de 18 de julio de 2016. Recuperado de: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2006-12916>

- Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil. Boletín Oficial del Estado, núm. 7 de 8 de enero de 2000. Recuperado de: <https://boe.es/buscar/pdf/2000/BOE-A-2000-323-consolidado.pdf>
- Ley 5/1997, de 30 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para 1998. Boletín Oficial del Estado, núm. 313, de 31 de diciembre de 1997, páginas 38456 a 38517. Recuperado de: <https://www.boe.es/eli/es/l/1997/12/30/65>
- Ley 3/1995, de 8 de noviembre, de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados. Boletín Oficial del Estado, núm. 268, de 09/11/1995. Recuperado de: <https://www.boe.es/eli/es/l/1995/11/08/30>
- Ley 2/1994, de 30 de marzo sobre ubrogación y Modificación de Préstamos Hipotecarios. Boletín Oficial del Estado, núm. 80 de 4 de abril de 1994, páginas 10364 a 10366. Recuperado de: <https://www.boe.es/eli/es/l/1994/03/30/2>
- Ley 12/1998, de 28 de abril, por la que se modifica la Ley 13/1994, de 1 de junio, de Autonomía del Banco de España. Boletín Oficial del Estado, núm. 102, de 29 de abril de 1998, páginas 14229 a 14234. Recuperado de: <https://www.boe.es/eli/es/l/1998/04/28/12>
- Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia. Boletín Oficial del Estado, núm. 170 de 18 de Julio de 1989, páginas 22747 a 22753. Recuperado de: <https://boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1989-16989>
- Ley 26/1984, de 19 de julio, General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios. Boletín Oficial del Estado, núm. 176, de 24 de julio, páginas 21686 a 21691. Recuperado de: <https://www.boe.es/eli/es/l/1984/07/19/26>.
- Ley 24/1984, de 29 de junio, sobre Modificación del Tipo de Interés legal del dinero: Jefatura del Estado. Boletín Oficial del Estado, núm. 158, de 3 de julio de 1984. Recuperado de: <https://boe.es/buscar/pdf/1984/BOE-A-1984-14938-consolidado.pdf>
- Ley 2/1981, de 25 de marzo, de Regulación del Mercado Hipotecario. Boletín Oficial del Estado, núm. 90, de 15/04/1981. Recuperado de: <https://www.boe.es/eli/es/l/1981/03/25/2/con>
- Ley 7/1998, de 13 de abril, sobre condiciones generales de la contratación.

Boletín Oficial del Estado, núm. 89, de 14/04/1998. Recuperado de <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1998-8789>

Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos.

Boletín Oficial del Estado, núm. 282, de 25/11/1994. Recuperado de <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1994-26003>

Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero.

Boletín Oficial del Estado, núm. 281, de 23/11/2002. Recuperado de <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2002-22807>

Ley 22/2007, de 11 de julio, sobre comercialización a distancia de servicios financieros destinados a los consumidores. Boletín Oficial del Estado, núm. 166, de 12 de julio de 2007, páginas 29985 a 29991. Recuperado de <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2007-13411>.

Ley 24/1984, de 29 de junio, sobre modificación del tipo de interés legal del dinero.

Boletín Oficial del Estado, núm. 158, de 03/07/1984. Recuperado de <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1984-14938>

Ley 3/2016, de 9 de junio, para la protección de los derechos de las personas consumidoras y usuarias en la contratación de préstamos y créditos hipotecarios sobre la vivienda. Boletín Oficial del Estado, núm. 157, de 30 de junio de 2016, páginas 46571 a 46598. Recuperado de <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2016-6309>.

Ley 7/1997, de 14 de abril, de medidas liberalizadoras en materia de suelo y de Colegios profesionales. Boletín Oficial del Estado, núm. 90, de 15 de abril de 1997, páginas 11773 a 11775. Recuperado de <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1997-7879>.

Ley 6/1998, de 13 de abril, sobre régimen del suelo y valoraciones. Boletín Oficial del Estado, núm. 89, de 14 de abril de 1998, páginas 12296 a 12304. Recuperado de <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1998-8788>.

