

ESTUDIO SOBRE LAS IRREGULARIDADES DEL ÍNDICE IRPH QUE PUEDEN CONLLEVAR SU SUPRESIÓN POR VÍA ADMINISTRATIVA

“Cualquier persona razonable entiende que si las entidades financieras tienen un deber de transparencia y de comprensibilidad no se puede dejar que ese deber lo haga íntegramente el consumidor. Y que se sepa que realmente el IRPH no era un índice de variabilidad, sino que en el fondo era una TAE.” (Francisco Javier Orduña, catedrático de Derecho Civil y exmagistrado de la Sala de lo Civil del Tribunal Supremo)

“Además, el Gobierno Central y varios Gobiernos autonómicos han venido considerando, a través de normas reglamentarias, que el índice IRPH era el más adecuado para utilizarlo como índice de referencia en el ámbito de la financiación de viviendas de protección oficial” (Tribunal Supremo, Sentencia de 21 de octubre de 2020)

“Por el contrario, los tribunales civiles no pueden controlar el procedimiento bancario-administrativo por el que se configura el índice.” (Tribunal Supremo, Sentencia de 12 de noviembre de 2020)

“...[Caixa Laietana] tenía la indexación de créditos que era la más ventajosa para nosotros a base de IRPH, ya que daba un margen financiero más elevado que otras muchas entidades que jugaron con el Mibor o el Euribor” (Declaración de Pere Antoni de Dòria Lagunas, exdirector general de Caixa Laietana, ante el Parlamento de Cataluña)

Barcelona, 30 de noviembre de 2022

El Ministerio de Consumo encarga el presente informe matemático-financiero a don Guillem Bou Bauzá, por haber sido el autor del documento *Estudio sobre desequilibrio financiero en la contratación IRPH* y de los cálculos financieros en el *Informe La protección de los afectados por el índice de referencia de préstamos hipotecarios* del Síndic de Greuges de Catalunya. Asimismo, por haber formado parte de la comisión de estudio sobre el problema de la vivienda del Síndic de Greuges de Catalunya, y haber comparecido en el Parlament de Catalunya y en el Parlament de les Illes Balears para explicar la problemática del índice IRPH. También por haber sido consultor de diversos grupos parlamentarios para la presentación de enmiendas en el Congreso de los Diputados al Proyecto de Ley reguladora de los contratos de crédito inmobiliario, XII legislatura, 23 de marzo de 2018.

El equipo de trabajo se ha completado con los profesores titulares del Departamento de Economía de la Universidad de Barcelona, don Josep González Calvet y don Joaquín Turmo Garuz, quienes han colaborado en la redacción, elaboración de contenidos, revisión de conceptos económicos y, en definitiva, acreditar la corrección y autenticidad de todo lo que se manifiesta en el presente trabajo.

ÍNDICE

1	PROBLEMA A RESOLVER.....	5
1.1	Observaciones de estilo.....	5
1.2	Contextualización y delimitación del problema.....	6
1.2.1	Respecto al uso de la TAE como tipo de referencia.....	6
1.2.2	Respecto a la comisión de apertura y su relación con el índice IRPH.....	6
2	LECTURA FINANCIERA DEL MARCO NORMATIVO EUROPEO SOBRE LOS ÍNDICES DE REFERENCIA.....	7
2.1	Obligaciones de la administración frente al índice IRPH.....	8
2.2	Desarrollo del presente informe.....	9
3	CLÁUSULA 365/360: INVALIDACIÓN DEL IRPH POR ERROR DE DATOS EN EL CÁLCULO.....	11
3.1	Un ejemplo para entender el abuso de la cláusula 365/360.....	11
3.2	Nulidad de la cláusula 365/360.....	12
3.3	Consecuencias de la nulidad 365/360 en el IRPH calculado por el Banco de España.....	13
4	BONIFICACIONES: UN ÍNDICE TAE NO PUEDE REFLEJAR NUNCA LA REALIDAD.....	14
5	NULIDAD DE LA COMISIÓN DE APERTURA.....	15
6	ALTERACIÓN DE LOS ÍNDICES IRPH MEDIANTE LAS NOVACIONES ESTABLES.....	16
6.1	Cálculo del IRPH.....	17
6.2	Casos de estudio que invalidan el cálculo del IRPH.....	18
6.2.1	Caso 1: Banco Santander, Novación modificativa de fecha 22/05/2009.....	18
6.2.2	Caso 2: Banco Popular, Novación modificativa de fecha 26/05/2014.....	19
6.2.3	Caso 3: Caixa de Girona, Novación modificativa de fecha 26/06/2009.....	20
6.2.4	Caso 4: Banco Popular, Novación modificativa con suelo de fecha 22/10/2009.....	21
6.3	Recapitulación: la problemática del IRPH con las novaciones estables.....	21
7	PUBLICIDAD ENGAÑOSA O DIRECTAMENTE FALSA.....	23
7.1	Falsedad financiera: afirmar que el IRPH es más estable que el Euribor.....	23
7.1.1	Nota financiera sobre la falacia de la estabilidad.....	24
7.1.2	Demostración visual de la falacia.....	25
7.1.3	Difundir la falsedad.....	26
7.1.4	Inacción de la administración de consumo.....	27
7.2	Manipulación de la información: sostener que el índice IRPH era recomendado por el Banco de España.....	27
7.3	Asimetrías en los comportamientos frente al riesgo: presentar el Euribor como un índice peligroso y, en contraposición, el IRPH como un índice seguro.....	28
7.3.1	Explicación previa sobre el sesgo en las decisiones financieras.....	28
7.3.2	La aversión al riesgo asimétrica en la publicidad sobre IRPH.....	30
7.3.3	Intervención de la administración de consumo.....	30
7.4	Manipulación de la información contractual: presentar el IRPH en el contrato como una media de tipos simples.....	31
7.4.1	Actuación de la administración de consumo.....	31
8	INFORMACIÓN FALSA SUMINISTRADA AL CONSUMIDOR POR LA ASOCIACIÓN HIPOTECARIA ESPAÑOLA.....	33
8.1	Quién es la AHE.....	33
8.2	La falacia del paralelismo.....	34
8.3	Cómo ha alimentado la AHE la falacia del paralelismo.....	36
8.3.1	La AHE inventa la falacia del paralelismo.....	36

8.3.2	La AHE defiende la falacia del paralelismo.....	37
8.3.3	La AHE reconoce la falacia del paralelismo	40
8.4	La confesión de un banquero y la inacción de la administración	41
9	OPACIDAD Y SESGO EN EL CÁLCULO DEL IRPH	43
9.1	Opacidad: los tipos declarados (I_{ca}) no han sido verificados nunca	43
9.2	Opacidad: el Banco de España no pudo guardar 300 Megas	44
9.3	Opacidad absoluta del cálculo del IRPH.....	45
9.4	Sesgo: El Banco de España y la FIFA.....	47
9.4.1	Cómo se controla la FIFA y por qué se presta a la corrupción.....	47
10	IMPOSIBILIDAD DE CORRECCIÓN DEL IRPH A CARGO DEL BANCO DE ESPAÑA.....	49
10.1	Negativa del Banco de España a corregir los índices IRPH	49
10.2	No se pueden corregir los datos que no se tienen	50
11	EL IRPH Y LA ADMINISTRACIÓN DE JUSTICIA.....	51
11.1	Error 1: Razonar con una definición falsa del IRPH	51
11.2	Error 2: Sostener una “verdad económica” que es falsa	52
11.2.1	Gravedad añadida en el fragmento del Tribunal Supremo	53
11.2.2	La propia banca desmiente al Tribunal Supremo	53
11.3	Error 3: Reafirmación del IRPH como media de tipos simples.....	54
11.4	Error 4: Reafirmación, nuevamente, del IRPH como media de tipos simples	55
12	DIAGNÓSTICO Y CONCLUSIÓN	57
12.1	Diagnóstico: detalle de acciones e inacciones de la administración.....	57
12.2	Conclusión.....	57

1 Problema a resolver

El presente texto complementa el informe anterior, publicado por la Dirección General de Consumo de las Islas Baleares, sobre aspectos financieros del IRPH que debían ser considerados en el ámbito de los litigios civiles.

Y era necesario que se elaborara este segundo informe, ya fuera por el equipo que lo ha realizado u otro diferente, puesto que el Tribunal Supremo ha advertido repetidamente el carácter oficial del índice y el uso oficial del índice IRPH.

La administración no puede hacer oídos sordos a una seria advertencia del Alto Tribunal. Ni tampoco a diversas sentencias de juzgados de ámbito inferior (primera instancia, audiencias) en los que aparece explícitamente la referencia al papel de la administración. En particular, cabe señalar la reiterada argumentación de que el IRPH es un “índice recomendado” por el Banco de España.

El argumento de gran parte de los jueces españoles, por tanto, puede enunciarse de manera divulgativa del siguiente modo: ¿Cómo se pueden albergar dudas sobre un índice de referencia o su contratación si es el Banco de España (propiedad de la administración española, no de la de un país extranjero) quien lo confecciona, quien lo usa y quien lo recomienda?

Así las cosas, el presente informe proporciona los argumentos financieros para que la administración responda, con fundamento, a la cuestión planteada por el poder judicial y la autoridad financiera.

Desafortunadamente, a veces resolver un problema implica plantear uno nuevo. Que la administración conozca ciertas situaciones de desprotección del ciudadano, como el caso que nos ocupa, conlleva la obligación de tomar medidas.

Se recomienda al lector del presente texto que antes lea el informe precedente, dado que en él se detallan cuestiones técnicas (sobre la TAE, por ejemplo) y se usan argumentaciones que aquí se entienden escuchadas. El informe precedente es el *Estudio sobre desequilibrio financiero en la contratación IRPH*, publicado en marzo de 2022, y disponible en este enlace:

https://www.caib.es/sites/consumidor/es/calculo_del_desequilibrio_en_contratos_irph/archivopub.do?ctrl=MCRST19Z1383309&id=383309

1.1 Observaciones de estilo

De igual modo que señalamos en el informe anterior, los conceptos financieros especializados no tienen por qué ser fáciles de entender para un juez civil ni por las autoridades administrativas responsables de la toma de decisiones. Por ello se utilizará un lenguaje, en la medida de lo posible, asequible para personas sin formación financiera elevada. La finalidad es, precisamente, que se puedan entender los problemas planteados aquí, a fin de que nuestra administración dé una respuesta correcta a los interrogantes que, con acierto, ha tenido a bien plantear el sistema judicial.

Por abuso de lenguaje, y a efectos de brevedad, en este informe nos referiremos a los “índices IRPH” o “índice IRPH” a aquellos tipos de referencia elaborados por el Banco de España a partir de las “tasas efectivas” (o TAEs) de los contratos hipotecarios.

1.2 Contextualización y delimitación del problema

El presente informe, tal como consta en la memoria justificativa del Ministerio de Consumo, debe tratar dos temas diferentes:

- a) La cuestión del uso de la TAE como tipo de referencia
- b) La cuestión de la comisión de apertura y su relación con el índice IRPH

1.2.1 Respecto al uso de la TAE como tipo de referencia

La primera de ellas es de tipo estructural y viene a responder a la pregunta siguiente: ¿Por qué es administrativamente riesgoso usar la TAE de los préstamos hipotecarios para elaborar un índice de referencia?

Por “administrativamente riesgoso” queremos decir que la administración se arriesga, al operar de un cierto modo, a que su proceder sea frágil jurídicamente, no exento de contradicciones y susceptible de ser modificado por la simple aplicación obligada de normas superiores.

En realidad, ésta observación sobre la invalidez administrativa del IRPH, en cierto modo, parece ser la que hace el exmagistrado Javier Orduña y que hemos incluido justo a continuación del título del informe: “el IRPH no era un índice de variabilidad, sino que en el fondo era una TAE”.

1.2.2 Respecto a la comisión de apertura y su relación con el índice IRPH

Por otro lado, la segunda cuestión que se nos plantea, la referida a la comisión de apertura y su relación con el índice IRPH, es de naturaleza sobrevenida.

Esta cuestión, por ser de naturaleza jurídica, se trata en el informe jurídico que complementa el presente informe. Ahora bien, aunque se discutiera en último extremo una postura jurídica general que estableciera la nulidad o no de la comisión de apertura, lo que no puede negarse es la realidad porque, como ya sabemos, es tozuda. Y la realidad es que en nuestro país, en este momento, ya hay sentencias firmes en los que la comisión de apertura es nula.

Sin embargo, si la comisión de apertura de un préstamo es nula, la consecuencia financiero-administrativa es inmediata: el IRPH calculado por el Banco de España en aquel mes es incorrecto. Es más, no es que sea incorrecto de manera aleatoria, será siempre incorrecto a favor de la banca y en contra de los consumidores porque el IRPH publicado por el Banco de España será mayor que el IRPH real.

Expondremos, por tanto, diversos hechos financieros que, al igual que la nulidad de la comisión de apertura, conllevan una corrección a la baja del IRPH.

2 Lectura financiera del marco normativo europeo sobre los índices de referencia

La Unión Europea ha documentado sobradamente cuáles son las obligaciones de las administraciones de los diferentes países, en particular, respecto de los índices de referencia. Los autores de este informe no somos juristas, por lo que no entraremos en cuestiones de este tipo. En cambio, nos limitaremos a exponer aquellos aspectos financieros que pueden conllevar que España esté incumpliendo la normativa europea de los índices de referencia debido al uso de los índices IRPH.

El principal requisito que debe cumplir un índice de referencia, y en particular el IRPH Entidades, es que refleje la realidad del mercado. Al respecto, la normativa europea es clara y contundente, como leemos en el *Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre la «Propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo sobre los índices utilizados como referencia en los instrumentos financieros y los contratos financieros»*, publicado en el Diario Oficial de la Unión Europea de 11 de junio de 2014.

Por una parte, se recalca el daño que supone para la economía que los índices de referencia no sean fiables:

“Las diversas manipulaciones de los índices de referencia han generado dudas y preocupación respecto a la integridad de los parámetros de referencia en todo el mundo, minando la integridad del sistema y la seguridad en los intercambios. El Comité Económico y Social Europeo (CESE) está preocupado por la gravedad de las consecuencias de estos comportamientos. En efecto, la manipulación puede causar pérdidas importantes para los inversores, distorsiones en la economía real y, en términos más generales, minar en su conjunto la confianza en los mercados. Por ello, el CESE hace hincapié en la extrema urgencia de adoptar las nuevas medidas propuestas.”

Y, por otra, se repite hasta tres veces en el documento que el índice de referencia **debe reflejar la realidad del mercado**:

“1.5 Por consiguiente, el CESE acoge favorablemente la propuesta de Reglamento de la Comisión y considera que con dicha propuesta se ha conseguido el objetivo de mejorar la legislación que asegura la necesaria integridad del mercado y de los valores expresados por los índices de referencia, garantizando que estos no se vean distorsionados por algún conflicto de intereses, que reflejen la realidad económica y que se utilicen de modo correcto. Es evidente el motivo de orden público económico.” (p. 43)

“2.2 El objetivo general de la propuesta es asegurar la integridad de los índices de referencia, garantizando que: a) no se vean afectados por conflictos de intereses; b) reflejen la realidad económica que están destinados a representar y valorar; c) se utilicen de forma adecuada.” (p. 43)

“La propuesta prevé que, a la hora de determinar los índices de referencia, se utilicen datos exactos y suficientes, de modo que reflejen el mercado real o la realidad económica que el índice de referencia está destinado a valorar. Los datos deben obtenerse de fuentes fiables y el índice de referencia debe determinarse de forma sólida y fiable.” (p. 44)

Debemos avanzar, aunque lo desarrollaremos más adelante, que en la elaboración del IRPH hay un importante conflicto de intereses: cuanto mayor es el índice, más beneficio para la banca.

Dado que el Banco de España, como veremos, **no ejerce ningún control sobre la elaboración del Ica de cada entidad ni tampoco dispone de ninguna información para contrastar la validez de dicho Ica** y, dado que cada entidad pesa lo mismo en el cálculo del IRPH, hay un fuerte incentivo a que las entidades comuniquen un Ica mayor que el que resultaría de realizar. Esto es, el valor obtenido del IRPH es mayor que su cálculo según la norma y, por lo tanto, es altamente probable que el IRPH esté inflado. Existe, por tanto, un claro conflicto de intereses derivado de la ausencia de controles en la elaboración del índice, de la carencia de información por el Banco de España y del modo de elaboración del IRPH a partir de los Ica

2.1 Obligaciones de la administración frente al índice IRPH

En caso de que el índice pierda esta capacidad de reflejar el mercado, es obligación de la administración proceder a su corrección o a su abolición, como podemos leer en el *REGLAMENTO (UE) 2016/1011 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 8 de junio de 2016 sobre los índices utilizados como referencia en los instrumentos financieros y en los contratos financieros o para medir la rentabilidad de los fondos de inversión, y por el que se modifican las Directivas 2008/48/CE y 2014/17/UE y el Reglamento (UE) n.o 596/2014*:

“Si el administrador considera que los datos de cálculo no son representativos del mercado o la realidad económica a cuya medición se destina el índice de referencia, deberá, en un plazo razonable, bien variar los datos de cálculo, los contribuidores o la metodología, a fin de garantizar que tales datos de cálculo sean representativos de dicho mercado o realidad económica, bien poner fin a la elaboración de ese índice de referencia.” (p. 23)

Existe sobrada literatura de análisis económico para explicar lo que se entiende por “reflejar la realidad del mercado”. A efectos divulgativos, podemos resumirlo en estas ideas: si el mercado permanece estable, el índice debe permanecer estable; si el mercado sube (o baja) en una proporción, el índice debe subir (o bajar) en la misma proporción.

Aclaración económica sobre la ponderación que el IRPH no tiene¹

Para reflejar la realidad del mercado, además de poder garantizar que los Ica se calculan correctamente (veremos que nadie puede asegurarlo y que es muy probable que estén

¹ Lo que exponemos aquí, a modo de resumen, será desarrollado con más detalle en los apartados siguientes del presente informe.

inflados), es necesario que los Ica se ponderen adecuadamente. Esta ponderación dependerá de la cuantía total de los préstamos hipotecarios de cada entidad.

