

9 El problema de los contratos de cuota creciente

Un préstamo de cuota creciente es un producto financiero que se publicita con estas dos premisas:

- a) Las cuotas se adaptan al cliente
- b) Al principio se paga menos

La idea de fondo es sencilla. Imagine usted que compra un apartamento a un amigo suyo, con el que hay una confianza mutua absoluta. El amigo le permite pagar el apartamento en 10 años, mediante pagos mensuales, porque tampoco tiene prisa por tener el dinero, ya le parece bien que sea una especie de renta, como si lo hubiera alquilado a buen precio. Entonces, ustedes firman un contrato con estas cláusulas financieras:

- a) El precio de venta son 60.000 euros
- b) Como se puede pagar, sin intereses, en 120 pagos, cada mes se pagarán 500 euros

Pero entonces, el amigo, como es muy buen amigo, le dice lo siguiente:

“Mira, sé que supone un esfuerzo muy alto para ti pagar esta cantidad cada mes y, para ayudarte, si te parece, hagamos que los primeros años pagues menos y los últimos pagues más. Como el coste de la vida crece, tus ingresos también subirán y así te será más fácil pagar, por ejemplo, 800 euros más adelante que no 500 ahora”

Usted acepta encantado porque, no puede negarse, está cerrando un gran trato. Para esto están los amigos. Ahora bien, usted se preguntará por qué es un buen trato financiero si se hace con el amigo y, en cambio, es un mal trato financiero si se hace con un banco. Al respecto, le dejamos la siguiente conclusión:

Conclusión

Amortizar poco capital al principio y mucho al final, es un buen trato financiero **siempre que no haya intereses** en el contrato.

Conclusión 24 sobre aplazamiento de capital sin intereses

Es decir, pagar cuotas más baratas al principio, pagar cuotas reducidas durante un tiempo, amortizar menos capital del previsto... todo esto es perjudicial para el prestatario si el préstamo es con intereses. ¿Por qué? Pues porque todo lo que sea mantener capital sin amortizar es pagar más intereses cada mes, de manera que al final el préstamo le sale bastante más caro que si hubiera seguido un ritmo regular de amortización.

Veamos ahora qué sucede con esta idea de “cuotas más baratas al principio” cuando hay devengo de intereses, que es uno de los grandes engaños financieros de los contratos de cuota creciente.

9.1 Comercialización con falso descuento

La mejor constatación de que el banco no es como el amigo la tienen los firmantes de hipotecas de cuota creciente. Si revisamos las ofertas de este tipo de contratos observamos que, como nuestro amigo, insisten en que al principio nos dejan pagar menos.

Todavía encontramos páginas con esta idea falsa de “descuento”, puesto que “pagar menos cuota” al principio, financieramente, significa “pagar más por el préstamo globalmente”.

Como muestra podemos leer en el *web site* de BBVA un interesante artículo titulado “Hipoteca con carencia, cuota creciente y *balloon*: 3 maneras de pagar menos al principio” (fechado el 14/02/2017). En él se siguen anunciando los préstamos de cuota creciente como descuentos en las cuotas³⁰:

“Si preferimos la **opción sin sobresaltos** con un aumento paulatino en nuestra cuota, nuestra opción será la hipoteca con **cuota creciente**. Al contratarla no debemos perder de vista que las últimas cuotas serán aproximadamente el doble de las primeras, por lo que es necesario realizar cálculos para asegurarnos de que en ese momento las vamos a poder pagar.

Es más que recomendable calcular también qué pasaría con todas estas cuotas si el Euribor volviera alcanzar valores en el entorno del 4 o el 5% lo que encarecerá nuestra cuota.

Y por último, hay que tener en cuenta que no todas las opciones están disponibles en todos los bancos. Será necesario rastrear el mercado y preguntar para dar con las entidades que nos ofrezcan **la manera de pagar menos al principio** que más se ajuste a lo que estamos buscando.”

Sólo se advierte que, como es lógico, si se paga menos al principio, se paga más al final, exactamente como ocurre con el préstamo sin intereses que nos ofrecía nuestro amigo. Ahora bien, ¿dónde aparece que se pagan muchos más intereses que con la cuota constante? ¿Dónde aparece que el riesgo, en caso de impago, es mucho mayor porque no se habrá amortizado nada de capital? En ningún sitio.

Como hemos explicado, es conocido en los ámbitos financieros que la contratación de un préstamo hipotecario, en la mayoría de los casos, se decide según el valor de la primera cuota mensual a pagar. El problema social de la cuota creciente es más doloso aun porque se comercializó, mayoritariamente, entre gente joven que tenía su primer trabajo o que firmaba su primera hipoteca. Es decir, clientes con experiencia financiera nula.

Financieramente, se trata de un caso de abuso porque una parte, el banco, dispone de toda la información, pero sólo suministra al cliente aquella parte que le llevará a firmar el contrato. Le oculta que le está contratando un producto financiero con más riesgo que el habitual y a sobreprecio. Imaginemos la situación siguiente, a modo de ejemplo ilustrativo:

- a) Un matrimonio joven³¹ quiere comprar un piso y observan que la cuota inicial es de 900 euros.

³⁰ <https://www.bbva.com/es/hipoteca-con-carencia-cuota-creciente-y-balloon-3-maneras-de-pagar-menos-al-principio/>

³¹ En la época que nos referimos (2000-2010) podemos pensar en dos personas de no más de 25 años, con su primer trabajo fijo.

- b) Los 900 euros son el resultado de aplicar el método francés (este método de cálculo devuelve siempre el importe de una cuota equilibrada y por tal motivo es el que se usa de referencia).
- c) Los clientes calculan que no puede asumir este costo mensual, y se disponen a renunciar.
- d) Pero entonces el banco les propone pagar menos al principio del préstamo y compensarlo pagando más al final.
- e) Los clientes, que no entienden de finanzas, interpretan la oferta como un descuento inicial.
- f) Lo que no saben es que, de descuento, la oferta no tiene nada. Es justamente todo lo contrario: es un aumento del precio del préstamo.

Para convencerles que firmen el banco les da una lección gratuita de “economía”: como normalmente hay inflación, el prestatario puede pagar cuotas más altas en los últimos años del préstamo sin problemas. Por tanto, ellos pueden firmar el préstamo creciente con toda tranquilidad.

Para poder hablar de “descuento” o “cuotas más baratas” sin que fuera engañoso, la cuota creciente debería derivarse de una bonificación en el tipo de interés durante los primeros años. De este modo, sí que tendríamos “cuotas más baratas”.

Por el contrario, tal como se presentaba la oferta de cuotas crecientes, es como si sostuviéramos que “el método para limpiar la casa más rápido es esconder la suciedad bajo la alfombra”. Tal cual.

Aun en la actualidad, como vemos en el web site de BBVA, la información del banco es engañosa porque:

- a) La afirmación “no debemos perder de vista que las últimas cuotas serán aproximadamente el doble de las primeras” es falsa. Si se aplica una razón del 3% (y hay préstamos que la aplican) entonces son el triple de las primeras cuando la amortización es a 40 años.
- b) Esta misma afirmación sólo sería cierta si el interés fuera fijo, puesto que si es variable y dependiendo de la variación de los tipos que se produzca en la historia del préstamo, pueden ser hasta el cuádruple de las primeras.
- c) No se advierte que el cliente no amortiza casi nada del capital que debe durante un largo periodo de tiempo. Eso provoca una acumulación de deuda al final, que puede ser fatal financieramente para el hipotecado si no puede pagar las cuotas a mitad del préstamo.
- d) No se advierte que, precisamente por esta acumulación de capital, el préstamo va a ser globalmente mucho más caro que con el método alemán o francés.

A la hora de escribir este informe no nos consta ninguna sanción de ningún organismo autonómico de consumo por publicidad engañosa o información engañosa en los contratos de cuota creciente. Para ayudar a ser conscientes del problema de los afectados por dicho tipo de contratos, les dejamos la siguiente conclusión:

Conclusión

Decir que las cuotas iniciales de un contrato con cuota creciente son más baratas es como vender un medicamento donde conste en el prospecto lo que cura pero sin advertir de sus efectos secundarios.

Conclusión 25 sobre la presentación de la cuota creciente como un descuento

9.1.1 Advertencia del Banco de España a las entidades

En febrero de 2006 el Banco de España realizó advertencias explícitas a las entidades sobre los riesgos de los productos que difieren los pagos (como el método de cuota creciente) e hizo hincapié en la necesidad de información sobre estos aspectos que debe suministrarse al cliente.

“La advertencia que el Banco de España hizo ayer en el Encuentro 2006 del Sector Financiero organizado por el Foro de Nueva Economía se refiere no sólo a las hipotecas a largo plazo, sino también a aquellas que permiten diferir los pagos o ampliar el capital prestado. Y es que la batalla por la captación de hipotecas ha dado un paso más en los últimos meses. Las entidades financieras se han lanzado a comercializar productos que facilitan las condiciones de pago en un intento de captar al público más joven.

Villasante señaló ayer que 'con estas nuevas financiaciones afloran nuevos riesgos que es necesario gestionar con rigor, dada la escasa experiencia acumulada'. En concreto, pidió a las entidades que consideren 'ratios más exigentes' a la hora de conceder este tipo de hipotecas. El responsable de supervisión del Banco de España hizo especial hincapié en la necesidad de informar a los clientes sobre las variables que pueden afectar al préstamo en el largo plazo. Además, criticó que la comercialización de estos productos se haga por 'mero mimetismo' y propicie que se relajen los criterios de concesión.” (Cinco días, 7 de febrero de 2006)³²

Por si no hubiera quedado claro, el Banco de España reiteró en su *Guía de acceso al préstamo hipotecario*, publicada en 2013, sus advertencias sobre la cuota creciente y los métodos que aplazaban la amortización de capital, en comparación con el método francés:

“Existen diversos sistemas de amortización de préstamos, pero el más utilizado en España es el de «cuota constante» o «sistema francés», que es el que describimos a continuación.

