



**COMILLAS**  
UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

FACULTAD DE DERECHO

# HIPOTECAS MULTIDIVISAS

Autor: Juan Rodríguez-Ferro Goenechea

5ºE3-D

Derecho Civil

Tutora: Ana Soler Presas

Madrid

Junio 2020

## RESUMEN

En el periodo anterior a la crisis económica que comenzó en 2008, se comercializaron las hipotecas multidivisa. Este producto fue muy beneficioso durante un corto periodo de tiempo. Esas personas pagaban una cuota mensual e intereses inferiores a cambio de asumir el riesgo de tipo de cambio y del índice variable. A partir del año 2008, la depreciación del Euro con la disminución del EURIBOR hizo que la situación se revirtiera. Las cuotas aumentaron y además no era suficiente ni para cubrir los intereses lo que llevó a la situación de que las personas debían más dinero que el que le prestaron en un momento inicial. Comenzaron las denuncias masivas reclamando la devolución de lo pagado de más junto con la conversión del producto a una hipoteca convencional fundamentándose en la falta de transparencia, abusividad y en el error vicio del consentimiento. Desde entonces han surgido multitud de sentencias tanto a nivel nacional como internacional buscando establecer una solución. Hoy en día se está defendiendo a los prestatarios en la mayoría de los supuestos, pero existen multitud de sentencias que defienden a las entidades. **Palabras clave:** Producto complejo, Tipo de cambio, Riesgo, Jurisprudencia, Transparencia, Abusividad, entidades financieras.

## ABSTRACT

In the period before the economic crisis that began in 2008, multi-currency mortgages were sold. This product was very beneficial to borrowers for a short period of time. Those people paid a lower monthly fee and interests in exchange for assuming the exchange rate and variable index risk. From 2008 onwards, the depreciation of the Euro with the decrease of the EURIBOR caused the situation to reverse. Their monthly instalments increased and weren't even covering the interests, which led to people owing more money than they had borrowed initially. The massive complaints began by demanding the return of the extra payments along with the conversion of the product to a conventional mortgage based on the lack of transparency, abuse and the error of consent. Since then a multitude of judgments have arisen both at the national and international level seeking to establish a solution. Today, borrowers are being defended in most cases, but there are many judgments that defend the entities. **Key words:** Complex product, Exchange rate, Risk, Jurisprudence, Transparency, Abusiveness, financial institutions

# ÍNDICE

INTRODUCCIÓN .....	1
OBJETIVO DEL TRABAJO .....	4
CAPÍTULO I: LAS HIPOTECAS MULTIDIVISA.....	5
1.1.    CONCEPTO.....	5
1.2.    ORÍGENES Y COMERCIALIZACIÓN.....	6
1.3 VENTAJAS DE ESTE TIPO DE HIPOTECA FRENTE A OTRAS FORMAS DE FINANCIACIÓN .....	8
CAPÍTULO II: ESTRUCTURA DEL CONTRATO.....	10
2.1. ÍNDICES DE REFERENCIA.....	10
2.1.1. <i>Interés Variable</i> .....	10
2.1.2. <i>¿Qué es el EURIBOR? ¿Cómo ha evolucionado?</i> .....	10
2.1.3. <i>¿Qué es el LIBOR? ¿Cómo ha evolucionado?</i> .....	12
2.2. TIPOS DE CAMBIO.....	14
2.2.1. <i>Efectos de la fluctuación</i> .....	14
2.2.2. <i>Divisas extranjeras utilizadas erróneamente</i> .....	15
a) <i>Yen</i> .....	15
b) <i>Franco Suizo</i> .....	17
2.2.3. <i>Divisas extranjeras utilizadas correctamente</i> .....	18
a) <i>Libra esterlina</i> .....	18
2.3. EJEMPLO PRÁCTICO .....	20
CAPÍTULO III: INTERESES DE LAS PARTES DEL CONTRATO.....	24
3.1. INTERESES DE LA ENTIDAD FINANCIERA .....	24
3.2. INTERESES PARA EL PRESTATARIO.....	26
3.3. MECANISMOS PARA COHONESTAR AMBOS INTERESES .....	27
3.3.1. <i>Perfil requerido para contratar hipotecas multidivisa</i> .....	27
3.3.2. <i>Información precontractual exigida</i> .....	27
3.3.3. <i>Situaciones especiales. Convenio más beneficioso para determinados gremios.</i> .....	29
3.4. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL .....	30
3.4.1. <i>Doctrina y Jurisprudencia</i> .....	31
CAPÍTULO IV: SÍNTESIS DEL ESTADO EN CUESTIÓN.....	44
4.1. ¿QUIÉN PUEDE RECLAMAR? .....	44
4.2. POSIBLES EFECTOS DE UNA RECLAMACIÓN FAVORABLE. ....	45
4.3. DEFENSA UTILIZADA POR LAS ENTIDADES FINANCIERAS. ....	46
CONCLUSIONES .....	53
BIBLIOGRAFÍA.....	55
ANEXOS.....	63

## ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1: LIBOR DE LAS DIFERENTES MONEDAS DEL MUNDO 2008 .....	8
TABLA 2: CAMBIOS Y EVOLUCIÓN DEL TIPO DE INTERÉS POR PARTE DEL BCE .....	11
TABLA 3: PREVISIONES BLOOMBERG COTIZACIÓN ¥/€ EN 2007-2008 .....	25

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1: EVOLUCIÓN HISTÓRICA EURIBOR A 12 MESES.....	12
GRÁFICO 2: EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA COTIZACIÓN DEL YEN .....	16
GRÁFICO 3: EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA COTIZACIÓN DEL FRANCO SUIZO. ....	18
GRÁFICO 4: HMD EN ESPAÑA .....	19
GRÁFICO 5: CAPITAL PENDIENTE EN EUROS EN FUNCIÓN DE LA DIVISA 2006-2007.....	21
GRÁFICO 6: COMERCIALIZACIÓN HMD EN ESPAÑA .....	25

## INTRODUCCIÓN

Desde el año 1996 hasta el año 2008, tuvo lugar lo conocido como el Boom Inmobiliario en España. Durante este periodo se dieron dos factores esenciales que llevarían al desastre que tuvo lugar seguidamente. Por un lado, las personas tenían al alcance de sus manos créditos de las entidades financieras sin que estas exigieran demasiados requisitos. Y, por otro lado, la producción inmobiliaria estaba funcionando a unos niveles nunca vistos hasta el momento debido a la alta demanda de viviendas. Un aumento en la demanda conllevó un aumento en el precio y las personas consideraban que la adquisición de una vivienda iba a ser una inversión segura. Esto significaba que en un futuro dicha vivienda se podría revender a un precio superior al precio de adquisición y se recuperaría el dinero invertido e incluso se obtendrían beneficios.

Para satisfacer dicha demanda de créditos, uno de los productos que decidieron comercializar las entidades financieras son las Hipotecas Multidivisa. En este aspecto, uno de los factores también a tener en cuenta es el valor que tenía el índice EURIBOR en esos momentos. Este índice es al cual se referencia el interés de los préstamos hipotecarios ordinarios. El valor de este era muy elevado lo que suponía un gran gasto en concepto de intereses para los clientes, lo que hacía que estos también se vieran interesados en buscar productos alternativos referenciados a un índice distinto. Alguno de estos productos eran por ejemplo las cláusulas suelo, las preferentes o las hipotecas multidivisa.

En concreto estas últimas, las hipotecas multidivisa, eran un producto muy atractivo debido a que el cliente se beneficiaba por tres cuestiones en concreto. En primer lugar, en el periodo anterior a la crisis económica mundial, el Euro era una de las divisas más fuertes del momento en comparación al valor de las demás divisas. Esto suponía que el cliente se podía beneficiar del tipo de cambio debido a que podía adquirir una gran cantidad de divisa extranjera a cambio de un valor inferior de euros. Este factor también nos lleva a la segunda ventaja que es la libertad de modificación de la divisa a la que está referenciada el préstamo multidivisa. Los clientes tenían la posibilidad de modificar el producto contratado y referenciarlo a una moneda de menor coste al contratado y beneficiarse aun más del tipo de cambio. Así, a modo de ejemplo, si contratábamos una hipoteca en Francos Suizos y el valor de estos aumentaba mientras que el valor del Yen Japonés disminuía, el cliente podría referencia su préstamo a esta última moneda y

beneficiarse aún más del tipo de cambio. Si es cierto que estos cambios únicamente se permitían dentro de una lista tasada de divisas y había que cumplir una serie de requisitos, pero el cliente, en definitiva, si llevaba a cabo un análisis correcto y minucioso podía beneficiarse en gran medida. Por último, las hipotecas multidivisa estaban referenciadas al índice LIBOR de la divisa extranjera contratada. Este índice por lo general era inferior al EURIBOR y por lo tanto los clientes se beneficiaban debido a que asumían un menor gasto en concepto de intereses.

Como en todo en el mercado financiero, este producto es una moneda que tiene dos caras. Las hipotecas multidivisa pueden producir una gran rentabilidad en comparación con el préstamo hipotecario ordinario, pero al mismo tiempo, es considerado como un producto híbrido y complejo de un riesgo elevado que puede conllevar a grandes pérdidas. Se considera un producto híbrido debido a que está compuesto de dos elementos: un préstamo con garantía real ordinario y una inversión especulativa en las cotizaciones de las distintas divisas. El valor de las divisas está fluctuando constantemente y este cambio puede suponer, de un día para otro, el declive del valor del Euro y el ascenso del valor del Yen, por ejemplo. La cuota en divisa extranjera es fija pero el valor de los euros que debemos de afrontar para satisfacer dicha cuota varía en función de la cotización de ambas monedas. Esto supone una incertidumbre constante debido a que no conoceremos en realidad el valor exacto pendiente de amortizar de nuestro préstamo. Adicionalmente, en el momento que estamos tratando previo a la crisis económica, el índice EURIBOR estaba en altos históricos y el LIBOR no. Esta situación podía y como efectivamente sucedió se revirtió.

Ahora nos situamos en el año 2008 cuando se produce el Boom Inmobiliario. Lo que antes se consideraba una inversión segura ya no lo era. El precio de las viviendas se desploma hasta un 50%, las medidas económicas llevadas por el Banco Central Europeo reducen el índice de referencia EURIBOR, se produce una depreciación del Euro junto con una apreciación de otras divisas como son el Yen y el Franco Suizo, y por último el LIBOR aumenta. En definitiva, se dieron todas las circunstancias que perjudicaron de manera drástica a aquellas personas que habían contratado un préstamo hipotecario en divisa extranjera. Estos clientes, ahora debían buscar responsables debido a que se sentían engañados. Alegan que las entidades financieras tenían previsiones de que estas circunstancias iban a tener lugar y que aún así, con malicia y sin informar correctamente a sus clientes, llevaron a cabo una comercialización masiva de estos productos complejos.

## TFG Hipotecas Multidivisa

Los clientes que habían tenido su préstamo hipotecario en multidivisa en los años anteriores a la crisis sí que se habían beneficiado en comparación con aquellos que habían contratado el préstamo hipotecario ordinario, pero ahora la situación se había revertido.

## **OBJETIVO DEL TRABAJO.**

En este trabajo vamos a analizar como es el funcionamiento de las hipotecas multidivisa y los efectos que este producto tenía en sus contratantes de manera previa a la crisis y de manera posterior. Para aclarar la explicación, facilitaremos un ejemplo práctico con el cual podremos comprobar las consecuencias de haber llevado a cabo una contratación de un préstamo hipotecario ordinario y de haber contratado un préstamo hipotecario en las divisas extranjeras más contratadas en el momento. El punto de inflexión en el que se revirtió la situación se produce en el año 2008 y comprobaremos las modificaciones que sufrieron los tipos de interés y las cotizaciones. Analizaremos los factores que pueden motivar a un cliente a contratar este producto complejo, así como los intereses que puede tener una entidad financiera en que dicho producto se contrate. Trataremos también el proceso de contratación, el perfil medio del cliente y la comercialización llevada a cabo por las entidades financieras. En la actualidad se sigue reclamando de manera masiva por este producto y por contrataciones que tuvieron lugar hace más de 10 años. Estudiaremos también la situación jurídica actual de cómo se están reclamando este producto complejo y la defensa que llevan a cabo las entidades financieras.

Las hipotecas multidivisa son un producto complejo que no se deberían de haber comercializado de manera masiva pero, ¿hasta que punto las personas que se estuvieron beneficiando de dicho producto en el periodo previo a la crisis no conocían el funcionamiento? ¿Por qué no solicitaron información cuando todo iba bien?

## **CAPÍTULO I: LAS HIPOTECAS MULTIDIVISA**

### **1.1. Concepto.**

El funcionamiento de una hipoteca multidivisa no tiene una gran diferencia con el funcionamiento de un préstamo hipotecario ordinario. Este consiste en que una persona acudía a su entidad financiera y solicitaba un préstamo. La entidad financiera analizaba el perfil del cliente y el riesgo de impago de que este individuo no pudiera hacer frente a su deuda. El cliente tenía que ir devolviendo el dinero que ha recibido pagando en los plazos establecidos unas cantidades fijadas que harían frente en parte a los intereses cobrados por la entidad y por otro lado a la devolución del principal. A medida que el cliente va pagando sus cuotas el capital pendiente de amortizar se irá disminuyendo. Estos productos tienen exactamente los mismos elementos como: las cuotas, el capital pendiente de amortizar, el préstamo principal y el interés al que el préstamo esta referenciado. Esto nos lleva a que la regulación que se aplica a ambos productos es exactamente la misma.

Lo que diferencia principalmente a un producto de otro es la divisa en la que se contrata. Al solicitar una hipoteca multidivisa podías contratar el préstamo hipotecario en una de las divisas tasadas por la entidad que puede ser distinta del euro. El consumidor tenía la posibilidad de modificar en determinados momentos la divisa a la que se referenciaba el producto. Es más, podía convertir su hipoteca multidivisa en una hipoteca ordinaria al modificar su producto a la Divisa Euro. Este producto le otorga una serie de ventajas al usuario que ha contratado este producto debido a que puede modificar su producto para beneficiarse de las situaciones económicas que se estén dando en el momento y no están vinculados como los usuarios ordinarios a lo contratado en un primer momento.

Esta modalidad de préstamo está referenciada a un índice distinto al EURIBOR como es el LIBOR. Este es publicado diariamente por la British Bankers Association (BBA) y existe uno distinto para cada una de las divisas. Los LIBOR más conocidos son el de la Libra esterlina, el del Euro (mismo valor que el EURIBOR), el del Yen Japonés y el del Franco Suizo. Estos índices por lo general son inferiores al índice EURIBOR, lo que significa que los usuarios que hayan contratado este producto se estarían beneficiando también debido a que los intereses pagados serían inferiores. La comparativa de la evolución de los índices la tratamos en mayor medida en el Capítulo II.

Como hemos dicho en la introducción, las hipotecas multidivisa son un producto complejo e híbrido. Operan de manera similar a un derivado ya que por un lado es un préstamo hipotecario ordinario y por otro lado es una inversión en la cotización de una divisa extranjera. El valor de nuestro producto va a depender del valor de otro ajeno a nuestra transacción. Para su correcta gestión se requieren una serie de conocimientos que permitirían al usuario obtener unos grandes beneficios. De lo contrario, un usuario sin estos conocimientos podría llegar incluso a deber más dinero del que le otorgaron en un primer momento, que es lo que finalmente acabo sucediendo.