- Ley 8/2007, de 28 de mayo, de suelo. Boletín Oficial del Estado, núm. 128, de 29 de mayo de 2007, páginas 23266 a 23284. Recuperado de <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2007-10701>.
- Ley 44/2006, de 29 de diciembre, de mejora de la protección de los consumidores y usuarios. «BOE» núm. 312, de 30 de diciembre de 2006, páginas 46601 a 46611. Recuperada de <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2006-22950>.
- Ley 7/1998, de 13 de abril, sobre condiciones generales de la contratación. Boletín Oficial del Estado, núm. 89, de 14 de abril de 1998, páginas 12304 a 12314. Recuperado de <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1998-8789>.
- Ley Orgánica 8/2000, de 22 de diciembre, de reforma de la Ley Orgánica 4/2000, de 11 de enero, sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social. Boletín Oficial del Estado, núm. 307 de 22 de diciembre de 2000. “Recuperado de: <https://boe.es/boe/dias/2000/12/23/pdfs/A45508-45522.pdf>
- Ley Orgánica 4/2000, de 11 de enero, sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social. Boletín Oficial del Estado, núm. 10, de 12 de enero de 2000. Recuperado: <https://boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2000-544>
- Ley Orgánica 7/1985, de 1 de julio, sobre derechos y libertades de los extranjeros en España. Boletín Oficial del Estado, núm. 158, de 3 de julio de 1985, páginas 20824 a 20829. Recuperado de <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1985-12767>.
- Orden ECE/482/2019, de 26 de abril, por la que se modifican la Orden EHA/1718/2010, de 11 de junio, de regulación y control de la publicidad de los servicios y productos bancarios, y la Orden EHA/2899/2011, de 28 de octubre, de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios. (BOE de 29 de abril de 2019).
- Real Decreto 716/2009, de 24 de abril, por el que se desarrollan determinados aspectos de la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de regulación del mercado hipotecario y otras normas del sistema hipotecario y financiero. Boletín Oficial del Estado, núm. 107, de 2 de mayo de 2009, páginas 38490 a 38516. Recuperada de <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2009-7352>.

Real Decreto 303/2004, de 20 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de los comisionados para la defensa del cliente de servicios financieros.

Boletín Oficial del Estado, núm. 54, de 3 de marzo de 2004, páginas 9703 a 9711. Recuperado de <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2004-3878>.

Real Decreto-ley 9/2009, de 26 de junio, sobre reestructuración bancaria y reforzamiento de los recursos propios de las entidades de crédito. Boletín Oficial del Estado, núm. 157, de 30 de junio de 2009, páginas 54586 a 54586. Recuperado de <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2009-10752>.

Real Decreto-ley 6/2012, de 9 de marzo, de medidas urgentes de protección de deudores hipotecarios sin recursos.

Boletín Oficial del Estado, núm. 60, de 10/03/2012. Recuperado de <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2012-3394>.

Real Decreto-ley 5/2017, de 17 de marzo, por el que se modifica el Real Decreto-ley 6/2012, de 9 de marzo, de medidas urgentes de protección de deudores hipotecarios sin recursos, y la Ley 1/2013, de 14 de mayo, de medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, reestructuración de deuda y alquiler social. Boletín Oficial del Estado, núm. 66, de 18 de marzo de 2017, páginas 19786 a 19790. Recuperado de [https://www.boe.es/diario\\_boe/txt.php?id=BOE-A-2017-2985](https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2017-2985).

Real Decreto 536/2017, de 26 de mayo, por el que se crea y regula la Comisión de seguimiento, control y evaluación prevista en el Real Decreto-ley 1/2017, de 20 de enero, de medidas urgentes de protección de consumidores en materia de cláusulas suelo, y por el que se modifica el artículo 6 del Real Decreto 877/2015, de 2 de octubre, de desarrollo de la Ley 26/2013, de 27 de diciembre, de cajas de ahorro y fundaciones bancarias. Boletín Oficial del Estado, núm. 126, de 27 de mayo de 2017, páginas 42963 a 42968. Recuperado de <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2017-5864>.

Real Decreto-ley 22/2018, de 14 de diciembre, por el que se establecen herramientas macroprudenciales. Boletín Oficial del Estado, núm. 304, de 18 de diciembre de

2018, páginas 124062 a 124069. Recuperado de <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2018-17294>.

Real Decreto-Ley 309/2019, de 26 de abril, por el que se desarrolla parcialmente la Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario y se adoptan otras medidas en materia financiera. Boletín Oficial del Estado, núm. 102 de 29 de abril de 2019, páginas 43114 a 43128. Recuperado de: <https://www.boe.es/eli/es/rd/2019/04/26/309>.