Este sistema de amortización persigue mantener la cuota lo más estable posible, pagando más intereses al principio, y aumentando la suma destinada a amortizar el capital conforme van transcurriendo los pagos de las cuotas.

(...)

³² <https://cincodias.elpais.com/tag/fecha/20060207>

Hay otros sistemas de amortización, tales como el de **cuota creciente**, aquellos otros en los que solo se pagan intereses, abonándose al final la totalidad del capital prestado (o principal), etc., pero son poco utilizados en España.

Si la entidad ofrece un sistema de amortización diferente deberá informar de sus características. El cliente debe valorar adecuadamente si el sistema de amortización que le ofrecen responde a sus intereses: unos menores pagos al principio pueden convertirse en pagos elevados en el futuro.”

Y, por añadidura, ya en el año 2002 el Ministerio de Consumo había publicado una guía hipotecaria³³ donde advertía:

“Cuota creciente:

En este caso, la cuota va aumentando cada año un porcentaje prefijado. Tiene la ventaja de que se paga menos al principio pero, lógicamente, la carga aumenta en el futuro. Su inconveniente es que se pagan más intereses.”

Cabe destacar que esta guía hipotecaria, tal como se puede leer en ella, fue elaborada por el Ministerio de Consumo en colaboración con la AHE (Asociación Hipotecaria Española). Es decir, que es la propia banca la que sabe y advierte, de manera “oficial”, que el contrato de cuota creciente es más caro que el contrato habitual de cuota constante francesa.

Además, por lo que se refiere a la AHE, publica en el año 2007 una *Guía de préstamos hipotecarios*³⁴, donde nuevamente aparece la advertencia en cuestión:

“Cuota creciente:

En este caso, la cuota va aumentando cada año un porcentaje prefijado. Tiene la ventaja de que se paga menos al principio pero, lógicamente, la carga aumenta en el futuro. Su inconveniente es que se pagan más intereses.”

Sin embargo, hemos revisado una veintena escrituras de cuota creciente y en ninguna de ellas hemos encontrado la advertencia fundamental: se pagan más intereses que con el método francés, que es el método usual de contratación hipotecaria en España.

9.1.2 Sobrecoste de intereses por cuota creciente

En el capítulo 2, *El problema de la amortización*, hemos incluido tres simulaciones de amortización para 250.000 euros con cuota alemana, francesa y creciente, con los siguientes parámetros:

- a) Capital de 250.000 euros
- b) 360 meses de amortización
- c) Interés del 3,5%
- d) Métodos de cuota creciente, francés y alemán

³³ Disponible en:

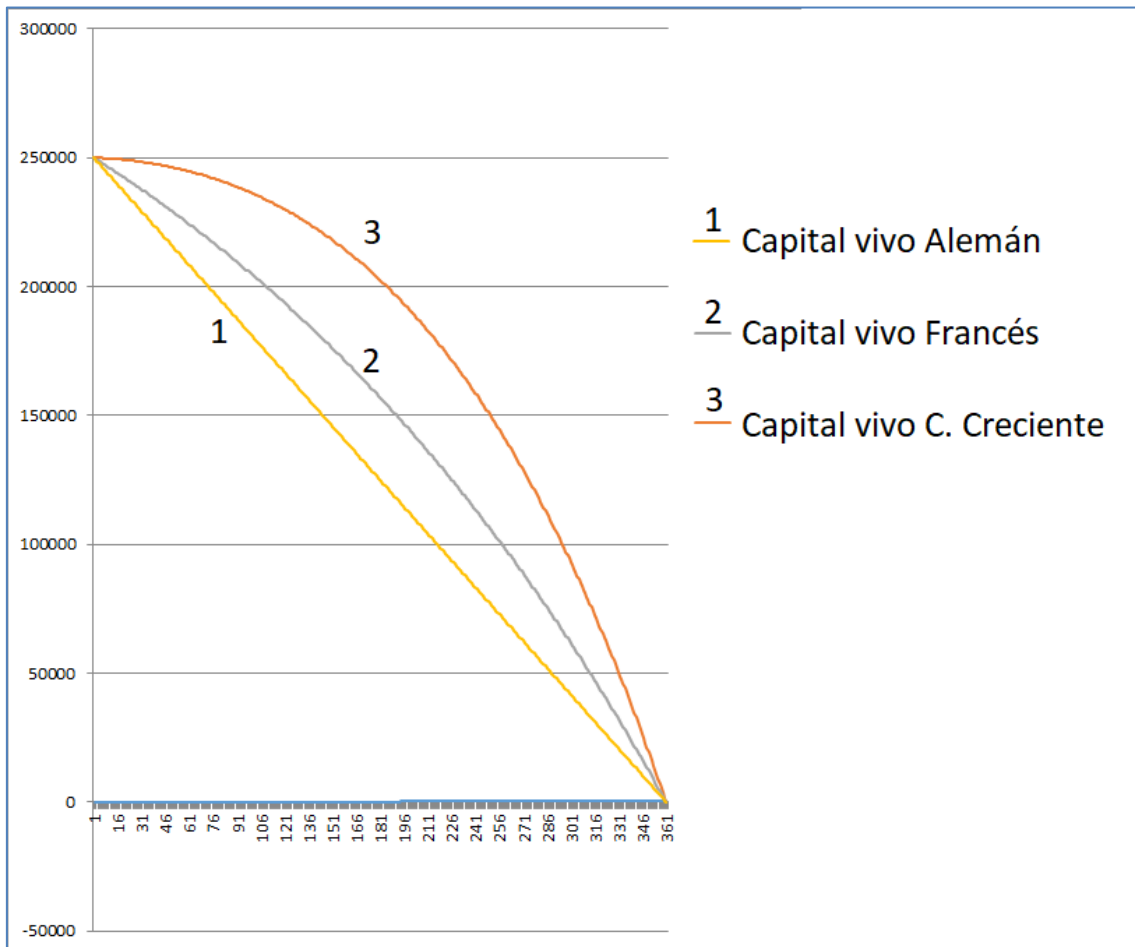
https://www.consumo.gob.es/sites/consumo.gob.es/files/consumo_masinfo/guia_hipotecaria.pdf

³⁴ <http://www.ahe.es/bocms/images/bfilecontent/2006/05/04/123.pdf>

Recordemos que los intereses totales pagados por el prestatario eran los siguientes:

Sistema de amortización	Intereses pagados al final
Cuota Creciente	186.386,86
Método Francés	154.140,22
Método Alemán	131.614,58

Para ilustrar lo que sucedía con este sistema de amortización hemos realizado unas gráficas de “capital vivo”, que son las siguientes:



Por tanto, no hace falta ir al detalle de los números para entender el sobrecoste de la cuota creciente sobre los demás métodos. Es obvio que quien tarda más en devolver el capital paga más intereses, porque tiene más capital pendiente de pago en cada momento.

Mire la diferencia en la fase central entre las líneas 1 y 3. Es decir, entre amortización alemana y amortización creciente. A simple vista apreciamos que alrededor del mes 166 (más o menos en la mitad del préstamo) esta diferencia de capital debido es de unos 80.000 euros. Si mira la comparación entre creciente y francés, salen alrededor de 30.000 euros.

Estos 80.000 y 30.000 euros son los que generan los intereses de más que paga quien tiene la cuota creciente.

9.2 El engaño clásico de las progresiones geométricas

¿Es lícito que en un país desarrollado se permita que una parte engañe a la otra aprovechando su conocimiento experto y el desconocimiento de la otra parte? En España, de momento, sí.

Los firmantes de contratos de cuota creciente tienen un desafortunado honor: son los primeros estafados con un engaño milenario.

Veamos en qué consiste y cómo lo materializaron las entidades financieras.

9.2.1 El ajedrez, el emperador y las cuotas crecientes

Pueden encontrar en la red y en numerosas publicaciones una leyenda sobre el inventor del ajedrez³⁵³⁶.

Dice el relato que un emperador (de China o India, según las versiones) quedó encantado con el juego y le pidió al inventor que pusiera precio, puesto que quería comprarlo.

El inventor fue tan hábil que le presentó el precio mediante el pago de una cuota creciente. El emperador aceptó encantado, sin saber que el resultado era tan alto que todo el arroz (o trigo, según la versión) producido por el imperio no bastaba para pagar lo pedido por el inventor.

Según la leyenda, el precio del ajedrez era el siguiente:

“Págueme 1 grano de arroz por el primer cuadro del tablero, dos granos por el segundo cuadro, 4 granos por el tercer cuadro... y así sucesivamente hasta llegar a los 64 cuadros que tiene el tablero”

Todos nos imaginamos que, mediante esta regla, al final se pagarán unos cuantos quilos de arroz, como mucho. Nadie se imagina, como le ocurrió al emperador en la leyenda, que toca pagar más de un billón de toneladas. Ello se debe al carácter engañoso de las progresiones geométricas (procedimientos donde una cantidad varía multiplicándose por un número), cosa que los matemáticos y la banca saben muy bien.

De este modo, cuando toca explicar en clase las progresiones geométricas y su carácter engañoso, los profesores de matemáticas o matemáticas financieras, ya sea en bachillerato o la universidad, cuentan la leyenda del emperador y el ajedrez. Todos los alumnos se sorprenden del resultado.