La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) define un derivado textualmente de la siguiente manera:

*“Los productos derivados son instrumentos financieros cuyo valor deriva de la evolución de los precios de otro activo, denominado “activo subyacente”.*

*El activo subyacente puede ser muy variado: una acción, una cesta de acciones, un valor de renta fija, una divisa, materias primas, tipos de interés...*

*Básicamente, un derivado es una contratación a plazo en la que se establecen todos los detalles en el momento del acuerdo, mientras que el intercambio efectivo se produce en un momento futuro.*

*Son productos sujetos al efecto apalancamiento, ya que la inversión inicial necesaria es reducida en comparación con la exposición al subyacente que se obtiene, por lo que los resultados pueden multiplicarse, tanto en sentido positivo como negativo, en relación con el efectivo desembolsado. Por lo tanto, son productos de riesgo elevado.”*

### **1.2. Orígenes y comercialización.**

El periodo justamente anterior a la crisis del 2008 se caracterizaba por ser un periodo de bonanza económica y, como hemos comentado anteriormente, muchas personas tenían acceso a préstamos hipotecarios debido a que las entidades financieras no establecían unos requisitos muy estrictos. Con este dinero, muchas personas consideraban que invertir en inmuebles era una apuesta segura debido a que estos se estaban revalorizando constantemente.

El único problema que estos préstamos tenían era el coste asociado a estos. La mayoría de los préstamos hipotecarios en España son de interés variable. Esto significa que están referenciados a un índice variable que en las hipotecas ordinarias es el EURIBOR. Durante este periodo previo a la crisis, este índice estaba sufriendo un crecimiento constante hasta que alcanzó su máximo histórico de 5,505% en octubre de 2008.

Los clientes que habían contratado este producto debían pagar una cuota fija todos los meses y esta hacía frente tanto a los intereses como a una reducción del capital principal

pendiente de amortizar. A medida que este índice aumentaba, los usuarios satisfacían más cantidad en concepto de intereses que en la reducción del principal. Esta situación hizo que muchos usuarios buscaran alternativas que les evitara pagar esos porcentajes tan elevados en concepto de intereses. Las alternativas eran buscadas tanto por los clientes que tenían un préstamo hipotecario ordinario como aquellas personas que buscaban financiación por primera vez. Anteriormente hemos comentado las ventajas de un producto de estas características por el tipo de cambio y el índice de referencia. Pero muchos consumidores insatisfechos alegan el desconocimiento del posible efecto contrario. Lo que consideramos como ventajas pueden convertirse en una desventaja al depreciarse el euro o al aumentar el índice de referencia.

Una de las quejas que tienen los consumidores, una vez se ha comprobado que efectivamente se ha revertido esta situación, es que las entidades financieras disponían de la información necesaria para conocer que los valores que estaban registrando el EURIBOR en ese momento eran insostenibles y que este se reduciría en un futuro próximo. Las entidades financieras obtienen su retorno a través de los intereses y les convendría el mantener estos elevados. Sacrificaron un periodo de tiempo en el que la parte beneficiada era el consumidor que pagaba menos intereses a cambio de que en un futuro próximo el LIBOR estaba prevista que aumentara y los usuarios tendrían que afrontar mayores intereses durante mayor tiempo. La segunda desventaja que debemos tratar es el riesgo del tipo de cambio. En el momento de contratación del producto el Euro era un valor muy seguro en comparación con otras monedas. Con una menor cantidad de Euros los usuarios podrían adquirir una mayor cantidad de divisa extranjera y de esta manera reducir en mayor medida el capital pendiente de amortizar. La crisis económica de 2008 azotó muy fuerte a Europa y con esta, el Euro se desplomó. Ahora los usuarios para satisfacer la misma cantidad de divisa extranjera y hacer frente a la cuota fija tenían que utilizar una mayor cantidad de Euros.

Así, en el periodo anterior a la crisis las hipotecas multidivisa fueron comercializadas como un método de eludir los valores tan elevados que estaba reflejando el EURIBOR y una manera de devolver el dinero que le habían prestado de una manera rápida y sencilla. La hipoteca multidivisa fue uno de los productos financieros más contratados entre 2006-2008. Con la crisis económica, se revirtieron las circunstancias y se convirtieron en un producto que perjudicó gravemente a la situación económica de muchas familias. Muchos usuarios se vieron perjudicados por los acontecimientos que se dieron justo después de

contratar este producto, pero otros muchos se beneficiaron y lograron pagar su préstamo de manera mucho más rápida que si hubieran contratado un préstamo ordinario.

En la **figura 1**, podemos apreciar un ejemplo de cómo se quedaría la cuota en función de la moneda en la que hayamos decidido referenciar nuestra hipoteca multidivisa. Podemos apreciar que el contravalor en euros de la cuota varía en gran medida atendiendo a una decisión o a otra, abarcando desde 810€ hasta los 1485€. Las monedas a las que más se referenciaba este producto en España eran el Yen Japonés y el Franco Suizo. Podemos comprobar que estas eran las que reducían en mayor medida la cuota y por lo tanto queda claramente reflejado que lo que estaban buscando la gran mayoría de los usuarios al contratar este producto era la de disminuir la cuota mensual a la que debían hacer frente.

*Tabla 1: LIBOR de las diferentes monedas del mundo 2008*

moneda	libor	cuota mensual*
 yen japonés	0,81%	810 euros 
 franco suizo	1,27%	855 euros 
 dólar usa	1,48%	875 euros 
 dólar canadiense	3,10%	1.045 euros 
 libra esterlina	3,92%	1.135 euros 
 corona sueca	4,55%	1.210 euros 
 euro	5,25% (euribor)	1.295 euros 
 corona danesa	5,60%	1.340 euros 
 dólar australiano	5,71%	1.350 euros 
 dólar neozelandés	6,75%	1.485 euros 

\*cuota de una hipoteca de 200.00 euros a 25 años en las diferentes monedas (libor + 0,8%)  
datos a 19/11/2008

*(Fuente: Romero, 2013)*

### **1.3 Ventajas de este tipo de hipoteca frente a otras formas de financiación.**

Como hemos comentado en los puntos anteriores, existen tres principales ventajas al contratar una hipoteca multidivisa en comparación con la contratación de un préstamo hipotecario ordinario. Estas tres ventajas son la mejora del tipo de interés, el tipo de cambio y las mejores condiciones a determinados sectores. Las dos primeras las hemos tratado en los puntos anteriores.

## TFG Hipotecas Multidivisa

La tercera ventaja solo la tenían determinados usuarios. Esta consistía en unas condiciones incluso mejores a las de la hipoteca multidivisa ordinaria debido a que trabajaban en un determinado sector. Muchas entidades financieras tenían acuerdos con los representantes de algunos sectores de trabajo y estos obtenían unas mejores condiciones de financiación. Algunos de estos trabajos eran por ejemplo los pilotos, azafatos, o bomberos, entre otros.

Estas ventajas que hemos comentado dependían de la situación que se estuviera dando en la realidad. Las circunstancias del momento anterior a la crisis hacían que las hipotecas multidivisa fueran un producto muy ventajoso en comparación con las hipotecas ordinarias, pero a partir de 2008 la situación se revierte.

## **CAPÍTULO II: ESTRUCTURA DEL CONTRATO.**

### **2.1. Índices de referencia.**

#### *2.1.1. Interés Variable*

Lo primero que debemos aclarar es que una Hipoteca de Interés Variable no significa que la cuota que se debe afrontar mensualmente sea variable. La cuota pagada por los clientes es una cantidad fija, que cubrirá tanto los intereses del préstamo como parte del capital pendiente de amortizar. Lo que variará será la cantidad de la cuota que se destine a una cosa o a la otra. Los intereses del préstamo a los que hacemos referencia son por un lado el EURIBOR y por otro lado el diferencial. Esta segunda modalidad de interés suele oscilar entre un 0,5% y un 2,5% y la función principal de este es que las entidades financieras se aseguren una rentabilidad que no dependa del índice de referencia. Entonces, con la cuota se pagará una determinada cantidad de intereses mensuales, que dependerá del índice variables, y el restante se utilizará para reducir el capital pendiente de amortizar. Esto nos lleva a que, en función del índice, el préstamo podrá ser satisfecho con mayor o menor brevedad y adicionalmente se afrontará una mayor o menor cantidad en concepto de intereses. Con la entrada del Euro en España, se abandona el índice de referencia de Madrid Interbank Offered Rate (MIBOR) y se pasa al índice actual del Euro Interbank Offered Rate (EURIBOR).

#### *2.1.2. ¿Qué es el EURIBOR? ¿Cómo ha evolucionado?*

Este índice es una estimación del coste al cual los bancos de la zona euro se prestan el dinero los unos a los otros (Equipo Reclamador, 2016). Este coste no es conocido con exactitud para proteger la economía en momentos de crisis económicas al favorecer los créditos interbancarios y facilitar la inversión. Los intereses afrontados en el mercado interbancario dependerán de muchos factores como pueden ser las expectativas de desarrollo económico, la liquidez existente en el mercado o las políticas monetarias llevadas a cabo.

Actualmente existen ocho tipos de EURIBOR en función del plazo de vencimiento del préstamo: a una semana, a dos semanas, a un mes, a dos meses, a tres meses, a seis meses, a nueve meses y a un año. El órgano encargado de fijar el índice es el BCE que utiliza el mismo como una herramienta más de política monetaria al ser un instrumento utilizado para reactivar la economía (Salido Cobo, 2009). Desde el año 2008, este índice ha seguido una tendencia bajista para favorecer la inversión y lograr salir de la crisis. Un punto clave

en su evolución tuvo lugar en el año 2016 cuando Mario Draghi se vio obligado a tomar medidas más drásticas y el índice sobrepasó la barrera del 0.00%. Esta situación es muy perjudicial para las entidades financieras debido a que reduce sus ingresos en concepto de intereses. En algunos países como en Dinamarca, las entidades se han visto obligadas a pagar al consumidor disminuyendo su principal debido a que el índice se encontraba en valores negativos. En estos momentos es cuando entra en juego el debate de la cláusula suelo y la cláusula techo, pero no son objeto de este trabajo.

*Tabla 2: Cambios y evolución del Tipo de Interés por parte del BCE*

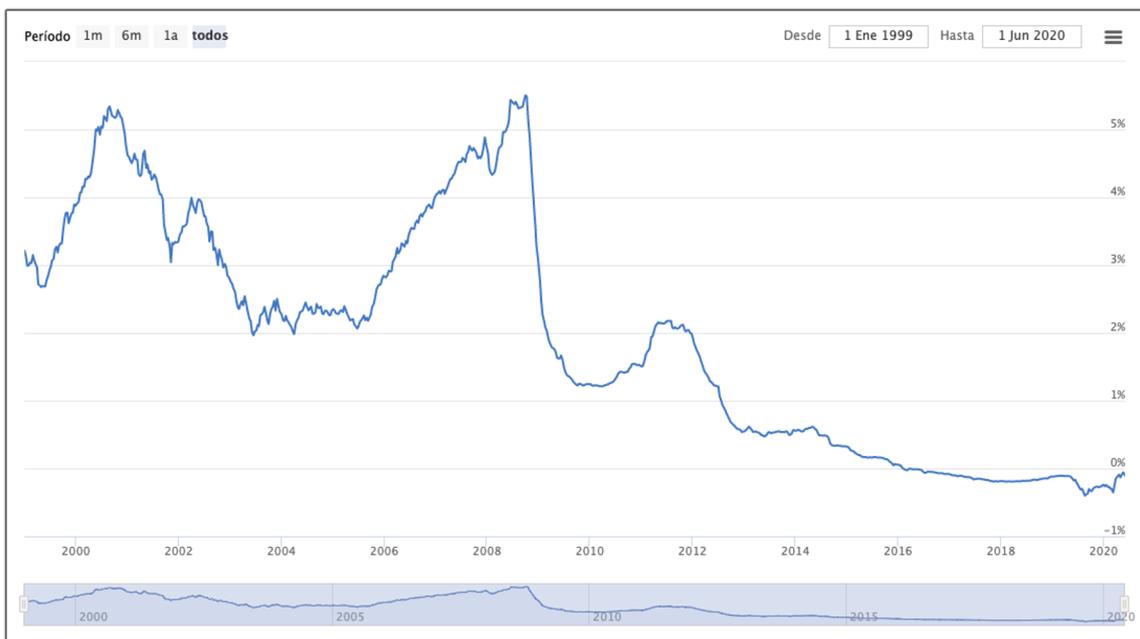
Evolución del tipo de interés del BCE	
10/03/2016	0,000 %
04/09/2014	0,050 %
05/06/2014	0,150 %
07/11/2013	0,250 %
02/05/2013	0,500 %
05/07/2012	0,750 %
08/12/2011	1,000 %
03/11/2011	1,250 %
07/07/2011	1,500 %
07/04/2011	1,250 %

*(Fuente Euribor-rates.eu, 2020)*

El EURIBOR más contratado es el referenciado a doce meses y por lo tanto es el que vamos a analizar. Este índice ha sufrido una gran cantidad de variaciones en los últimos 20 años. Mientras estaba siguiendo una tendencia alcista desde 1999, en los años 2000 y 2001 sufrió una caída en picado fruto de, entre otras circunstancias, la inseguridad económica producida por los atentados terroristas. A pesar de una breve recuperación en 2002, continuó la tendencia descendente durante el 2003 hasta que llegó a un valor del 2.1% a comienzos del 2004. El índice se mantuvo estable alrededor de esa cifra hasta el año 2005, cuando el índice se disparó hasta alcanzar su máximo histórico de 5.505% en octubre de 2008. Fue en estos momentos en el cual el índice estaba sufriendo esta tendencia al alza cuando se contrataron el mayor número de HMD. Las personas buscaban evitar la financiación que obligara a satisfacer unos porcentajes tan elevados en concepto de intereses. Fue un error debido a que el índice a partir de ese momento sufriría medidas

de política económica y caería en picado. Una de las cuestiones que se le reclama a los bancos es que ellos comercializaron las HMD, un producto complejo, sabiendo que las cifras del EURIBOR eran insostenibles y que la tendencia iba a cambiar drásticamente. Se considera que las entidades financieras sacrificaron la rentabilidad que obtendrían de un préstamo ordinario al corto plazo a sabiendas de que en un futuro cuando la situación se revirtiera obtendrían una rentabilidad superior y durante un mayor periodo de tiempo. Los clientes referenciaban sus préstamos al LIBOR, un índice con valores inferiores y además veían que se podían beneficiar del tipo de cambio del momento, lo que convertía a las HMD en un producto muy atractivo para las circunstancias del momento, pero no para la realidad futura. Los clientes que habían contratado una HMD tenían la posibilidad de modificar su producto y referenciarlo al Euro, lo que convertiría su préstamo en un préstamo ordinario. Pero al haber estado beneficiándose de la HMD hasta el momento, tenían la esperanza de que la disminución del EURIBOR fuera únicamente una cuestión transitoria y que se volvería a la situación anterior.

*Gráfico 1: Evolución Histórica EURIBOR a 12 meses*



*(Fuente. Euribor-rates-eu, 2020)*

### 2.1.3. ¿Qué es el LIBOR? ¿Cómo ha evolucionado?

El London Interbank Offered Rate (LIBOR) es un índice de referencia que se fija de una manera similar a la del EURIBOR, pero esta vez se tiene en cuenta el coste al cual se realizan los préstamos en el mercado interbancario entre entidades que no están en la zona

euro. Al igual que con el índice anterior, existen distintos tipos de LIBOR atendiendo al plazo de vencimiento. Estos son los mismos que los del EURIBOR a excepción del que vence a nueve meses. De manera adicional, existen distintos LIBOR en función de la divisa con la que vayamos a tratar: Euro, Dólar Estadounidense, Libra Esterlina, Franco Suizo y del Yen Japonés.