Pero, en la realidad, los Ica no se ponderan en el cálculo del IRPH. Así entidades como Caja Madrid, La Caixa o Caixa Catalunya, que eran miles de veces mayores que algunos pequeños bancos o cajas, pesaban exactamente lo mismo que éstos, menos del 1% antes de 2008, aunque en realidad representaban entre todas ellas alrededor del 30% del mercado (había 45 cajas de ahorros, unos 20 bancos y unas 60 cajas rurales y otras entidades menores, como cooperativas de crédito).

La falta de ponderación, en definitiva, impide completamente reflejar la realidad del mercado. Además, es imposible cuantificar el error sin la información detallada de la cuantía de los préstamos y la TAE de cada préstamo, puesto que los Ica no son fiables ni comprobables y el volumen total de hipotecas de cada entidad no se informa hasta que se cambia el formato de la circular 8/90. No sabemos lo que el IRPH mide, pero en modo alguno representa el mercado.

La necesidad de ponderar adecuadamente los índices lo muestra la práctica del INE en el cálculo de un índice tan importante como el de precios al consumo (IPC). Para que el índice sea útil y pueda compararse la evolución de los precios a lo largo del tiempo, deben mantenerse constantes las ponderaciones de bienes y servicios en el cálculo. Sin embargo, la estructura del gasto de consumo va variando con el tiempo a medida que aumenta el nivel de vida (leyes de Engel) y ello implica que las ponderaciones deban cambiar. La solución al problema no es completa (las soluciones teóricas no se pueden aplicar en la práctica), pero es aceptable, y consiste en cambiar de base de cálculo periódicamente, esto es, cambiar la estructura de ponderación cada 5-10 años. Durante los meses anteriores y siguientes al cambio se calcula el IPC con la estructura vieja y la nueva con el fin de medir las discrepancias y, si es necesario, corregir la metodología de cálculo. El INE calcula muchos más índices y con bastante frecuencia publica revisiones de series históricas, que sufren retoques, por lo general pequeños. Lo importante es que al conservar los datos base siempre pueden hacerse estas revisiones y mejorar la metodología de cálculo.

2.2 Desarrollo del presente informe

En consecuencia con lo anterior, el presente informe señalará en principio las deficiencias estructurales del IRPH, debido a los aspectos siguientes

- a) Nulidad de las cláusulas abusivas de interés diario (365/360)
- b) Bonificaciones: un índice basado en TAEs nunca reflejará la realidad el mercado
- c) Nulidad de la comisión de apertura
- d) Alteración al alza del índice IRPH debido a las novaciones estables

Posteriormente, analizaremos la publicidad que ha acompañado el IRPH desde el año 2002 y las informaciones públicas que han suministrado las entidades (mediante su asociación de cabecera) sobre el IRPH. Podemos anticipar que toda la información suministrada de manera

pública a los clientes por parte de las entidades, y que ha acompañado siempre a unos índices oficiales, se define mediante tres palabras: tendenciosidad, parcialidad y falsedad.

En tercer lugar, expondremos dos problemas estructurales que el IRPH no puede salvar: la opacidad y el sesgo.

En cuarto lugar, realizaremos una revisión de las irregularidades detectadas y las acciones (o inacciones de la administración), ello con el fin de hacer un balance de la actuación administrativa en la protección de los derechos de los consumidores.

3 Cláusula 365/360: Invalidación del IRPH por error de datos en el cálculo

Dado que se trata de un tema de cierta complejidad (para adultos que ya han olvidado las matemáticas de secundaria) expondremos este apartado con una introducción previa a la cláusula 365/360.

3.1 Un ejemplo para entender el abuso de la cláusula 365/360

A efectos didácticos, vamos a presentar un caso sencillo. En vez de usar el año, para entenderlo mejor, recurriremos a un ejemplo que usa la semana.

Supongamos que un hotel nos ofrece una habitación durante una semana por 420 euros. Sin embargo, nos explica que ellos facturan por días, por lo que nos exige pagar diariamente.

Según los cálculos correctos, cada día debemos pagar una séptima parte, es decir:

$$420/7 = 60 \text{ euros}$$

De este modo, al llegar al final de la semana, habremos pagado en efecto el precio acordado, ya que:

$$60 \text{ euros} * 7 \text{ días} = 420 \text{ euros}$$

Sin embargo, imaginemos ahora que en el hotel nos proponen lo siguiente: “Es incómodo dividir por 7 porque muchas veces da decimales. Si os parece bien, supondremos que la semana es de 6 días”.

Nosotros aceptamos, pero al contar todo lo que debemos pagar, resulta que:

$$420/6 = 70 \text{ euros}$$

Pero, entonces, si pagamos 70 euros cada día, al final no nos salen las cuentas, estamos pagando de más, ya que:

$$70 \text{ euros} * 7 \text{ días} = 490 \text{ euros}$$

Por tanto, lo que hemos comprobado es que cuando se realizan procesos financieros donde se dividen períodos y luego se multiplica, siempre hay que tomar la base correcta, ya que si escatimamos días (en la división) se produce una desviación del resultado al alza (el cliente paga más).

Lo mismo le sucedería al hotelero si aplicase esto a un mes, a medio año o a un año. Si hiciera esta oferta para un año y dividiera por 360, como al final habríamos pagado 365 veces, el resultado se habría alterado al alza.

Así pues, dividir los intereses anuales por 360, pero computar los días efectivamente transcurridos, hace que se computen 365 (o 366 si el año es bisiesto), con lo cual se produce una alteración al alza del resultado. Es decir, el banco nos cobra de más cada mes en concepto de intereses.

3.2 Nulidad de la cláusula 365/360

Nuestro sistema judicial ha declarado nula, de manera general, la referida cláusula 365/360 por ser abusiva. Otra cosa es cuando, en realidad, se aplica una cláusula 365/365 o 360/360, es decir, cuando se divide y multiplica por los mismos días anuales. Una sentencia aclaratoria es la número 360/2021 del Tribunal Supremo, de fecha 25/05/2021.

A efectos prácticos, es fácil apreciar si la entidad ha aplicado la cláusula 365/360. No hay más que conseguir el recibo de un mes de 31 días, como el siguiente:

					PAGO RECIBO-LIQUIDACION PRESTAMO	
					NOMINAL DEL PRÉSTAMO	
					*****126.000,00	
					VENCIMIENTO	
					01.12.2035	
					CAPITAL PENDIENTE ANTES DE OPERACIÓN	
					*****83.651,96	
					PERIODO DE LIQUIDACIÓN (DE/A)	
					01.05.18 31.05.18	
					CAPITAL PENDIENTE DESPUÉS OPERACIÓN	
					*****83.272,44	
					T.A.E.	
					0,48	
					T.A.E. DEMORA	
					0,47	
					Nº CUENTA DE ADEUDO (I.B.A.N.)	
					0023	
					VALOR	
					01.06	
					IMPORTE TOTAL LÍQUIDO	
					*****413,38	
					T.A.E.: 1-Deudor, 2-Demora, 9-No incluido en T.A.E., NS-No significativo. En su caso, los intereses de demora se calculan mediante la fórmula matemática expresada a continuación, donde "C" sería el importe impagado, "T" el tiempo en días que ha permanecido impagado e "I" el tipo de interés nominal expresado en tanto por cien: (C x T x I)/36.000	
					Atentamente,	
					FECHA	
					01.06.2018	
					OFICINA	
					Nº CUENTA PRÉSTAMO	
					0023 0505940517	

Como podemos ver, las cantidades significativas son las siguientes:

- Capital pendiente al principio del período (antes de la operación): 83.651,96 euros.
- Tipo de interés aplicado: 0,47% (0,47/100 en tantos por uno).
- Fecha de inicio del período de liquidación: 1 de mayo de 2018.
- Fecha de fin del período de liquidación: 31 de mayo de 2018.
- Intereses devengados: 33,86 euros.

Ahora, para comprobar si se ha aplicado la fórmula de 365/360, realizamos las siguientes operaciones:

- Días transcurridos: 31 días (del 1 de mayo al 31 de mayo, ambos inclusive)
- Producto de días por capital pendiente por tipo de interés:

$$31 * 83.651,96 * 0,47\% = 12.188,0906$$

- División por 360:

$$12.188,0906 / 360 = 33,86 \text{ euros}$$

Por tanto, como podemos observar, la cantidad de 33,86 euros es efectivamente la que aparece en el recibo como intereses devengados en el período.

Así pues, se ha aplicado la fórmula de división por 360 días, pero se han contabilizado 31 días para multiplicar.

3.3 Consecuencias de la nulidad 365/360 en el IRPH calculado por el Banco de España

La problemática que genera esta cláusula es que no se aplicó ocasionalmente, sino que era práctica habitual en ciertas entidades.

Por añadidura, la cláusula 365/360 (que producía un interés abusivo) se aplicaba desde la primera fase de amortización del préstamo (fase de interés fijo). En consecuencia, la TAE calculada para aquel préstamo era mayor que la TAE resultante de aplicar una cláusula de intereses no abusiva.

Es decir, la entidad que operaba de manera abusiva (aplicando la cláusula 365/360) no sólo cobraba intereses de más, sino que tenía el “premio” adicional consistente en dilatar artificialmente los índices IRPH de aquel mes.

No hay más remedio que asumir, entonces, que si la cláusula 365/360, que se aplica en préstamos ya en los años noventa, provocaba que el I_{ca} remitido por la entidad el Banco de España fuera erróneo (erróneo al alza) y, en consecuencia, el IRPH calculado aquel mes también fuera erróneo.

Conclusión

En situación de nulidad de la referida cláusula 365/360, podemos decir que el Banco de España calculaba aritméticamente bien el IRPH, pero los datos que habían entrado en su cálculo eran financieramente erróneos (al alza).

4 Bonificaciones: un índice TAE no puede reflejar nunca la realidad

Es conocido que los bancos aplican bonificaciones al tipo de interés si el cliente cumple ciertas condiciones financieras (contratación de seguros, tarjetas, saldos mínimos, etc.).

Estas bonificaciones aparecen normalmente en la escritura de préstamo, pero en numerosas ocasiones se contratan en documentos aparte.

Las bonificaciones se aplican muy frecuentemente en la primera cuota del préstamo, es decir, en el primer tipo de interés que se aplica en él. Así las cosas, entendamos lo que está sucediendo con un ejemplo didáctico:

- a) Un cliente contrata un préstamo al interés inicial del 3,5%.
- b) Tiene bonificaciones, por lo que el primer año pagará sólo un 3,3%.
- c) La TAE del préstamo (que aparece en el contrato) se calcula sobre el 3,5%, no sobre el 3,3%.
- d) Esta TAE se comunica al Banco de España para calcular el IRPH
- e) La TAE que ha usado, por tanto, el Banco de España, es más elevada que la TAE real del préstamo hipotecario.
- f) Si, por añadidura, las bonificaciones constan en documentos separados de la escritura que se firmaron hace años, difícilmente dichos contratos van a ser auditables.

De esta manera se da cobertura legal a un fraude de ley, consistente en:

- a) Para conseguir un contrato, ofrezco una rebaja sustancial del interés a aplicar.
- b) Sin embargo, a efectos oficiales declaro un interés superior.
- c) Lo que pierdo con la rebaja de un cliente en particular, rebaja que suele ser de 1 décimo o dos de punto porcentual, lo compenso de sobras con lo que subo oficialmente el índice IRPH (ya sea de bancos, cajas o entidades) pues su efecto se multiplica por los miles de clientes que van a revisar el interés el próximo mes.

Si a esto añadimos la consideración que las bonificaciones se ofrecían de manera masiva, es decir, que constaban prácticamente en todas los contratos o se realizaban posteriormente, tenemos la manera perfecta de aumentar los índices de referencia, es decir, que éstos tengan valores superiores a los que en rigor se derivan del mercado.

5 Nulidad de la comisión de apertura

La discusión jurídica sobre la comisión de apertura en estos momentos se comentará en el informe jurídico que complementa este informe financiero.

Sin embargo, dado que ya hay sentencias firmes declarando la comisión de apertura nula, debemos señalar que, en consecuencia, los índices IPRH correspondientes a estos contratos con nulidad son incorrectos, de valores dilatados.

Ello se debe, además, a que la comisión de apertura es, en algunos casos, muy elevada, por lo que la TAE del préstamo es sensiblemente mayor que el TIN. En un contrato que hemos observado (firmado en 2007), por poner un ejemplo, el tipo de interés inicial es del 5,3% pero la TAE es del 6.10%. Ello se debe, entre otros factores, a una comisión de apertura elevada.

Ahora bien, desde el punto de vista financiero, es un grave error que la administración incurra en una contradicción, puesto que no se puede declarar nula la comisión de apertura y, a su vez, no declarar nulo el IPRH.

Es decir, el IPRH, como hemos visto, es una media de tipos TAE. Dichos tipos se han obtenido contando un gasto extra, la comisión de apertura, en el préstamo. Si este gasto no debió estar allí por provenir de una cláusula abusiva, entonces la TAE del préstamo está mal calculada (tiene un valor superior al que debería tener). Por tanto, los índices de aquel mes están mal calculados.

Al respecto debemos señalar que los jueces que declaran nula la comisión de apertura obran, financieramente, con sentido común. Es decir, un servicio prestado como es la apertura de un préstamo requiere de unos trámites fijos (consulta de riesgo, verificación de documentos, etc.) que son aproximadamente los mismos para la mayor parte de préstamos. No tiene sentido económico que la comisión de apertura sea un porcentaje del capital prestado. Sería algo tan absurdo como que el mecánico de su coche, en vez de facturar las horas por convenio, las facturara dependiendo del valor del vehículo.

Ahora bien, la administración tiene jueces suficientemente cualificados en los tribunales civiles, pero esto no implica que tengan la formación financiera necesaria para entender la elaboración de índices de referencia.

En consecuencia, es normal que un juez civil, que acierta (a nuestro juicio económico) en declarar nula la comisión de apertura, no sepa las consecuencias financieras que conlleva su resolución. No tiene por qué saberlas. Pero la administración, sí.

6 Alteración de los índices IRPH mediante las novaciones estables

Debido a la crisis financiera de 2006 fueron muchos los clientes que se encontraron con dificultades económicas para cumplir con los pagos de sus préstamos hipotecarios. La mayoría de estos casos negociaron con el banco la aplicación de períodos de carencia, sin variar las condiciones del préstamo o, en todo caso, ampliando el período de amortización.

El problema financiero-administrativo que crean estos préstamos es la imposibilidad de usar un índice basado en TAEs como índice de referencia. ¿Por qué? Porque la simple firma de estos contratos y el posterior procedimiento de cálculo del Banco de España produce una alteración al alza de los valores del IRPH.

Es decir, debido a estos préstamos, y tomándonos la licencia de hablar divulgativamente, podemos enunciar la siguiente conclusión:

Conclusión

El IRPH es un índice que sube por sí solo.

En rigor, este enunciado simple quiere decir que el valor calculado por el Banco de España para el IRPH mensual, por el simple hecho de novar un contrato al mismo tipo de interés, sufre una alteración al alza.

Esta característica invalida de manera inmediata el IRPH como indicador de mercado, puesto que no es de recibo que un indicador económico suba debido a una causa que conlleva, precisamente, su estabilidad.

Para poner un ejemplo, es como si el IPC de este mes subiera debido al precio de los combustibles cuando este mes fuera, precisamente, un mes en el que los combustibles hubieran mantenido el precio del mes anterior.

Para exponer esta anomalía estructural mostraremos cuatro casos de estudio. Son un ejemplo ilustrativo (y una prueba documental) de las miles de novaciones de este tipo que se contrataron en España.

Antes, sin embargo, debemos recordar el mecanismo de cálculo del IRPH que utiliza el Banco de España.

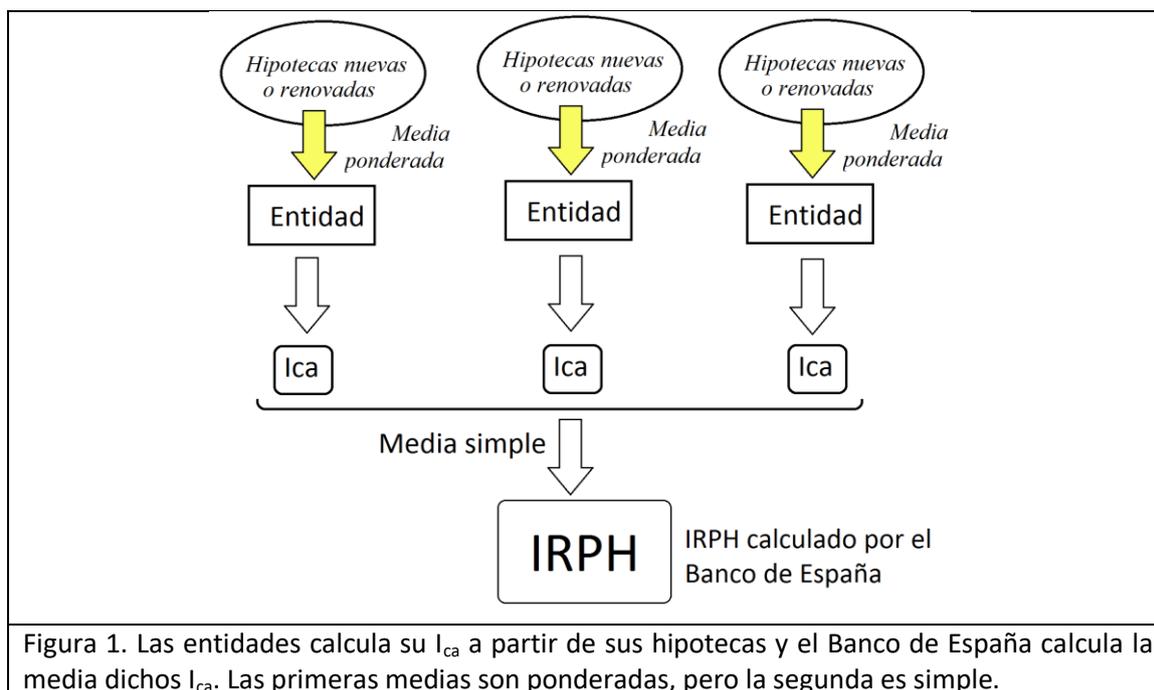
6.1 Cálculo del IRPH²

El IRPH es un *índice de referencia*, es decir, un valor que nos informa de la situación de un determinado mercado, en este caso de los préstamos hipotecarios. Se define como la media aritmética de los préstamos realmente concedidos o renovados. Así define el Banco de España el IRPH entidades:

“Se define como la media simple de los tipos de interés medios ponderados por los principales de las operaciones de préstamo con garantía hipotecaria de plazo igual o superior a tres años para la adquisición de vivienda libre iniciadas o renovadas por los bancos y cajas de ahorro en el mes a que se refiere el índice. En el cálculo de la media se utilizan tipos anuales equivalentes.”