La banca, en cambio, es más pragmática que los profesores. Sabe que si ofrece un contrato donde se diga que la cuota aumentará multiplicándose por una cantidad pequeña, difícilmente el cliente podrá intuir a cuánto ascenderá al final. ¿Por qué no aprovecharlo? Veamos un ejemplo, supongamos que el contrato dice:

“La cuota inicial es de 875 euros. Las cuotas mensuales crecerán un 2% anual”

Cuando el prestatario sin conocimientos financieros lee “2% anual” automáticamente piensa “un poquito”, porque todos sabemos que un 2% de una cantidad es muy poca cosa comparada con la cantidad en sí. Y hay que señalar que el prestatario no es que sea especialmente

³⁵ https://es.wikipedia.org/wiki/Leyenda_de_Sisa

³⁶ https://es.wikipedia.org/wiki/Problema_del_trigo_y_del_tablero_de_ajedrez

inocente, sino que está siendo víctima de un engaño financiero. Los estudiantes, como hemos indicado, caen en el mismo engaño. Y le pasó lo mismo que al emperador del ajedrez: no sabía qué precio está pactando. De este modo, el prestatario firma convencido de que las cuotas van a crecer, pero muy poco.

Esta parte podría descubrirse si al prestatario se le mostrara un cuadro completo de amortización (con diferentes escenarios si el interés es variable) y de este modo podría ser consciente del alto importe de las cuotas finales comparadas con las iniciales.

Lamentablemente, la banca no solía entregar más que un cuadro con los pagos del primer año, por lo que era imposible que un prestatario sin conocimientos financieros supiera a qué se comprometía.

Otra cuestión en la que no entramos ahora es si, en el momento de la firma, el empleado del banco ponía sobre la mesa “otros papeles” que el prestatario debía firmar para la hipoteca. El prestatario los firmaba sin leerlos siquiera porque le decían que era un formalismo. Pudiera ser que en estos “otros papeles” hubiera una tabla completa de amortización, o una oferta vinculante con fecha de 15 días atrás.

Llama poderosamente la atención que, en muchos litigios, aparezcan de repente documentos que los prestatarios no recuerdan haber firmado. O bien tenemos un problema general de desmemoria o bien vivimos todavía en el país del Lazarillo de Tormes.

De todos modos, para centrar el tema del engaño geométrico, dejamos al lector la siguiente conclusión:

Conclusión

Las progresiones geométricas son engañosas en el sentido que no es intuitivo el resultado de las mismas.

Dar los primeros términos (resultados) de una progresión geométrica no ayudan al consumidor a prever el resultado final, al contrario, le conducen por lo general a una percepción errónea.

Este error de cálculo se conoce ya en la antigüedad como el engaño del emperador, el arroz y el ajedrez.

[Conclusión 26 sobre el engaño geométrico del emperador y el ajedrez](#)

9.3 Dos por uno: Comercialización sin advertencia de contratar un producto de riesgo

En cierta ocasión a un profesor de universidad le ofrecieron dar unas conferencias en un país catalogado como inseguro.

El docente preguntó a los organizadores por dicha cuestión, pues ciertamente le inquietaba. La respuesta que recibió, que pretendía tranquilizarle, fue más o menos esta:

“No tiene por qué preocuparse. Su estancia en el país va a ser segura. En todo momento estará usted protegido por un guía y cuatro guardias con armas largas”

Obviamente, una respuesta como ésta hace que uno se dé cuenta de lo inseguro que es el tal o cual país.

Entendido este ejemplo, preguntémonos ahora por qué en los contratos de cuota creciente frecuentemente aparecen dos avaladores. O dos prestatarios no propietarios, con una propiedad diferente cada uno. Esto no suele aparecer en los contratos con cuota constante.

Es decir, en el mismo contrato, aunque no se cita explícitamente y no hay ninguna advertencia, la entidad tiene catalogado el préstamo como producto de riesgo. Por este motivo ofrece financiación, pero bajo la condición del “2 por 1”: poder embargar dos propiedades (o más) hipotecando una sola vivienda.

La mala fe en la estrategia del “2 por 1” aflora con la figura del “avalador temporal”. Muchos hipotecados con avaladores cuentan que se les aseguró que dichos garantes lo eran sólo durante el 20% de tiempo de vida del préstamo o hasta que se hubiera amortizado el 20% del capital.

¿Tienen razón? ¿Cómo es posible que no sea uno solo, sino muchos, los prestatarios que entendieron mal la expresión “avalador temporal”? ¿Y cómo es que recuerden todos esta expresión, si el contrato no establece ninguna temporalidad en los avaladores?

Es confuso saber qué pasó exactamente en estos contratos y qué información se dio exactamente a los avaladores, o si el contrato tiene alguna otra cláusula que anule la del 20% del tiempo. Puede que, jurídicamente, el truco consista en que, como el cliente puede hacer disposiciones, se considere que el capital a garantizar siempre es del 100%. Es decir, sí habla el contrato del avalador temporal, hasta que el capital se reduzca en un 20%, pero esto no va a suceder nunca.

Sea lo que sea que sucediera, lo que está claro es que la entidad tenía serias dudas que, con el paso de los años, se pudiera cubrir el capital pendiente que iba aplazando el sistema de amortización contratado. Por eso recurría al “2 por 1”. En realidad la entidad estaba reconociendo explícitamente que esta hipoteca tenía más riesgo.

9.4 Aplazamiento con aplazamiento: cuota creciente con cuota final

Como hemos visto, cualquier aplazamiento en la amortización de capital supone encarecer el precio de la operación hipotecaria.

Un caso particularmente caro es el de la cuota final, pues no se trata sólo que una parte de capital se amortice al cabo de, pongamos por caso, 30 años. En realidad se trata que durante estos 30 años el prestatario va a pagar los intereses de esta parte de capital (que no amortiza, añadidos a los intereses del capital que sí amortiza.

En definitiva, en un contrato con cuota final el prestatario puede que esté pagando unas cuotas donde casi todo sean intereses, puesto que los paga por partida doble.

Ahora, una vez entendido el pago de intereses de la cuota final, observemos el siguiente redactado sobre el importe de las cuotas de amortización:

“Por excepción, el importe de la cuota correspondiente a la primera disposición resultará de sumar el importe resultante de aplicar al TREINTA (30%) POR CIENTO del capital de la disposición la fórmula aritmética número 1, prevista en el ANEXO incorporado y protocolizado con esta escritura de la que forma parte, y el importe resultante de aplicar al porcentaje restante del capital de la misma, la fórmula número 6, también prevista en el referido ANEXO y en este último caso, con un índice de crecimiento de las cuotas del CERO CON CINCUENTA (0'501) POR CIENTO anual. Para determinar el importe de la última cuota correspondiente al vencimiento final de la disposición, se adicionará también a los anteriores importes el resto del capital de la disposición pendiente de amortizar. ”

En el contrato se pacta una amortización con cuota constante, pero en la primera disposición (que es el grueso del crédito) se aplica otro método. Si usted lee detenidamente observará que es un método de cuota creciente, hasta aquí todo correcto. Pero lo extraño es que se utilicen dos fórmulas para las cuotas y cada una de ellas aplique a una parte diferente del capital. ¿Puede el lector entender qué se está pactando realmente en este contrato?

Resulta que la “fórmula número 1” no es una fórmula de cuotas, sino de intereses (!). Y como se aplica al 30% del capital, significa que sólo se va a amortizar el 70% del capital y, al final de los 30 o 40 años, el prestatario se va a encontrar con la desagradable sorpresa que debe este 30% del préstamo.

Es decir, para un préstamo de 200.000 euros, el prestatario deberá pedir un nuevo préstamo para pagar los 60.000 restantes, que el banco le comunicará que no ha amortizado.

Este ejemplo entra en la categoría de “aplazamiento dentro del aplazamiento” de la amortización de capital, que es doblemente dolosa para el prestatario. Éste vive engañado creyendo que ha conseguido un buen préstamo (paga cuotas al inicio más pequeñas que otros hipotecados) pero no sabe que se ha metido en una trampa financiera por partida doble.

9.5 Estudio financiero de la Sentencia 564/2020 del Tribunal Supremo sobre cuota creciente

Tal como hemos sostenido anteriormente, en España es lícito que una parte engañe a la otra aprovechando su conocimiento experto y el desconocimiento de la otra parte. Y ello se deriva de los aspectos financieros de la sentencia 546/2020 del Tribunal Supremo, que ahora analizaremos, a saber:

- a) El engaño del emperador y el ajedrez: es lícito hacerlo.
- b) Colocar un préstamo a sobrecoste omitiendo las advertencias que establece el Banco de España: es lícito hacerlo.
- c) Someter al prestatario a un riesgo mayor, sin advertírselo, debido al aplazamiento en la amortización de capital: es lícito hacerlo.
- d) Introducir engaños financieros preventivos en el contrato: es lícito hacerlo.

9.5.1 El Tribunal Supremo valida el engaño del emperador y el ajedrez

Tal como se ha expuesto, cualquier profesor de matemáticas o matemáticas financieras puede constatar que la práctica totalidad de los alumnos caen en el engaño del emperador y el ajedrez. Y los que no caen, los que sospechan que la cantidad resultante puede algo grande, no se hacen una idea mucho menor de lo que resulta finalmente, a saber, más de 2000 veces la producción mundial de arroz.

Por tanto, es obvio que si a un ciudadano medio le presentamos un sistema de pagos con crecimientos del 2% cada año, a no ser que sea un fanático del *Excel* y tenga un portátil a mano, o a no ser que tenga conocimientos financieros, creará que estos pagos van a subir muy poco a lo largo de los años.

Es inevitable que lo piense así y forma parte del carácter intrínsecamente engañoso de las fórmulas geométricas, cosa que todos los científicos saben y por ello andan con pies de plomo al encontrarse con ellas.

Hemos tenido un ejemplo sobrecogedor en la reciente pandemia COVID19 pero parece que no hayamos entendido qué hacían realmente los científicos. Como sabrán se destinaban muchos recursos a observación de las tasas de contagio y, periódicamente los epidemiólogos hablan de una “razón” de contagio que debía mantenerse por debajo de 1, para poder respirar tranquilos. Era importantísimo tomar las medidas que fueran para evitar que el dichoso número, esta “razón”, no pasara de 1. ¿Pero por qué era tan crucial este número?