Real Decreto-ley 6/2012, de 9 de marzo, de medidas urgentes de protección de deudores hipotecarios sin recursos. Boletín Oficial del Estado, núm. 60, de 10/03/2012. Recuperado de: <https://www.boe.es/eli/es/rdl/2012/03/09/6/con>

Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias. Boletín Oficial del Estado, núm. 287, de 30/11/2007. Recuperado de: <https://www.boe.es/eli/es/rdlg/2007/11/16/1/con>

Real Decreto -Ley45/2007, de 19 de enero, por el que se modifica el Reglamento de la organización y régimen del Notariado, aprobado por Decreto de 2 de junio de 1944. Boletín Oficial del Estado, núm. 25, de 29 de enero de 2007, páginas 4021 a 4070. Recuperado de: <https://www.boe.es/eli/es/rd/2007/01/19/45>

Real Decreto 685/1982, de 17 de marzo, por el que se desarrollan determinados aspectos de la Ley 2/1981 de 25 de marzo, de regulación del mercado hipotecario. Boletín Oficial del Estado, núm. 83, de 7 de abril de 1982, páginas 9108 a 9118. Recuperado de: <https://www.boe.es/eli/es/rd/1982/03/17/68>

Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de ordenación y supervisión de los seguros privados. Boletín Oficial del Estado, núm. 267, de 05/11/2004. Recuperado de: BOE-A-2004-18908. Recuperado de: <https://www.boe.es/eli/es/rdlg/2004/10/29/6/con>

Real Decreto-ley 22/2018, de 14 de diciembre, por el que se establecen herramientas macroprudenciales. Boletín Oficial del Estado, núm. 304, de 18 de diciembre de 2018, páginas 124062 a 124069. Recuperado de <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2018-17294>

Real Decreto-ley 16/2011, de 14 de octubre, por el que se crea el Fondo de Garantía de Depósitos de Entidades de Crédito. Boletín Oficial del Estado, núm. 249, de 15 de octubre de 2011, páginas 107985 a 107993. Recuperado de: <https://www.boe.es/eli/es/rdl/2011/10/14/16>.

Real Decreto 102/2019, de 1 de marzo, por el que se crea la Autoridad Macroprudencial Consejo de Estabilidad Financiera, se establece su régimen jurídico y se desarrollan determinados aspectos relativos a las herramientas macroprudenciales. Boletín Oficial del Estado, núm. 53, de 2 de marzo de 2019, páginas 20422 a 20435. Recuperado de [https://www.boe.es/diario\\_boe/txt.php?id=BOE-A-2019-2980](https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2019-2980)

Reglamento (UE) 2018/1845 del Banco Central Europeo, de 21 de noviembre de 2018, sobre el ejercicio de la facultad conferida en el artículo 178, apartado 2, letra d), del Reglamento (UE) n.º 575/2013, de definir el umbral de importancia de las obligaciones crediticias en mora (BCE/2018/26) (DOUE de 26 de noviembre de 2018)

Orden de 5 de mayo de 1994 sobre transparencia de las condiciones financieras de los préstamos hipotecarios. Boletín Oficial del Estado, núm. 112, de 11 de mayo de 1994, páginas 14444 a 14449. Recuperado de: [https://www.boe.es/eli/es/o/1994/05/05/\(2\)](https://www.boe.es/eli/es/o/1994/05/05/(2))

Resoluciones de la Dirección General de Registros y del Notariado. Anuario de Derecho Civil (1966). Fascículo 3. BOE. Ref.: ANU-C-1966-30065700660. Recuperado de: [https://www.boe.es/publicaciones/anuarios\\_derecho/articulo.php?id=ANU-C-1966-30065700660](https://www.boe.es/publicaciones/anuarios_derecho/articulo.php?id=ANU-C-1966-30065700660)

## **SENTENCIAS**

Unión Europea, Tribunal de Justicia de la Unión Europea. Sentencia de 21 de diciembre de 2016, Luxemburgo, C-154/15, C-307-15 y C-308/15, EU: C:2016:980, apartado 68.

España, Tribunal Supremo (Sala de lo Civil). Sentencia núm. 241/2013 de 9 de mayo.

España, Tribunal Supremo (Sala de lo Civil). Sentencia núm. 171/2017 de 7 de marzo.

España, Tribunal Supremo (Sala de lo Civil). Sentencia núm. 677/2014 de 2 de diciembre.

España, Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, sección 991). Sentencia núm. 705/2015 de 23 de diciembre.

España, Tribunal supremo (Sala de lo Civil). Sentencia núm. 137/2015 de 12 de marzo.

España, Audiencia Provincial de Guadalajara (Sección núm. 1). Sentencia núm. 0080/2014 de 13 de marzo.

España, Audiencia Provincial de Zaragoza (Sección núm. 5). Sentencia núm. 156/2016 de 14 de marzo.

España, Juzgado de lo Mercantil nº 2 de Sevilla. Sentencia núm. 246/10 de 30 de septiembre.