Para el procedimiento de cálculo del *IRPH entidades* de cada mes, un grupo de entidades de crédito envía cada una al Banco de España un “número promedio”. Este “número promedio” es la media ponderada de los préstamos nuevos o renovados de dicho banco (ponderada por el capital prestado en cada operación hipotecaria). Es importante volver a recalcar que cada entidad tiene la misma aportación al cálculo que hace el Banco de España, ya que se trata de una media aritmética simple. Por tanto, si una entidad pequeña, con 2000 clientes por poner un número, comete un error, la alteración del IRPH es la misma que si el error lo hubiera cometido una entidad con 2 millones de clientes.

Por tanto, la figura general, a efectos de clarificar ideas, es la siguiente:



Es importante, llegados a este punto, recalcar dos cuestiones clave:

- El número promedio que cada entidad suministra al Banco de España no es el tipo de interés nominal sino, como leemos en la definición del BdE, el tipo anual equivalente.

² Este apartado se reproduce del informe anterior titulado *ESTUDIO SOBRE DESEQUILIBRIO FINANCIERO EN LA CONTRATACIÓN IRPH*, elaborado para la Dirección General de Consumo del Gobierno Balear.

Por tanto, estamos hablando de un número que se ha calculado contando los diferenciales y las comisiones aplicadas a los préstamos renovados o nuevos.

- b) Si una entidad o varias remiten al Banco de España su número promedio influenciado o manipulado, es decir, con un valor distinto al que debiera ser, entonces el IRPH resultante no es válido porque ha sido influenciado. Esta cuestión ya fue respondida por el BdE sobre la capacidad de influencia de cada entidad en el IRPH, a requerimiento del Juzgado de lo Mercantil nº 1 de Burgos.

A partir de ahora, representaremos el número promedio que cada entidad remite al Banco de España por la notación habitual en muchas fórmulas: I_{ca} .

Como puede entenderse, I_{ca} es el número promedio que la entidad suministra al Banco de España.

6.2 Casos de estudio que invalidan el cálculo del IRPH

6.2.1 Caso 1: Banco Santander, Novación modificativa de fecha 22/05/2009

Se trata de una novación donde se amplía el plazo de amortización en 4 años respecto del anterior. No se cambia ninguna otra condición.

Las condiciones de los préstamos eran:

- a) Escritura original (21/06/2005): El tipo de interés vigente se renovaba cada mes de junio, tomando el valor de abril. El tipo de interés vigente en la fecha de la novación era, pues, el IRPH Entidades de abril de 2008 (5,148%).
- b) Novación de (22/05/2009): Los gastos e impuestos corren a cargo de la parte prestataria. La TAE, según consta en la escritura, es del 5,562%.

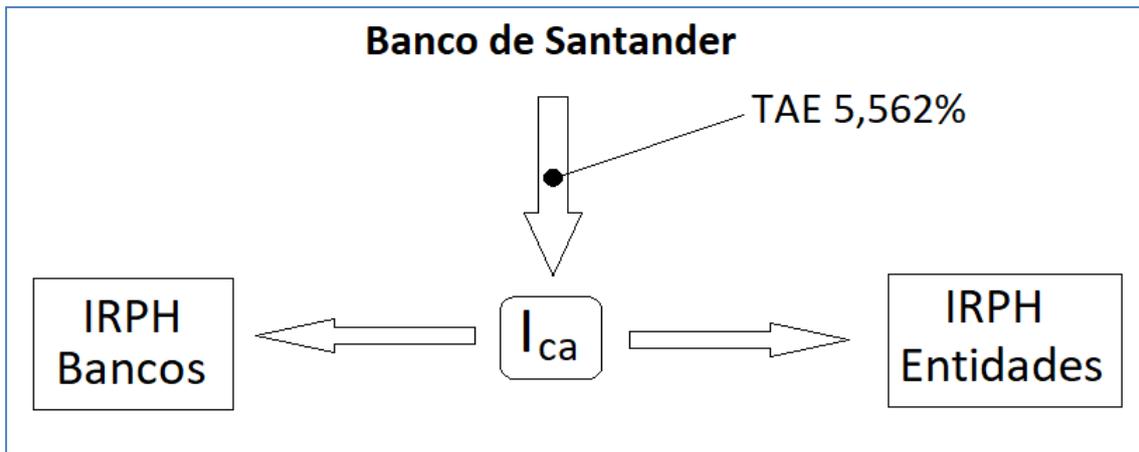
Como hemos expuesto, este préstamo siguió sus condiciones de revisión del tipo de interés pactadas inicialmente. No se subió ni se bajó el tipo de interés del préstamo ni la manera de revisar anualmente el tipo a aplicar.

Ahora bien, veamos los índices Euribor e IRPH en abril, mayo y junio de 2009, que fueron los siguientes:

Fecha	Euribor	IRPH Cajas	IRPH Entidades	IRPH Bancos
01/04/2009	1,771	3,743	3,573	3,355
01/05/2009	1,644	3,616	3,411	3,154
01/06/2009	1,610	3,496	3,294	3,010

El problema es que Banco de Santander, al realizar una novación, computó esta operación con TAE del 5,562% para el cálculo del I_{ca} del mes de mayo de 2009.

El I_{ca} del mes de mayo del Banco de Santander, en tanto que banco, repercutió en dos índices IRPH: Entidades y Bancos.



Es decir, Banco de Santander ha introducido en su I_{ca} un valor:

- Que es muy elevado (5,562%) situado en su contexto (IRPH Entidades de abril: 3,573%).
- Que procede de un préstamo cuyo tipo de interés no varía (sic), puesto que el interés vigente antes de la novación es del 5,148% y después de la misma sigue siendo del 5,148%.

¿Cómo puede justificarse, por tanto, que un contrato que se nova al mismo tipo de interés, que es del 5,148%, es decir, que es estable en el tipo de interés, haga subir el IRPH y, además, lo haga subir aportando un 5,562% cuando el tipo del que estamos hablando es del 5,148%?

Ésta es la anomalía derivada de usar una TAE como tipo de referencia: el pago de una comisión de novación hace que, a pesar de que este elemento del mercado (este contrato hipotecario) mantenga el interés, causa que el índice indicador de mercado (IRPH), que afecta a todos los demás clientes, suba.

6.2.2 Caso 2: Banco Popular, Novación modificativa de fecha 26/05/2014

Se trata de una novación de un préstamo de 2006 donde se amplía el plazo de amortización en 300 meses (antes era de 181).

En esta operación tenemos:

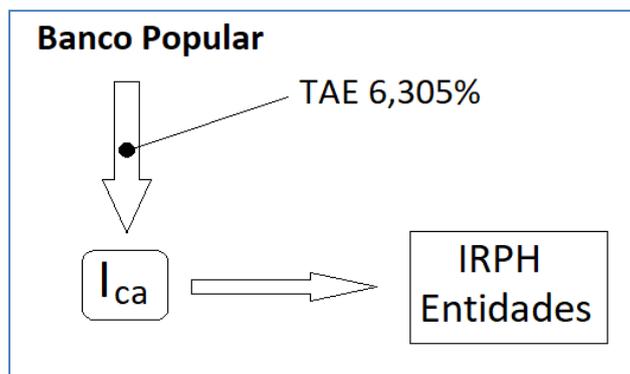
- TAE de la novación: 6,305%.
- Interés vigente antes de la novación: 6,25%
- Interés vigente después de la novación: 6,25%

Al igual que en el caso anterior, veamos los valores de los índices:

Fecha	Euribor	IRPH Entidades
-------	---------	----------------

01/04/2015	0,180	2,251
01/05/2015	0,165	2,156
01/06/2015	0,163	2,161

Como IRPH Cajas e IRPH Bancos han desaparecido, el I_{ca} del mes de mayo del Banco Popular se usa para el cálculo del IRPH Entidades:



Nos encontramos nuevamente con un banco que incluye un I_{ca} "contaminado", puesto que:

- Es muy elevado situado en su contexto (6,305% frente a IRPH Entidades de abril: 2,251%).
- Procede de un préstamo cuyo tipo de interés no varía (sic).

Tenemos la misma anomalía del caso anterior, en este caso afectando sólo al índice IRPH Entidades, que experimenta una subida por el simple hecho de que un cliente pague una comisión.

6.2.3 Caso 3: Caixa de Girona, Novación modificativa de fecha 26/06/2009

Siguiendo con el esquema anterior, tenemos un caso que muestra la alteración al alza del IRPH Cajas.

La escritura inicial es de fecha 25/09/2008, con interés durante un año del 5'91%. En fecha 26/06/2009 se realiza una novación que tan solo introduce una carencia y un año más de amortización. Se paga una comisión de modificación de 325 euros, por lo que la TAE del préstamo es superior al 5,91%.

Pues bien, la TAE de este préstamo se introduce en el I_{ca} de Caixa Girona, para el cálculo del IRPH Cajas del mes de julio de 2009.

Como podemos comprobar, el IRPH Cajas de 09/2009 fue del 3,375%. Es decir este valor está alterado por la introducción superior a la media que, precisamente, procede de un contrato que no varió su tipo de interés.

6.2.4 Caso 4: Banco Popular, Novación modificativa con suelo de fecha 22/10/2009

La escritura inicial es de 14/09/2006, con suelo del 4,5%. En 2009 se realiza una novación que tan solo introduce una carencia. Se pagan 325 euros en concepto de “Comisión de estudio”, por lo que la TAE declarada es del 4,606%.

El IRPH Entidades de noviembre de 2009 fue del 2,859%.

En este caso, tenemos una irregularidad doble:

- a) Se introduce una TAE más alta que la media de los otros datos (IRPH final calculado) y que proviene de un préstamo que no varía su tipo de interés
- b) Se introduce una TAE que proviene de un contrato que en aquellos momentos está aplicando una cláusula suelo del 4,5%

Así pues, del mismo modo que hemos expuesto el problema del recálculo de los índices IRPH debido a la cláusula 365/360, tenemos que considerar que otro tanto ocurre con la cuestión de las novaciones con cláusula suelo.

Intervención desafortunada de la administración en este caso

El caso de una novación con cláusula suelo, que altera al alza el IRPH, fue planteado en el año 2017 por el diputado Josep Vendrell en el Congreso de los Diputados.

Cabe señalar que, según respuesta del Gobierno de fecha 23/03/2017, el caso que mostramos, del cual seguramente hay miles, no pasa nunca según el Gobierno de España:

“En consecuencia, la metodología del cálculo del «IRPH conjunto de entidades» que se basa en la utilización de los tipos de interés medios de las operaciones de préstamo que hayan sido iniciadas o renovadas por los bancos y las cajas de ahorros en el mes a que se refiere el índice, momento en el que se está aplicando el tipo de interés inicialmente pactado en el préstamo, con lo que no ha podido entrar en juego la limitación a la variación del tipo de interés que se hubiera podido pactar para las sucesivas revisiones del mismo.” (Respuesta del Gobierno, 184/10720, 23/03/2017)

El error que comete la administración consiste en olvidarse que, si una cláusula suelo aplica en una novación, entonces sí entra en el cálculo del IRPH.

6.3 Recapitulación: la problemática del IRPH con las novaciones estables

En ocasiones puede suceder que, debido al desfase el índice aplicado (la novación se hace con un índice de hasta 6 meses anterior) se introduce una TAE que es menor que el IRPH de aquel mes.

Se podría argumentar que, ocasionalmente, puede que la novación rebaje el IRPH, pero en este caso sería peor, ya que el IRPH todavía representaría menos el precio del mercado. Es decir, fallaría tanto por alterar tanto al alza como a la baja.

Sin embargo, la problemática del IRPH en las novaciones estables (aquellas que no varían el tipo de interés sino, simplemente, cambian el capital o el plazo) consiste en que se produce un dato, que se usa para calcular un supuesto valor de mercado, cuando dicho dato es más elevado de lo que indica el mercado.

Es decir, tanto da si en aquel periodo el IRPH mensual resultó mayor o menor que la TAE de una determinada novación estable. El hecho es que si la novación, por ejemplo, era estable al tipo de 3,5%, no se introdujo el 3,5% como dato, sino el 3,65% (por ejemplo) puesto que la TAE era más elevada debido a la comisión de modificación.

La raíz de esta anomalía proviene de la discutible consistencia financiera del IRPH. Es decir, del hecho anómalo que un índice sea de naturaleza TAE, pero que se use como tipo simple en los préstamos hipotecarios posteriores.

La inconsistencia de un indicador económico se entiende mejor si tomamos el ejemplo del IPC. El IPC no sólo es importante como indicador económico, sino también jurídico, puesto que muchos contratos varían de acuerdo al IPC.

Pues bien, imaginemos que se investiga el precio del pan en una panadería concreta durante 6 meses consecutivos. Resulta que durante estos 6 meses el precio es el mismo. Parece que la aportación de esta panadería al IPC debería ser siempre la misma.

Sin embargo, resulta que para toma el dato, no preguntamos directamente al panadero sino al cliente. Y, casualmente, el quinto mes de recogida de datos han hecho obras en la panadería y se ha trasladado 200 metros. Entonces, el cliente, nos indica que el pan ha subido de precio porque ahora tiene un gasto extra de tiempo y dinero para desplazarse a la panadería. ¿Sería el costo logístico de comprar el pan un factor a incluir para calcular el precio del pan? De hacerlo así, el IPC publicado hasta ahora no sería válido.

Así las cosas, en los casos de ejemplo expuestos, tenemos clientes que han hecho una novación estable. Para ello han pagado una comisión. Es imposible aceptar, pues, que por el hecho de tener un coste de operación, el indicador económico (el IRPH) suba cuando, en realidad, la operación no ha variado su interés.

7 Publicidad engañosa o directamente falsa

Otro de los aspectos que deben considerarse a la hora de tomar una decisión administrativa sobre el IRPH es cómo ha sido presentado a la sociedad. El problema publicitario del IRPH es doble: adolecen de irregularidades graves tanto las campañas publicitarias como las declaraciones en prensa ocasionales por parte de la banca.

Tanto es así que, por parte de las entidades financieras, el IRPH se ha publicitado históricamente mediante las cuatro estrategias siguientes:

- a) Falsedad financiera: afirmar que el IRPH es más estable que el Euribor
- b) Manipulación de la información: sostener que el índice IRPH era recomendado por el Banco de España
- c) Asimetrías en los comportamientos frente al riesgo: presentar el Euribor como un índice peligroso y, en contraposición, el IRPH como un índice seguro
- d) Manipulación de la información contractual: presentar el IRPH en el contrato como una media de tipos simples

El problema de la administración en este aspecto no consiste en que haya realizado ella misma el engaño, sino que ha sido utilizada para el mismo, y que no ha tomado ninguna medida al respecto.

Tan solo una administración (en el ámbito autonómico) ha sancionado una de éstas irregularidades³.

7.1 Falsedad financiera: afirmar que el IRPH es más estable que el Euribor

La primera noticia que tenemos de publicidad engañosa basada en la estabilidad del IRPH se remonta al año 2002. Este año Caixabank (entonces “la Caixa”) publica un folleto titulado “Guía práctica para escoger casa e hipoteca” donde se puede leer:

“IRPH Cajas (...) uno de los índices históricamente menos oscilantes del mercado. En consecuencia es el que mejor le puede proteger de las variaciones súbitas. “la Caixa” le recomienda que referencie su hipoteca al IRPH Cajas”

La idea de estabilidad ante las variaciones súbitas de los tipos de interés, como no puede ser de otra forma si uno tiene un buen equipo de marketing, se reforzaba con la imagen de portada: una mujer descansando tranquilamente en el sofá de su casa.

³ Comentaremos la actuación de las diferentes administraciones del estado al final del informe, cuando exponamos punto por punto las cuatro estrategias publicitarias del IRPH.



Il·lustració 1 Portada del folleto IRPH "la Caixa" del año 2.002

Esta entidad siguió publicando dichos folletos hasta el año 2008, pero todavía en el año 2022 pueden encontrarse en la red diversos documentos de esta entidad insistiendo en las ideas de estabilidad del índice.

7.1.1 Nota financiera sobre la falacia de la estabilidad⁴

Puede aceptarse que el IRPH es "menos variable" (**no más estable**, ya que estabilidad es un concepto importante para manipular al público, como se cuenta más adelante). Pero esta "menor variabilidad", a lo largo de toda la serie, sería una prueba indiciaria de la manipulación del IRPH y la colusión de precios.

La menor variabilidad se debe a que baja menos, es decir, cuando el Euribor sube el IRPH sube, pero cuando el Euribor baja el IRPH baja mucho menos (resistencia a la baja del índice) o, directamente, ya no baja sino que sube (a partir de 2010). Si en una serie con alzas y bajas reducimos las bajas, la serie será menos variable, esto es, cualquier indicador de dispersión tendrá un valor menor. Pero al mismo tiempo la media de la serie es mayor.

Lo que se vende es la "estabilidad" (no se vende variabilidad menor), pero no se dice que se va a pagar mucho más (el IRPH es entre un 20% y un 40% mayor que el Euribor, hasta 2009 y, a partir de ahí aumenta hasta ser de 2 veces mayor (el 100%) en 2010 a 5 veces mayor (el 400%) en 2013).

⁴ Este apartado es una aclaración matemático-financiera no de tipo divulgativa, sino especializada.

La resistencia a la baja del IRPH es el efecto que resultaría del fuerte incentivo de las entidades a declarar I_{ca} superiores al verdadero, dado que este incentivo se agudiza cuanto más bajo es el tipo de interés. En definitiva, la resistencia a la baja es un indicio objetivo de la posible manipulación del IRPH por las entidades y la teoría económica muestra que éste es un resultado esperable cuando existen los incentivos.