Resulta, precisamente, que los contagios por epidemias siguen un modelo geométrico (sí, uno que es el mismo que las cuotas crecientes). Y resulta que, por poco que el factor de contagio sea superior a 1, es decir, sólo con que sea 1,1%, ya estamos en *peligro geométrico*. Este “peligro geométrico” significa que las cantidades pueden dispararse (alcanzar niveles imprevistos) y, como resultado, en ausencia de medidas de contención, en unos pocos días toda la población del país hubiera sido infectada (independientemente de la resistencia al virus que pudiera tener cada uno en particular).

Es llamativo que la sentencia del Tribunal Supremo se publique el 27/10/2020, es decir, siete meses después del primer confinamiento, y una semana después del nuevo estado de alarma debido al rebrote post verano. Se publica la sentencia cuando la ciudadanía está viviendo en sus carnes el resultado de una progresión geométrica biológica y, en teoría, todo el mundo está atento a estos números que los especialistas publican para saber si el contagio se está controlando o no.

Pues bien, en estas condiciones la sentencia del Tribunal Supremo sostiene que el prestatario no tiene motivo de queja puesto que “desde el primer momento conoce el importe exacto de las cuotas”. Este argumento aparece reiterado en la sentencia, pero **en ningún momento se habla del engaño geométrico, de la ausencia o presencia de una tabla de amortización completa**, de si el prestatario entendió que las cuotas podían llegar a ser sensiblemente superiores a la inicial, etc.

El préstamo en cuestión era a 40 años (480 cuotas), lo cual hace más gravoso el efecto de la cuota creciente. Es decir, si la razón de crecimiento es del 2,5%, tenemos estos resultados para cada 1.000 euros:

Fecha	Importe
Primer año	1.000,00
Año 10	1.248,86
Año 20	1.598,65
Año 30	2.046,41
Año 40	2.619,57

Es decir, las cuotas del último año no son el doble de las iniciales, son el 261,9% mayores, esto significa que están más cerca del triple que del doble, puesto que es más del dos y medio del importe inicial. Además, en los últimos diez años los importes de las cuotas son:

Año 30	2.046,41
Año 31	2.097,57
Año 32	2.150,01
Año 33	2.203,76
Año 34	2.258,85
Año 35	2.315,32
Año 36	2.373,21
Año 37	2.432,54
Año 38	2.493,35
Año 39	2.555,68
Año 40	2.619,57

¿Debemos creer que el prestatario sabe que las cuotas van a ser más del doble durante los últimos 10 años y que el banco se encargó de explicárselo bien? ¿Debemos pensar que todos los alumnos de nuestro país, que no entienden el engaño del emperador y el ajedrez hasta que se lo explican, tienen serias deficiencias cognitivas tales que no llegan al nivel de “consumidor

medio”? ¿Está permitido usar trucos matemáticos o financieros en los contratos a sabiendas que son, precisamente, eso, trucos que llevan a engaño al firmante?

Las respuestas a estas preguntas se hallan en la referida sentencia del Tribunal Supremo.

9.5.2 La Sentencia 546/2020 ignora al Banco de España

Tal como hemos explicado, cualquier mecanismo de aplazamiento de capital supone un sobrecoste de intereses.

Una cosa es que, para aliviar la carga económica inicial, un prestatario pacte un año inicial de carencia (normalmente se le advierte que en este periodo no amortiza, por lo que paga más intereses que si amortizase desde el principio). Pero otra cosa muy distinta es que su contrato establezca un aplazamiento sistemático de capital (por cuota creciente o cuota final) y al prestatario no se le haya advertido en el momento de la firma.

Recordemos que esto es lo que dice, precisamente, el Banco de España en su *Guía hipotecaria*:

“Si la entidad ofrece un sistema de amortización diferente deberá informar de sus características.”

Y, justamente, la característica especialmente gravosa de la amortización con cuota creciente, repetida por el Ministerio de Consumo y por la Asociación Hipotecaria Española, es la siguiente:

“Su inconveniente es que se pagan más intereses”

Hablando en plata: es un contrato a sobreprecio. Esto quiere decir que, para el mismo capital y las mismas condiciones de interés variable, el método de cuota creciente siempre es más caro que el método francés. No tiene nada que ver que el préstamo sea Euribor+0,5 o Euribor+1, o que la revisión sea semestral o anual, bajo las mismas condiciones, el método de cuota creciente siempre pagará más intereses que el francés.

Para que quede claro, le dejamos la siguiente conclusión:

Conclusión

Tanto si un préstamo es fijo o variable, para las mismas condiciones financieras, el método de cuota creciente siempre paga más intereses que el método francés.

Ello se debe a que desplaza más la amortización de capital.

Conclusión 27 sobre el sobrecoste del contrato de cuota creciente

Al comparar la cuota creciente no se puede discutir si el banco tiene más ganancia, o no, que con el método francés, porque **siempre la tiene**. En todo caso, lo que varía al aplicar las cuotas crecientes es **cuánta más ganancia** tendrá el banco respecto del método francés.

Como criterio orientador, si los tipos de interés son bajos, el banco tiene cierta ganancia con las cuotas crecientes por el desplazamiento de capital. Ahora bien, si los tipos suben, entonces esta ganancia aumenta notablemente porque se grava más dicho desplazamiento.

Esta “regla de desplazamiento”, por obvia, es básica en las matemáticas financieras. Es como un “dos y dos son cuatro”, porque es un tema de números, de cálculo exacto, no hay discusión.

Sin embargo, la Sentencia del Tribunal Supremo cae en un absurdo financiero cuando dice:

"Debe tenerse en cuenta que si el precio del dinero se fija con arreglo a un interés fijo durante 10 años y luego a un interés variable, si se pacta una duración tope, y si dicho tope solo puede decrecer, el único escenario posible es el pago mensual de una cuota predeterminada y conocida durante toda la vida del contrato, duración que dependerá de la evolución del tipo de interés variable. Saber si otra fórmula pudo resultar más ventajosa es un juicio que sólo puede hacerse a posteriori"

Pues no, y justamente todo lo contrario. El contrato en sí mismo es desventajoso porque le da el “cambiazó” de un método que aplaza capital (cuota creciente) por otro habitual que aplaza menos capital (cuota francesa).

Lo peor de todo es que mi abuela tenía razón cuando decía que la ignorancia es atrevida. Y en este sentido, el Alto Tribunal, fiel seguidor de los refranes de mi abuela, sostiene que.

"Debe tenerse en cuenta la fecha del préstamo y la coyuntura económica y precio del dinero en ese momento; nada permite afirmar que el banco conocía cual iba ser la futura evolución del tipo de interés. La sentencia del Tribunal Supremo de 5 octubre de 2016 ya puso de manifiesto que la entidad bancaria no está obligada a adivinar la futura evolución del tipo de interés variable pactado como referencia, como tampoco a informar sobre sus previsiones sobre su evolución"

Es decir, absurdo sobre absurdo. El problema de este préstamo, el engaño al colar un sistema que aplaza capital, es tan perfecto y tan matemático, que **no depende de la evolución futura** de los tipos de interés.

Por lo demás, la sentencia emite juicios de manera reiterada sobre la duración variable del préstamo, los escenarios favorables o desfavorables, los importes posibles de las cuotas... Todos estos argumentos caen por su propio peso porque ignoran el hecho fundamental: partimos de un sistema de *cuota trucada*, es decir, de un sistema de “subamortización” que se ha pactado sin advertírselo al prestatario.

Es decir, si tuviéramos un sistema habitual (el francés, el alemán) y el prestatario hubiera sido debidamente informado de sus características, entonces algunos de los razonamientos financieros que hace la sentencia serían correctos.

Por ejemplo, usted no puede quejarse porque la renovación anual de intereses que pactó le ha salido más cara que la de su vecino, que pactó renovación semestral. Pero de lo que sí puede quejarse es que su vecino amortiza a buen ritmo y paga menos intereses que usted, cuando el banco no le advirtió que contrataba un producto de amortización lenta, aplazada, y que por tanto pagaría más intereses.

9.5.3 La Sentencia 546/2020 es contradictoria

Decía mi profesor de filosofía, allá por tiempos de la transición, que de entrada podíamos elegir cualquier ideología que nos convenciera, pero que había algo que no podíamos hacer: ser incoherentes. Porque ser incoherentes era faltarse al respeto a uno mismo.

En el caso que nos ocupa, estamos viendo que la sentencia pasa por alto uno de los aspectos fundamentales del engaño: la amortización lenta de capital produce un sobreprecio. Y que el Banco de España avisa que, caso de pactarse así, se le debía advertir al cliente.

Nos podemos preguntar por qué la sentencia pasa por alto este punto fundamental. Posiblemente pensaremos que, evidentemente, los miembros de los tribunales civiles no tienen un conocimiento financiero especializado y es posible que, si no se advierte explícitamente en la demanda, ignoren involuntariamente ciertos aspectos importantes.

El problema viene, sin embargo, cuando leemos el siguiente párrafo:

“No se comprende cual sería la abusividad. La mayor celeridad en la devolución del préstamo abarata su coste, luego cada consumidor, dentro del ámbito de su autonomía de la voluntad, asume o no la carga económica que ello supone”

Es decir, quien escribe este párrafo **sabe** que:

- a) Amortizar de más mensualmente hace que el préstamo sea más barato (se paguen menos intereses)
- b) Por tanto, como no puede ser de otra forma, **sabe** que amortizar de menos encarece el préstamo (hace que se paguen más intereses)
- c) Y **sabe** que las cuotas menores al principio amortizan de menos, porque son más bajas que las del método francés

Por tanto, para nosotros, lo que nos produce un problema grave de desconcierto, es el párrafo que acabamos de reproducir.

También se lo produciría a mi profesor de filosofía. Por tal motivo, resaltamos la siguiente conclusión:

Conclusión

La sentencia 546/2020 del Tribunal Supremo es sorprendente porque, de entrada, sostiene que “la mayor celeridad en la devolución” abarata el coste del préstamo.