El origen de este índice se sitúa a principios de los años 80 cuando los productos financieros derivados cobran una especial relevancia y se necesita establecer un índice de referencia para poder calcular su coste. Los primeros índices fueron publicados en 1986 y algunos de los derivados a los que hacemos referencia son los Swaps, Futuros o las Opciones. Desde ese momento, este índice es el más utilizado en los mercados financieros profesionales, especialmente para las operaciones a corto plazo, debido a que este es el utilizado a la hora de contratar cuentas de ahorro, préstamos ordinarios o préstamos hipotecarios. Para el cálculo de este índice, se analizan las entidades bancarias conocidas como las del panel. Estas son conjuntos de las 8-16 entidades más importantes en función de la divisa con la que operan principalmente, la reputación y el volumen de mercado, que son fijadas por la ICE Benchmark Administration (IBA) de manera anual. Diariamente, estas entidades le proporcionarán información a Thomson Reuters acerca del tipo de interés al cual consideran que podrían obtener un préstamo en el mercado interbancario. Al ser fruto de información privilegiada por parte de las entidades financieras, es evidente que existe una posible manipulación por parte de estas en lo que respecta a los valores considerados obtenidos de sus bases de datos para favorecer sus intereses. Las hipótesis acerca de los costes esperados deberán ser fundamentadas y defendidas. Una vez obtenida la información de las entidades del panel, se excluyen el 25% de los anómalos tanto de la parte superior como de la inferior y se realiza el promedio diario con el 50% restante. Al tratarse de un número muy disminuido de variables, a la mínima modificación de una de ellas se produce un cambio drástico en el resultado. Durante los años 2005-2009, cuando se produjeron un gran número de contrataciones de HMD, se llevaron a cabo manipulaciones que hicieron que dicho producto fuera más atractivo. Las entidades que llevaron a cabo dichas manipulaciones fueron condenadas en junio de 2012. Al comercializar un índice inferior al real, un cliente contrataría dicho producto debido a su supuesto menor coste, cuando en realidad este aumentaría drásticamente en el momento en el que terminaran las manipulaciones y el coste ascendiera a su valor real.

## **2.2. Tipos de cambio.**

### *2.2.1. Efectos de la fluctuación.*

Forex es el mercado en el cual podemos analizar las cotizaciones de las distintas divisas. Este mercado opera constantemente desde el domingo a las 23:00 CET hasta el viernes a las 22:00 CET, lo que hace que funcione continuamente lo que conlleva a unas modificaciones incesantes en la cotización de las distintas divisas. En el supuesto en el que se haya contratado un HMD, el cliente debería llevar a cabo un análisis continuo tanto de las cotizaciones como de los índices de referencia de las distintas divisas. Esto es así debido a que el cliente tendrá la posibilidad de beneficiarse al referenciar su préstamo a una divisa con una menor cotización en relación con su divisa corriente y además tendrá la posibilidad de pagar una menor cantidad de dinero en concepto de intereses.

El llevar un correcto análisis conllevará a una posible mejora en lo que respecta al tipo de cambio y a los intereses que se deben afrontar. Lo que el usuario está buscando con el tipo de cambio es que, con su moneda de uso corriente, en nuestro caso sería el Euro, podríamos afrontar una mayor cantidad de moneda extranjera, lo que supondría una mensual más asequible debido a que necesitaríamos menos Euros para hacer frente a una determinada cantidad de moneda extranjera. Al mismo tiempo, el capital pendiente de amortizar del préstamo está también referenciado en la moneda extranjera lo que conllevará también que se deba una mayor o menor cantidad de contraprestación en Euros. Estos valores, debido al funcionamiento continuo del mercado de cotizaciones no son para nada fijos, sino que sufren modificaciones casi diariamente lo que conlleva unos efectos favorables o desfavorables en el momento de pagar la cuota mensual. De ahí que el cliente tenga que llevar a cabo un análisis exhaustivo y continuo de las cotizaciones casi diario.

Si nos situamos en el año 2008, el EURIBOR comienza a descender y el valor del Euro comienza a depreciarse. Ahora los clientes de la zona Euro que contrataron una HMD en divisas como el Yen o el Franco Suizo deberán afrontar una mayor cantidad de Euros para satisfacer la misma cuota en divisa extranjera que previamente. Estas dos divisas extranjeras en concreto llegaron a apreciarse hasta un 40% lo que significaba que los usuarios deberían de afrontar un 40% más de Euros para satisfacer la misma cuota. Para evitar dicho perjuicio, muchos clientes tenían recogido en su contrato la posibilidad de modificar su producto y referenciarlo a una moneda cuya cotización no haya sido tan perjudicial en relación con el Euro. Entre estas monedas también se encontraba el propio

Euro, lo que conllevaría a una referencia automática al Euribor y a la conversión del producto complejo en un préstamo hipotecario ordinario. Lo que pasaba es que muchas personas se habían estado beneficiando del producto durante el periodo anterior a la crisis y tenían la falsa esperanza de que la situación iba a volver a la realidad anterior. Que la disminución del EURIBOR junto con la depreciación del Euro iba a ser únicamente una situación transitoria cuando realmente no ha sido así. Cuando se han dado cuenta, ya han afrontado unas cantidades muy superiores tanto en concepto de intereses como por el tipo de cambio a la que hubieran tenido que hacer frente con un préstamo ordinario. Con la Ley 5/2019 reguladora de los contratos de crédito inmobiliario se establece que los usuarios tendrán derecho a modificar su producto y referenciarlo a la moneda del Estado en el que tenga su residencia o a la moneda en la que obtenga la mayoría de sus ingresos. Dicha norma se trata más adelante en el Capítulo III.

Muchas personas alegan que las entidades financieras, con las previsiones y las bases de datos de las que disponían, conocían perfectamente que los valores previos a la crisis eran insostenibles y que la realidad era la situación que se estaba dando a partir del año 2008. Que, a pesar de conocer esta realidad, comercializaron un producto complejo que un consumidor ordinario ni comprende completamente ni lleva a cabo el análisis continuo y necesario de las distintas cotizaciones, con el único objetivo por parte de las entidades financieras de beneficiarse de la nueva realidad al prever que los valores del EURIBOR iban a disminuir drásticamente y con él los ingresos en concepto de intereses que la entidad iba a percibir.

### *2.2.2. Divisas extranjeras utilizadas erróneamente.*

#### a) Yen

El origen de esta moneda se remonta a finales del S.XIX. Esta moneda ha padecido multitud de modificaciones a lo largo del S.XX como consecuencia de la IIGM y de la Crisis del Petróleo del 73 (Viciano&Jiménez, 2015). Posterior a estos eventos, en la década de los 80 y de los 90, tuvo lugar un estallido de una burbuja inmobiliaria lo que conllevó a una depreciación de la divisa hasta su estabilización en el año 2011. Este estallido fue similar al que tuvo lugar posteriormente en España, pero este fue mucho más extremo y es considerado como una de las más grandes especulaciones de la economía moderna.

Gráfico 2: Evolución histórica de la cotización del Yen



(Fuente. Investing.com, 2020)

A lo largo de los años anteriores a la crisis económica mundial, en Japón se estaban llevando a cabo medidas de política económica muy agresivas con el objetivo de aumentar el valor de dicha moneda. El efecto de estas medidas era conocido por las entidades bancarias y a pesar de ello comercializaron las HMD en Yenes como una vía para evitar el índice tan elevado del EURIBOR del momento y beneficiarse de los tipos de cambio. Con el aumento en el valor de la cotización del Yen, los clientes ahora tenían que afrontar una mayor cantidad de Euros para satisfacer la misma cantidad de cuota en Yenes y además la contraprestación en Euros para hacer frente al capital pendiente en Yenes había aumentado drásticamente de un día para otro y las previsiones indicaban que este valor iba a continuar aumentando. A pesar de haber pagado todos los meses las cuotas durante años, muchos usuarios se vieron en la situación de que debían más dinero al banco del que contrataron en un primer momento. Cuando el Yen se aprecia, se llega a una situación en la que un euro no puedes adquirir ni 100 yenes, una situación hasta el momento nunca visto y muy perjudicial para todos los clientes que contrataron una HMD en dicha divisa.

b) Franco Suizo

De las monedas más estables de la historia, de las que menos ha sufrido los efectos de la inflación (Viciano&Jiménez, 2015). Esta moneda tiene unos valores más similares a los del Euro en comparación con el Yen y, por lo tanto, los consumidores que contrataban la HMD eran considerados como consumidores conservadores debido a que asumían menores riesgos en comparación con aquellos que referenciaban su producto al Yen. El LIBOR de esta divisa era superior al del Yen y por lo tanto debían afrontar unos gastos en concepto de intereses superior a los de otra moneda debido a que se consideraba una inversión más segura. Con la depreciación del Euro, al igual que sucedió con el Yen, necesitaríamos de nuevo más Euros para hacer frente a la misma cantidad de divisa extranjera. El cliente que contrató su producto en CHF durante el periodo previo a dicha depreciación del Euro se estuvo beneficiando tanto del tipo de cambio como del índice de referencia ya que el de esta era inferior al EURIBOR. Dicha situación se revirtió en el año 2011, cuando el Banco Suizo llevo a cabo una serie de medidas en las cuales fijo el tipo mínimo de cambio CHF/€ en 1.2 para combatir la crisis mundial. Esto supuso un aumento drástico de la contraprestación en Euros para hacer frente a la cuota mensual en Francos Suizos. Con medidas posteriores que se llevaron a cabo en el año 2015 por las cuales se fijó el cambio en 1.06, esta moneda dejó de considerarse una de las monedas más estables y seguras y las personas que contrataron su producto en dicha divisa se vieron muy perjudicadas por el tipo de cambio. A pesar de haber comenzado la inversión como clientes conservadores, se vieron envueltos en unos cambios constantes en las cotizaciones que lo convertían en otro producto arriesgado.

Gráfico 3: Evolución histórica de la cotización del franco suizo.



(Fuente. Investing.com, 2020)

### 2.2.3. Divisas extranjeras utilizadas correctamente

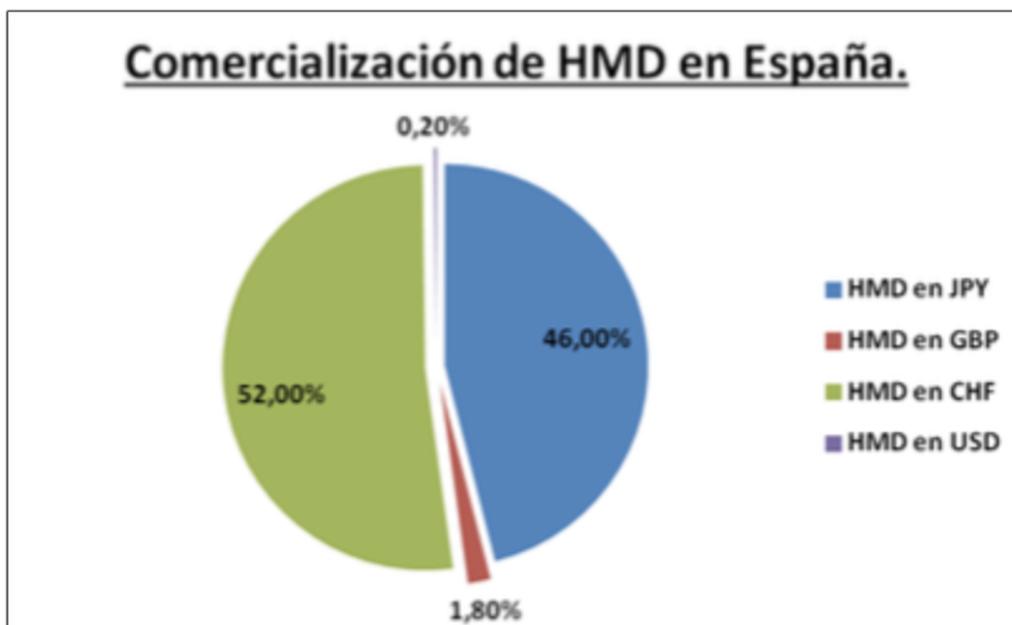
#### a) Libra esterlina

Una de las ventajas que tienen las HMD es que te permite modificar la divisa a la que tu producto está referenciado y de esta manera beneficiarte de las modificaciones en el tipo de cambio o el índice al que se referencian las distintas divisas. Para llevar a cabo la modificación del producto se requerían una serie de formalidades y el cliente no podía referenciar su producto a cualquier divisa de su preferencia, sino que tenía que ser una de las recogidas en una lista cerrada que ofrecía la entidad bancaria. Por lo general, estas divisas solían ser las citadas en el punto 2.1.3: Euro, Dólar Estadounidense, Libra Esterlina, Franco Suizo y del Yen Japonés. Para poder beneficiarse de estas modificaciones, se requería una actuación por parte del cliente en la cual llevara a cabo un análisis continuo tanto de las cotizaciones de las divisas como de las variaciones de los índices de referencia.

Como hemos comentado a lo largo del trabajo, las divisas más contratadas en los años previos a la crisis económica mundial fueron el Franco Suizo y el Yen Japonés. Dichas

monedas beneficiaban a los clientes debido a su cotización y al índice al que estaban referenciados los intereses del producto. A partir del año 2008, cuando la situación se revirtió y estas monedas se apreciaron en relación con el Euro, muchos clientes actuaron y modificaron su producto. En este momento, algunos lograron evitar el desastre que se venía al referenciar su HMD al Euro, lo que convertía su producto en un préstamo hipotecario ordinario. Otros se mantuvieron con la esperanza de que la situación fuera meramente transitoria. Por último, una gran minoría, decidieron modificar su producto y referenciarlo a otra divisa como es la Libra Esterlina. Como podemos apreciar en la figura 6 a continuación, las personas que en el año 2017 tenían referenciada su hipoteca a la libra esterlina eran únicamente el 1.8% del total de personas que tenían contratado una HMD. Esta cifra incluye tanto las personas que modificaron su producto y pasaron a referenciarlo a la Libra Esterlina como a las personas que referenciaron su producto a dicha moneda desde un primer momento.

*Gráfico 4: HMD en España*



*(Fuente. López García, 2017)*

Al tratar sobre la Libra Esterlina no podemos evitar tratar acerca del Brexit. Este es el término que se le ha atribuido a la salida de Reino Unido de la Unión Europea (Britain Exit). Desde el comienzo de esta iniciativa, la Libra Esterlina ha ido disminuyendo su valor y este bajó drásticamente en el año 2016 cuando se llevó a cabo el Referéndum con el cual se aprobó definitivamente la salida por parte de Reino Unido de la Unión Europea.