La desvinculación entre el IRPH y el Euribor a partir de 2010 apunta más allá: por una parte el traslado del riesgo de las entidades (por su errónea política de concentración de inversiones en el sector inmobiliario) a sus clientes mediante un aumento de tipos (el "riesgo ajeno" del informe previo), aumento que es posible porque pueden manipular el índice declarando I_{ca} mayores y, por otra parte, ante la rápida reducción del número de entidades y el creciente grado de concentración oligopólica del sector, crece la posibilidad de comportamientos de colusión de precios (en este caso los I_{ca}), que no necesitan ser explícitos ni negociados, sino que se producen de forma automática cuando aumentan los incentivos para ello, como es el presente caso (cuanto más bajo es el tipo de interés, mayor incentivo a alterar el I_{ca} y a la colusión).

7.1.2 Demostración visual de la falacia

Dado la costumbre de este país a observar gráficas (cuando no porque los programas deportivos las usan frecuentemente) creemos que los consumidores, en general, podrán entender un cuadro con los años y la evolución del Euribor e IRPH, desde 1990 hasta 2013, donde hemos marcado una serie de momentos especiales (con números y letras):

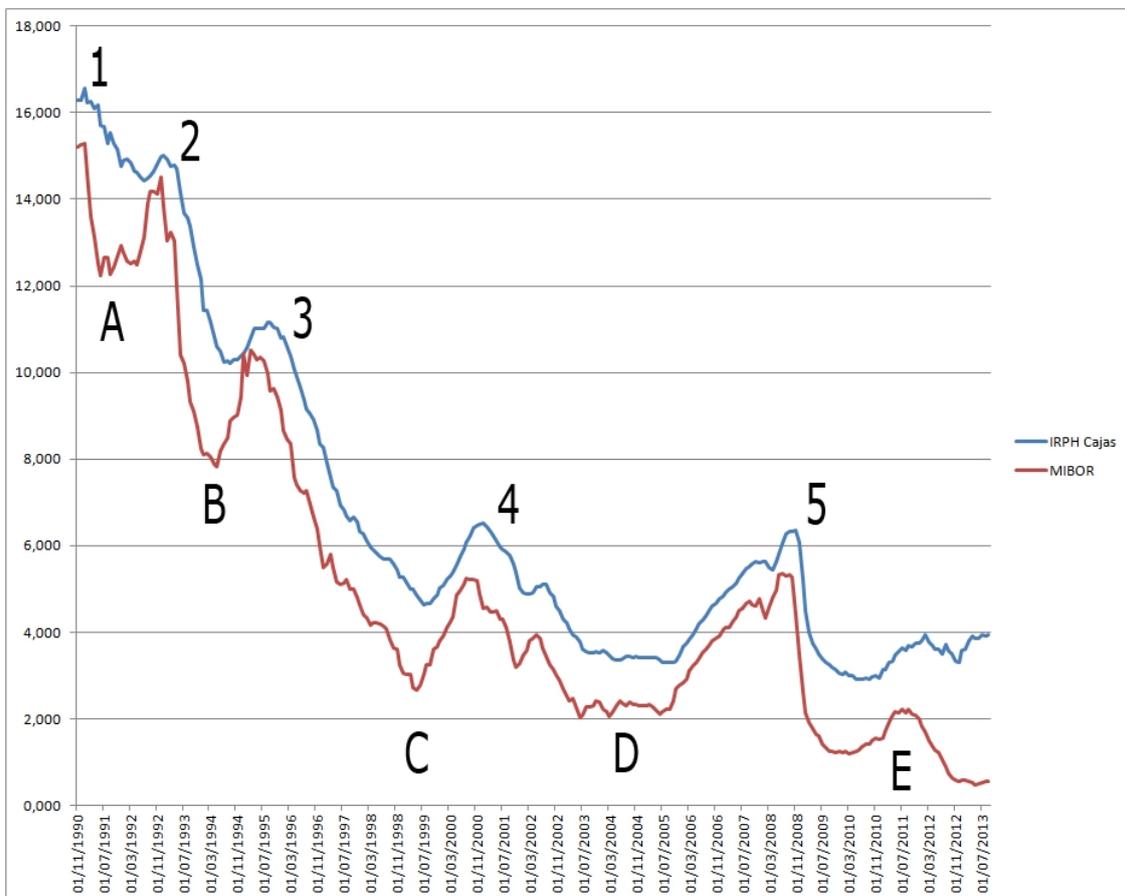


Ilustración 2 Valores Euribor e IRPH desde 1990 hasta 2013

Como pueden apreciar a simple vista, la línea azul (IRPH) no es más estable que la línea roja (Euribor) puesto que cuando la roja sube repentinamente (picos 2, 3, 4 y 5) la azul sube todavía más.

Por tanto, se aprecia a simple vista que el IRPH Cajas no protege de las subidas del Euribor, al contrario, sube más que el Euribor.

Por otra parte, si observan los valles (A, B, C, D y E) apreciarán que cuando el Euribor baja repentinamente, entonces el IRPH se mantiene y no baja tanto. ¡Sólo entonces es estable! Es decir, el IRPH Cajas “protege” de las bajadas del Euribor, evitando que el consumidor pague menos por su hipoteca.

7.1.3 Difundir la falsedad

Hay que tener en cuenta, además, que el folleto de “la Caixa” se publica en el año 2002, es decir, en el punto 4 de la gráfica. La entidad tiene en este momento suficiente información para ser consciente que lo que publicita es directamente falso.

A pesar de ser una falsedad financiera, la estabilidad del IRPH Cajas corrió por las entidades como el lema a seguir para que los clientes lo contrataran. La argumentación que se exponía al consumidor era, más o menos, la siguiente:

“Justamente ahora va a pagar usted un poco más pero, en contrapartida, este índice es más estable y no pagará tanto cuando los tipos de interés suban”

Según la entidad, en aquel momento salía más a cuenta contratar Euribor, pero era un hecho “casual”, puesto que en general el IRPH era mejor que el Euribor. Obviamente, cuando un cliente acudía a la entidad, no veía que desde hacía años a todos les decían que “casualmente” en aquel momento el IRPH parecía peor que el Euribor.

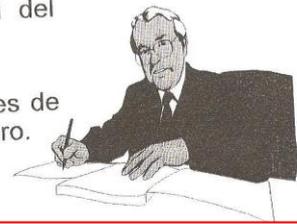
Si “la Caixa” publicó la falacia de la estabilidad, Ibercaja aumentó la apuesta y llegó a decir explícitamente que las cuotas serían estables, para que no hubiera confusión posible:

“Hipoteca IRPH Ibercaja, es un préstamo Hipotecario destinado a financiar la compra de vivienda a personas físicas, referenciado al IRPH y en el que se ofrece una mayor estabilidad en las cuotas del préstamo en períodos de fluctuación de tipos de interés en el mercado. Ventajas de la Hipoteca IRPH Ibercaja-Estabilidad en las cuotas del préstamo”

Este fragmento estaba publicado en la red en fecha 16/12/2012.

Por otra parte, incluso inmobiliarias o promotoras usaron el lema de la estabilidad para hipotecarse sin riesgo. Sirva de muestra la página de un folleto de una promoción inmobiliaria:

- Los gastos derivados de la formalización de la Hipoteca Abierta (Notario, Registro, Impuestos, etc...) son iguales a los de otros préstamos hipotecarios.
 - Las disposiciones posteriores no generan ningún gasto. Aunque el interés de estas disposiciones será superior en un 1,25% al de la primera (la destinada a la compra de la vivienda), éste siempre será sensiblemente inferior al de los préstamos personales al consumo.
 - Los importes no dispuestos, no devengan intereses ni comisiones.
 - El tipo de interés se ajusta cada año a las tendencias del mercado, siguiendo **el índice más estable del mercado**: el Índice de Referencia de los Préstamos Hipotecarios (I.R.P.H.), de las Cajas de Ahorros (T.A.E.), que se publica mensualmente en el Boletín Oficial del Estado.
- El último índice publicado es del 5,908%, corresponde al mes de julio y mantiene una tendencia a la baja desde el mes de enero.



Es decir, en publicidad, en entrevistas con directores de banca, en folletos de otras empresas... en todas partes el consumidor creía estar contratando un índice estable, que le protegía de las subidas de los tipos de interés.

7.1.4 Inacción de la administración de consumo

La cuestión de la publicidad engañosa fue llevada a la Agencia Catalana de Consumo por parte de miembros de la Plataforma de Afectados por la Hipoteca en junio de 2015.

En aquel momento, la publicidad estaba en internet, las actas lo probaban y la posible infracción administrativa no había prescrito por estar todavía cometiéndose. Las entidades que podían haber sido sancionadas eran Caixabank e Ibercaja.

La Agencia Catalana de Consumo se comprometió a investigarlo, pero no sancionó a ninguna entidad y la publicidad engañosa desapareció de la red, por lo que ahora la infracción de 2015 está prescrita desde el punto de vista administrativo.

7.2 Manipulación de la información: sostener que el índice IRPH era recomendado por el Banco de España

Además de la estabilidad, “la Caixa” publicaba en sus folletos que el IRPH Cajas era un índice recomendado por el Banco de España. De este modo, el consumidor, que leía esta recomendación y no encontraba una recomendación alternativa para contratar Euribor, creía en efecto que el Banco de España aconsejaba elegir IRPH en vez de Euribor.

En realidad, la manipulación del lenguaje era más grave porque contravenía las normas administrativas. La razón de todo ello es histórica: en los años noventa, ante la novedad de los préstamos a tipo variable, el Banco de España intervino para informar que recomendaba los

índices oficiales (entre los que estaba el IRPH) y no otros que pudieran pactar consumidor y entidad. Esto sucedía en 1993.

Posteriormente, el informe de la abogada del estado ante el TJUE (primera cuestión prejudicial) exponía que la legislación evolucionó y ya no existían los “índices recomendados” sino los “índices oficiales”. El Euribor entró en la lista de “índices oficiales” en el año 1999 (Circular 7/1999, de 29 de junio) pero mucho antes ya estaba el MIBOR.

Al respecto, la AHE data en 1994 los índices oficiales:

“Hasta 1994 coexistían índices de referencia muy diversos, con la única exigencia de que fueran ajenos a la propia entidad y objetivos. A partir de esa fecha el Banco de España, respetando el principio de libertad de contratación, definió diversos índices de referencia, conocidos como índices oficiales, asumiendo también su cálculo y publicación mensual en el Boletín Oficial del Estado, con el fin de asegurar su objetividad y de darles la máxima publicidad. Dichos índices se publican diariamente en la mayoría de los diarios de gran circulación.” ()

Sin embargo, quince años después, en el año 2008 la publicidad de CaixaBank incluía lo siguiente:

“Sea cual sea la modalidad que usted elija, en “la Caixa” le recomendamos” (...) “Indexar su hipoteca al índice IRPH cajas, ya que:

- Es un índice recomendado por el Banco de España
- Es uno de los más estables y representativos del mercado hipotecario- Le proporciona garantía y estabilidad:”

7.3 Asimetrías en los comportamientos frente al riesgo: presentar el Euribor como un índice peligroso y, en contraposición, el IRPH como un índice seguro

7.3.1 Explicación previa sobre el sesgo en las decisiones financieras

Las decisiones de los individuos frente al riesgo económico son, con muchísima frecuencia, inconsistentes y asimétricas. El Premio Nobel de Economía de 1988, Maurice Allais, diseñó en 1953 un experimento donde muestra estas inconsistencias, la llamada *Paradoja de Allais*. Al plantear dos decisiones alternativas con riesgo, a renombrados académicos especialistas, estos tomaban casi siempre decisiones inconsistentes. Sólo algunos, tras tomarse su tiempo en analizar a fondo la paradoja, acertaban. Cuando esta paradoja se plantea a personas no especializadas en finanzas con riesgo, el grado de acierto es mucho menor. Lo que demuestra la paradoja es que las personas no saben manejar bien las decisiones económicas en las que hay riesgo.

En 1979 los psicólogos Amos Tversky y Daniel Kahneman plantearon su teoría de las perspectivas (*Prospect Theory*) sobre el comportamiento económico de los individuos. La teoría fue perfeccionada en trabajos posteriores de 1981 a 1992. Tversky murió en 1996, pero su trabajo con Kahneman le valió a este último el Premio Nobel de Economía de 2002.

La teoría de las perspectivas de Tversky y Kahneman muestra que el comportamiento de los individuos frente al riesgo es asimétrico. Se prefieren las ganancias seguras a las probables,

aunque estas últimas sean en promedio significativamente mayores. Por contra, se prefieren las pérdidas probables a las seguras, aunque las probables sean en promedio mayores. De acuerdo con ese enfoque si se presenta el índice IRPH como más estable que el Euribor, se percibe como una ganancia segura, y cuando nos dicen que casualmente ahora el IRPH es mayor que el Euribor, se percibe como una pérdida probable (casualmente ahora) pero no segura. Gracias a Tversky y Kahneman, sabemos que ante este planteamiento una gran mayoría de personas optarían por el IRPH.

Aunque la entidad tiene la información, nunca le dice al cliente que el IRPH siempre ha sido mayor que el Mibor/Euribor, debido a la propia elaboración del índice, pues le estaría indicando una pérdida segura y la decisión de la mayoría de individuos sería completamente distinta.

Cabe añadir que la información sobre el préstamo se facilita en un marco muy específico: se ha encontrado una vivienda que ilusiona y que parece ser asequible para los ingresos familiares si se consigue la financiación. Con estas perspectivas optimistas se afronta la negociación con el banco y el banco refuerza nuestro optimismo al confirmar que cumplimos las condiciones para la concesión del crédito, pero nos aconseja una opción con ganancia segura (estabilidad), pero no con pérdida segura (siempre tendrá mayor coste). Para el comprador ilusionado, ese pequeño detalle que "casualmente ahora" el IRPH es mayor, es como cuando ya hemos decidido comprar el coche nuevo y nos ofrecen un equipamiento plus que lo encarece un poco. Casi todo el mundo lo acepta. Aparece aquí otro comportamiento psicológico muy usado en marketing y por los vendedores, que Tversky y Kahneman llaman el efecto marco (*framing*) y que nos lleva a tomar decisiones económicas incorrectas. El equipamiento plus es carísimo. Elegir IRPH también.

En suma, una gran mayoría de las personas, incluso de los especialistas, toman decisiones económicas inconsistentes frente al riesgo por su incapacidad de valorar correctamente las opciones. Además, la información que se suministra por la entidad es sesgada e incompleta, lo que permite manipular la decisión del solicitante de préstamo aprovechando los sesgos psicológicos y las circunstancias (marco) en que se toma la decisión.

Cabe añadir aquí una última aclaración. La variabilidad futura del Euribor o del IRPH no tiene ninguna distribución de probabilidad conocida ni puede conocerse: sólo se conoce la probabilidad pasada. En otras palabras, no se está afrontando una decisión con riesgo (probabilidad conocida) sino una decisión bajo incertidumbre (probabilidad desconocida y sin posibilidad de conocerla). Las decisiones bajo incertidumbre ya no tienen una guía óptima como las decisiones con riesgo. En esas circunstancias el concepto estabilidad es esencial, porque proporciona un asidero seguro en la toma de decisión. Y los bancos venden ese asidero al público, engañándole, porque hablan de estabilidad del IRPH cuando sólo es "menos variable". En cambio, no informan al cliente que lo único que es seguro del futuro es que el IRPH siempre será mayor que el Euribor.

7.3.2 La aversión al riesgo asimétrica en la publicidad sobre IRPH

La asimetría de comportamiento frente al riesgo lleva a la adopción de decisiones económicamente incorrectas. Tversky y Kahneman encontraron que ello está causado por un mecanismo psicológico consistente en que la satisfacción por una ganancia económica siempre es menor que el desasosiego que conlleva una pérdida de la misma. Por tanto, elegimos por ejemplo una tarifa plana de un servicio porque tenemos aversión a pagar demasiado algún mes. Nuestro cerebro no calcula que la tarifa plana es demasiado alta (pero la compañía lo sabe, porque tiene los consumos medios) y, como no quiere pagar mucho en un mes concreto, acepta erróneamente aquella tarifa.

La explotación del comportamiento asimétrico frente al riesgo es una técnica de marketing utilizada por todo tipo de empresas, entre ellas las entidades financieras, tal como puede comprobarse con estos párrafos publicitarios de BBVA, que son un ejemplo paradigmático:

“Los índices IRPH representan la media de los índices utilizados por las cajas o bancos (son índices independientes) en sus préstamos hipotecarios, de modo que son poco volátiles y sufren variaciones lentas, aunque habitualmente ofrecen tipos más altos que los del euríbor. Por otro lado, los diferenciales que van unidos a los IRPH son generalmente más bajos que los que se suman a los que utilizan el Euríbor”

“En un principio el Euríbor ofrecía tipos muy bajos que hicieron que se convirtiera en la referencia preferida, pero ha demostrado ser una auténtica montaña rusa. Este índice representa la media del tipo de interés al que se prestan dinero las entidades bancarias dentro de la zona euro, por lo que no tiene relación directa con el mercado hipotecario, pudiendo afectarnos de manera muy diversa según esté en la época de actualización”

Es decir, las explicaciones que publica BBVA en su web están impregnadas de matices para que el Euríbor aparezca como riesgoso y el IRPH no⁵.

Y, por si no fuera poco que un banco utilizara este mecanismo, podemos observar como la AHE (Asociación Hipotecaria Española) contribuyó a reforzar la idea del riesgo de la volatilidad:

“[se refiere al Euríbor] Este índice es el que viene siendo utilizado preferentemente en el mercado hipotecario español, pese a las advertencias que desde distintos sectores se han efectuado sobre su volatilidad y contingencia” (AHE, 2006, *Transparencia y seguridad de los préstamos hipotecarios*)

7.3.3 Intervención de la administración de consumo

El 20 de octubre de 2020 la plataforma Stop Desahucios presentó una denuncia por publicidad engañosa ante la Dirección General de Consumo de las Islas Baleares.

Dicha Dirección General inició expediente sancionador con la siguiente motivación:

“Hecho único: Incluir en la página web, publicidad engañosa en referencia al IRPH”

⁵ Como veremos más adelante, BBVA fue sancionado por esta publicidad.