Sin embargo, omite la consecuencia obvia de lo anterior: entonces la mayor lentitud inicial en la devolución encarece el coste del préstamo.

Conclusión 28 sobre la sorpresa financiera de la sentencia 546/2020

9.5.4 La Sentencia 546/2020 omite el engaño en el riesgo

Recordemos que el Banco de España resalta el riesgo como una cuestión fundamental en el contrato hipotecario:

“En todo caso, debes saber que tu banco está obligado a explicarte adecuadamente los productos y servicios que ofrece, por lo que no dudes en consultar antes de tomar una decisión. En este caso, es especialmente importante que, antes de decantarte por una opción u otra, te quede claro cómo se calculan las cuotas, la existencia de otros posibles costes o penalizaciones, así como las consecuencias que tendrías que asumir ante un posible incumplimiento por tu parte.”

El aspecto del riesgo en la sentencia se trata en positivo, es decir, se reitera que el producto es no riesgoso. Este aspecto lo desarrollaremos a continuación, pero antes veamos qué sucede con el préstamo objeto de litigio.

Los parámetros de dicho préstamo son:

- a) Capital prestado: 163.798,00 euros
- b) Cuota inicial: 687,95 euros
- c) Interés inicial durante 10 años: 5%
- d) Razón de crecimiento de las cuotas: 2,5%
- e) Plazo máximo de devolución: 480 meses

Cuota inicial de compromiso y préstamo descuadrado

Lo primero que llama la atención es que el préstamo está descuadrado. Es decir, si se quiere amortizar un préstamo de 163.798 al 5%, en 480 meses y con una razón de crecimiento del 2,5%, la cuota inicial debe ser de³⁷:

549,51 euros

Este “error” en la cantidad inicial echa por tierra todas las afirmaciones de la sentencia debido a que el importe reducido de las cuotas es una garantía porque facilita el pago de las mismas. En realidad, no se estableció la cuota inicial que correspondía a un préstamo de cuota creciente, sino una de mayor importe: 138,44 euros de más.

¿Por qué el banco hizo esto? Bueno, pues hay que pensar que esta cuota, la que corresponde al sistema de cuota creciente, es tan pequeña y el sistema aplaza tanto el capital que **ni siquiera cubre los intereses del primer mes** (sic).

Si el banco hubiera pactado la cuota que tocaba, entonces el cuadro inicial hubiera sido éste:

mes	tipo	Capital	cuota	interés	amortización
		163.798,00			

³⁷ Se adjuntan los cuadros de amortización del caso en el apartado de anexos.

1	5	163.930,98	549,51	682,49	-132,98
2	5	164.064,52	549,51	683,05	-133,54
3	5	164.198,61	549,51	683,60	-134,09
4	5	164.333,26	549,51	684,16	-134,65
5	5	164.468,47	549,51	684,72	-135,21
6	5	164.604,25	549,51	685,29	-135,78
7	5	164.740,59	549,51	685,85	-136,34
8	5	164.877,50	549,51	686,42	-136,91
9	5	165.014,98	549,51	686,99	-137,48
10	5	165.153,03	549,51	687,56	-138,05
11	5	165.291,66	549,51	688,14	-138,63
12	5	165.430,86	549,51	688,72	-139,21

Y entonces, de haberlo visto, el cliente se hubiera dado cuenta que, al cabo de un año, debería más dinero del que le habían prestado.

Entonces el banco fijó una cuota de 687,95 euros que, si se fijan bien, es prácticamente la mínima que hace falta para cubrir los intereses mensuales:

mes	tipo	Capital	cuota	interés	amortización
		163.798,00			
1	5	163.792,54	687,95	682,49	5,46
2	5	163.787,06	687,95	682,47	5,48
3	5	163.781,56	687,95	682,45	5,50
4	5	163.776,03	687,95	682,42	5,53
5	5	163.770,48	687,95	682,40	5,55
6	5	163.764,91	687,95	682,38	5,57
7	5	163.759,31	687,95	682,35	5,60
8	5	163.753,69	687,95	682,33	5,62
9	5	163.748,05	687,95	682,31	5,64
10	5	163.742,38	687,95	682,28	5,67
11	5	163.736,69	687,95	682,26	5,69
12	5	163.730,98	687,95	682,24	5,71

Es decir, la cuota fijada por el banco amortizaba unos 5 euros al mes. Era prácticamente una carencia.

Cuota inicial de amortización lenta

Al corregir la cuota inicial, porque la cuota real correspondiente al método de cuota creciente era posiblemente “escandalosa”, el banco estaba ofreciendo un préstamo de amortización esperada en 337 meses.

Es decir, una cuota de 687,95 euros, aplicando una razón de crecimiento del 2,5% anual y pagando un 5% anual de intereses, amortiza 163.798 euros pasado el mes 337 (véase cuadro del anexo):

mes	tipo	Capital	cuota	interés	amortización
		16.971,22			
325	5	15.701,94	1.339,99	70,71	1.269,28
326	5	14.427,38	1.339,99	65,42	1.274,56
327	5	13.147,51	1.339,99	60,11	1.279,87
328	5	11.862,30	1.339,99	54,78	1.285,21
329	5	10.571,74	1.339,99	49,43	1.290,56
330	5	9.275,80	1.339,99	44,05	1.295,94
331	5	7.974,46	1.339,99	38,65	1.301,34
332	5	6.667,69	1.339,99	33,23	1.306,76
333	5	5.355,49	1.339,99	27,78	1.312,21
334	5	4.037,81	1.339,99	22,31	1.317,67
335	5	2.714,65	1.339,99	16,82	1.323,16
336	5	1.385,97	1.339,99	11,31	1.328,68
337	5	18,25	1.373,49	5,77	1.367,71

Como vemos en la última fila, el capital que queda por pagar en el mes 337 son 18,25 euros. Por eso hemos dicho que en estos 337 pagos el préstamo estaría prácticamente amortizado (en todo caso, haría falta abonar estos 18,25 euros).

Pero, entonces, cabe preguntarse ¿cuál es la cuota francesa para amortizar este capital en estos 337 meses?

En el anexo pueden comprobar que son 905,51 euros. Pero entonces nos encontramos con que el desplazamiento de capital (amortización lenta) se hace más evidente. A los 10 años, fin de la fase fija, la comparativa de deuda es:

	Cuota creciente	Cuota francesa
Capital Inicial	163.798,00	163.798,00
Capital pendiente	151.302,94	129.167,44
Capital Amortizado	12.495,06	34.630,56

Es decir, que si incumple a los 10 años, estos 12.595 euros amortizados no son nada, como habrá gastos se perderá todo el dinero. La cuota francesa no es que sea una panacea (ya hemos visto que la cuota alemana es mejor y más realista respecto al riesgo) pero al menos en este caso habría amortizado 34.630,56 euros, con lo que algo le quedaría al prestatario³⁸.

Así, pues, no sabemos exactamente cuál es el redactado del préstamo enjuiciado. Pero lo que sí sabemos es que lo que se firmó en realidad fue algo como lo siguiente:

³⁸ No estamos considerando la variación del precio de la vivienda, que ése es otro problema, estamos mostrando el problema de la deuda que tiene que afrontar el prestatario comparada con el capital que se le dejó.

“Mire, le vamos a hacer un arreglo y le aplicaremos una cuota de 687,95 euros, para que no pueda decir usted que no amortiza nada. Va a amortizar 5 euros al mes. La cuota francesa, que no es que sea perfecta pero amortiza más, y que es la que se hace normalmente, tendría menos riesgo a los 10 años, al menos salvaría algo en caso de incumplimiento. Pero ésta no será su situación, porque a los 10 años sólo habrá amortizado unos 12.000 euros.”

Apreciación del riesgo contraria a la macroeconomía

Como última observación, cabe señalar que encontramos el siguiente párrafo en la sentencia:

“Finalmente, en el sistema pactado, se añade la previsión de un incremento lineal de la cuota periódica de un 2,5% anual, en función de un previsible incremento de los ingresos del prestatario, con la finalidad de ajustarse así progresivamente a su capacidad de pago, disminuyendo correlativamente el esfuerzo de amortización (en términos de absorción de renta familiar disponible) de los primeros años de vida del préstamo (previsión contractual que está alineada con los criterios que, en cuanto a la evaluación de la solvencia del deudor ha asumido actualmente la Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario, conforme a la Directiva 2014/17, al disponer que en dicha evaluación los prestamistas tendrán en cuenta no sólo los ingresos presentes del deudor, sino también "los previsibles durante la vida del préstamo").”

El texto viene a ser una “felicitación” a la entidad que redactó el contrato por los siguientes motivos:

- a) Porque realiza una especie de estudio sobre el “previsible incremento de los ingresos del prestatario”
- b) Porque esta forma de proceder está alineada con la vigente ley 2019.

Por lo que se refiere al primer punto, debe tenerse en cuenta que el préstamo se firma en 2007, cuando el Banco de España ya ha advertido explícitamente a las entidades de comercializar este tipo de préstamos.

¿Tiene la entidad un estudio alternativo que justifica comercializarlos? Sería muy extraño, dado que desde mediados de los años 90 va apareciendo una literatura, cada vez más numerosa, que constata la disminución progresiva de la participación de los salarios en la renta nacional desde la década de 1980, en todos los países de la OCDE (países desarrollados). Esto significa que **desde entonces los salarios están creciendo menos que la productividad**.

Este fenómeno rompe con un comportamiento histórico de más de un siglo, un llamado “hecho estilizado de Kaldor”, el de la participación constante de los salarios en la renta nacional a largo plazo. Este cambio de tendencia es un hecho bien conocido desde principios del siglo XXI³⁹ y la Comisión Europea o el Fondo Monetario Internacional lo tratan explícitamente en sendos informes de 2007 y la Organización Internacional del Trabajo y la OCDE en informes de 2008 y posteriores.