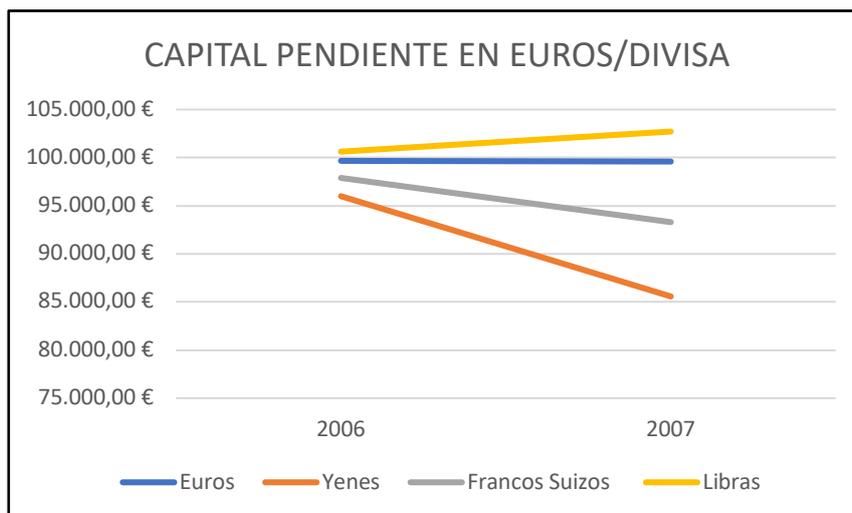
Esta disminución en la cotización que comenzó a partir del año 2011-2012, provocó que algunas personas modificaran sus HMD y las referenciaran a dicha moneda para beneficiarse del tipo de cambio al cotizar a unos valores inferiores y con las expectativas de que dichos valores continuaran descendiendo. Los clientes que llevaron a cabo dicho cambio en estos años habían acumulado pérdidas hasta el momento, pero al devaluarse la Libra, ahora se beneficiarían al poder hacer frente a las cuotas mensuales en Libras Esterlinas afrontando una cantidad inferior de Euros. Los beneficios para los clientes que llevaron a cabo dicha modificación no se producirían de manera inmediata, sino que sería necesario una disminución incluso mayor de la Libra o el mero transcurso del tiempo para poder observar beneficios en relación con las pérdidas de los años anteriores.

### **2.3. Ejemplo práctico.**

A continuación, vamos a tratar un supuesto práctico hipotético para intentar ilustrar de una manera más clara los efectos sobre la cuota mensual que tendría el referenciar una HMD a una divisa o a otra. Para ello, haremos referencia constante a los Anexos en los cuales podremos apreciar unas tablas en las cuales hemos recogido información de interés de los distintos supuestos en distintos momentos temporales para poder apreciar la evolución de llevar a cabo una contratación u otra.

Imaginemos un supuesto hipotético en el que contratamos en el año 2006 un préstamo hipotecario ordinario con las siguientes condiciones: Capital €100.000, Interés Variable de EURIBOR a 12 meses, plazo de devolución 360 meses y diferencial del 1%. A partir de este supuesto ordinario, modificaremos la moneda de contratación y con ella, habrá que modificar el índice de referencia y añadir una comisión de tipo de cambio que fijaremos en €15 para todos los supuestos. Esta última cuantía varía en función de la entidad con la que contrates el producto, pero para simplificar la explicación preferimos no adentrarnos en ello.

Gráfico 5: Capital pendiente en Euros en función de la divisa 2006-2007



(Fuente: elaboración propia con base en López García, 2020)

Con el primer año ya se puede apreciar los efectos que tenía el llevar a cabo la contratación en una divisa o en otra. Como hemos comentado a lo largo del trabajo, las divisas más contratadas para este tipo de productos eran el Yen Japonés y el Franco Suizo. Estos clientes se favorecían en gran medida de la cotización de dichas monedas y en año lograban reducir el capital pendiente en unas cantidades descomunales en comparación con un préstamo hipotecario convencional. Con la Libra esterlina el efecto en ese momento era lo contrario. Debido a la cotización de la divisa y al índice de referencia el capital pendiente aumentaba, incluso a unas cifras superiores a las del capital prestado en un primer momento a pesar de haber satisfecho los pagos mensuales a lo largo del año.

En el Anexo I podemos apreciar el supuesto en el que contratamos un préstamo convencional en euros. El capital pendiente desciende una manera ordenada al mismo tiempo que se va haciendo frente a la cuota mensual de €403,02, haciendo frente con esta a unos intereses que rondan los €340 (varía en función del índice de interés variable cada mes). Debido a los niveles del EURIBOR en ese momento, que continuó ascendiendo hasta alcanza su máximo histórico de 5,505% en octubre de 2008, los clientes que tenían este producto satisfacían con la cuota una gran parte en concepto de intereses, pero el capital pendiente no se reducía en proporción. Por esta razón, muchos usuarios que tenían ya contratado un préstamo hipotecario convencional o usuarios que buscaban financiación por primera vez, estudiaban alternativas para lograr reducir el capital pendiente de una manera más acelerada y al mismo tiempo no asumir un coste tan

elevado. El funcionamiento de las HMD lo hemos tratado anteriormente. Simplemente hay que añadir que, al realizar los pagos en Euros, el cliente debía asumir una pequeña comisión.

En el Anexo II podemos apreciar los cambios que sufre tanto la cuota como la reducción del capital pendiente al referenciar el préstamo a yenes japoneses. La cuota a la que hacemos frente es de ¥48.225,00. Para hacer frente a esta cantidad, dependerá de la cotización de esta para necesitar una mayor o menor cantidad de Euros. En estos momentos en los que la moneda cotizaba a unos valores muy bajos, la cuota en Euros oscilaba alrededor de los €200 y los intereses que se afrontaban rondaban los €100. Claramente se puede apreciar como este producto era más beneficioso. El capital pendiente por amortizar a finales del 2006 en un préstamo ordinario era de €99.550,02 y con una HMD en yenes era de €88.232,89.

En el Anexo III observamos que sucede lo mismo, pero no de manera tan drástica, al contratar el producto referenciado a Francos Suizos. Esta moneda era considerada como más estable y por lo tanto se debía hacer frente a una cantidad superior en concepto de intereses. Esta también cotizaba en unos valores superiores al Yen Japonés. Por lo tanto, nuestra cuota a la que debíamos hacer frente era de 552,24 CHF lo que se traducía en más o menos €350 satisfaciendo unos €220 en concepto de intereses. A finales de 2006, el capital pendiente de nuestro préstamo era de €95.090,19.

En el Anexo IV podemos apreciar que con la Libra Esterlina sucede exactamente lo contrario. En estos momentos, la cotización de esta moneda en relación con el Euro era elevado y se debía satisfacer una gran cantidad en concepto de intereses. De ahí, que menos del 2% de las HMD contratadas en España estuvieran referenciadas a dicha moneda. Haciendo frente a una cuota de £285,05 lo que corresponde con un valor en Euros de alrededor de €415 y con la cual se satisfacen unos 450€ en concepto de intereses. Esto significa que el capital pendiente de amortizar incluso llega a incrementar y se debe más dinero que el que se te prestó inicialmente.

Así, podemos apreciar en el Anexo V las consecuencias que sufre nuestro producto hipotético en el año 2008 después de que se revierta la situación. El tipo de cambio pasa de ser de entorno 160 ¥/€ a 120¥/€ lo cual tiene unos efectos muy desfavorables para el consumidor. Estas circunstancias tienen además como consecuencia que el capital pendiente de amortizar llegue a aumentar incluso por encima del capital prestado en un

primer momento a pesar de haber estado haciendo frente a todas las cuotas mensuales. En noviembre de 2008, deberíamos unos €10.000 por encima del capital prestado inicialmente. Esto ocurre debido a que con la cuota mensual que pagamos no satisfacemos los intereses debido al valor del índice en esos momentos. En el Anexo VI podemos apreciar la situación en la que se encontraría nuestro producto en el año 2012. El tipo de cambio llega a situarse por debajo de los 100¥/€ y en julio de 2012 se le debe a la entidad bancaria €22.000 más de los que se nos prestó en 2006.

En el Anexo VII podemos apreciar que los efectos que sufre nuestro producto referenciado a Francos Suizos son similares. Al pasar de un tipo de cambio de 1,6 CHF/€ a 1,2 CHF/€, nuestra cuota pasa a ser en contravalor en Euros de €333 a €370. Adicionalmente, nuestro capital pendiente también llega a valores superiores al capital que se nos prestó en un primer momento, llegando a deber unos €120.000 en agosto de 2011.

Como hemos comentado en el punto anterior, aquellas personas que tuvieran una HMD referenciada a la Libra Esterlina en un primer momento se iban a ver perjudicadas en comparación, pero a partir del año 2011 se van a ver favorecidas debido a los efectos que ha tenido el Brexit en la cotización de su divisa. Este producto fue muy perjudicial para los usuarios hasta este momento. Hasta el año 2016 y 2017 no se llega a apreciar la mejor en el contravalor debido a que los efectos negativos anteriores fueron muy elevados y hasta hoy en día, muchos usuarios aun no se han recuperado de las pérdidas que sufrieron. Podemos apreciar en los Anexos VIII y IX las condiciones en nuestro supuesto hipotético para los años 2011 y 2016 respectivamente.

## **CAPÍTULO III: INTERESES DE LAS PARTES DEL CONTRATO.**

### **3.1. Intereses de la entidad financiera.**

Los ingresos principales que obtiene una entidad financiera provienen de los intereses que les cobran a los clientes. Las entidades prestan el dinero a los clientes con unas determinadas condiciones y estos deberán devolverlo con un interés adicional para que estas obtengan alguna rentabilidad de la transacción. Muchas entidades parten en negativo debido a que el dinero que estas prestan a sus usuarios son a su vez un préstamo que las entidades han obtenido en el mercado interbancario que posteriormente deberán devolver afrontando una serie de intereses. Así nos situamos en la situación previa a la crisis económica.

En el periodo anterior al año 2008, el EURIBOR era el índice variable de referencia utilizado para fijar los intereses de los préstamos hipotecarios. Este índice seguía una tendencia ascendente y estaba alcanzando unos máximos hasta el momento nunca vistos. Las entidades bancarias comprendían que dichos valores eran insostenibles y, por lo tanto, esa fuente de ingresos se vería muy reducida en un futuro próximo. Una de las herramientas utilizadas por las entidades financieras es Bloomberg, una plataforma privada que establece las previsiones de interés que afectan al mercado financiero. Estas previsiones son fijadas por un gran número de especialistas del sector y normalmente dichas previsiones se cumplen. Al ser privada, esta herramienta no es accesible para el consumidor habitual y por lo tanto las entidades disponían de una información privilegiada que el consumidor no tenía. Esta herramienta recogía que los valores del EURIBOR se iban a ver significativamente reducidos a la vez que la cotización del Euro en relación con otras monedas iba a disminuir. Estas previsiones no eran nada favorecedoras para las entidades debido a que su principal fuente de ingresos, los intereses, iban a verse disminuidos drásticamente. Algunas previsiones ya indicaban que el valor del EURIBOR iba a llegar a ser por debajo del 2% lo que supondría pérdidas para muchas entidades debido a que ese porcentaje sería el interés que esta debería de hacer frente del préstamo obtenido en el mercado interbancario.

Tabla 3: Previsiones Bloomberg cotización ¥/€ en 2007-2008

Región G10		Divisa Euro / yen japonés cruzadas		Q1 07	Q2 07	Q3 07	Q4 07	2008	2009
EURJPY		Mediana		152	148	145	142	138	129
Spot	158	Promedio		152	149	146	143	135	129
Q4 06 Efec		Máx		158	167	169	169	150	143
	157	Mín		143	137	137	128	114	115
Q4 06 Pronóstic		Forward		157	155	154	153	149	153
	150								

(Fuente: Martínez, 2015)

Gráfico 6: Comercialización HMD en España



(Fuente: Asufin, 2016)

Las entidades financieras entonces tenían que buscar fuentes alternativas de obtener ingresos. Fue aquí cuando se contrataron la mayor parte de las HMD debido a que en dicho momento anterior a la crisis, este producto era más favorable para el cliente que una hipoteca convencional. Los bancos tomaron la decisión de comercializar dicho producto, lo que suponía al corto plazo pérdidas para ellos y ventajas para el consumidor, a cambio de que, en un futuro próximo, la situación se revirtiera y los bancos pudieran mantener su rentabilidad en concepto de intereses debido a que no les perjudicarían las previsiones de disminución del EURIBOR y tipo de cambio. Se les achaca a las entidades que esta actuación fue llevada indiscriminadamente y que comercializaron un producto complejo incomprensible para muchos clientes, conociendo los efectos perjudiciales que tendrían para estos a cambio de mantener sus propios beneficios.

### **3.2. Intereses para el prestatario.**

A lo largo de todo el trabajo hemos podido observar que las HMD eran un producto muy atractivo dadas las condiciones que se podían observar anterior al año 2008. El EURIBOR que seguía una tendencia alcista hasta alcanzar su máximo histórico en octubre de dicho año hacía que tanto los clientes que ya tenían un préstamo convencional como aquellas personas que buscaban financiación por primera vez intentasen encontrar alternativas para no hacer frente a un coste tan elevado en concepto de intereses. Con este producto se lograba evitar dicho índice al referenciar el interés variable a un índice conocido como LIBOR que por lo general era muy inferior al EURIBOR. Adicionalmente, la fuerte cotización del Euro frente otras divisas, hacía que este producto complejo fuera muy atractivo debido a que se podía fácilmente satisfacer la cuota mensual en la divisa extranjera no pagando una cantidad muy elevada de euros. Las cuotas pagadas en euros con estos productos eran muy inferiores a las cuotas que deberían de satisfacer si hubieran contratado un préstamo convencional en euros directamente. Estas cotizaciones, permitían además que los clientes pudieran reducir el capital pendiente del principal en mayor medida al poder realizar amortizaciones adelantadas cuando le favoreciera al usuario y de esta manera reducir el tiempo durante el cual deberían de realizar los pagos mensuales.

Sobre el papel las condiciones eran muy favorecedoras para el cliente, lo que sucedía es que estos no conocían las circunstancias que tendrían lugar una vez el BCE tomara medidas para reducir el EURIBOR y que las entidades financieras si que conocían. Este producto era muy beneficioso en el periodo anterior a la crisis para el prestatario y podía haber continuado siéndolo si se tuvieran los conocimientos suficientes y si se llevara a cabo un análisis continuo de las cotizaciones de las divisas. Al tener los conocimientos suficientes, este producto te permitía modificar la moneda de referencia del préstamo y con ella el índice del interés y tenías la posibilidad de beneficiarte atendiendo a las circunstancias que afectasen a cada divisa. Lo que sucedió es que dicho producto fue comercializado masivamente y las personas no estaban cualificadas para llevar a cabo un análisis continuo y por lo tanto sufrieron las consecuencias perjudiciales del producto. Como consecuencia, este producto complejo jamás debería de haberse comercializado de manera masiva.

### **3.3. Mecanismos para cohonestar ambos intereses.**

#### *3.3.1. Perfil requerido para contratar hipotecas multidivisa.*

Las hipotecas multidivisa son consideradas como un producto financiero complejo que requiere de una serie de conocimientos y experiencia para poder comprenderlo y administrarlo correctamente. El funcionamiento de las HMD es un híbrido entre un préstamo hipotecario ordinario y un derivado. Esto es así debido a que el valor de nuestro producto va a depender del valor de las cotizaciones de las distintas monedas. Para poder utilizar un producto de estas características correctamente es necesario un análisis continuo y exhaustivo de las circunstancias que tienen lugar en el mundo que vayan a afectar a las cotizaciones de las distintas divisas.