A pesar de presentar alegaciones, finalmente BBVA se acogió al pago reducido de la sanción propuesta con reducción del 20%, remitiendo el documento de pago por importe de 19.200 euros.

7.4 Manipulación de la información contractual: presentar el IRPH en el contrato como una media de tipos simples

Los contratos referenciados a IRPH tienen una redacción engañosa que, mediante diferentes párrafos, lleva al consumidor a pensar que contrata una media de tipos simples en vez de una media de Tipos Anuales Equivalentes.

Por otra parte, debemos señalar que la Tasa Anual Equivalente no es un tema que se estudie en la enseñanza obligatoria. Aparece definida en las matemáticas de las ciencias sociales de bachillerato. Y se estudia en profundidad en las carreras universitarias relacionadas con la economía. Por tal razón (y otras) un consumidor no puede entender qué es una TAE y qué implica para su préstamo si no ha cursado formación previa al respecto.

El problema es que, lejos de explicar al cliente las consecuencias financieras de lo que firma, el redactado del contrato hace todo lo contrario. Se llega al extremo de falsificar o manipular la definición del IRPH que aparece en el Boletín Oficial del Estado.

Es decir, las escrituras indican que reproducen la definición del IRPH. Por tanto, debería leerse en ellas (para el caso, por ejemplo, del IRPH Cajas):

“Se define como la media simple de los tipos de interés medios ponderados por los principales de las operaciones de préstamo con garantía hipotecaria de plazo igual o superior a tres años para la adquisición de vivienda libre que haya sido iniciadas o renovadas en el mes al que se refiere el índice por el conjunto de cajas de ahorro. Dichos tipos de interés medios ponderados serán los tipos anuales equivalentes declarados al Banco de España para estos plazos...” (Circular 5/1994 del 22 de julio, BOE 3 de agosto de 1994)

Ahora bien, en los contratos referenciados a IRPH encontramos:

- a) Que el párrafo subrayado se ha suprimido
- b) O bien que se ha suprimido el fragmento “tipos anuales equivalentes”

7.4.1 Actuación de la administración de consumo

El 28 de noviembre de 2020 un particular presentó una denuncia por falta de transparencia y abusividad, consecuencia de una información contractual manipulada, ante la Dirección General de Consumo de las Islas Baleares.

En el contrato que fundamenta la denuncia podemos observar cómo, efectivamente, la definición del IRPH Cajas ha sido falseada:

han sido iniciados o renovados durante el mes anterior a la fecha en que deba efectuarse la referida revisión del interés o en su defecto el del mes inmediato precedente. Dichos tipos de interés medios ponderados serán los declarados al Banco de España por dichas entidades, de acuerdo con la norma segunda de la circular 8-1990, de 7 de septiembre y periódicamente publicados en el boletín oficial del estado y boletín estadístico del Banco de España. -----

Como podemos leer, la frase original del BOE

“Dichos tipos de interés medios ponderados serán los tipos anuales equivalentes declarados al Banco de España para estos plazos...”

se ha cambiado por

“Dichos tipos de interés medios ponderados serán los declarados al Banco de España para estos plazos...”

Por éste y otros motivos, en la línea de presentar el IRPH como una media de tipos simples, la Dirección General de Consumo de las Islas Baleares inició el correspondiente expediente sancionador a Cajamar Caja Rural, SCC.

Cajamar Caja Rural, SCC alegó en una respuesta inicial que todas las cláusulas del contrato eran “claras, comprensibles y transparentes”. En un documento posterior, sostuvo que

“se informó a los reclamantes de manera relevante, correcta y completa sobre el índice de referencia de su préstamo”

Finalmente, la Dirección General de Consumo impuso una Cajamar Caja Rural una sanción de 22.500 EUROS como responsable de dos infracciones, una grave y otra leve.

En el momento de redactar este informe la sanción está recurrida por Cajamar Caja Rural.

8 Información falsa suministrada al consumidor por la Asociación Hipotecaria Española

La cuestión de la publicidad engañosa, es decir, que los índices IRPH se hayan comercializado durante años mediante folletos financieramente fraudulentos, nos lleva a preguntarnos si han sido sólo unas pocas entidades (o, por el contrario, todas) las que han suministrado información manipulada (o directamente falsa) a los consumidores.

Obviamente, no podemos tener acceso a todas las conversaciones, documentos o comunicaciones en general que se dieron entre todos y cada uno de los clientes que contrataron IRPH y las entidades.

Sin embargo, sí tenemos registro documental de una asociación que habla en nombre de la casi totalidad de la banca, la Asociación Hipotecaria Española (AHE), y cuyo papel en esta problemática ha sido, lamentablemente, la de desinformar continuamente a los consumidores respecto a los índices IRPH.

Hagamos un recorrido por la actuación de la AHE para entender que los índices IRPH han estado rodeados, desde hace años, de desinformación.

8.1 Quién es la AHE

Según leemos en la presentación de la **Asociación Hipotecaria Española (AHE)**, dicha asociación integra a los principales bancos de España e incluso otras entidades con actividad en el mercado hipotecario:

“La Asociación Hipotecaria Española (AHE), constituida en 1983, es una organización integrada por los bancos, cooperativas de crédito y establecimientos financieros de crédito que tienen una mayor presencia en el mercado hipotecario español. Los miembros de la Asociación tienen aproximadamente el 75 por 100 del mercado de préstamos hipotecarios.

También forman parte de la Asociación otras instituciones y organizaciones, distintas a las entidades de crédito, vinculadas directamente con las actividades del mercado hipotecario.”

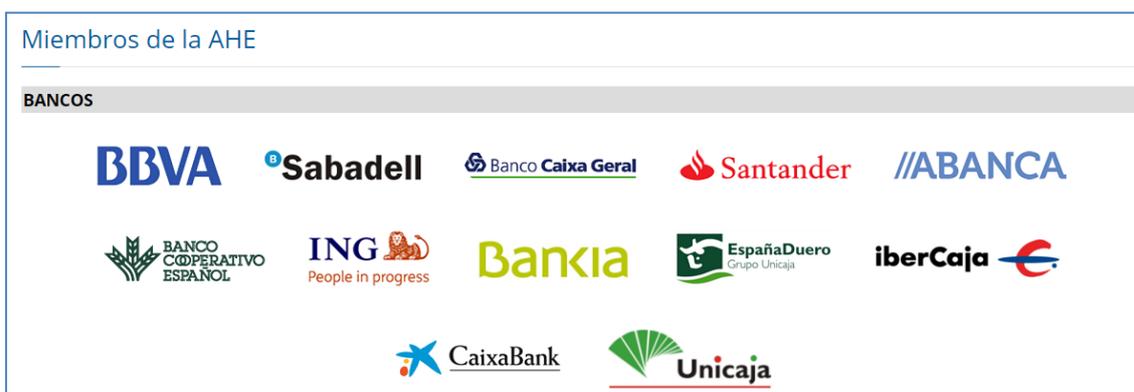
La AHE colabora con la administración en la elaboración de la normativa hipotecaria:

“Como asociación profesional especializada, la AHE representa los intereses de sus miembros en todos los aspectos relacionados con la actividad hipotecaria, por lo que mantiene un estrecho contacto con los distintos departamentos ministeriales responsables de la elaboración de las normas que afectan a este mercado (principalmente: Ministerio de Economía y Competitividad, Ministerio de Justicia y Ministerio de Fomento), así como con el Banco de España y CNMV.”

Pero, a pesar de defender los intereses de la banca, la AHE vela por la transparencia y la protección de los consumidores:

“La AHE presta también una gran atención a todas las cuestiones relacionadas con la transparencia y la protección de los consumidores. En este sentido, la Asociación ha editado una "Guía hipotecaria" que puede consultarse en esta misma página y una amplia información sobre la normativa y el régimen de transparencia de los préstamos hipotecarios.”

Todos estos textos de presentación de la AHE han sido extraídos de su página web www.ahe.es. En ella encontramos esta figura con los integrantes de más peso en la AHE⁶:



Una vez sabemos quién es la AHE, a quién representa y con quién colabora, veamos cómo ha velado por la transparencia y la protección de los consumidores en el tema del IRPH

8.2 La falacia del paralelismo

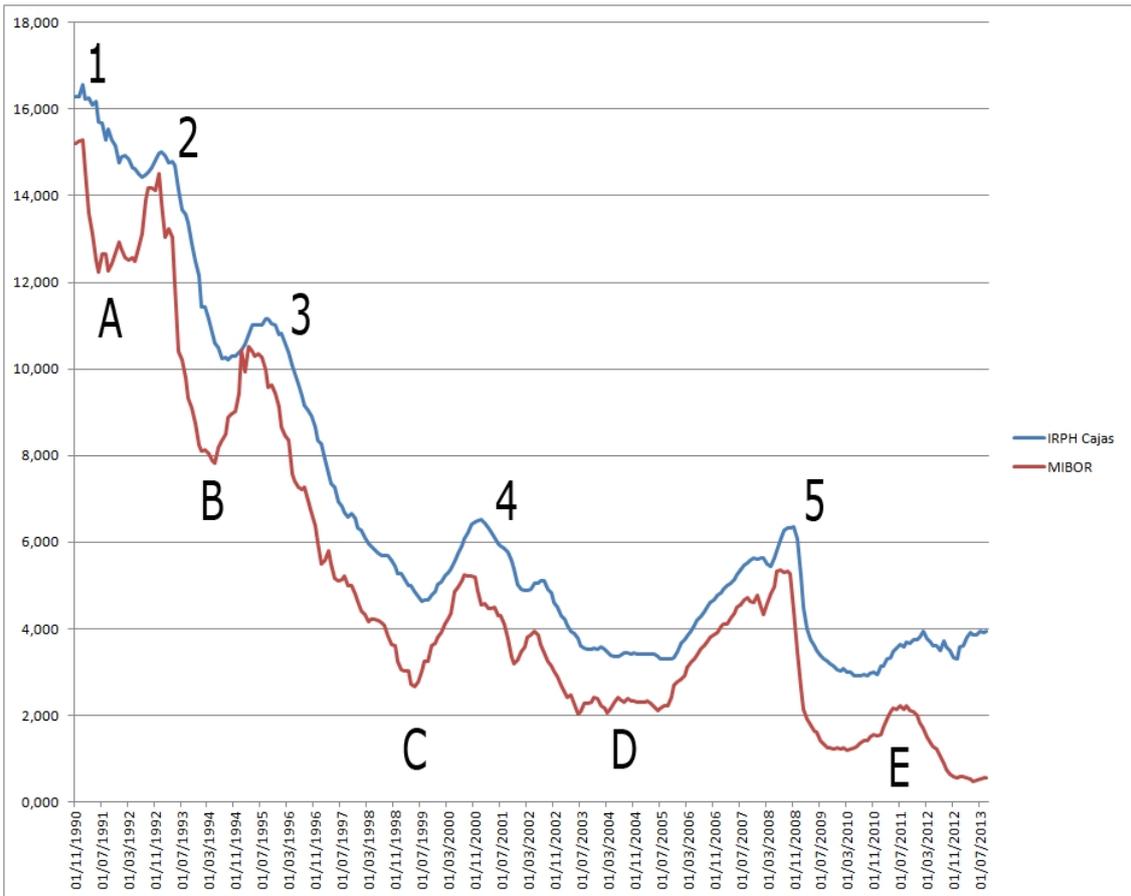
Una de las falsedades financieras más graves que se han difundido, por lo que atañe a los consumidores, consiste en sostener que:

- a) Los índices Euribor e IRPH son paralelos
- b) Como el IRPH se mueve por encima del Euribor, esta diferencia se compensa aplicando diferenciales menores

Esta falacia financiera es la que sostiene los diversos pronunciamientos del Tribunal Supremo, puesto que razona asumiendo que IRPH y Euribor son en el fondo lo mismo (mismo comportamiento) y, por tanto, dado que el primero tiene diferenciales menores, no hay abusividad.

Lo que el Tribunal Supremo no ve (seguramente mal asesorado financieramente) es que las series históricas (hecho experimental, por tanto, irrefutable) muestran como **dicho paralelismo no existe**. En efecto, basta con mirar la gráfica que hemos adjuntado antes:

⁶ Como pueden deducir, pantalla de la web de la AHE se realizó antes de la absorción de Bankia por parte de CaixaBank.



En esta gráfica se aprecia claramente que la raya azul que va del punto 1 al punto 2 no es paralela a la raya roja etiquetada con la letra A.

Con el objetivo de que quede clara la falacia, procedemos a AMPLIAR el fragmento 1-2:

Comportamiento real de los índices	Comportamiento aproximadamente paralelo
Lo que realmente sucede	Lo que el Tribunal Supremo cree que sucede

Es decir, como ya indicamos en el informe anterior, uno de los aspectos de abusividad de los índices IRPH es la existencia de un **mecanismo de freno en la caída**, es decir, que cuando el tipo europeo (Euribor) baja, las entidades aumentan los diferenciales y de manera automática se evita que los índices IRPH bajen.

Por esta razón señalamos anteriormente que el IRPH es una **cláusula suelo dinámica**, en el sentido que no es que tenga un valor tope del que no pasa sino que tiene un mecanismo para evitar que toque el cero (como sí ha hecho el Euribor) o valores próximos a cero.

Es por esta razón que, cuando el Euribor ha estado en negativo, el IRPH ha presentado los valores más bajos de su historia, pero éstos se han movido en la franja 1,5% - 2%, llegando ocasionalmente al 1,412%.

En consecuencia, basta mirar con atención los “valles” de la gráfica de evolución IRPH-Euribor para darse cuenta de que el paralelismo sólo existe raramente, en periodos accidentales cortos (de unos meses). En cambio, lo que sí se aprecia es que en cada zona en que la raya roja (Euribor) baja, la raya azul (IRPH) se separa de ella y se mantiene más elevada de lo que sería el comportamiento paralelo.

8.3 Cómo ha alimentado la AHE la falacia del paralelismo

Un seguimiento de las publicaciones oficiales o manifestaciones en prensa de la AHE muestra tres etapas:

- a) Invención de la falacia
- b) Defensa a ultranza de la falacia
- c) Reconocimiento de la falacia

8.3.1 La AHE inventa la falacia del paralelismo

La primera referencia a la falacia del paralelismo que hemos detectado se remonta al año 2007, en la Guía Hipotecaria publicada por la AHE:

*“El diferencial que se aplica no es igual para todos los índices. En el caso del índice de bancos y cajas, dicho diferencial suele ser menor que el que se aplica al Euribor. La razón es muy sencilla: el Euribor suele partir de un valor más bajo y para igualarlo al mercado se añade un diferencial mayor. Sin embargo, y tal como podrá observar en una evolución histórica de los tipos de interés, los principales índices de referencia acaban recorriendo el mismo camino.” (AHE, 2007, *Guía de préstamos hipotecarios*)*

Cuando se publica este texto las series históricas muestran la ausencia de paralelismo. Como puede apreciarse, en los valles A, B, C y D (véase figura), cuando la línea roja baja, la azul se separa de ella porque no baja tanto. En la zona D parece que la bajada es más suave, pero es revelador observar en ella como el IRPH se “pega” al Euribor al final, cuando sube, mientras que se ha distanciado justo antes, cuando el índice europeo bajaba.

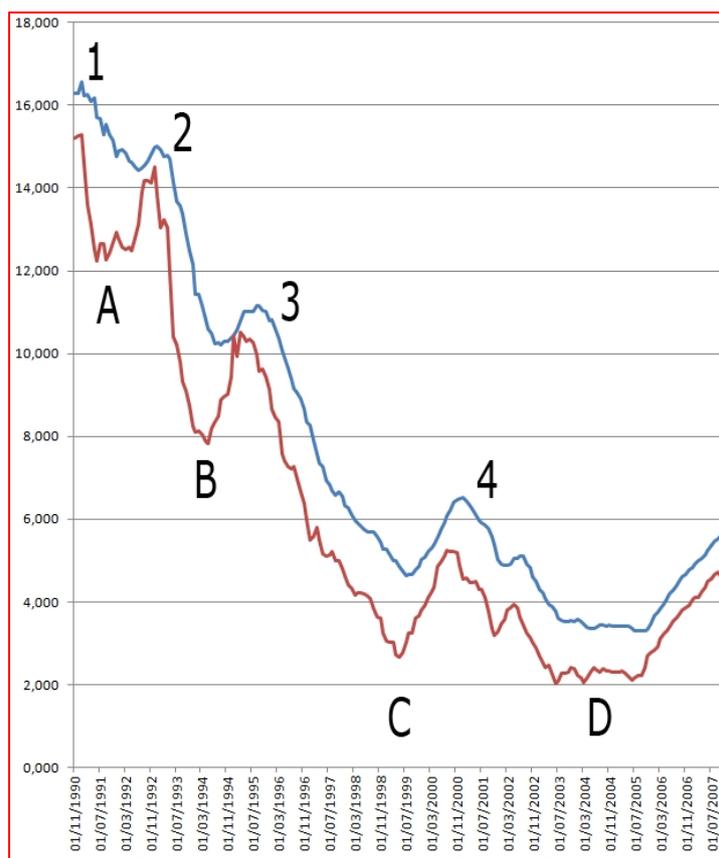


Ilustración 3 Evolución IRPH-Euribor en el momento del informe AHE 2007

A pesar, pues, de esta evidencia experimental, la AHE sostiene que, en definitiva, contratar un índice u otro es lo mismo puesto que “acaban recorriendo el mismo camino” (sic).

Con esta afirmación, y la exposición previa de argumentos sobre el diferencial, se ha construido la falacia que pinta un sistema justo, no abusivo, ya que el IRPH no sería más que el Euribor con un plus, que se compensa con un diferencial menor.

8.3.2 La AHE defiende la falacia del paralelismo

El problema que tienen las matemáticas, al ser una ciencia exacta, es que las falsedades son difíciles de mantener. La defensa que la AHE ha hecho reiteradamente del paralelismo podría ser presentada como caso de estudio. Veamos una muestra de intervenciones altamente ilustrativa.