³⁹ Un trabajo clásico para Estados Unidos es el de Piketty, T. y Sáez, E. (2003): “Income Inequality in the United States, 1913-1998”, *Quarterly Journal of Economics*, 118(1), 1-39.

Entre 1980 y 2007, la participación de los salarios en la renta nacional descendió en promedio del 73,4% al 64% en los países de la OCDE. Esta tendencia a la baja se ha consolidado por diversos factores⁴⁰: 1) El cambio técnico ahorrador de mano de obra; 2) La globalización; 3) Los recortes del Estado del Bienestar propugnados por el thatcherismo y la *Reaganomics*; 4) La financiarización de la economía; 5) El aumento de la concentración en los mercados.

España no es una excepción a esta situación. La participación de los salarios en la renta nacional neta se mantuvo por encima del 60% desde 1960 hasta 1985. A partir de entonces la participación ha ido disminuyendo hasta el 55% en 2022, pese a que se vuelve a estar en máximos del nivel de empleo asalariado.

En 2007, por tanto, era un hecho bien conocido que los salarios estaban creciendo más lentamente que la productividad y que su poder adquisitivo se iba rezagando.

A partir de 2005 surgen todo tipo de estudios sobre el mercado laboral que indican que la globalización va a causar una estabilización de los salarios cuando no una pérdida de su poder adquisitivo. Es llamativo, por poner un ejemplo, el informe anual del COPCA⁴¹ del año 2006, que viene a indicar dos cosas:

- a) La situación geográfica y otras características de Cataluña la hacen muy atractiva para los trabajadores cualificados de Europa y, en general, de todo el mundo.
- b) Se prevé una entrada considerable de mano de obra cualificada, lo cual hará que los trabajadores especializados o con formación sufran competencia y, por tanto, por aumento de la oferta sus salarios no crezcan o se estanquen.

En el referido informe anual de 2006 se precisan detalladamente estas conclusiones. Si bien, como consecuencia de un posible éxito de la internacionalización, se produciría un incremento del trabajo cualificado en Cataluña, habría que tener en cuenta **que la globalización comportaría un estancamiento o ralentización del crecimiento de los salarios**. Ello se debería a que “la fijación de los salarios de los técnicos catalanes (y españoles) tendría como referencia los salarios en Asia”. Por otra parte, tampoco se preveía que el cambio técnico pudiera absorber todo el trabajo desempleado en los países occidentales avanzados.

En consecuencia, nada apoyaba la previsión de un incremento salarial sostenido del 2,5%, sobre todo en términos reales, es decir, descontando el incremento de los precios. Las entidades financieras saben que hay crisis económicas cada 8-14 años y depresiones muy profundas cada 60-80 años. Una previsión de crecimiento estable es un sinsentido⁴².

⁴⁰ Una buena referencia donde se revisa la literatura sobre el tema y se exponen datos más actualizados es Stockhammer, E. (2017): “Determinants of the Wage Share: A Panel Analysis of Advanced and Developing Economies”, *British Journal of Industrial Relations*, 55 (1), 3-33.

⁴¹ Observatorio de estudios económicos del Gobierno Autónomo de Cataluña.

⁴² El futuro es básicamente incierto. Nadie previó la profunda crisis de 2008. Nadie previó el hundimiento del mercado inmobiliario. Nadie pensó que los funcionarios, los asalariados más estables, verían disminuir sus ingresos nominales en 2010 y años posteriores (desde 1939, los salarios de los funcionarios nunca habían bajado: en tiempos de crisis se congelaban, con la consiguiente pérdida de poder adquisitivo, pero nunca habían descendido en términos nominales).

Los hechos confirman lo erróneo de la “previsión”: durante el periodo de 2008 a 2021 el salario medio en España se ha incrementado en un 12,1 %, mientras que los precios han crecido un 22,9%, lo que muestra que, efectivamente, el poder adquisitivo del trabajador medio ha disminuido.

En definitiva, una sentencia que hable del “previsible incremento de los ingresos del prestatario” estableciendo este incremento en un 2,5% anual es, por decirlo de algún modo, financieramente irreal.

Sin embargo, por otra parte, la sentencia tiene su lado favorable a los consumidores. Debemos señalar que esta alusión del Tribunal Supremo a la Ley 2019, posterior al caso enjuiciado (el préstamo se firmó en 2007) es muy importante como criterio para futuros litigios porque nos remite a una de las cuestiones que trataremos más adelante⁴³.

9.5.5 ¿Crea la sentencia 546/2020 una doble vara de medir?

Como estamos exponiendo, se dan toda una serie de omisiones de información en el contrato de cuota creciente que la sentencia del Tribunal Supremo ignora. Estas omisiones llevaron a tomar una mala decisión financiera al firmante de la cuota creciente⁴⁴. Cabe señalar, sin embargo, un argumento que esgrimió el prestatario: la escritura indicaba que se aplicaba el método francés de amortización. ¿Cómo iba él a pensar que tenía un contrato diferente si ponía que era como todos los demás?

Debemos situarnos en el punto de vista de un consumidor medio, que no entiende de finanzas ni del vocabulario financiero. Que el contrato indique que se aplica el método francés no es ya un abuso, sino algo más. ¿Por qué? Pues muy fácil, imaginen la siguiente escena:

- a) El firmante del préstamo comenta con sus amigos el importe de su hipoteca y lo que paga cada mes.
- b) Se dan cuenta, entre todos, que el de cuota creciente paga menos que los demás.
- c) Entonces unos de los amigos le dice que, como todos tienen el método francés, tienen que pagar lo mismo

El prestatario aquella noche, inquieto por lo que le han comentado, lee su escritura y ni se le ocurre pensar que tiene un método diferente a los demás, ni que hay aplazamiento de capital, ni que hay más riesgo. Y se queda tranquilo porque encuentra por fin lo que buscaba: ¡El contrato dice que ha pactado el método francés!

Este es un muy buen ejemplo de lo que se puede denominar *engaño financiero preventivo*, es decir, una información que se suministra a la persona engañada para que no pueda avanzar si se le ocurre investigar por su cuenta.

⁴³ En el capítulo final, véase el apartado *Concepción restrictiva versus garantista de la protección al consumidor*.

⁴⁴ La omisión de información por parte del banco es una decisión voluntaria que da lugar una posición de ventaja (información asimétrica) en la negociación con el cliente, lo que le permite obtener un sobreprecio. La omisión es voluntaria y se realiza porque se obtiene más beneficio. Es un caso claro de abuso. La creación consciente de una asimetría en la información es la prueba misma de la mala fe.

Un engaño financiero preventivo muy conocido es el de ocultar en los contratos IRPH que dicho índice es una media de TAEs (valores superiores a los TINs). De hecho, dichos contratos se redactan como si el índice de referencia contratado fuera una media de tipos nominales simples. ¿Cuál es el resultado? Pues lo puede valorar el lector por sí mismo: se plantean muchas quejas y reclamaciones sobre el IRPH, que empiezan ya en el año 2008 y sólo 14 años después se debate, por fin, en el TJUE una cuestión fundamental: hacer pasar por TIN una TAE es dar gato por liebre.

Las demandas presentadas todos los años anteriores se basaban, generalmente, en que los préstamos IRPH era más caros que los referidos a Euribor, pero difícilmente podían explicar la razón y el Tribunal Supremo sentenciaba en su contra argumentando que no detectaba abusividad. Las propias sentencias del Tribunal Supremo, como indicamos en un estudio anterior, eran víctimas del *engaño financiero preventivo* de estos contratos. Ello provocaba que las sentencias del Alto Tribunal fueran financieramente falsas o absurdas (la argumentación en detalle se puede consultar en el documento *Estudio sobre las irregularidades del índice IRPH que pueden conllevar su supresión por vía administrativa*, Ministerio de Consumo, Secretaría General de Consumo y Juego).

En el caso que nos ocupa, los firmantes de préstamos con cuota creciente, cuyos contratos indican que se contrata el método francés, van a pensar que han tenido suerte o que tienen una bonificación. Aquella noche se olvidarán de la sospecha que ha levantado la charla con sus amigos y se irán a dormir tranquilos. El engaño preventivo ha funcionado.

Los pactos financieros prevalecen sobre las referencias financieras

La Sentencia 546/2020 resuelve el tema de la referencia al método francés, como ya indicamos anteriormente⁴⁵, del siguiente modo:

“Es cierto que la escritura contiene una referencia al sistema francés de amortización. Aunque considerásemos que tal referencia resulta desconocida a la mayoría de los consumidores, **no cabe concederle transcendencia alguna**, dado que las estipulaciones impugnadas concretan con precisión el régimen de amortizaciones y determinación de intereses.”

Como hemos expuesto, esta sentencia hace lícitos los engaños financieros preventivos que pueda contener un contrato. Imaginen, por ejemplo, que un contrato indica que se trata de una “novación al amparo de la Ley 2/94” o bien “novación para adaptar el interés a la economía del prestatario”. Sin embargo, al examinarlo, observásemos que el diferencial sube considerablemente respecto del contrato anterior. Debemos señalar que hasta hace poco (y todavía hoy) era fácil “colar” una novación con diferencial mayor al prestatario porque, de entrada, casi ningún consumidor sabía qué era el diferencial y, para que no se diera cuenta, se le ofrecía una carencia durante el primer año, que abarataba el importe de las cuotas. De hecho, hemos detectado un grueso de novaciones hipotecarias que proceden de dicho modo, y en ellas se indica que la novación se realiza al amparo de la Ley 2/94. Este asunto ha sido expuesto en el apartado *La Ley 2/94 y las cuotas de los préstamos hipotecarios*.

⁴⁵ Apartado *Contratos REDAL de lenguaje*.

En el caso que nos ocupa de la cuota creciente, la Sentencia 546/2020, de ser aplicada, establecerá que el engaño es lícito (“no cabe concederle transcendencia alguna”) porque “las estipulaciones impugnadas concretan con precisión el régimen de amortizaciones y determinación de intereses”.