Muchas de las personas que contrataron este producto no estaban capacitadas para llevar a cabo dicho análisis. La comercialización masiva es una de las cuestiones que se les achaca a las entidades. Como hemos comentado previamente, sobre el papel y la manera de vender las HMD, hacían que fuera un producto muy atractivo en un primer momento para los clientes debido a que lograba reducir la cuota mensual por el tipo de cambio y adicionalmente hacías frente a una menor cantidad en concepto de intereses. A estos clientes, cuando iban a contratar esta serie de productos complejos, se les debía hacer un test de idoneidad junto con una simulación de los distintos escenarios posibles que podían tener lugar con las variaciones en los tipos de cambio. La realidad es que muchos de estos test se llevaban a cabo como un mero trámite formal, si se les llegaba incluso a realizar, y el cliente no llegaba a comprender las posibles consecuencias que tendría el cambio de cotización tanto en la cuota como en el capital pendiente. Hacemos mayor hincapié a la información requerida precontractual en el apartado siguiente. Las entidades financieras en muchas situaciones daban por hecho un conocimiento que no existía lo que llevó a que muchas personas se endeudaran con un producto complejo al que no iban poder hacer frente en un futuro. Algunas de los factores que observaba la entidad para que el cliente pudiera contratar dicho producto era el tener un préstamo hipotecario anterior, los estudios que tenía el cliente, el sector en el que trabajase, y cualquier otra cuestión que diese a entender que estaba el cliente mínimamente capacitado para comprender lo que estaba contratando.

#### *3.3.2. Información precontractual exigida.*

Como hemos reflejado a lo largo del trabajo, el elemento de la información de la cual disponga el consumidor de manera previa a la contratación es muy importante. En parte tratamos dicho apartado en el punto 4.3. ya que una de las cuestiones con las que se defienden las entidades es que son ellas las que aprecian si el consumidor tiene conocimientos suficientes para entender el producto. Las entidades alegan que si es el propio cliente el que acude a una sucursal para conocer de un producto y por sus estudios o profesión se puede entender que puede tener los conocimientos necesarios, estas no están obligadas a facilitarle a ese cliente la misma información que a un cliente que no desprende los conocimientos básicos.

A pesar de ello, el legislador sí les impone una serie de documentos obligatorios que deben proporcionarle al cliente. Las entidades financieras sistemáticamente han quebrado los deberes de diligencia e información por lo que Sentencias como la del TS nº608/2017, de 15 de noviembre de 2017, Fundamento jurídico 5º, apdo. 8, han ido asentando una base para proteger al consumidor. Tanto la LGDCU como la ley de Condiciones Generales de Contratación, obligan a los bancos a facilitar información clara, comprensible, relevante y veraz. Por otro lado, se excluye expresamente la utilización de cláusulas abusivas. Normas como la Ley 47/2007, de 28 de julio, de Mercado de Valores, fruto de la transposición de la normativa europea, imponen unas obligaciones a las entidades para lograr una armonización europea y proteger a los consumidores. Bajo la vigencia del texto anterior, es cuando mayores contrataciones se llevaron a cabo de las HMD. En dicho texto se establecen las obligaciones que la entidad debe cumplir para que no se desproteja al consumidor y se transpone la información exigida por la

*“Está destinada a reforzar el conjunto de normas de la Unión Europea (UE) de los servicios de inversión y de los mercados regulados, con el fin de alcanzar dos grandes objetivos en cuanto a reglamentación: por una parte, proteger a los inversores y preservar la integridad del mercado, estableciendo requisitos armonizados para la actividad de los intermediarios autorizados; por otra parte, fomentar la equidad, la transparencia, la eficacia y la integración de los mercados financieros.” (EUR-Lex, 2016)*

Así, existen novedades normativas en la contratación hipotecaria creadas por la Directiva 2014/17/UE y la Orden EHA/2899/2011, las cuales obligan a las entidades que comercializan los préstamos HMD facilitar la siguiente información: Ficha de

Información Precontractual (FIPRE), Ficha de Información Personalizada (FIPER) y la Oferta vinculante. A partir del 3 de enero de 2018 se ha comenzado a aplicar el nuevo marco normativo sobre mercados e instrumentos financieros, basado en la directiva MiFID II y el reglamento MiFIR.

### *3.3.3. Situaciones especiales. Convenio más beneficioso para determinados gremios.*

Como hemos comentado en los puntos anteriores, una de las cuestiones que se analizaba a la hora de vender el producto era el sector en el cual el cliente desarrollaba su labor profesional. A modo de ejemplo, si el cliente desempeñaba su trabajo en una empresa con presencia internacional y operaba diariamente con distintas divisas, se entendía que dicho cliente estaba perfectamente capacitado para comprender lo que significaba el tipo de cambio y las cotizaciones de las distintas monedas junto con los efectos que dichos factores iban a tener en su producto. Existen determinados gremios a los que las entidades financieras le concedían unas condiciones incluso más beneficiosas por el mero hecho de pertenecer a dicho gremio.

Estas condiciones son generales y fueron negociadas por los representantes de los trabajadores con las entidades financieras. A modo de ejemplo, los pilotos pertenecientes al Sindicato Español de Pilotos de Líneas Aéreas (SEPLA) tenían un convenio especial con el Banco Popular. Los miembros de dicho grupo junto con los de azafatos eran clientes habituales de este tipo de productos por esta misma razón de que tenían unas condiciones más beneficiosas. Esta cuestión es muy importante a la hora de reclamar debido a que una de las cuestiones que se analizan es la iniciativa de la contratación: ¿fue el producto impuesto en el cliente fruto de una comercialización masiva o fue el propio cliente el que buscó dichas condiciones especiales por haber estado comentando el producto en su lugar de trabajo? Si en el momento de contratación fue el cliente el que acudió a una oficina en concreto del banco popular, que no estaba próxima a su domicilio y que acudió preguntando acerca de un producto en concreto, no podrá alegar que dicho producto le fuera colocado. Las entidades financieras defienden que cuando ocurre una situación así, da a entender que el propio cliente conoce sobre aquello que está buscando. A dicho gremio, junto a otros como el de los bomberos, se le otorgó dichas condiciones especiales debido a la estabilidad de su trabajo junto con el erróneamente asumido conocimiento necesario para operar dicho producto.

Lo tratado anteriormente es de vital importancia debido a que el mero hecho de que la entidad no haya aportado la información suficiente para comprender, hecho que todas rechazan, no es suficiente para determinar la falta de transparencia o abusividad del contrato. En el punto 4.3. lo trato en mayor profundidad, pero a modo de ejemplo, la STS. nº 669/2018, de 19 de noviembre, establece lo siguiente: *“La abusividad no deriva necesariamente de que el Banco demandado conociera en el momento de contratar cual iba a ser el futuro de las fluctuaciones sino que depende – como dice la STJUE de 20 de septiembre de 2017, asunto C-186/16, caso Andriuc, de todas las circunstancias que permitan valorar si el profesional podía estimar razonablemente que, tratando de manera leal y equitativa con el consumidor, este aceptaría una cláusula de este tipo en el marco de una negociación individual, lo que en definitiva se traduce en valorar si, habiendo sido informado leal y completamente, el consumidor hubiera prestado su consentimiento pleno”*.

#### **3.4. Análisis de la situación actual.**

Entre los años 2006 y 2008 se calcula que más de 70.000 familias contrataron una hipoteca multidivisa en Yenes, Francos Suizos o Libras Esterlinas. En un primer momento, como hemos comentado a lo largo del trabajo, este producto fue beneficioso para el cliente hasta finales de 2008 cuando la situación se revirtió: el EURIBOR pasó a seguir una tendencia descendente y la cotización del Euro comenzó a disminuir en relación con otras divisas.

Este perjuicio en los clientes ha llevado a unas demandas masivas frente a las entidades bancarias alegando el desconocimiento del funcionamiento del producto y la mala fe por parte de las entidades debido a la comercialización masiva de un producto complejo en perjuicio de los consumidores conociendo las previsiones. La jurisprudencia hoy en día apoya por lo general al consumidor. Es cierto que los usuarios se beneficiaron durante un corto periodo previo a la crisis, pero teniendo en cuenta el total de la operación, ha sido el realmente perjudicado. Sentencias del Tribunal de Justicia de la Unión Europea junto con sentencias del Tribunal Supremo defendiendo los intereses de los consumidores han incitado a los clientes perjudicados entablar demandas fundamentándose en dicha jurisprudencia para obtener un reembolso de lo pagado de más. Los clientes lo que buscan con la modificación es obtener la nulidad parcial del contrato, es decir, suprimir las cláusulas que hacen referencia al elemento de multidivisa. Ambos tribunales consideran

dicho producto como un producto complejo y derivado, lo que supone la aplicación de la Directiva sobre Mercados de Instrumentos Financieros (MiFID) y no como un producto de inversión. Han surgido multitud de asociaciones como ASUFIN que buscan defender a los consumidores y lograr que estos sean reembolsados por los perjuicios sufridos.

A pesar de lo comentado, cada caso deberá ser analizado individualmente para demostrar que dicho producto realmente ha sido colocado y que no se ha llegado a comprender. Como hemos dicho previamente, muchas sentencias son favorables hacia el consumidor, lo que ha supuesto que muchas personas que a pesar de conocer el funcionamiento del producto y de sus elementos, que se hayan visto perjudicados por una mala inversión, hayan reclamado para buscar una compensación. Considero que llegará un punto en el que no se tendrá como una pobre víctima al consumidor por el simple hecho de ser un consumidor.

### *3.4.1. Doctrina y Jurisprudencia*

El clausulado multidivisa es el que ha suscitado la mayoría de los conflictos y es aquel que convierte un préstamo hipotecario en un producto financiero complejo. El clausulado principalmente hace referencia a los elementos que hemos ido tratando a lo largo del trabajo: tipo de cambio, índice de referencia, modificación de la divisa, entre otros. En general, dichas cláusulas son condiciones generales que se insertan en contratos de adhesión cuya redacción no ha sido objeto de negociación individual. Estas cláusulas no ofrecían una explicación clara y comprensible de cómo iban a afectar al devenir económico del contrato ni de cuál era su funcionamiento y por lo tanto no superaban los requisitos de transparencia (Art. 5 Directiva 93/13/CEE). En particular, otra de las cláusulas que ha suscitado muchos conflictos son las cláusulas de vencimiento anticipado, pero la cuestión discutida de estas es su abusividad. Esta cláusula no es negociada individualmente y permitía a la entidad financiera declarar vencido el préstamo por el incumplimiento del consumidor de cualquiera de sus obligaciones. Esta situación era demasiado perjudicial para el consumidor debido a que se le exigía en un mismo momento tanto las cuotas vencidas e impagadas como la totalidad del capital no amortizado. Relevante la mención por la que la Sala del Tribunal Supremo resuelve en contra del criterio del Juzgado y de la Audiencia Provincial al considerar que el vencimiento anticipado es conforme al Derecho, pero condenó a la parte demandada a pagar únicamente las cuotas vencidas y mantener la continuidad del préstamo. La Directiva

93/13 prohíbe al Juez conservar la validez de la cláusula, modificando su contenido sólo en lo necesario para eliminar el carácter abusivo (Pantaleón, 2020).

A pesar de quedar toda la información recogida en la escritura de contratación del préstamo se entiende que no queda del todo claro las consecuencias de dichos elementos en el producto. Dicha escritura es un texto muy extenso que en la mayoría de los supuestos no se llegó a leer de manera completa y detallada por parte de los consumidores. La firma de muchas de estas se realizó incluso en la propia sucursal de la entidad para agilizar el procedimiento. A pesar de que en las estipulaciones adicionales de muchas escrituras se fijaba que los prestatarios habían recibido toda la información necesaria para evaluar los riesgos derivados del cambio de moneda y que la entidad quedaba exonerada de cualquier responsabilidad al respecto, esa disposición no responde a la realidad. El consumidor entendía que el riesgo de tipo de cambio y el tipo de interés iban a afectar a la cuota, pero no podía entender que el mismo iba a tener también consecuencias en el capital pendiente, ni mucho menos que este podía llegar a aumentar. Entendían que la cuota podría oscilar, pero era incomprensible que variara en unas cantidades tan elevadas. Tampoco llegaban a comprender que tuvieran que afrontar los pagos en la divisa extranjera al haber recibido ellos el préstamo en euros en un primer momento.

Una vez ubicadas las cláusulas que han suscitado conflicto, debemos plantearnos si estas son susceptibles de ser consideradas abusivas o si falta transparencia por parte de la entidad. El art. 4.2. de la Directiva 93/13 de protección de consumidores y usuarios establece lo siguiente: *“La apreciación del carácter abusivo de las cláusulas no se referirá a la definición del objeto principal del contrato ni a la adecuación entre precio y retribución ... siempre que dichas cláusulas se redacten de manera clara y comprensible”*. Por lo tanto, se excluye del examen de abusividad los elementos esenciales del contrato, aunque sí se permite el control de transparencia. El art. 8 de la Directiva 93/13 establece lo siguiente: *“Los Estados miembros podrán adoptar o mantener en el ámbito regulado por la presente Directiva, disposiciones más estrictas que sean compatibles con el Tratado, con el fin de garantizar al consumidor un mayor nivel de protección”*. La STJUE C-484/08 analiza la relación entre el artículo 4.2. y el artículo 8 de la Directiva: *“deben interpretarse en el sentido de que no se opone a la Directiva una normativa nacional, ... que autoriza un control jurisdiccional del carácter abusivo de las cláusulas contractuales que se refieren a la definición del objeto principal del contrato”*. Esto, al parecer de Álvarez Royo-Villanova, S. (2020), “El control de

abusividad de los elementos esenciales del contrato” *Hay derecho*, es discutible debido a que el examen de abusividad de las cláusulas no esenciales se justifica en que no solo no son negociadas, sino que además no son tenidas en cuenta por el consumidor. Como dice Alfaro, al consumidor no le resulta rentable el análisis de las condiciones no esenciales debido a la extensión habitual de las escrituras. Ahora bien, no corresponde a los jueces determinar el qué se considera como precio justo debido a que iría en contra del art.38 de la CE donde se consagra nuestra economía de mercado. Sin embargo, un informe del Abogado General en el caso C-125-18 concluye que los jueces españoles deben realizar dicho examen. El argumento que utiliza es que, si el Estado español no ha excluido expresamente el objeto esencial del análisis de abusividad, la protección de la Directiva se extiende a este análisis. Lo que hace la Directiva es establecer una regla general. El silencio significaría la conformidad, pero habrá que atender a lo que establezca el Derecho nacional. El abogado general interpreta el Derecho español en contra de la interpretación de TS, además de en sentencias posteriores a la del TJUE citada previamente. El TS en sentencia del 18 de junio de 2012 interpreta que la reforma de la Ley de Consumidores efectuada por la Ley 7/1998 se deducía la imposibilidad de entrar en ese examen. En dicha reforma se sustituyó “*justo equilibrio de las contraprestaciones*” por “*desequilibrio importante de los derechos y obligaciones*”. Dicha postura fue ratificada por la STS del 9 de marzo de 2013. El abogado general defiende que a falta de exclusión expresa del art. 4.2. por parte del Estado, la interpretación jurisprudencial no cumple con la seguridad jurídica que exige el TJUE (Szpunar, 2019). Hay autores como Guilarte, V. “El informe Szpunar sobre el IRPH” *Almacen de Derecho*, que considera que dichas declaraciones son contrarias a la propia doctrina del TJUE del 7 de agosto de 2018 que ha admitido la doctrina del TS y cita el C-129/00.