27/02/2009: IRPH y Euribor son paralelos pero no lo son

El paralelismo es el argumento que la portavoz de la AHE, Lorena Mullor, usa para instar a los clientes con hipotecas IRPH a no cambiar a Euribor. Según Mullor, dado que son paralelos, la cuota de los préstamos IRPH también van a bajar:

“La Asociación Hipotecaria Española apuesta por la prudencia. “Sí a la información, sí a ir al banco a pedir simulaciones y comparar las condiciones, pero hay que tener

en cuenta que estos índices también bajarán y auguramos que para los que tienen el IRPH la bajada se notará, a partir del verano", dice Mullor.⁷

La gráfica siguiente señala el momento en que la AHE hace estas declaraciones. Cabe señalar que en dicho momento, febrero, no se conoce todavía el IRPH de febrero, porque no ha sido publicado en el BOE.

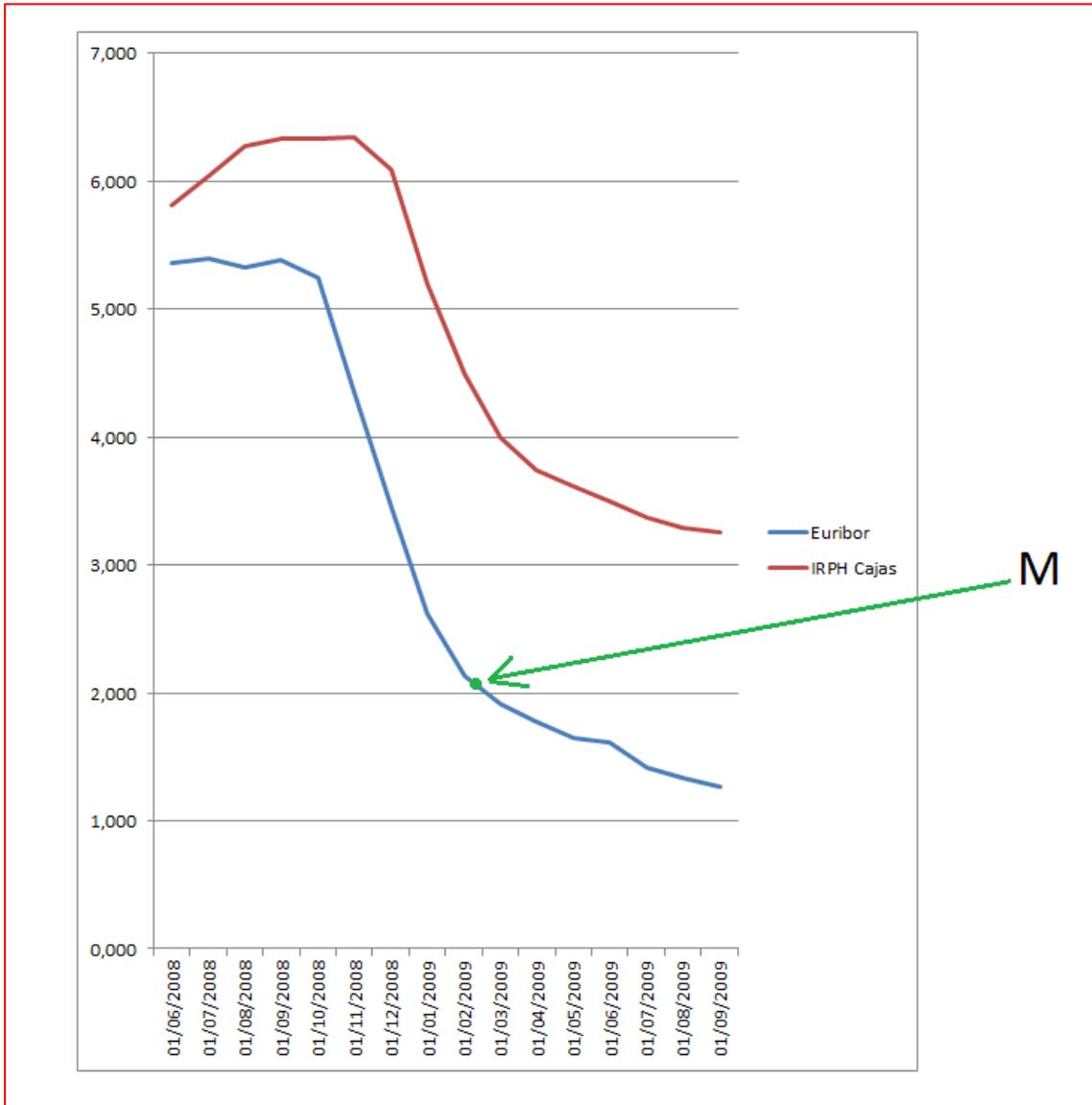


Ilustración 4 Evolución de los índices desde 06/2008 hasta 09/2009

Lo que sí podemos apreciar es que:

- a) Al inicio (valores altos) el IRPH, sube mientras que el Euribor permanece constante
- b) Al final (valores bajos) el IRPH no baja ni mucho menos tanto como el Euribor

Es decir, a la AHE se le "olvidó" decir que el Euribor bajaría del 5,3 al 1,3, mientras que el IRPH se quedaría en el 3,3.

⁷<https://www.20minutos.es/noticia/453232/0/modificaciones/hipotecas/euribor/>

Pero, por otra parte, en la misma noticia, la economista de la AHE insistió en un concepto matemático difícilmente aceptable: que dos gráficas sean paralelas y, a la vez, tengan inclinaciones diferentes.

En concreto, el párrafo de la misma entrevista era siguiente:

“Lorena Mullor explica que, para bien y para mal, el euríbor es el índice más volátil de todos. Es el que más ha subido y el que más ha bajado, porque se calcula en relación al mercado interbancario. El IRPH es, sin embargo, menos impulsivo, pero tiene un comportamiento paralelo al euríbor”

1/10/2009: IRPH y Euribor han dejado de ser paralelos

Ocho meses después, ante la evidencia de los datos (los préstamos IRPH no han bajado ni mucho menos tanto como los Euribor) la AHE intenta explicar por qué las hipotecas con cláusula suelo y las IRPH no bajan.

En realidad, Lorena Mullor quiere decir “cuando el Euribor baja, el IRPH no baja”, cosa que muy bien sabe, pero usa un lenguaje tan críptico que ningún afectado IRPH lo podrá entender (véase el subrayado):

“El número de hipotecas con suelo es muy reducido”, comenta Lorena Mullor, gerente de la AHE, lo que no quita que las que efectivamente lo tienen se hayan beneficiado solo parcialmente de la caída. Tampoco las hipotecas referenciadas al IRPH, indicador más utilizado por las cajas, se han beneficiado en la misma proporción al ser menos permeables a las variaciones.”⁸

De paso, si un fenómeno es “menos permeable a las variaciones” que otro, matemáticamente, no puede ser paralelo, porque el paralelismo implica, como mínimo, ser igual de permeable a las variaciones.

Por tanto, sin decirlo explícitamente, la AHE reconoce que IRPH y Euribor no son paralelos.

2014-15: IRPH y Euribor vuelven a ser paralelos

Cuando la falsedad del paralelismo parecía haber muerto, la AHE publica una nueva “Guía Hipotecaria” donde implícitamente sostiene el paralelismo.

Lo que escribe la AHE es lo siguiente:

“El consumidor ha de tener en cuenta que, en cuestión de índices, no hay ventajas e inconvenientes. Estamos ante tipos de referencia que se calculan de forma distinta y que, por tanto, dadas sus características:

- se mantienen en diferentes escalas de valores (lo que hará que el margen o diferencial que se aplica sobre ellos no sea igual),
- y reaccionan con una mayor o menor velocidad ante los cambios de política monetaria del Banco Central Europeo.”

⁸http://www.elperiodicoextremadura.com/noticias/economia/euribor-alcanza-nivel-minimo-llegar-1-26_468096.html

Es decir, que ahora todos los índices (ya sean Euribor o IRPH) son igual de ventajosos para el consumidor porque:

- a) Es una cuestión de usar diferentes escalas y esto se compensa con los diferenciales. Se rescata, pues, la idea que una gráfica es la otra, reproducida un poco más arriba.
- b) Es falso que el IRPH sea menos permeable a las variaciones (cosa que decía la AHE en 2009), lo que sucede es una cuestión de desfase. Es decir, se puntualiza que, si no se ven como paralelos, es porque hay un desplazamiento en los datos, pero que al colocar las gráficas adecuadamente van a ser paralelas.

8.3.3 La AHE reconoce la falacia del paralelismo

Para entender la siguiente declaración pública de la AHE, debemos recordar lo que en comunicación política se entiende por ambigüedad. Si uno quiere ampliar su base de electores, no tiene más que decir que va a activar políticas de generación de empleo. En este caso, los empresarios entienden que va a abaratar el despido y los costes de la contratación, mientras que los asalariados entienden que se van a proteger sus puestos de trabajo y hacer que se contrate más. Es el ejemplo de cabecera de la comunicación ambigua.

La declaración que la AHE hizo al respecto sobre la naturaleza del Euribor y del IRPH no puede ser más ambigua, porque mezcla todo tipo de elementos para que pase desapercibido lo más importante del mensaje. De hecho, en esta declaración la AHE “confiesa” y contradice todas las anteriores (algunas ya eran contradictorias en sí mismas), pero hace falta examinarla al detalle para entender lo que dice.

Por una parte reconoce que, financieramente, dichos indicadores pueden incluso llevar tendencias contrarias (es decir, no son paralelos ni miden lo mismo). Pero, por otra parte, lo achaca a las expectativas de los consumidores (¿la culpa es de los consumidores?) e indica que el Euribor baja y el IRPH suben por el bien de la economía (sic). Es decir, a unos prestatarios les toca pagar menos para poder consumir más, y a otros les toca pagar más para cubrir los riesgos que tiene la banca.

01/12/2017: IRPH y Euribor eran paralelos, pero dejaron de serlo por el bien de la economía

Reproducimos la declaración del nuevo gerente de la AHE en 2017. Estableció que el IRPH y el Euribor no eran paralelos, si bien lo habían sido hasta 2012 (sic), porque se separaron después de esta fecha debido a una crisis económica:

“Enrique Benavides, gerente de la Asociación Hipotecaria Española (AHE), defiende la decisión del Supremo y cree que los problemas que se derivan del IRPH obedecen a que su cotización no ha resistido la prueba del cumplimiento de expectativas para los consumidores. Y, aunque es cierto, que en 2012 estos dos índices se movían en paralelo, cuando empezó a caer el Euribor como consecuencia del QE del BCE, el IRPH no lo hizo: «En los años de crisis, la separación de cotización con el euríbor se ha debido a que el IRPH, como indicador medio de la contratación hipotecaria, manifiesta el encarecimiento crediticio de las hipotecas ante su mayor riesgo. En cambio, el índice Euribor ha llevado un sentido contrario por representar

la caída del precio del dinero de forma intervenida por actuaciones persistentes del BCE, en favor de políticas de inversión que aceleraran el crecimiento y la formación de empleo», explica Benavides.” (El Correo, Cristina Casillas, 1/12/2017)

Las declaraciones de Enrique Benavides reflejan una mala fe informativa mayor por parte de la AHE porque se hacen en un momento donde se tienen series temporales de valores mucho más extensas.

Sin embargo, su explicación a favor del bien común de la economía, al menos confirma lo que escribimos en el informe anterior del IRPH, a saber:

- a) Que el IRPH es una media de TAEs y, por consiguiente, ha llegado a subir cuando el Euribor ha bajado.
- b) Que, por tanto, no son paralelos, puesto que son fenómenos totalmente diferentes.
- c) Que los clientes Euribor están amparados por las políticas europeas, puesto que sus cuotas mensuales bajas, con la intención de acelerar el crecimiento y la formación de empleo
- d) Que los clientes IRPH está desamparados, totalmente al margen de las políticas europeas, y perjudicados por los intereses bancarios, puesto que sus préstamos van a subir mientras los de los demás van a bajar
- e) Que los clientes IRPH, por estar referenciados a un índice de TAEs, están sometidos al “riesgo ajeno”, tal como escribimos en el informe anterior.

Nota financiera sobre la declaración de la AHE 2017

La declaración de la AHE en 2017 es un claro reconocimiento de que el "riesgo ajeno" está incorporado en el IRPH.

Debemos tener en cuenta que los préstamos hipotecarios están considerados como un activo de bajo riesgo, pues están garantizados por el valor de la vivienda. Así lo reconoce el mismo Banco Central Europeo al aceptar también títulos hipotecarios como contrapartida de la expansión de liquidez de la última década.

En consecuencia, el aumento del riesgo del que habla Benavides, sólo sería atribuible a la mala gestión bancaria, a la concentración de riesgos en el sector inmobiliario, a la concesión de préstamos por más del 80% del valor de la vivienda, a la tasación al alza por sociedades sumisas a la banca o directamente a la participación de las entidades en la especulación inmobiliaria (promociones, etc.).

Éste es el riesgo que aumenta significativamente a partir de 2010 y éste es el riesgo que se transmite al IRPH, dada la capacidad de influencia en el mismo y los incentivos crecientes a la colusión de precios del crédito. El aumento del riesgo de quiebra bancaria se traslada como una mayor prima de riesgo (aumento del tipo de interés) del crédito, que es lo que recoge el aumento del IRPH

8.4 La confesión de un banquero y la inacción de la administración

En este apartado (y el precedente sobre publicidad engañosa) hemos mostrado que nunca se suministró tanta información falsa, tendenciosa, contradictoria, parcial y engañosa a los

consumidores sobre un producto (IRPH) vinculado a un derecho fundamental (el derecho a la vivienda).

Sin embargo, la Administración Catalana tuvo en sus manos la “confesión” de un banquero que desmiente todo lo publicitado (tanto por las entidades como por la AHE) y que pudiera haber evitado los pronunciamientos financieramente erróneos del Tribunal Supremo.

En la Comisión de Investigación del Parlament de Catalunya (2012) sobre responsabilidades de la gestión en las entidades financieras, el exdirector general de Caixa Laietana tuvo a bien decir en su defensa que su entidad era solvente por cuanto:

“... tenía la indexación de créditos que era la más ventajosa para nosotros a base de IRPH, ya que daba un margen financiero más elevado que otras muchas entidades que jugaron con el Mibor o el Euribor” (Declaración de Pere Antoni de Dòria Lagunas, exdirector general de Caixa Laietana)

Es decir, el director de una Caja de Ahorros, que tiene por objetivo social el progreso de la zona donde trabaja, afirma tranquilamente que ha realizado buena gestión porque su modelo de negocio consistía en haber comercializado un índice desfavorable a sus clientes (sic).

Obviamente, esta manifestación debería haber movido a la administración a actuar, o bien a investigar, o bien a pronunciarse. Es decir, la propia administración disponía de la prueba que desmentía el resto de afirmaciones de las entidades. Y, en particular, que el Tribunal Supremo pudiera sostener que IRPH y Euribor eran el mismo indicador, sólo con una diferencia de escala (que se arreglaba con diferenciales menores).

Por añadidura, si repasamos la intervención de Enrique Benavides, gerente de la Asociación Hipotecaria Española (AHE), tenemos una segunda “confesión” clara, que no debe pasar desapercibida:

- a) El Euribor es el precio del dinero en Europa
- b) El IRPH es el indicador medio de la contratación hipotecaria, que recoge el encarecimiento crediticio de las hipotecas debido al riesgo

Por tanto, es claro que Euribor e IRPH miden cosas diferentes, en consecuencia no son ni tienen que ser paralelos. Y, sobre todo, **es inválida financieramente la argumentación del Tribunal Supremo** (y de cualquier administración) que se base en estos dos argumentos:

- a) Que contratar Euribor con un diferencial e IRPH con un diferencial reducido es prácticamente lo mismo (falso porque supone paralelismo)
- b) Que la evolución de los índices es imprevisible y por tanto el Euribor puede ser, o no, más alto que el IRPH (falso porque el primero Euribor, es un tipo de interés, mientras que el segundo, IRPH, es este mismo tipo más un margen, más una aportación extra debido al riesgo, más otros gastos y más la posible manipulación)

9 Opacidad y sesgo en el cálculo del IRPH

Hay dos cuestiones que siempre planean sobre el IRPH y no tenemos conocimiento de ninguna medida de la administración al respecto. Dichas anomalías no son de recibo financieramente en una administración del siglo XXI, tanto por lo que se refiere al control como al rigor en los indicadores de mercado. Dichas cuestiones son la opacidad y el sesgo:

- a) Opacidad: Ningún ciudadano de a pie, ni ninguno de los organismos ordinarios de la administración, pueden comprobar si el IRPH de cada mes se ha calculado correctamente. Ni siquiera el Banco de España puede comprobarlo y, de hecho, nunca ha realizado ningún tipo de control para verificar que los datos suministrados por las entidades eran correctos.
- b) Sesgo: El IRPH, calculado mediante media simple, no representa el precio del mercado hipotecario debido al sesgo matemático (derivado precisamente de ser una media simple). Puede representar otras cosas, pero nunca el precio medio del mercado hipotecario.

Pasemos a exponer en detalle estos dos aspectos.