Es decir, “lo titulado” en el contrato, aunque sea engañoso o aunque constituya un engaño financiero preventivo, no se tiene en cuenta. Prevalece “lo pactado” en el contrato.

Este criterio es tremendamente desfavorable al consumidor porque hace lícitas informaciones significativas del contrato que le están engañando. Ahora bien, como hemos indicado, aplica a favor en los casos REDAL de lenguaje. En ellos tenemos:

- a) “lo titulado” dice “método francés” o “cuota constante”
- b) “lo pactado” es una póliza de crédito con amortización obligada (*Redito ad Libitum*)

Por tanto, como hemos indicado, el Tribunal Supremo valida los casos REDAL de lenguaje con la Sentencia 546/2020. Otra cosa diferente es que se cree una doble vara de medir, cosa que ya ha pasado en nuestro país, y que pasamos a exponer a continuación.

Creando una doble vara de medir en el sistema jurídico

En nuestro país se dio una situación curiosa respecto a las cuestiones prejudiciales en el año 2019. Coincidió que el TJUE tenía que resolver dos asuntos de calado:

- a) El vencimiento anticipado
- b) La comercialización del IRPH

La primera cuestión provenía, además, del hecho que el Tribunal Supremo volvía a preguntar al TJUE sobre un tema ya respondido: la cláusula de vencimiento anticipado era nula. Esta cuestión era muy importante para la banca, puesto que al ser nulo el vencimiento anticipado se debían archivar las ejecuciones hipotecarias.

La segunda cuestión provenía de abogados que defendían a clientes IRPH. Y era importante para los clientes, puesto que de ser resuelta a su favor, ganaban los juicios.

¿Qué hacían algunas audiencias en estos casos? Algunos abogados y periodistas denunciaron un criterio desigual. Por una parte, si el que pedía una suspensión del procedimiento, en espera que el TJUE aclarara la cuestión del vencimiento anticipado, era un banco, dicha suspensión se concedía. Pero, por otra, si el que pedía la suspensión era un afectado IRPH, ésta se denegaba.

Bajo el punto de vista financiero una suspensión (una espera en un juicio) es muy importante porque altera el escenario (hay más intereses devengados a favor de una u otra parte, financieramente conviene más negociar que esperar, etc.).

En esta situación, un profesional financiero puede asesorar a un abogado y al cliente afectados por un tema bancario. Pero como comprenderán, cualquier estrategia financiera es agua de borrajas si no se dispone de una única vara de medir en las decisiones jurídicas.

Es decir, imaginen qué sucedía cuando aconsejábamos a un afectado IRPH con dificultades para pagar la hipoteca en el año 2019. Al observar que los casos de vencimiento anticipado se suspendían, en espera de respuesta del TJUE, le indicábamos qué esfuerzos financieros debía hacer en vistas a un escenario de suspensión y a una posible negociación. Imaginen la cara que se nos quedaba a todos cuando se nos decía que aunque hubiera una espera de respuesta por parte del TJUE, el procedimiento no se suspendía.

Una situación kafkiana⁴⁶ para los consumidores puede darse en el futuro si se crea la siguiente doble vara de medir jurídica:

- a) En los casos en que “lo pactado prevalece sobre lo titulado” juega a favor de los intereses del banco, se aplica la Sentencia 546/2020.
- b) En los casos en que “lo pactado prevalece sobre lo titulado” juega a favor de los intereses del consumidor (REDAL de lenguaje), no se aplica la Sentencia 546/2020.

Si nuestro sistema jurídico aplica este criterio (que poco tendría de “criterio” pues sería incoherente por definición) entonces, al igual que sucedió con el IRPH y el vencimiento anticipado, se crearía una doble vara de medir favorable a la banca.

Dada la importancia de esta cuestión, enunciamos la siguiente conclusión:

Conclusión

La sentencia 546/2020 del Tribunal Supremo establece el criterio financiero de “lo pactado prevalece sobre lo titulado”.

En dicha sentencia, el criterio favorece al banco y le permite informar al prestatario que el contrato es de cuota francesa cuando, en realidad, es creciente.

Si en un futuro este criterio se cambia de manera que no aplique en los casos en que favorezca al cliente, se habrá creado una doble vara de medir para los consumidores.

Conclusión 29 sobre la doble vara de medir de la sentencia 546/2020

⁴⁶ Frecuentemente se abusa de esta palabra, pero en este caso los autores del informe consideramos que es totalmente ajustada a la situación.

9.6 Sesgo e irrelevancia del Banco de España

9.6.1 El sesgo en el Banco de España

Las sentencias de cuota creciente, como hemos dicho, desautorizan por completo al Banco de España. ¿Debemos tomarnos en serio las indicaciones de esta entidad cuando, a la hora de la verdad, no tienen ninguna implicación jurídica? Quien debiera responder a la pregunta, en nuestra opinión, debería ser el propio Banco de España. Y, en todo caso, quien debiera manifestar alguna queja, también debería ser el propio Banco de España.

Tenemos precedentes de quejas u observaciones de esta entidad. Recordemos la reciente cuestión prejudicial sobre el diferencial negativo en los contratos IRPH. Se trataba tanto la cuestión de su obligación como de su omisión a la hora de advertir al prestatario.

Sin que nadie le preguntara, el Banco de España se apresuró a puntualizar públicamente que no era, en su opinión, obligatorio incluir un diferencial. Hubiera podido dar su opinión, ya puestos, sobre si conllevaba mala fe omitir al prestatario la advertencia que había hecho el Banco de España. Sobre esta segunda cuestión no hubo pronunciamiento alguno.

Ahora, en el caso que nos ocupa, el Tribunal Supremo ha dado por buenos los contratos que no incluyen las advertencias establecidas por el Banco de España. Como pudimos leer en la *Guía Hipotecaria* de dicha entidad, caso de no aplicarse el método francés, debe advertirse al cliente. Pero es más, tal como hemos podido leer en la Sentencia 546/2020, no es que se advierta que no se aplica el método francés, sino todo lo contrario: se le dice al cliente que sí se aplica. ¿Cabe mayor ninguneo a la autoridad en asuntos financieros, si es que la tiene, del Banco de España? Difícilmente. Sin embargo, ¿dónde están las manifestaciones públicas del Banco de España al respecto?

Nos da la impresión que las acciones comunicativas del Banco de España adolecen de un sesgo considerable. Entre los afectados por IRPH o por contratos hipotecarios irregulares, cuyo escepticismo respecto al sistema de justicia cada día es mayor, corre el comentario irónico que el Banco de España es un “cien cero”: 100% Banco, 0% España.

9.6.2 Irrelevancia del Banco de España

Si hemos resaltado el sesgo en las manifestaciones públicas del Banco de España es porque, inevitablemente, lo que una entidad comunica marca lo que se sabe de ella. Vivimos en la sociedad de la información, desde hace unas décadas, cosa que todas las entidades que se precien tienen muy presente.

Posiblemente si la actitud comunicativa del Banco de España fuera otra, no encontraríamos una sentencia como la del Juzgado de Primera Instancia nº 2 de Girona, donde podemos leer:

“Debe rechazarse esta argumentación sobre las siguientes premisas, en primer lugar, la infracción de las resoluciones o contenido de la memoria del Banco de España carece de relevancia en autos al no tener carácter normativo algunos”

Aclaremos lo sucedido en este procedimiento:

- a) El afectado aportó las resoluciones de la *Memoria de reclamaciones* del Banco de España que le daban la razón.
- b) Se trataba, entre diversas resoluciones favorables, en la presentación de una liquidación de saldo incompleta, con unos pocos apuntes, sin que ni el apoderado ni el notario hubieran justificado de dónde provenía el saldo deudor al inicio de estas pocas líneas de números⁴⁷.
- c) Sin embargo, tal como indica la sentencia, no se rechazan las resoluciones del Banco de España porque no encajen en el caso, sino porque carecen de relevancia.

Así las cosas, no debemos extrañarnos del desconcierto entre los afectados por abusos bancarios y clientes en general. Si consultamos la documentación que publica el Banco de España, encontramos que entre las principales funciones de la Secretaría General está la siguiente:

“Resolución de consultas, quejas y reclamaciones de los usuarios de servicios bancarios sobre actuaciones de las entidades supervisadas, relacionadas con la normativa de transparencia y protección de la clientela o de las buenas prácticas y usos bancarios.”

Ahora bien, por otro lado, los jueces civiles sostienen que estas resoluciones son irrelevantes. También se ha dado el caso de no admitirlas en procedimientos judiciales, ni siquiera como prueba documental⁴⁸. No se sorprendan si un juez argumenta que dichas resoluciones pertenecen al ámbito administrativo, no al civil.

Desde nuestra absoluta ignorancia jurídica, pero con el interés de quien quiere saber, buscamos una situación similar. Por ejemplo, supongamos que nos atropellan al cruzar un semáforo. Tenemos la suerte que un policía local estaba allí y, además de redactar el atestado, se multa al conductor por no respetar el semáforo en rojo⁴⁹. En esta situación, ¿Creen que hará falta ir a juicio? Y en el caso que se fuera a juicio, ¿Creen que se inadmitiría la prueba de la policía local (es decir, la multa por saltarse un semáforo en rojo o el atestado)?

A nuestro entender, se trata de un acción de la administración competente (una multa, un atestado) que se aporta (y es determinante) en un juicio civil. ¿Por qué, en cambio, las resoluciones del Banco de España son irrelevantes y no sirven de nada en juicios civiles, hasta el punto en que ni se admiten?

Cierto es que las personas que trabajamos en matemáticas (o en matemáticas financieras) a veces pecamos de “cuadrados”. Creemos, no obstante, que estamos detectando una incoherencia en el funcionamiento del sistema jurídico, en particular de la relación entre los procedimientos civiles y las resoluciones o documentación de la administración de aplicación directa en dichos procedimientos.