En resumen, existe discusión acerca del posible control de abusividad sobre elementos esenciales del contrato como es el precio y el objeto. Segismundo Álvarez Royo-Villanova defiende que no se trata de ir en contra de la UE, sino que debemos defender un sistema en el cual el TJUE está especializado en la interpretación del Derecho de la UE y el TS es el que mejor puede interpretar el Derecho español. Por lo tanto, lo idóneo sería que el legislador español excluyera expresamente la aplicación del 4.2, pero por el momento aplicar la doctrina asentada por el TS y el derecho español (S. Álvarez Royo-Villanova, 2020). Recientemente, el TS se ha pronunciado en la Sentencia núm. 439/2019, de 17 de julio, de la siguiente manera: “*A las condiciones generales que versan*

*sobre elementos esenciales del contrato se les exige un plus de información que permita al consumidor adoptar su decisión de contratar con pleno conocimiento de la carga económica y jurídica que le supondrá concertar el contrato, sin necesidad de realizar un análisis minucioso y pormenorizado del contrato...la falta de transparencia de las cláusulas relativas a la denominación en divisa del préstamo y la equivalencia en euros de las cuotas de reembolso y del capital pendiente de amortizar, no es inocua para el consumidor, sino que provoca un grave desequilibrio, en contra de las exigencias de la buena fe”. Esta línea jurisprudencial comete un error al equiparar la falta de transparencia con la abusividad. La alta sala deberá pronunciarse de una manera más clara al respecto debido a que lleva a confusión.*

Fernando Pantaleón también trata sobre lo establecido en el art. 4.2. de la Directiva 93/13. Este autor, apoyándose en la jurisprudencia de la Sala Primera del TS, considera que dicha directiva sí está incorporada en el derecho español. Ahora bien, opina de manera similar a Segismundo al establecer que lo ideal sería la introducción expresa del contenido en el propio Derecho nacional. Al introducirlo se sustituirían los preceptos que se introdujeron en los arts. 5.5 de la LCGC y en el art. 83 del TRLGDCU que introdujeron las disposiciones finales de la Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario. La primera objeción que hace este autor es en la traducción al español de la Directiva. El segundo elemento en donde no se permite el control de abusividad debería de haberse redactado de la siguiente manera: *“a la adecuación entre el precio o la remuneración, por una parte, y los servicios o los bienes que hayan de proporcionarse como contraprestación, por la otra”* (Pantaleón, 2020). El TJUE como hemos dicho previamente defiende esta Directiva al interpretar que *“no hay ningún baremo o criterio jurídico que pueda orientar o delimitar ese control”*. Pantaleón considera evidente que dicha excepción no contempla las condiciones generales en sentido estricto, a pesar de que es evidente que dichas cláusulas no negociadas pueden determinar la ratio precio/cosa. El Juez o Tribunal nacional podrá rescindir por lesión la compraventa en los casos en que su ordenamiento jurídico lo disponga (en España: arts.1291 y 1293 CC); o podrá considerar los intereses como excesivos en los supuestos previstos por su Derecho nacional (en España: Ley de 23 de julio de 1908 sobre nulidad de los contratos de préstamo usurarios), pero no podrá considerar las cláusulas generales como abusivas aplicando la Directiva 93/13 por el mero hecho de existir un desequilibrio en detrimento del consumidor. Pero el TS sí se ha pronunciado fundamentándose en dicha

Directiva en la Sentencia núm. 44/2019, de 23 de enero, sobre una condición general. Para Pantaleón, dicho control de abusividad es correcto el aplicarlo únicamente en la relación consumidor-empresa y considera que en la STS 23/2020, de 20 de enero, acierta completamente al excluir dicho control de la contratación entre empresarios. Ello no significa que en supuesto de defecto de información precontractual sobre un elemento esencial puedan surgir acciones producidas por error o dolo con sus consecuencias jurídicas (art. 1270, 1301 a 1303 y 1307 a 1314 CC), pero no será de aplicación el art. 3.1 de la Directiva 93/13.

La valoración de la abusividad de la cláusula no debe confundirse con la valoración de la falta de transparencia, debe efectuarse conforme a los parámetros de los arts. 3.1 de la Directiva 93/13 y 82.1 TRLGDCU. El art. 4.2 de la Directiva termina haciendo referencia a la transparencia (“*siempre que dichas cláusulas sean redactadas de manera clara y comprensible*”). Dicha frase final no es aplicable a la segunda de las excepciones al control de abusividad del 4.2. Dicha referencia es irrelevante debido al ámbito de aplicación de la Directiva ya que no son susceptibles de control de abusividad conforme a los parámetros de los arts. 3.1 y 4.1 (Pantaleón, 2020). Esto se puede apreciar en las Sentencias de la Sala Primera del Tribunal Supremo 538/2019, de 11 de octubre, y 121/2020, de 24 de febrero, y de la doctrina establecida por el Tribunal de Justicia en las Sentencias de 26 de enero de 2017, Banco Primus; 20 de septiembre de 2017, Andriuc; 14 de marzo de 2019, Dunai; y 5 de junio de 2019, GT. La falta de transparencia abre la posibilidad al control de abusividad. Pantaleón distingue el control de transparencia material y el control de transparencia, siendo el primero de ellos un sinónimo de control de abusividad o de contenido. La Excma. Sala durante un largo tiempo consideraba que el mero hecho de falta de transparencia de unas condiciones generales era suficiente para declararlas nulas por abusividad. Autores como el Sr. Saugmandsgaard Øe opina exactamente esto. Pero la jurisprudencia del TJUE es muy clara al recoger lo contrario y establecer que la falta de transparencia sólo abre la puerta al examen decisivo para determinar la abusividad o no. La normativa europea no pretende en ningún momento establecer un marco común de información precontractual exigida ni las consecuencias de información deficiente. Corresponde al derecho nacional de cada estado el fijar dichas cuestiones. A juicio de Pantaleón, la consecuencia no debe ser necesariamente la nulidad, sino que lo razonable es que sea similar a las soluciones de los vicios del consentimiento: anulabilidades sanables mediante confirmación y apreciables a instancia de parte. El

control de transparencia será independiente al de abusividad y se deberá analizar los conocimientos del “*consumidor medio, normalmente informado y razonablemente atento y perspicaz*” en el supuesto en el que se trate de una acción colectiva. Si estamos ante una acción individual lo correcto es atender a las circunstancias concretas del supuesto.

La tacha de abusividad queda así excluida cuando al tiempo de contratar el consumidor tenían las condiciones suficientes para valorar correctamente las consecuencias económicas y jurídicas del clausulado principal. El clausulado accesorio, aquel que se puede omitir sin alterar el resultado principal del contrato, la transparencia material no sirve para excluir la tacha de abusividad. Respecto a estas cláusulas accesorias el mensaje del legislador según Pantaleón (2020) “8 Preguntas y Respuestas sobre la transparencia material de las cláusulas predispuestas” *Almacén de Derecho*, y Jesús Alfaro (2017) “Cláusula no show describe el objeto principal del contrato” *Derecho Mercantil España*, es el siguiente: “*no pierdas ineficientemente el tiempo en leerlas y compararlas, ya que, si son abusivas, se tendrán, sin más, por no puestas*”. Existe una discusión en la que se debate si las condiciones generales predispuestas pueden describir el objeto principal del contrato o no, y cuál es el régimen jurídico aplicable a dichas cláusulas. Jesús Alfaro Águila-Real critica dicha situación y considera que es un error muy grave el extender las normas que regulan las cláusulas abusivas a las cláusulas predispuestas que describen el objeto principal del contrato. A estas últimas no se les aplica el control de abusividad (art.4.2 Directiva 93/13) y si no se le aplica dicha norma no entiende el por qué se le deberían de aplicar las demás. Por lo tanto, a dichas cláusulas entiende que se le aplica un requisito de transparencia reforzada. “*para determinar si ha sido incorporada al contrato de forma transparente – en sentido material – lo razonable es preguntarnos si, respecto de la cláusula que describe el objeto principal del contrato, el consumidor dio su consentimiento en el sentido del art. 1261 CC y no, simplemente, si se “adhirió” a ella*” (Alfaro, 2017). El legislador le ha “prometido” al consumidor que no le perjudicará en sus derechos y obligaciones en lo que respecta a las cláusulas predispuestas accesorias acorde con Jesús Alfaro. El control de las cláusulas predispuestas referidas al objeto principal es uno del consentimiento del adherente mientras que el de las accesorias es uno de contenido.

En relación con este consentimiento de las cláusulas principales debemos hacer referencia a la acción de nulidad parcial por error o vicio en el consentimiento. Posteriormente se trata las defensas utilizadas por las entidades la imposibilidad de alegar dicho error y

solicitar la nulidad parcial debido a que de dicho error únicamente se podría solicitar la nulidad total del contrato. La STS núm. 104/2017 de 17 de febrero: *“la Sentencia recurrida ha apreciado la existencia error vicio respecto una de las cláusulas del contrato del leasing. En concreto, la que, después de haber pactado un derivado implícito para fijar el interés de la financiación, Se refiere al coste de la cancelación del derivado. Con ello la audiencia infringe la interpretación jurisprudencial al respecto. En la sentencia 66/ 2017, de 2 de febrero, declaramos que la nulidad por este vicio del consentimiento debía conllevar la ineficacia de la totalidad del contrato y no sólo de la cláusula que contiene un derivado implícito. En esta sentencia nos remitimos a otra sentencia anterior, la sentencia 450/2016, de 1 de julio, en la con mayor detalle exponíamos esta doctrina. Como hemos recordado recientemente con motivo de un recurso en el que se había pretendido la nulidad por error vicio de la cláusula relativas al derivado financiero de un contrato de préstamo, no cabía la nulidad parcial de una cláusula basada en el error vicio. Si el error es sustancial y relevante, y además inexcusable, podría viciar la totalidad del contrato, pero no declararse por este motivo la nulidad de una parte con la subsistencia del resto del contrato.* La Jurisprudencia del TS a partir de su sentencia núm. 24/2013, de 9 de mayo, insiste en que el control de transparencia es distinto del error vicio, aunque no detalla las diferencias. Dicha delimitación tampoco entra dentro de las funciones del TJUE ya que son dos instituciones insertadas en el derecho nacional. A pesar de ello, no cabe negar una relación entre ambas instituciones que es mezclada constantemente por la jurisprudencia. El TJUE aporta su parecer de transparencia al establecer que se comprueba mediante un análisis abstracto de comprensión por un consumidor medio. Es cierto que cuando no se está aportando la información de manera correcta que conlleva a que el consumidor no llegue a comprender, se puede estar ante un vicio del consentimiento. El problema principal de este es la consecuencia recogida en el CC de nulidad del contrato y no la nulidad del clausulado. Por ese motivo, se evita solicitar la tutela judicial al amparo de los vicios del consentimiento. Sin embargo, si se ostenta la condición de consumidor, la jurisprudencia ha venido desarrollando numerosos pronunciamientos de nulidad de otro tipo de contrato bancario por vicio del consentimiento: *swap*. Las concepciones más modernas abogan por la posibilidad de nulidad parcial del contrato en el caso de error vicio (DCFR, art II.-7:213 y el art 527-11 de la Propuesta de Código Civil de la Asociación de Profesores de Derecho Civil). Ambas instituciones aluden a patologías en el consentimiento, pero se mueven en terrenos distintos. Mientras que el vicio en el consentimiento hace referencia

a un elemento esencial para prestar el consentimiento, la falta de transparencia hace referencia a un elemento esencial del contrato. El segundo es predicable solo respecto de contratos celebrados con consumidores (Martínez Escribano (2019), “Control de transparencia, cláusulas abusivas y consentimiento contractual”, *Revista de Derecho Civil*).

Volviendo a la validez de las cláusulas predispuestas y no negociadas individualmente que describen el objeto principal, estas deben ser sometidas a un control de coherencia o consistencia con el objeto del contrato que el consumidor creía razonablemente que estaba celebrando (Alfaro, 2017). Dicho control ha sido tratado anteriormente. Ahora bien, respecto de las accesorias, el legislador no quiere que el adherente las tenga en cuenta a la hora de decidir si contrata o no. Si el contenido de estas es conforme con el derecho supletorio serán válidas y si su contenido es disconforme en perjuicio del adherente no serán válidas (Alfaro, 2017). Su validez por lo tanto no depende de que sean o no consentidas. Ahora bien, la jurisprudencia del TJUE intenta restar importancia a la distinción entre un tipo de cláusula y otro por la vía de afirmar que también las cláusulas principales se hallan sometidas al control de abusividad, siempre que no sean transparentes (Pantaleón, 2020). Con dichas declaraciones volvemos a la conclusión destacada previamente de que la mera falta de transparencia no es sinónimo de abusividad, sino que abre las puertas a dicho control. Para lo anterior es indiferente que estemos tratando de principales o accesorias. Pero para las principales en concreto, la transparencia excluye la abusividad. Lo contrario a lo que sucede con las accesorias, que la transparencia no excluye de la abusividad.

Por todo lo comentado anteriormente, la Directiva 93/13 Pantaleón no la considera como un instrumento diseñado para proteger a los consumidores frente a los productos crediticios peligrosos. Para este autor, únicamente existirían dos vías de protección frente a estos que son la imposición de especiales deberes de información precontractual junto con un seguimiento detallado y en caso de incumplimiento la imposición de unas sanciones pecuniarias elevadas; y por otro lado la prohibición de la comercialización dichos productos a todos o a ciertas categorías de consumidores.

Después de las primeras sentencias del TS que consideraron abusivas las cláusulas multidivisa se produjeron una gran cantidad de demandas reclamando la nulidad y la devolución de lo pagado indebidamente. Las entidades bancarias con miedo debido a que

iban a tener que satisfacer unas cantidades muy elevadas de dinero, comenzaron a plantear la cuestión de la caducidad de las acciones que podían entablar los prestatarios y fundamentaban sus alegaciones en el art.1301 CC: *“La acción de nulidad sólo durará cuatro años. Este tiempo empezará a correr: En los casos de intimidación o violencia, en el día en que éstas hubiesen cesado. En los de error, o dolo, o falsedad de la causa, desde la consumación del contrato. Cuando la acción se refiera a los contratos celebrados por los menores o incapacitados, desde que salieran de tutela. Si la acción se dirigiese a invalidar actos o contratos realizados por uno de los cónyuges sin consentimiento del otro, cuando este consentimiento fuere necesario, desde el día de la disolución de la sociedad conyugal o del matrimonio salvo que antes hubiere tenido conocimiento suficiente de dicho acto o contrato”*. El TS ratificó que el plazo para el ejercicio era de 4 años desde la consumación de contrato que es cuando se produce el error o dolo en la perfección. Pero surgen dudas a la hora de determinar el momento en el cual se lleva a cabo la consumación. Tras una larga discusión doctrinal, el Alto Tribunal sentó Jurisprudencia con la sentencia núm. 4039/2003, de 11 de junio, por la cual establece la diferencia por un lado entre consumación y perfección; y por otro entre los contratos de tracto sucesivo y de tracto único. Al considerar que las hipotecas son de tracto sucesivo, la consumación se produce con posterioridad a la perfección, concretamente cuando el consumidor haya pagado la totalidad del préstamo. Por otro lado, al estar la acción fundamentada en error o dolo, la STS 254/2015, de 12 de enero, establece que *“no puede quedar fijado antes de que el cliente haya podido tener conocimiento de la existencia de dicho error o dolo”*. Por lo tanto, el plazo de 4 años comenzará a correr desde que el consumidor es consciente de los perjuicios de las cláusulas multidivisa. Las acciones que se suelen entablar son las de nulidad parcial del préstamo en lo que se refiere al clausulado multidivisa, subsidiariamente para el caso en el que se estime que el contrato no puede subsistir sin dicho clausulado, la nulidad total del contrato condenando a la entidad a otorgar un préstamo hipotecario convencional en euros; subsidiariamente la declaración de resolución del contrato por incumplimiento de las obligaciones de diligencia y buena fe de la entidad financiera y condenando a esta a indemnizar en concepto de daños y perjuicios la pérdida patrimonial producida por el producto; y por último la condonación de parte de la deuda pendiente de pago en aplicación de la cláusula *rebus sic stantibus*. En la demanda, la cantidad exigida deberá fijarse en indeterminada debido a que una de las defensas utilizadas por las entidades es que, al ser un producto volátil, la cantidad es imposible de fijar hasta el

momento de la sentencia debido a que puede sufrir modificaciones desde que se entabla la demanda hasta que se fija la obligación de pago o no en la sentencia. La carga de la prueba del pleno cumplimiento de la legislación sectorial sobre información precontractual continuará correspondiendo al empresario o profesional (Pantaleón, 2020).