9.1 Opacidad: los tipos declarados (I_{ca}) no han sido verificados nunca

Para entender la opacidad del IRPH, vamos a recordar cómo se confecciona:

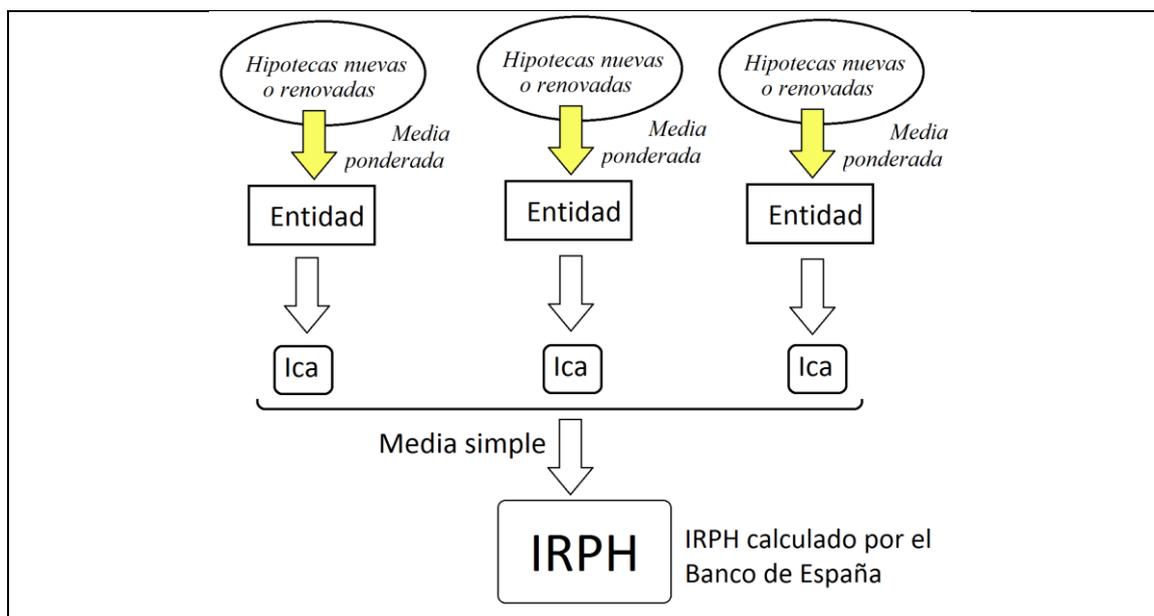


Ilustración 5 Las entidades calculan su I_{ca} a partir de sus hipotecas y el Banco de España calcula la media dichos I_{ca} . Las primeras medias son ponderadas, pero la segunda es simple.

A la luz de este esquema, el lector pensará que el Banco de España tiene acceso a todos los datos del mismo. Nada más equivocado.

Si leemos la Circular 8/1990 descubriremos que, en su anexo, adjunta el impreso mediante el cual las entidades mandan sus datos al Banco de España. Ahora bien, analizado el formato de los datos, nos damos cuenta que las entidades **no envían sus datos al Banco de España** (sic)

sino que se limitan a enviar un solo número: el índice I_{ca} (tipo declarado por la entidad para calcular todos los índices IRPH del mes).

Más específicamente, desde 1990 (Circular 8/1990 del Banco de España) las entidades remitían **un único dato** al Banco de España: el índice I_{ca} . A partir de 2012 (Circular 5/2012 del Banco de España) las entidades pasaron a remitir **tres datos** al Banco de España: el índice I_{ca} , el principal total de las operaciones y el número de operaciones.

Es decir, que las entidades financieras, desde que existe el IRPH, pueden haberse, hablando divulgativamente, “inventado” los datos que envían al Banco de España (básicamente los índices I_{ca}) y **el Banco de España nunca ha comprobado la veracidad de dichos datos**.

Por otra parte, a pregunta del Congreso de los Diputados, el Banco de España respondió el 24 de mayo de 2017 lo siguiente respecto a los datos con que cada entidad confeccionó su I_{ca} :

“Con carácter previo resulta necesario señalar que el Banco de España no dispone de la información solicitada en los términos planteados...” (respuesta del Banco de España, 24/05/2017)

9.2 Opacidad: el Banco de España no pudo guardar 300 Megas

En mayo de 2016 se contabilizaron 25.284 operaciones para confeccionar los índices IRPH. En los 12 meses siguientes, se contabilizaron cantidades menores de operaciones, oscilando entre 11.360 y 23.888⁹. Es relativamente sencillo calcular qué volumen aproximado de información ocuparían estas operaciones. Veámoslo:

- Hemos confeccionado un archivo en formato Excel con 3 columnas: código de entidad (un número del 1 al 100), TAE del préstamo (un porcentaje con 2 cifras) y capital del préstamo (un número con dos decimales).
- Hemos llenado el archivo con 25.000 líneas de datos aleatorios.
- Hemos copiado y pegado los datos en formato “valores” en un archivo nuevo (para evitar fórmulas).

El resultado se muestra en la siguiente tabla:

Líneas de datos	Volumen del archivo
25.000	813 Kb

Por tanto, guardar la información necesaria para poder verificar los cálculos de las entidades supone, como mucho, en un mes con muchas operaciones, unos 800 Kb. Obviamente, en los meses con números de operaciones sensiblemente menores puede que no se llegase ni siquiera a los 400 Kb.

Por tanto, estimando por arriba con un valor de 800 Kb mensuales, tenemos un volumen aproximado total de:

⁹ Fuente: Banco de España

$800 \text{ Kb} * 12 \text{ meses} = 9600 \text{ Kb}$ aproximadamente por año

$9600 \text{ Kb} * 32 \text{ años (desde 1990 hasta 2022 inclusive)} = 316.800 \text{ Kb}$

Ahora, dividiendo por 1024 tenemos:

$316.800 \text{ Kb} / 1024 = 309,375 \text{ Mb}$

Es decir, tenemos opacidad del índice porque la administración no ha podido guardar un archivo de unos 309,375 megas.

La capacidad de un CD ROM (en el momento de escribir este informe este soporte está obsoleto) es de 700 megabytes.

Es decir, menos de medio CD es lo que ocupa guardar los datos de las entidades (datos que hubieran permitido la verificación) del IRPH desde 1990 hasta el año 2022.

9.3 Opacidad absoluta del cálculo del IRPH

Ahora bien, aunque por una parte el Banco de España haya afirmado que no tiene los datos y aunque no haya podido guardar un archivo en el tiempo que, como mucho, hoy ocuparía unos 300 Mb (mucho menos que cualquier película que guardemos en nuestro ordenador o móvil), es totalmente innecesario que los consumidores se lamenten, pues queda una cuestión más:

Ni un consumidor particular, ni cualquier organismo ordinario de la administración, puede tener acceso a los datos con que se confecciona el IRPH

Es decir, todo afectado que tenga el préstamo referenciado a IRPH y quiera asegurarse que el IRPH publicado en tal mes de tal año, por un conjunto de entidades que han saturado los juzgados debido a la aplicación de cláusulas abusivas, no ha sido alterado y es correcto, **no tiene ningún derecho** a recibir ningún tipo de información relativa:

- a) Al cálculo que realizaron las entidades (datos de los préstamos que introdujeron para calcular su I_{ca} , que enviaron al Banco de España)
- b) A los I_{ca} aportados por las entidades (es decir, a los 60 y tantos números, o menos en otros años, de los cuales el Banco de España sacó la media simple)
- c) Y, mucho menos, a saber qué un I_{ca} concreto corresponde a una entidad concreta

Como prueba de lo que se manifiesta cabe señalar que, ya en el año 2017, el Congreso de los Diputados (a petición del Grupo Parlamentario Confederal de Unidos Podemos-En Comú Podem, diputados Josep Vendrell Gardeñes y Lucía Martín González) se requirió al Banco de España lo siguiente:

“Solicitamos el listado anonimizado de préstamos hipotecarios que cada entidad usó para enviar su media ponderada al Banco de España a efectos de calcular el IRPH Entidades. A efectos de comprobar la media resultante, cada línea del listado debe contener el importe del principal, el tipo de referencia (Euribor, IRPH, etc.), el valor del tipo de referencia en aquel momento, el diferencial del préstamo, la TAE resultante en aquel momento y, finalmente, el resultado de la línea que va a hacer promedio con los demás préstamos. Al final del listado, debe facilitarse el promedio ponderado obtenido, que se remitió al Banco de España. El listado, a efectos de poder ser efectivamente comprobado, debe entregarse en un formato estándar de hoja de cálculo, como el paquete Excel de Microsoft”

La respuesta del Banco de España fue que, debido al secreto bancario, esta información no podía ser transmitida a ninguna persona o entidad salvo las excepciones siguientes:

a) Los supuestos en los que el interesado consienta expresamente la difusión, publicación o cesión de los datos

b) La publicación de datos agregados a fines estadísticos, o la suma agregada de manera que las entidades individuales no puedan ser identificadas ni siquiera indirectamente

[...]

l) Las informaciones requeridas por [...] una Comisión de Investigación de las Cortes Generales en los términos establecidos en su legislación específica ”

Y como no les constaba al Banco de España que las entidades hubieran prestado consentimiento a la divulgación de estos datos (al parecer, tampoco el Banco de España les pidió que lo hicieran), la respuesta fue un resumen escueto de recuento de datos:

BANCO DE ESPAÑA
Eurosistema

Departamento de Información Financiera y CIR
División de Información Financiera
23 de mayo de 2017

Tipo medio de los préstamos hipotecarios a más de tres años, para adquisición de vivienda libre, concedidos por las entidades de crédito en España

Fecha de los datos	BOE	Dato publicado	N.º de entidades contribuyentes	Mayor tipo declarado	Menor tipo declarado	Principal (miles de euros)	Número de operaciones
may-16	17-6-2017	1,890	30	3,07	1,05	2.877.103	25.284
jun-16	19-7-2017	1,970	33	3,46	1,11	2.748.392	23.888
jul-16	18-8-2017	2,007	31	3,60	1,11	2.559.820	21.796
ago-16	19-9-2017	1,957	29	3,12	1,11	1.240.555	11.360
sep-16	19-10-2017	1,903	29	3,06	1,11	1.816.394	15.868
oct-16	17-11-2017	1,921	28	3,10	1,11	1.794.580	15.354
nov-16	19-12-2017	1,936	30	3,21	1,12	2.023.712	17.064
dic-16	18-1-2017	1,874	31	3,11	1,01	2.256.629	18.554
ene-17	17-2-2017	1,928	29	3,21	1,10	1.800.554	14.901
feb-17	17-3-2017	1,881	29	3,23	1,09	1.815.056	15.306
mar-17	20-4-2017	1,879	30	3,17	1,05	2.275.735	19.476
abr-17	19-5-2017	1,906	30	3,30	1,07	2.156.396	17.916

Ilustración 6 Listado de índices Ica que el Banco de España pudo enviar al Congreso de los Diputados

Si nos fijamos en la primera línea, observamos una curiosidad inquietante:

Mes	IRPH Entidades	Mayor tipo declarado	Menor tipo declarado
mayo	1,890	3,07	1,05

Es decir, entre el mayor y el menor tipo declarado hay, nada menos, que 2,02 puntos de diferencia (sic).

¿Significa esto que las grandes entidades ofrecían préstamos competitivos, alrededor del 1,05% pero, como unas entidades pequeñas lo ofrecían al 3,07%, entonces el IRPH Entidades subió casi hasta el 2%? ¿O, por el contrario, significa que las grandes entidades ofrecían préstamos caros y, gracias a unas pequeñas entidades que tiraron la casa por la ventana, los hipotecados IRPH fueron salvados teniendo sólo un 1,899% de valor de referencia? Ley en mano, nunca lo sabremos.

Pero si nos fijamos bien, además, el número de entidades que suministran datos en mayo de 2016 es de 30¹⁰. Sí, 30. Unos pocos más que los alumnos de la clase de sus hijos en tercero de ESO. Es decir, que si la ratio por aula en España es de 25 alumnos por aula en secundaria, con que vengan al aula el Director, el Jefe de Estudios, el tutor, el asistente del tutor y el profesor de guardia, ya tenemos a 30 personas que muy bien pueden debatir un tema y ponerse de acuerdo con facilidad.

Treinta personas es, probablemente, menos del número de asistentes a la cena de su empresa estas Navidades. Es decir, 30 personas, con un número cada una escrito en un papel, pueden fácilmente sentarse en una mesa. Y pueden negociar sobre el valor de este número que cada uno lleva¹¹.

En consecuencia, la opacidad, que ya es una característica más que discutible en el caso que nos ocupa, se complementa con otro defecto del IRPH que la administración no se ha ocupado de corregir en 30 años: el sesgo.

9.4 Sesgo: El Banco de España y la FIFA¹²

9.4.1 Cómo se controla la FIFA y por qué se presta a la corrupción

Hay bastantes directivos de la FIFA condenados. Algunos todavía están en busca y captura por parte de Estados Unidos. Y eso que los tribunales de Bélgica no condenaron la entrega opaca de dos millones de euros de Blatter a Platini.

Podría pensarse que la corrupción en la FIFA es un caso de mala suerte. Ahora bien, diversos documentales sobre el tema explican perfectamente cuál es el mecanismo que promueve los sobornos y el intercambio de favores a beneficio personal: el sesgo.

¹⁰ En este apartado nos permitiremos la licencia estilística de escribir “30” en cifras y no en letras, que sería lo normativamente correcto.

¹¹ Al no comunicar los datos, al no poder comprobar los cálculos, al quedar beneficiadas por declarar un Ica mayor, todas las entidades tienen un incentivo a comunicar Ica mayores a los correctos. Además, al reducirse el número de entidades y evolucionar el sector bancario hacia el actual oligopolio, los incentivos a la colusión del precio del crédito son muy fuertes, llevando *de facto* a la “colusión implícita” que predice la teoría económica en esos casos.

¹² El que sigue, es un ejemplo divulgativo para que se entienda la nocividad de las situaciones de oligopolio.

Resulta que la FIFA empezó como un club de caballeros, amantes del fútbol, que se les ocurrió ingenuamente que cada país federado tuviera un voto. Muy bien al principio. Pero con el correr de los años, se dio la circunstancia, por poner un ejemplo, que la Federación de Santa Lucía (país del Caribe con 174.000 habitantes¹³) tiene un voto que vale tanto como el de España. Y con el correr de los años, la FIFA pasó de un presupuesto cero a manejar miles de millones de dólares. Y, claro, entre miles de millones, ¿Quién nota si falta uno? O veintiuno. O ciento veintiuno.

¿Por qué puede suceder esto? Pues la cuestión de fondo es un sesgo matemático. Es decir, la FIFA es asamblearia pero no es democrática. Es asamblearia porque cada integrante tiene un voto. Pero no es democrática porque Sabadell o Terrassa, que seguro tienen tantos aficionados o más al fútbol que Santa Lucía, no tienen ningún voto y, en cambio, el país caribeño sí lo tiene. Así pues, la FIFA tiene un problema de representación. Si no lo tuviera, si fuera una democracia, el *demos* (en griego, pueblo) del fútbol, es decir, los aficionados al fútbol, tendrían el mismo poder de decisión (*cratos* significa poder en griego) en todo el mundo.

Y los aficionados españoles no tienen el mismo poder que los de Santa Lucía porque el primer país tiene casi 230 veces la población del segundo. En cambio, ambos países tienen un solo voto cada uno. Si España tuviera 230 votos y Santa Lucía uno, no sería tan sencillo *actuar* sobre las decisiones de la FIFA.

Por tanto, la FIFA no es democrática por una cuestión de sesgo matemático. Obviamente, como los modelos perfectos difícilmente existen en la realidad, todos los sistemas democráticos tienen cierto sesgo. Por ejemplo, en España vale más, por lo general, el voto de una zona rural que una urbana. Sin embargo, no se llega al extremo que cada provincia aporte solamente un diputado. Esto sería un sesgo excesivo que rompería del todo el carácter democrático de nuestras cámaras de representantes.

Pues bien, al igual que la FIFA, el IRPH tiene el mismo sesgo: cada banco, un voto, independientemente del tamaño de la contratación realizada por el banco. ¿Representa, pues, el IRPH el tipo medio de los préstamos de un mes? No, para nada. Es un número que se mueve entre los valores máximo y mínimo de los tipos declarados, pero puede que ni siquiera se aproxime al verdadero tipo medio.

¹³ Como curiosidad notemos que, no ya capitales de provincia, sino ciudades como Sabadell o Terrassa superan de largo esta cifra.

10 Imposibilidad de corrección del IRPH a cargo del Banco de España

Recapitulando, podemos agrupar los problemas sobre el IRPH en torno a tres frentes:

- a) Por diferentes motivos matemático-financieros es un *índice aumentado*, es decir, los valores publicados son superiores a los reales.
- b) Por razones de ausencia de control, la publicidad y la información sobre el IRPH es tendenciosa, engañosa y falsa.
- c) Por razones estructurales, el IRPH es un índice sesgado al alza y no representa el tipo medio de nada.
- d) Por razones de secreto bancario, el IRPH es un índice opaco e ininvestigable.

Puede pensarse que el primero de los frentes tiene fácil solución. Puede pensarse que se podría realizar una corrección a la baja, de manera que publicaran los tipos reales en las series históricas y se devolvieran las cantidades cobradas de más a los clientes.

Sin embargo, corregir el apartado a) no es posible por dos razones básicas:

- a) Porque el Banco de España no ha entendido las peticiones precedentes en este sentido (como la de las cláusulas suelo que hemos expuesto anteriormente¹⁴).
- b) Porque el Banco de España no puede corregir los datos que no tiene.

10.1 Negativa del Banco de España a corregir los índices IRPH

Como hemos expuesto anteriormente, en marzo de 2017, el diputado Josep Vendrell Gardeñas preguntó al Banco de España por la necesaria corrección de los índices, dado que las TAEs declaradas se basaban en parte en contratos con cláusula suelo. Recordemos que, en el apartado de novaciones estables hemos mostrado un contrato de este tipo, donde se hace una novación aplicando una cláusula suelo y, por tanto, con una TAE mayor que la real¹⁵.

En concreto, la pregunta del diputado fue la siguiente:

“Nuestro grupo parlamentario ha tenido conocimiento, por una parte, de la Sentencia del Tribunal Supremo anulando las cláusulas suelo de determinados contratos hipotecarios y, por otra, que el índice IRPH se ha calculado, todos los meses desde su creación, con la inclusión de los tipos suelo en dicho cálculo.

Ello significa que el IRPH publicado todos los meses por el Banco de España es superior al IPRH real, puesto que el cálculo ha incluido mensualmente los tipos suelo renovados que, ahora, ley en mano, se han corregido retroactivamente a los tipos reales (inferiores al tipo suelo) para los clientes que han reclamado.”

Y la respuesta del Banco de España no pudo ser más clara (más clara para indicar que no entendió la pregunta):

¹⁴ La respuesta del Gobierno sobre la imposibilidad de rebajar el IRPH la da, obviamente, previa consulta al Banco de España.

¹⁵ Caso que la cláusula suelo sea nula.

“El hecho de que una cláusula contenida en un contrato de préstamo pueda ser anulada en casos concretos por un órgano judicial por ser abusiva, no supone que el IRPH en sí mismo sea abusivo, o que deje de tener la consideración de índice oficial. Hay que tener en cuenta que en numerosas ocasiones la declaración de abuso tiene su justificación en la falta de explicación adecuada y de consentimiento por parte del prestatario, sin que esto tenga relación con el índice empleado en sí mismo, su formación o la determinación de su cotización.”