La anécdota que nos viene a la cabeza, y disculpen por la inexactitud porque la citamos de memoria, es que un ciudadano inglés remitió una queja al gobierno (no recordamos a qué departamento) porque llovía irregularmente en su región. El departamento competente

⁴⁷ Véase más adelante el apartado *La cuestión REDAL y la liquidación de saldo*.

⁴⁸ Sí, piensan mal y aciertan: la resolución no admitida daba la razón al cliente.

⁴⁹ Debemos aclarar que no presentamos el caso de un asesino al volante. Suponemos, por ejemplo, que el conductor se despistó y no vio el semáforo en rojo.

resolvió el expediente con toda elegancia y con una muestra de la flema británica. La respuesta decía algo así como “Le informamos que la autoridad de este departamento sobre las masas de nubes de su región es nula”.

Quizá debería el Banco de España, a quien nos referimos siempre como “la máxima autoridad financiera” del país, aclarar exactamente, porque sería oportuno, el alcance de su autoridad en los temas civiles.

9.7 Tipos de contratos con cuota creciente

Si ya de por sí la amortización creciente es compleja, cabe señalar que existen dos tipos de contratos, dos modalidades básicas, de cuota creciente, y no es fácil para un consumidor medio saber cuál es la que establece su contrato.

Dichas modalidades son:

- a) Cuota creciente estricta: la cuota se multiplica por un cantidad fija (llamada “razón de crecimiento”), esa regla de multiplicación no cambia aunque cambien los intereses.
- b) Cuota creciente variable: La cuota sólo se multiplica por una cantidad fija si el tipo de interés se mantiene. Si se cambia el tipo de interés (revisión anual o semestral, por ejemplo) entonces se reajustan todos los parámetros del préstamo.

Esta complejidad del sistema de amortización la confirma el Banco de España en su resolución de fecha 24 de febrero de 2021 (que comentaremos más adelante):

“En los casos en que el citado sistema, se establece conjuntamente a un tipo de interés variable, como el que aquí nos ocupa, se produce una doble revisión: por un lado, el incremento de la cuota en la razón de un porcentaje acordados y momento pactado; por otro lado, al ser variable el tipo de interés, también se revisa éste según condiciones contractuales.”

Es decir, que si por una parte es complicado que el prestatario entienda un sistema de amortización financieramente habitual (como es el método francés) y, por otra parte, el prestatario sea víctima del engaño matemático de las cuotas crecientes, en este tipo de contratos tenemos opacidad por partida doble: el prestatario no va a entender nada de nada y, lo que entienda, seguramente lo entienda mal.

En los últimos días de redactar este informe echamos una mirada a un foro de afectados por cuotas crecientes. Nos llamó poderosamente la atención que, en una aportación concreta, un afectado creía haber descubierto cómo se modificaba la cuota (no la fórmula matemática, sino el método). A dicha aportación le seguían una serie de aportaciones que discrepaban. Ninguna de las “explicaciones” del foro, ni la primera ni las demás, acertaba la manera en que se revisan las cuotas crecientes variables.

Así, las cosas, para aclarar conceptos, enunciamos la siguiente conclusión:

Conclusión

Existen dos tipos de contrato de cuota creciente: la cuota creciente estricta y la cuota creciente variable.

En la cuota creciente variable el consumidor no puede saber la secuencia de importes durante toda la vida del préstamo.

Conclusión 30 sobre los dos tipos de contrato de cuota creciente

9.7.1 Cuota creciente estricta

Debemos señalar que todo lo que hemos expuesto hasta ahora en relación a la cuota creciente (engaño financiero, aspectos financieros de las sentencias, aplazamiento de capital, riesgo, sobre coste de intereses, etc.) se refiere a la cuota creciente estricta.

De hecho, la *Hipoteca Tranquilidad*, a la cual se refieren las sentencias citadas, es un ejemplo muy claro de cuota creciente estricta. De ahí que en las sentencias se diga que el consumidor podía prever la carga económica del contrato.

Es decir, puesto que el contrato dice, por ejemplo, que la razón de crecimiento es del 2,5%, el Tribunal Supremo entiende que el consumidor sabrá multiplicar por 1,025 (es decir, que sabrá convertir el porcentaje en su equivalencia operativa⁵⁰) y que luego podrá repetir, sin equivocarse ni perderse, 40 veces la misma secuencia operacional, puesto que el préstamo es de 40 años (se aplica 40 veces, por tanto, la razón de crecimiento).

Nuestra opinión, basada en la experiencia docente, es que sólo las personas que saben usar una hoja de cálculo (por ejemplo, Excel) pueden hacerse a la idea de los importes de las cuotas al cabo de 30 y 40 años. Ello se debe a que no tienen necesidad de usar una calculadora. Pero precisamente por este motivo, dado que también pueden calcular los intereses del método francés y de cuota creciente, y los importes de las cuotas que resultan en los últimos años, es muy probable que rechacen la cuota creciente.

La situación de la cuota creciente variable, que es más complicada, se expondrá a continuación. De todos modos, conviene dejar claro que la jurisprudencia actual del Tribunal Supremo **se refiere sólo a contratos con cuota creciente estricta**. Que sepamos, no ha llegado al Tribunal Supremo un caso de cuota creciente REDAL.

9.7.2 Cuota creciente variable

El problema de la cuota creciente variable es que la manera de reajustar el préstamo es harto complicada para un consumidor sin conocimientos financieros. De hecho, la fórmula usada habitualmente es la siguiente:

⁵⁰ En una calculadora al uso, si no se convierte el porcentaje en su equivalencia operativa, entonces la alternativa es operar con paréntesis o usar la memoria (*Memory Store* y *Memory Recall*), con lo cual hasta un profesor de matemáticas se equivocará al repetir este procedimiento 40 veces consecutivas.

$$Cuota = \frac{C}{\frac{(1+i)^k - 1}{i} \times \frac{1 - (q \times (1+i)^{-k})^n}{(1+i)^k - q}}$$

Ilustración 26: Fórmula de la cuota creciente

Para complicar la situación, existen otros métodos de reajuste de la cuota⁵¹. El problema de estos contratos es que, si ya es harto complicada la situación con la amortización de cuotas constantes, cuotas francesas, o cuotas de capitales fijados, imagínense cómo puede serlo con desarrollos de amortización que siguen la fórmula de la figura anterior.

Para estos contratos se dan las situaciones REDAL que hemos enumerado en los capítulos anteriores, puesto que encontramos contratos sin fórmula, contratos con los pactos financieros erróneos, contratos con cuotas descuadradas, etc.

Para que quede claro, sin embargo, debemos dejar constancia que el método de cuota creciente, para cualquier secuencia de renovación de tipos de interés, siempre será más caro que el de cuota constante, por lo que los contratos de cuota creciente variable son también más caros que los de cuota francesa o cuota alemana.

9.8 Validación del Banco de España de la cuestión REDAL en la cuota creciente variable

El problema de las cuotas crecientes variables, cuando lleguen los casos REDAL al sistema jurídico, no sabemos cómo va a resolverse. Lo que sí sabemos es que no se puede usar el argumento de la Sentencia 564/2020 del Tribunal Supremo acerca que el prestatario conoce el importe de las cuotas desde el principio del contrato.

En cambio, los clientes afectados por contratos de cuota creciente REDAL tienen a su favor un informe del Banco de España de 24 de febrero de 2021⁵².

Dicho informe se usa en una reclamación fechada en el año 2020. La queja del cliente expone lo siguiente:

“Asimismo, muestra su disconformidad con la cláusula que recoge el sistema de amortización de su operación hipotecaria al considerarla abusiva, dado que en la escritura únicamente se recoge que la progresión es geométrica de cuotas crecientes, sin recogerse ningún tipo de aplicación al respecto. Señala que no le han explicado en ningún momento el sistema de amortización utilizado en su operación hipotecaria, modificando las cuotas a abonar mensualmente. Por ello,

⁵¹ Caja Madrid utilizaba un método de capitales fijados para la amortización con cuota creciente, que produce cuotas diferentes de las que usan una fórmula directa de ajuste de la cuota.

⁵² Ya hemos indicado que desconocemos el alcance de la autoridad financiera del Banco de España, pero dejamos constancia de la documentación que existe al respecto.

solicita una indemnización por la aplicación de una cláusula que considera abusiva y no haber explicado su funcionamiento en ningún momento.”

Una vez analizada la escritura, puesto que el cliente nos lo permitió, observamos que corresponde a un caso REDAL puro, en la línea de lo que exponíamos en el apartado *Ejemplo de escritura sin pacto sobre el importe de la cuota de amortización*.

En efecto, la cláusula de amortización reza como sigue:

“Las cuotas a pagar se revisarán en los sucesivos periodos de tipos de interés, en función de la actualización del tipo de interés para el periodo del que se trate, de acuerdo con lo pactado en esta escritura”

Es decir, se pacta que “se revisarán” pero no se pacta qué importe tendrán en dicha revisión del tipo de interés (es decir, con qué fórmula o método concreto se calcularán).

Esta situación da lugar a que la propia entidad, ni siquiera ella misma (sic), sepa qué ha pactado. Así lo indica el Banco de España:

“A mayor abundamiento, la entidad manifiesta que lo que crece en progresión geométrica es la parte de amortización de cada cuota y que el sistema de amortización está prefijado y no se recalcula con cada revisión del tipo de interés, el cual se liquida cada mes sobre el capital pendiente. No obstante, dichas afirmaciones no son lo pactado en la cláusula antes transcrita, ni tampoco es lo que aplica la entidad en realidad, tal como se observa de la documentación aportada, concretamente del extracto de movimientos del préstamo, del que se desprende que ni la parte de amortización de capital de cada cuota crece anualmente y de manera invariable en la progresión pactada, ni se mantiene constante cada año, sino que varía todos los meses.”