Una vez analizado las cuestiones anteriores, debemos tratar las consecuencias jurídicas que produce la declaración de abusividad de una cláusula predispuesta. Las Sentencias del Pleno de la Sala Primera del Tribunal Supremo 101/2020, de 12 de febrero, y 105/2020, 106/2020 y 107/2020, todas de 19 de febrero, tienen en común que tratan sobre una cláusula de vencimiento anticipado abusiva que hemos tratado brevemente en este punto. En las cuatro sentencias el TS, en contra del criterio del Juzgado y de la AP, contesta que la cláusula de vencimiento anticipado es correcta conforme al derecho, pero sólo deberá afrontar el prestatario la cuotas vencidas e impagadas y no el capital pendiente. La sala por lo tanto asume la continuidad del préstamo y se traduce en que dicha cláusula no es conforme al derecho. El TJUE en el auto del asunto C-602/13 del 11 de junio de 2015 trata sobre la integración del contrato tras la anulación de una cláusula abusiva: *“apartado 1 del artículo 6 de la Directiva 93/13 resulta que los jueces nacionales están obligados únicamente a dejar sin aplicación la cláusula contractual abusiva, a fin de que ésta no produzca efectos vinculantes para el consumidor, sin estar facultados para modificar el contenido de la misma”*. Pero el hecho de que el juez pueda simplemente pueda modificar el contrato para no aplicar las cláusulas abusivas no disuadiría a las entidades de su uso. Por lo tanto, de la Directiva 93/13 se puede concluir que se prohíbe la reducción conservadora de validez de la cláusula abusiva y por otro lado que la laguna del contrato provocada por la supresión quede integrada por una disposición supletoria del derecho nacional, con la única excepción de que la integración sea necesaria para evitar que el contrato sea anulado en su totalidad con un importante perjuicio para el consumidor. Así, el art. 10 de la LCGC establece lo siguiente: *“La parte del contrato afectada por la no incorporación o por la nulidad se integrará con arreglo a lo dispuesto por el artículo 1258 del Código Civil y las disposiciones en materia de interpretación contenidas en el mismo”*. Por otra parte, el art. 83 del TRLGDCU establece lo siguiente: *“Las cláusulas abusivas serán nulas de pleno derecho y se tendrán por no puestas. A estos efectos, el Juez, previa audiencia de las partes, declarará la nulidad de las cláusulas abusivas incluidas en el contrato, el cual, no obstante, seguirá siendo obligatorio para las partes en los mismos términos, siempre que pueda subsistir sin*

*dichas cláusulas. Las condiciones incorporadas de modo no transparente en los contratos en perjuicio de los consumidores serán nulas de pleno derecho*". La doctrina Kásler defiende que no cabe una integración con una norma nacional, sino que además se debe castigar de manera adicional a la entidad y no dejarle en una situación de reequilibrio. Se debe beneficiar al consumidor en detrimento de la entidad. Entre otros autores, Pantaleón (2019) "La sentencia de la Gran Sala del Tribunal de Justicia sobre cláusulas de vencimiento anticipado abusivas" *Almacén de Derecho*, están en contra de dicha doctrina. Consideran el objetivo propio del Derecho privado de las condiciones generales tiene que ser lograr el reequilibrio de la relación contractual. Con lo anterior nos estamos refiriendo a las cláusulas con condiciones principales debido a que las accesorias suelen tener una regulación aplicable en defecto de pacto (Pantaleón, 2020). A esta regulación es a la que hace referencia el apartado 2 del artículo 1 de la Directiva 93/13.

Debemos analizar sobre la solución que ha adoptado la Ley reguladora de los contratos de créditos inmobiliarios (LCCI) respecto de las cláusulas multidivisa. En su art. 20 concede al prestatario considerado como consumidor, la facultad de convertir su préstamo a una moneda alternativa que puede ser la oficial de su estado miembro o la moneda en la que perciba la mayoría de sus ingresos. Las entidades financieras adicionalmente deberán informar al prestatario no únicamente del mecanismo de cambio de divisa, sino que deberán aportarles información constante para que estos tomen las medidas de manera fundamentada y prudentemente y comprender todos los riesgos asociados al producto (STJUE C-186/16, de 20 de septiembre de 2017). Deberán informar periódicamente al prestatario del importe adeudado con el desglose del incremento, si se ha producido, y del derecho de conversión a una moneda alternativa. También deberán informar de los mecanismos contractuales aplicables para limitar el riesgo de tipo de cambio al que esté expuesto el prestatario consumidor. Dicha información se aportará cuando lo establezca por orden de la persona titular del Ministerio de Economía y Empresa y en todo caso cuando el importe adeudado por el prestatario o de las cuotas periódicas difiera en más del 20% del importe que habría correspondido de haberse aplicado el tipo de cambio entre la moneda del contrato de préstamo y el euro vigente en la fecha de celebración del contrato de préstamo (Wolterskluwer, 2020). Las medidas de protección del prestatario en la contratación de los préstamos inmobiliarios en moneda extranjera se complementa con la entrega de la Ficha Europea de Información

Normalizada (FEIN) y con la consignación en el contrato de las medidas limitativas del tipo de riesgo junto con un ejemplo ilustrativo. La falta de dichas medidas de protección es sancionada con la nulidad de la cláusula multidivisa considerándose que el préstamo se efectuó desde el principio en euros. El momento de contratación de las HMD será más laborioso y con mayores formalidades para contrastar que el prestatario ha entendido perfectamente el producto y las consecuencias que se pueden derivar del mismo. La Ley 5/2019 entrará en vigor a partir de junio de 2020 y las modificaciones sólo se se aplicarán a los contratos celebrados desde su entrada en vigor. Modificaría, entre otros, el art.83 del TRLGDCU al añadir un segundo párrafo en el que se establece lo siguiente: “*Las condiciones incorporadas de modo no transparente en los contratos en perjuicio de los consumidores serán nulas de pleno derecho*”. Hasta el momento no había la posibilidad de declarar la nulidad por la mera falta de transparencia, se debía realizar un control posterior de abusividad. Con la modificación se abre la posibilidad de la declaración directa si el defecto de transparencia provoca subrepticamente una alteración no del equilibrio objetivo entre precio y prestación, sino el equilibrio subjetivo. Solo el tiempo nos dirá cuál es la interpretación que hacen los jueces y tribunales de esta nueva modificación.

A continuación, vamos a tratar la *lege ferenda*, es decir, la ley esperada en un futuro para Pantaleón. La ley deberá recoger con claridad que el consumidor debe conocer que está prestando un verdadero consentimiento contractual al contenido recogido en las condiciones generales. Debe conocer y consentir que está contratando con condiciones generales y que si surge algún problema a lo largo de la relación contractual este puede disponer de dicha regulación para solventar el problema. Ni que decir tiene que las condiciones generales que definen el objeto principal deben ser transparentes. Lo siguiente, es que el control de abusividad de las condiciones generales principales debería limitarse a un control abstracto, mediante acciones colectivas, a diferencia del control propio de las condiciones accesorias. La protección del consumidor individual debe limitarse a las normas sobre el error y el dolo como vicios del consentimiento siempre y cuando quede claro que la nulidad de la totalidad del contrato no es la solución necesaria. Y si se quiere también la acción por responsabilidad precontractual por defectos de información. De esta manera desaparecerían las inconsistencias que hemos visto que existen. Por último, Pantaleón considera que se debe instaurar la regla de que deberán considerarse transparentes materialmente y, por lo tanto, no abusivas aquellas

condiciones con las cuales el empresario ha cumplido plenamente con las exigencias de información precontractual y claridad en la redacción. *“Las propuestas impedirán estallidos de litigación masiva sobre transparencia material en busca nulidades insanables de cláusulas predispuestas, que hacen imposible el funcionamiento eficiente del servicio público de la administración de justicia y que, a la postre, benefician únicamente a los abogados”* (Pantaleón, 2020). Junto con estas medidas se debería implementar la aplicación del Derecho administrativo sancionador (incluso Derecho penal) a aquellos empresarios que incumplen culpablemente.

## CAPÍTULO IV: SÍNTESIS DEL ESTADO EN CUESTIÓN.

### 4.1. ¿Quién puede reclamar?

Ha quedado reflejado a lo largo del trabajo que este producto complejo no se debería de haber comercializado de manera masiva por parte de las entidades financieras. Más de 70.000 familias se han visto perjudicadas al endeudarse con un producto que no han llegado a comprender del todo y han llegado a deber mucho más dinero del cual se le prestó en un primer momento a pesar de haber satisfecho mensualmente las cuotas que se le exigía. Si a muchas de estas personas se le hubiera explicado de manera completa las circunstancias que se esperaban que tuviesen lugar en un futuro próximo y las consecuencias que estas tendrían en su producto, lo más probable que no hubiesen llevado a cabo dicha contratación. Este producto les interesaba a los consumidores debido a que podían beneficiarse en comparación con un préstamo convencional. A las entidades les interesaba debido a que obtendrían unos ingresos en concepto de intereses elevados si el consumidor no utilizaba el producto correctamente. Para poder reclamar este producto se requiere ser considerado como un consumidor si lo que se quiere aplicar es la directiva 93/13. Si se es un empresario también se podrá reclamar, pero siguiendo otra estrategia de defensa. Así, el art.3 de la LGDCU establece lo siguiente:

*A efectos de esta norma y sin perjuicio de lo dispuesto expresamente en sus libros tercero y cuarto, son consumidores o usuarios las personas físicas que actúen con un propósito ajeno a su actividad comercial, empresarial, oficio o profesión.*

*Son también consumidores a efectos de esta norma las personas jurídicas y las entidades sin personalidad jurídica que actúen sin ánimo de lucro en un ámbito ajeno a una actividad comercial o empresarial.*

Por lo tanto, se requiere haber obtenido la financiación para uso personal, ajeno al comercial o mercantil. Muy importante diferenciar en el tema de los préstamos hipotecarios que la obtención de una vivienda no habitual no es considerada como uso personal sino como una inversión. Acorde con sentencias del Tribunal Supremo los conocimientos del prestatario o su labor profesional son cuestiones independientes a la abusividad del clausulado. Las cláusulas multidivisa en estos momentos son consideradas como abusivas si se cumple con lo que hemos tratado en el apartado de doctrina y jurisprudencia, es decir, si existe la falta de transparencia junto con una abusividad en lo que respecta a los derechos y obligaciones de las partes. Se podrá reclamar a la entidad financiera. Posterior a dicha reclamación, si esta no satisface las pretensiones de suprimir

el clausulado multidivisa, deberá entablar una demanda ante el Juzgado de lo Mercantil o frente al juzgado de primera instancia en el supuesto en el que esté reclamando una persona jurídica (Carrillo, 2016).

Normalmente el prestatario no satisface sus intereses por la vía extrajudicial y necesitará entablar la demanda. El prestatario deberá reclamar la nulidad total de las cláusulas que hagan referencia al elemento multidivisa lo que resultaría en una conversión de su producto a un préstamo hipotecario ordinario con su respectiva referencia al índice EURIBOR y reflejada en Euros. En dicha reclamación, se deberá también exigir la presentación de todos los documentos que se realizaron en el momento de contratación como pueden ser las simulaciones, la oferta vinculante y la escritura del préstamo. Hago referencia al punto 3.3.2 en el cual trato la información precontractual exigida. En muchos casos, dichos documentos no se mantienen o no se llegaron a realizar, cuestión obligatoria a la hora de contratar un producto de estas características. Esto supone una mala praxis por parte de la entidad lo que favorecería para satisfacer las pretensiones del prestatario en la reclamación.

### **4.2. Posibles efectos de una reclamación favorable.**

El objetivo de la demanda judicial es la devolución de las cantidades que se hayan pagado de más en comparación con un préstamo hipotecario convencional, así como la conversión actual del producto al suprimir la totalidad de las cláusulas multidivisa y convertirlo en un préstamo hipotecario convencional. La jurisprudencia en estos momentos favorece las pretensiones de los consumidores debido a que existen multitud de sentencias del Tribunal de Justicia de la Unión Europea y del Tribunal Supremo que respaldan dichas pretensiones. En estos momentos, existe una alta probabilidad de obtener la nulidad parcial del contrato y satisfacer las pretensiones de los consumidores si realmente se logra demostrar que la iniciativa partió de las entidades financieras y se demuestra la falta de conocimientos suficientes para comprender un producto complejo de estas características. La carga de la prueba del pleno cumplimiento de la legislación sectorial sobre información precontractual continuará correspondiendo al empresario o profesional (Pantaleón, 2020). Con dicha anulación parcial del contrato, la entidad financiera deberá satisfacer las cantidades que haya satisfecho el cliente que sean superiores a las que hubiera tenido que desembolsar si se tratara de un préstamo convencional en euros.

Lo que intenta hacer la parte hipotecada es demostrar que dicho producto le fue colocado con mala fe por parte de la entidad bancaria únicamente teniendo en cuenta sus propios intereses. En este sentido, muchas defensas se apoyan en un análisis realizado por un perito independiente con el cual intentan demostrar las previsiones que tenía la banca y que, de haber conocido el funcionamiento del producto y las previsiones existentes en el momento, no habrían contratado dicho producto por los efectos perjudiciales que iba a producir. El hipotecado deberá demostrar que la iniciativa de contratar dicho producto parte de la propia entidad y que no tiene los conocimientos suficientes para comprender los elementos de dicho producto y las consecuencias que pueden tener tanto en el capital pendiente y como en la cuota. Así también, en función de la línea de defensa que decidan llevar, deberán demostrar si son considerados como consumidores o no.

La Sentencia del Tribunal Supremo 608/2017, de 15 de noviembre, establece la nulidad parcial del contrato, de tal manera que se deberá reformular el crédito en euros desde su origen, evitando una nulidad total que podría suponer que el cliente tenga que abonar de golpe toda la deuda en la divisa comunitaria. Se deberá reintegrar al capital la diferencia resultante en concepto de amortización y devolviendo los intereses que se hayan abonado en exceso (Triviño, 2020).

Tras el pronunciamiento del TJUE sobre el asunto en Hungría (C-118/17) tras la conocida sentencia Arpad Kásler (C-26/13) se crearon una serie de leyes en Hungría para proteger al consumidor. Así, se establece un marco a seguir por los estados europeos que deben fomentar proteger a los consumidores. El Profesor Dr. Zoltán László Kiss nos explica los efectos del asunto. La legislación nacional que no permita la anulación retroactiva del clausulado multidivisa irá en contra de la normativa de la Unión Europea (Sala Tercera del Tribunal de Justicia de la Unión Europea el 14 de marzo de 2019). Otras sentencias que defienden el interés de los consumidores junto con la anulación parcial del contrato son del TJUE los asuntos c-51/17 y c-186/16.

### **4.3. Defensa utilizada por las entidades financieras.**

Existen multitud de cuestiones a las cuales las entidades financieras hacen referencia para intentar no satisfacer las pretensiones del hipotecado. La defensa de las entidades se apoya en dos momentos esenciales del préstamo: momento de contratación y actuación a lo largo de la vida del préstamo.