Es decir, que el diputado preguntaba por la corrección a la baja de los índices IRPH, dado que eran valores aumentados, y el Banco de España respondía con una consideración sobre la abusividad de la contratación del índice. Era su manera de decir que la respuesta a la pregunta era “NO”.

10.2 No se pueden corregir los datos que no se tienen

Ya hemos señalado en el apartado sobre opacidad que el Banco de España no puede corregir los índices IRPH porque no tiene los datos necesarios (“Con carácter previo resulta necesario señalar que el Banco de España no dispone de la información solicitada en los términos planteados...”).

Pedir en la actualidad, 30 años después, unos datos que ni se recogieron ni seguramente se conserven y, si se conservan, de ninguna manera van a hacerse públicos, es poco más que un brindis al sol.

Por otra parte, pedir los datos detallados del periodo 2009-2013, años previos a la desaparición del IRPH Cajas, donde se produjo la curiosa evolución de la bajada del Euribor pareja a la subida del IRPH, es como dijo un afectado IRPH, “pedirle al zorro que explique por qué agujero ha entrado a comerse las gallinas”.

Así pues, por este segundo motivo, es imposible una corrección a la baja de los índices IRPH. El Banco de España no tiene ni la voluntad ni los datos para hacerlo.

11 El IRPH y la administración de justicia

El problema que tienen los afectados IRPH es que la administración no entiende, en realidad, qué es dicho índice y qué supone.

En particular, cuando decimos “administración”, hay que destacar el papel lesivo de la administración de justicia en los casos IRPH.

Es obvio que no se puede culpar a un juez de no saber de finanzas, puesto que un magistrado de lo civil no tiene por qué tener la formación de un economista, el cual sí sabe qué es una TAE (un tipo de interés final) y lo que implica su inclusión en el contrato.

Toca realizar urgentemente una formación de tipo financiero, mínima si se quiere, entre los jueces civiles para evitar que incluyan en sus sentencias fragmentos, no ya confusos, sino directamente falsos o financieramente absurdos. No hay nada más desolador para el ciudadano que sufrir una sentencia desfavorable donde queda patente que el juzgador no sabe de qué está hablando.

Esta deficiencia de la administración de justicia se hace patente, en particular y de manera extremadamente perjudicial para la ciudadanía, en el caso del Tribunal Supremo. Se da la paradoja jurídica, extrema, que las sentencias IRPH del Tribunal Supremo se han basado hasta ahora en el principio de que cualquier consumidor medio entiende qué es el IRPH, cuando el redactado de la sentencia prueba que el propio Tribunal Supremo no lo entiende.

Veamos, en efecto, como diferentes fragmentos pueden causar la indignación de los afectados. Lamentablemente, los jueces del Alto Tribunal presuponen en sus sentencias que todo el mundo entiende correctamente qué es el IRPH, cuando la redacción de dichas sentencias delatan que no se entiende exactamente de qué se está hablando.

Todos los fragmentos que expondremos son de la misma sentencia: STS 669/2017, 14 de Diciembre de 2017.

11.1 Error 1: Razonar con una definición falsa del IRPH

El fragmento en cuestión es el siguiente:

“Dado el carácter esencial de la propia cláusula, no cabe considerar que el consumidor no se apercibiera de su importancia económica y jurídica y que pudiera conocer que el interés resultante en dicho periodo se calculaba mediante la aplicación de un índice oficial consistente en una media de los índices hipotecarios de todas las entidades que actuaban en España al que se sumaba un margen o diferencial.” (STS 669/2017, 14 de Diciembre de 2017)

Como vemos, el Alto Tribunal cree que el IRPH es una media de los índices hipotecarios (Euribor, Mibor, etc.) más sus diferenciales. Esto es absolutamente falso.

Ya hemos expuesto que el IRPH es una media más elevada que la que cree el Tribunal Supremo, pues es la media del tipo de referencia, más el diferencial, **más los gastos que correspondan (comisiones)**.

Es decir, que el Tribunal Supremo redacta una sentencia imaginándose que está hablando de tipos simples (3,5% como tipo inicial de un préstamo) cuando se está refiriendo a tipos TAE (3,75% como TAE del mismo préstamo).

11.2 Error 2: Sostener una “verdad económica” que es falsa¹⁶

El fragmento siguiente es éste, en la misma sentencia anterior:

“Ello es relevante porque, dado que hasta ahora el Euribor ha tenido un valor inferior al IRPH, el Euribor también influyó en la conformación a la baja de los valores del IRPH, puesto que las operaciones referenciadas a dicho índice se incluían en el cálculo de este último.” (STS 669/2017, 14 de Diciembre de 2017)

Lo más grave de esta afirmación es que, con una simple mirada a la evolución de los tipos de interés, el Tribunal Supremo se hubiera percatado de su grave error.

Es decir, esta sentencia se escribe en el año 2017. Le bastaba al Tribunal Supremo observar (y entender) lo que es una gráfica matemática de evolución de tipos. Aquí la tienen:



Como podemos ver, simplemente leyendo los números (fechas y valores) en el período 01/05/2011 - 30/06/2013 se constata que:

- El Euribor consume una etapa de 2 años y 2 meses de duración, en el que BAJA.
- El IRPH consume una etapa de 2 años y 2 meses de duración en el que SUBE.

Para medir este desfase, basta tener en cuenta la diferencia entre los valores iniciales y finales del período:

¹⁶ En este apartado, reproducimos fragmentos del informe anterior para el Gobierno Balear

Fecha	Euribor	IRPH
01/04/2011	2,086	3,327
01/06/2013	0,507	3,851

Euribor baja: $2,086 - 0,507 = 1,579$ puntos

IRPH sube: $3,327 - 3,851 = 0,524$ puntos

Es decir, dos índices que de por sí ya mantenían una flotación que les separaba, de repente pasan a discrepar más de 2 puntos, porque uno baja y el otro sube.

Obviamente, en pequeños períodos de tiempo, dos indicadores pueden discrepar durante uno o dos meses, porque se trata de las oscilaciones puntuales. Sin embargo, lo que no puede ser es que un indicador de mercado marque una tendencia claramente bajista y otro la marque alcista, para un período largo de tiempo (2 años y 2 meses).

11.2.1 Gravedad añadida en el fragmento del Tribunal Supremo

Esta información, que **el IRPH pueda llegar a subir mientras el Euribor baje**, y que este comportamiento se pueda prolongar durante años, no escapa a las personas con conocimiento financiero.

Un consumidor medio (y el propio Tribunal Supremo), en cambio, no saben que esto pueda suceder. Paradójicamente, este consumidor medio suele contratar IRPH porque la entidad financiera le ofrece seguridad (“un tipo estable”, “que protege de las subidas del Euribor”).

Como sistema judicial, lo más grave a nuestro juicio, y ciertamente necesario que la administración de justicia corrija, es no considerar estos dos hechos:

- a) El consumidor medio firmó su hipoteca en el año, pongamos por caso, 2005, cuando el comportamiento contrario de Euribor e IRPH no se **había dado con tal intensidad**,
- b) ... pero el Tribunal Supremo dictó su sentencia en el año 2017, cuando este fenómeno **ya se había dado y era claramente observable**.

Es decir, que el consumidor medio se equivocó al atribuir ciertas cualidades al IRPH, pero el Tribunal Supremo se equivocó mucho más. El consumidor medio no disponía de la evidencia experimental, porque cuando firmó el contrato **dicha evidencia era un hecho futuro**. Pero cuando el Tribunal Supremo dictó su sentencia (donde examinó la evolución de los tipos¹⁷) **la evidencia era un hecho pasado** y, aun así, no entendió el significado de dicha evidencia.

11.2.2 La propia banca desmiente al Tribunal Supremo

Como hemos indicado, la Asociación Hipotecaria Española anunció en prensa, y fue recogido por diferentes medios, que Euribor e IRPH eran indicadores totalmente diferentes:

“Enrique Benavides, gerente de la Asociación Hipotecaria Española (AHE), defiende la decisión del Supremo y cree que los problemas que se derivan del IRPH

¹⁷ Este hecho es consecuencia inmediata del texto que incluye la sentencia, el cual consiste en una afirmación financiera sobre la evolución de los tipos.

obedecen a que su cotización no ha resistido la prueba del cumplimiento de expectativas para los consumidores. Y, aunque es cierto, que en 2012 estos dos índices se movían en paralelo, cuando empezó a caer el euríbor como consecuencia del QE del BCE, el IRPH no lo hizo: «En los años de crisis, la separación de cotización con el euríbor se ha debido a que el IRPH, como indicador medio de la contratación hipotecaria, manifiesta el encarecimiento crediticio de las hipotecas ante su mayor riesgo. En cambio, el índice euríbor ha llevado un sentido contrario por representar la caída del precio del dinero de forma intervenida por actuaciones persistentes del BCE, en favor de políticas de inversión que aceleraran el crecimiento y la formación de empleo», explica Benavides.” (El Correo, Cristina Casillas, 1/12/2017)

La AHE advirtió y explicó a todo el mundo que el Euribor bajaba mientras que el IRPH subía, cosa que contradice de pleno el argumento del Tribunal Supremo.

Obviamente, no se puede reprochar al Tribunal Supremo que suspendan un examen de la carrera de económicas porque no son economistas.

Pero sí se le puede reprochar, porque el ciudadano medio no lo puede entender, cómo un organismo de la administración, de carácter ajeno a las matemáticas financieras, puede usar argumentos económicos como si fuera un matemático o un economista. Y, por añadidura, usar “verdades” engañosas, que pueden parecer ciertas, pero ser falsas, para justificar sus decisiones jurídicas.

El desmentido de la banca, a nuestro juicio, es un serio revés para la confianza en la administración de justicia. La banca gana un juicio y, al poco, explica que se le dio la razón sin tenerla.

11.3 Error 3: Reafirmación del IRPH como media de tipos simples

En la sentencia de 2017, donde el Tribunal Supremo habla del IRPH como si fuera una media de tipos simples en vez de TAEs, proporcionando una definición falsa del IRPH, se reafirma en su desconocimiento con el siguiente párrafo:

“Además, en este caso, la mención del índice no se hacía siquiera mediante una denominación que pudiera resultar desconocida para el consumidor, sino mediante su definición básica, que resultaba ilustrativa: *tipo medio de los préstamos hipotecarios a más de tres años, para la adquisición de vivienda libre, concedidos por el conjunto de entidades de crédito*” (STS 669/2017, 14 de Diciembre de 2017)

Cosa que no hará ningún financiero de rigor es ignorar que los elementos de esta media son TAEs y no tipos simples.

Es de suponer que el Tribunal Supremo no se ha olvidado intencionadamente de considerar que se trata de tipos TAE. Es decir, entendemos que, con la misma ingenuidad que firmó el prestatario, con la misma explicación falsa sobre la construcción del IRPH, el Tribunal Supremo ignora que los elementos que entran en la media son tipos TAE y por eso reproduce una definición falsa (por incompleta) del IRPH.

Para que se entienda la confusión recurrimos a un ejemplo cotidiano. Imaginemos que dos tiendas, A y B, anuncian el mismo producto. A lo anuncia con el precio sensiblemente más bajo que B. A la hora de la verdad, los clientes descubren que A, en realidad, había anunciado el importe sin IVA por lo que, al añadirlo, el precio era superior a B. Los clientes, ofendidos, denuncian el engaño a la administración. Y, para su sorpresa, esa misma administración que les dice “si no se especifica nada al respecto, el IVA va siempre incluido en el precio anunciado” dicta una sentencia dando la razón a A y argumentando que, efectivamente, sus precios son más bajos.

Lo que describe este ejemplo es lo que ha hecho la administración de justicia con el IRPH.

11.4 Error 4: Reafirmación, nuevamente, del IRPH como media de tipos simples

Podría pensarse que la redacción falsa del IRPH en el apartado anterior procede de un descuido. Sin embargo, en la misma sentencia vuelve el Tribunal Supremo a reafirmarse en la idea del IRPH como una media de tipos simples.

En la misma sentencia podemos leer:

“Parece que, si el índice IRPH consiste en una media de los tipos de las operaciones de financiación con garantía hipotecaria para la adquisición de inmuebles con la finalidad de vivienda a un plazo superior a tres años, el consumidor medio puede comprender que este índice constituye una media del precio de operaciones homólogas a las contratadas por él y que, a diferencia de las operaciones que conforman otros índices diferentes, han sido previa y efectivamente realizadas.”
(STS 669/2017, 14 de Diciembre de 2017)

Es decir, el Tribunal Supremo entiende que las operaciones Euribor son homólogas a las del IRPH, puesto que son las que pertenecen al ámbito de adquisición de vivienda. El párrafo viene a decir que las Euribor se corresponden a un índice que incide antes de la operación: la Unión Europea publica un índice y éste se aplica a los préstamos que se firman después. Y, en cambio, el IRPH se corresponde a un índice que, después de analizar las operaciones pasadas, informa al consumidor de cómo está el mercado.

Este argumento sería aceptable si Euribor e IRPH fueran ambas medias de tipos simples, pero cae por sí solo porque ya sabemos que son medias de datos financieros diferentes.

En toda esta sentencia, en definitiva, se obvia que la media de tipos, sean simples o TAEs, debe ponderarse por los principales de las operaciones para que sean representativos del tipo o TAE del mercado. Y esto es, justamente, lo que el Banco de España no realiza con el IRPH. Por esta razón el IRPH no es representativo, aunque sea oficial, razón por la que transmite una información falsa al consumidor.

Expliquémoslo más detalladamente y con lenguaje llano. El Tribunal Supremo viene a decir que el prestatario IRPH no puede quejarse, pues su índice de referencia es la media de lo que han contratado los demás. Es decir, tiene la ventaja de basarse en la realidad de lo contratado.

Craso error de razonamiento, el anterior. No se puede decir que el IRPH es “una media del precio de operaciones homólogas a las contratadas por él” porque precisamente, las operaciones Euribor, no son de ningún modo homólogas a las operaciones IRPH.

Para que quede claro, ésta es la realidad:

- a) Operación Euribor: Se toma un índice de referencia (Euribor), se le suma un diferencial y se obtiene el tipo del préstamo que toca aplicar en la revisión.
- b) Operación IRPH: Se toma un índice de referencia (IRPH), este índice lleva sumado de entrada el diferencial medio de todas las operaciones el mes, luego lleva sumado la comisión media de todas las operaciones del mes, se le suma un diferencial y se obtiene el tipo del préstamo que toca aplicar en la revisión.

Que no son operaciones homólogas lo dice:

- a) La propia banca: El gerente de la AHE (declaraciones de Enrique Benavides) indica que el Euribor es una media de tipos simples pero el IRPH es una media de tipos considerando los riesgos.
- b) El director de una entidad financiera: El Director General de Caixa Laietana declara en comparecencia parlamentaria que las operaciones IRPH son más rentables para la banca que las de otra naturaleza (Euribor y Mibor). De sus mismas palabras deducimos que no son homólogas, pues se trata de índices de referencia distintos.
- c) Cualquier persona que entienda de finanzas, pues sabe que una cosa son los tipos puros (donde el prestatario paga su propio riesgo con su diferencial) y otra los tipos finales (donde el prestatario paga el riesgo de todos los demás prestatarios porque va incluido en el tipo de referencia).

12 Diagnóstico y conclusión

A modo de diagnóstico, presentamos un esquema de los problemas que plantea el IRPH y las acciones (o inacciones) de la administración al respecto de cada uno de ellos.

12.1 Diagnóstico: detalle de acciones e inacciones de la administración

La tabla resumen es la siguiente:

Problemática del IRPH	Acción de la administración
Cláusula 365/360: TAEs declaradas superiores a las TAES reales	Ninguna
Bonificaciones: TAEs declaradas superiores a las TAES reales	Ninguna
Nulidad de la comisión de apertura: TAEs declaradas superiores a las TAES reales	Ninguna
Alteración de los índices mediante novaciones estables: el IRPH sube sin causa de mercado que indique una subida efectiva	Ninguna
Novaciones con cláusula suelo: TAEs declaradas superiores a las TAES reales	Respuesta parlamentaria del Gobierno de España (2017) diciendo que esto es imposible
Publicidad engañosa o directamente falsa	Sanción de la Dirección General de Consumo de las Islas Baleares Inacción de la Agencia Catalana de Consumo de Cataluña
Información falsa suministrada por la AHE (difusión de la falacia del paralelismo)	Ninguna
Opacidad de cálculo del IRPH	Negativa a suministrar información por parte del Banco de España Ausencia de recogida de datos históricos por parte del Banco de España
Sesgo en el cálculo del IRPH	Ninguna
Confusión sobre la estructura del IRPH en sentencias de la administración de justicia	Sentencias del Tribunal Supremo que adolecen de falta de conocimientos financieros y, en consecuencia, presentan definiciones falsas de lo que es el IRPH o sus características financieras

12.2 Conclusión

Como conclusión general de este estudio sostenemos que la administración (a través de sus diferentes organismos) no ha realizado las necesarias acciones de control de un producto financiero, de protección de los consumidores y de actuación bien fundamentada en casos de conflicto.

En consecuencia, urgen actuaciones que implican la coordinación entre diferentes ministerios. En particular, de Consumo con Justicia, puesto que se detecta una formación financiera deficiente en el sistema judicial para resolver casos IRPH. Otra cosa es que los jueces obren

correctamente, y con esfuerzo añadido, dentro de un sistema saturado de casos bancarios, eso no se discute.

Por otra parte, choca este caso particular:

- a) Una administración de consumo (la balear) sanciona a una entidad por publicidad engañosa y la entidad acepta la sanción.
- b) Por otro lado, otra administración autonómica (la catalana) se niega a sancionar por el mismo motivo, habiendo tenido conocimiento de los hechos 5 años antes y teniendo los casos no prescritos de 2 entidades diferentes.

Este caso concreto nos muestra como hace falta una mayor coordinación entre las administraciones autonómicas competentes en temas de consumo.

Dado que se trata de un tema complejo, quizá sería conveniente abrir un periodo de reflexión y reunión para encontrar soluciones a una situación que deja al consumidor español en desprotección ante el abuso.