En el momento de contratación una de las cuestiones más importantes es la iniciativa para llevar a cabo la contratación de un producto de estas características. Aquí se analizarán cuestiones como puede ser la distancia del domicilio del hipotecado a la sucursal en la cual llevó a cabo la contratación o la profesión del hipotecado. Esto es así debido a que la entidad defiende que dicho producto complejo no fue comercializado masivamente, sino que simplemente se les informaba a los clientes que acudían a sus oficinas y preguntaban por él. Un consumidor al cual se le ha supuestamente colocado dicho producto con publicidad o se le ha impuesto el producto al acudir a la sucursal no debería de vivir o trabajar a una distancia muy elevada de la sucursal porque ello demuestra iniciativa por parte del cliente de acudir a la sucursal de una entidad en concreto y da a entender que acude a esta por el hecho de que ofrece un determinado producto. Esta cuestión fue muy común en el supuesto que hemos comentado previamente en el cual se les ofrecían unas condiciones más beneficiosas por parte del Banco Popular si se pertenecía al sindicato de Pilotos conocido como SEPLA. Muchas personas alegan que se le ha impuesto dicho producto cuando realmente han sido ellos los que han acudido a una sucursal en concreto para informarse debido a que lo han comentado con compañeros de trabajo y se han dado cuenta que en el momento anterior a la crisis ese producto ofrecía unas condiciones muy atractivas que permitían reducir el capital pendiente de una manera muy acelerada en comparación con un préstamo hipotecario ordinario.

Muchos clientes, alegan que no se les informó adecuadamente de las condiciones del producto y que no se llevaron a cabo las simulaciones pertinentes necesarias en un producto de estas características. Ante esta situación, las entidades alegarán que dicha documentación si que se llevó a cabo y que al cliente se le explico detalladamente el funcionamiento de dicho producto. Aquí comenzamos a analizar el periodo de vida del préstamo. Los clientes de este tipo de productos tenían la posibilidad de modificar la moneda de referencia, así como llevar a cabo amortizaciones anticipadas del préstamo cuando el tipo de cambio les era favorecedor. Muchos consumidores ejercitaron dichas acciones a lo largo del préstamo y posteriormente alegan un desconocimiento completo acerca del significado de lo que es el tipo de cambio. Un consumidor que ha llevado a cabo modificaciones de la moneda de referencia, obteniendo beneficios de las cotizaciones de las distintas monedas al realizar el cambio, no podrá posteriormente alegar un completo desconocimiento del significado de dicha cuestión porque no es creíble. También se analiza la labor profesional de los contratantes. Si estos ocupan una

profesión en la que están en constante contacto con divisas extranjeras se entiende que el consumidor entiende el funcionamiento de los tipos de cambio. Lo mismo sucede si un consumidor tiene unos determinados estudios que dan a entender el conocimiento acerca del funcionamiento de las cotizaciones de las distintas divisas.

En definitiva, se deberá demostrar que la iniciativa partió de parte del consumidor que la entidad financiera simplemente se limitó a informar acerca de un producto que estaba buscando el consumidor. La entidad financiera intentará demostrar que el consumidor tiene los conocimientos suficientes para haber comprendido el producto contratado y que la actuación de este demuestra dicho conocimiento.

Otro de los elementos que es muy común en este tipo de procedimientos son los informes realizados por peritos independientes. Los informes de estos profesionales se utilizan tanto por parte de las entidades como por parte del hipotecado, la diferencia se ubica en que el primero va a demostrar que las previsiones establecidas en la plataforma Bloomberg no son siempre correctas, así como que el hipotecado, si ha llevado a cabo algún tipo de amortización anticipada o cambio de divisa, lo ha llevado a cabo con conocimiento de los elementos y se ha beneficiado del cambio. Por otro lado, el perito llamado por el hipotecado intentará demostrar exactamente lo contrario. A pesar de parecer una labor muy objetiva, se lleva a cabo una interpretación de los hechos distinta que resulta en un punto de vista o en el contrario, y ambos informes tienen la misma validez. Será el Juez que tome la última decisión.

A continuación, se recogen algunas sentencias utilizadas por las entidades financieras que les dan la razón atendiendo a los elementos de iniciativa, modificaciones del producto y su significado, el que no se les considere a dichos clientes como consumidores, entre otros:

En lo que respecta a la iniciativa de contratación y su repercusión en el juicio de relevancia a efectos de enjuiciar el control de transparencia/abusividad de la cláusula multidivisa, debemos citar la doctrina reiterada de la Audiencia Provincial de Barcelona en su sentencia nº30/2018 y 76/2018, de 22 de enero y 6 de febrero, sentencias en las que se le da la razón a la entidad debido a que el prestatario tuvo a su disposición las condiciones necesarias para conocer sobre el producto:

*“El objetivo último del control de transparencia es determinar si el consumidor conoce ha tenido la posibilidad de conocer todos aquellos elementos que se consideran relevantes en relación con las obligaciones asumidas”.* El consumidor, antes de contratar un préstamo debe haber podido prever el coste total de este. En relación con los prestamos multidivisa se hace referencia a la STS 608/2017 en la cual se establece que uno de los requisitos de dicho conocimiento es el comprender el tipo de cambio y que el valor de nuestro producto dependerá de este. Dicha sentencia también fija algunas pautas a la hora de valorar el alcance de la información en el control de transparencia. La principal consiste en demostrar que el consumidor medio debe conocer de que el tipo de cambio va a incidir tanto en la cuota como en el capital pendiente de amortizar. Ahora bien, la referencia al consumidor medio puede servir como punto de partida, para evaluar los riesgos del contrato, pero no así para concluir cuál hubiera sido en cada caso la decisión del consumidor que es el aspecto determinante del juicio de transparencia (juicio de pronóstico), pues debemos estar a las circunstancias del caso concreto. Por lo tanto, el TS nos establece que es correcto el hacer referencia al consumidor medio en las acciones colectivas pero lo que realmente es importante es analizar las situaciones del caso concreto y hacer un juicio de pronóstico que nos determine si el consumidor en concreto hubiera llevado a cabo la misma actuación que llevó si hubiera conocido todos los elementos. La información aportada por la entidad debe ser considerada como relevante para la decisión final tomada. Cuando el cliente acude a una sucursal para contratar un producto ya de antemano, no procedería la declaración de nulidad por falta de transparencia pues la decisión dada no ha influido en su decisión. El conocimiento demostrado por el cliente previo a la información aportada por la entidad da a entender que conoció bien los riesgos y que por lo tanto su voluntad para contratar se prestó de forma adecuada. Debemos insistir en que la ausencia de información o de su prueba no debe considerarse como el único elemento determinante y en algún caso ni siquiera el más determinante. Es necesario añadir al déficit de información el elemento de la trascendencia, esto es, que ese déficit de información haya resultado relevante para la adecuada formación de la voluntad del consumidor.

Continuando con esta línea, la SAP Valencia nº 228/2018 (Secc. 6ª), de 8 de mayo, establece que se llevaría a cabo la nulidad parcial del contrato si se demostrase que el cliente no hubiera llevado a cabo la contratación de haber dispuesto de toda la información. La información que se aporta al cliente no será la misma si es la primera vez

que conoce sobre el producto que si es el propio cliente el que solicita este. Le corresponde a la entidad valorar si el solicitante conoce o ignora las condiciones de la operación. La elección de un préstamo en modalidad de multidivisa junto con la elección de la divisa a petición por parte del cliente demuestran un perfecto conocimiento del préstamo lo que conlleva a que es pleno conocedor del riesgo que está asumiendo. Que el demandante solicite expresamente un producto en concreto es un hecho muy relevante a la hora de determinar la iniciativa de la contratación junto con el conocimiento de los elementos y el riesgo. Esto queda también recogido en la SAP de la Ilustrísima Audiencia Provincial de Barcelona, Sección 15ª, en Sentencia de 2 de febrero de 2017. En esta, el cliente fue el que tomó la decisión al fijar el producto en una divisa en concreto fruto de la información que le aportó su gremio del trabajo (SEPLA).

A continuación, vamos a tratar las consideraciones que efectúa el vademécum del CGPJ. En la página 27 y ss. el magistrado J.M. Ribelles, ponente de la Sección 15ª de la Ilma. Audiencia Provincial de Barcelona recoge sus consideraciones en lo que respecta al juicio de abusividad. Hay que situarse en las circunstancias que tuvieron lugar en el momento de celebración del contrato. El examen de la buena o mala fe de la entidad de crédito exige tomar en consideración todas las circunstancias del litigio y, en especial, la experiencia y los conocimientos del profesional en lo que respecta a las variaciones de los tipos de cambio y a los riesgos inherentes a la suscripción de este tipo de contratos. A partir de ello, se deberá analizar si el cliente conformó su voluntad por su propia cuenta o si fue la entidad la que le colocó el producto. Hace referencia al TJUE que también pone el hincapié en el juicio de relevancia de las actuaciones. El TJUE hace referencia a la experiencia y conocimientos del tipo de cambio por parte de la entidad, el perfil del cliente y la iniciativa a la hora de suscribir el contrato como elementos esenciales. La iniciativa del cliente favorece la transparencia y puede excluir por si sola la mala fe del banco.

Existen multitud de sentencias que aplican la doctrina anteriormente descrita como por ejemplo la Sentencia de la Ilma. AP Barcelona, Sección 15ª, núm. 693/2018 de 25 de octubre, la núm. 666/2018, de 18 de octubre (Control de transparencia no superado no implica necesariamente la nulidad de la estipulación multidivisa si se acredita que la iniciativa de la contratación partió del cliente), la núm. 632/2018, de 28 de septiembre (Lo relevante no es que los clientes afirman que no habrían aceptado contratar un préstamo como el que contrataron si hubieran sabido cómo les afectaría de forma perjudicial la fluctuación del tipo de cambio; sino que sí se aceptó contratar un producto

que estaba expuesto a la aleatoriedad que es propia del mercado de divisas y sabía perfectamente que se exponían a resultados adversos en la misma medida en que podían esperar resultados favorables), la núm. 597/2018, de 19 de septiembre o la núm. 739/2018, de 12 de noviembre (hace referencia al hecho de estar afiliado al sindicato de pilotos SEPLA, con el que se tiene un acuerdo de colaboración para ofrecer unas condiciones más beneficiosas para multitud de productos financieros), la núm. 935/2018, de 13 de diciembre (recoge la importancia del llevar a cabo los cambios de divisa que dan a entender la comprensión del funcionamiento del producto así como los efectos que el cambio en las cotizaciones del tipo de cambio tiene en este), entre otras muchas

El hecho de haber llevado actuaciones como cambios de divisa a lo largo de la vida del préstamo evidencian el conocimiento del riesgo y ayuda a tener por superado el control de transparencia. En la Sentencia de la Ilma. Audiencia Provincial de Barcelona, Sección 19ª, núm. 463/2018, de 29 de octubre, establece en su fundamento de derecho 3º que al llevar a cabo conversiones de divisa que partan de la propia iniciativa del cliente se entiende que es perfectamente conocedor tanto del funcionamiento del producto como de sus elementos y consecuencias que tiene. Evidencia que se utilizaron los mecanismos de conversión con búsqueda de un resultado más favorable en EUR derivado directamente del juego de la variable del tipo de cambio. En este sentido, otra sentencia que continua con dicha doctrina es la núm. 935/2018, de 13 de diciembre de el mismo órgano.

Por último, la defensa de las entidades financieras frente a las acciones de nulidad parcial basándose en error o vicio en el consentimiento es la siguiente. La Sentencia de la Ilma. Audiencia Provincial de Barcelona, Sección 15ª, núm. 628/2018, establece la imposibilidad de la anulación parcial basándose en lo anterior. Cabe la posibilidad de acudir a una causa distinta. No ostenta la condición legal de consumidor la persona física que reunifica deuda destinada a la adquisición /explotación de varios inmuebles, siendo únicamente uno de ellos vivienda habitual. Dicha pretensión debe ser desestimada por lo recogido en la STS 104/2017, de 17 de febrero. En la misma se hace referencia a su vez a la STS núm. 66/2017, de 2 de febrero, en la cual se recoge que la nulidad por este vicio en el consentimiento debía conllevar la ineficacia de la totalidad del contrato y no de un clausulado en concreto. Dicha doctrina es mantenida por la AP de Barcelona en otras sentencias como en la núm. 17/2019. Al obtener una financiación con la finalidad de adquirir viviendas con el único objetivo de proceder a su ulterior arrendamiento descarta que los prestatarios ostenten la condición legal de consumidores en la contratación,

imposibilitando que el Tribunal pueda enjuiciar el asunto desde la perspectiva de una eventual falta de transparencia. Ello por sí solo debe desestimar cualquier tipo de recurso de apelación.

## CONCLUSIONES

Llegados a este punto, podemos confirmar que las hipotecas multidivisa son un producto complejo que nunca se debió comercializar masivamente. Muchas familias se han visto gravemente perjudicadas al haberse visto obligadas a hacer frente a unas cuotas mensuales cada vez más elevadas al mismo tiempo que el capital pendiente del préstamo continuaba aumentando en su contravalor en Euros. En el periodo previo a la crisis, es cierto que este producto era muy atractivo debido a los beneficios que se obtenían en relación con un préstamo hipotecario ordinario debido a que se evitaban niveles elevados del EURIBOR al mismo tiempo que el usuario se beneficiaba de la fortaleza del valor del Euro con respecto a otras divisas. Pero esta situación era insostenible y las entidades financieras lo sabían. A pesar de ello y pensando únicamente en sus ingresos en concepto de intereses, previendo que estos se iban a ver drásticamente reducidos con las inevitables medidas de política económicas del BCE, decidieron comercializar dicho producto sacrificando los ingresos al corto plazo para obtener en un futuro próximo y durante un periodo más elevado de tiempo una cantidad superior de ingresos.

Jurisprudencialmente se ha dado la razón hasta el momento en la mayoría de los supuestos al consumidor. Las entidades financieras no actuaron correctamente al no aportar la información suficiente para que el consumidor tuviera todos los conocimientos necesarios para tomar una decisión fundamentada. Pero la realidad es que estamos en una etapa de transición jurisprudencial en la cual se avecina un cambio en la doctrina. Existen sentencias que defienden a una parte o a otra y no existe una doctrina clara fruto de las distintas interpretaciones de los tribunales. Como hemos dicho, muchas personas no conocían los elementos del producto y se vieron perjudicadas. En dicho supuesto lo correcto es que a estas personas se les compense y se transforme su producto en un producto convencional. Pero también se ha dado la situación que muchas personas conocían perfectamente todos los elementos y el funcionamiento de las Hipotecas Multidivisa, decidieron invertir en estas, el resultado no les ha resultado favorable, y debido a la tendencia jurisprudencial del momento, alegando un desconocimiento y la falta de transparencia, se les ha compensado por una mala inversión. Muchas personas alegan que se les colocó un producto complejo por parte de la entidad, a pesar de haber sido ellos los que han acudido a la sucursal preguntando por dicho producto, que habían oído hablar de él en su lugar de trabajo y conocían acerca de las condiciones más favorables que tenían por su labor profesional. Que no conocían el funcionamiento de

este, a pesar de haber estado realizando constantes cambios de divisas a lo largo de la vida del préstamo de los cuales se han beneficiado durante un determinado periodo de tiempo. Alegan que no conocen el funcionamiento del mercado de divisas ni lo que significa el tipo de cambio, pero llevan a cabo amortizaciones anticipadas del préstamo cuando más se benefician de las cotizaciones de las divisas.

Por lo tanto, lo correcto es la no generalización de los elementos. Por el simple hecho de haber llevado a cabo una mala inversión no se te debe compensar. Debido a la tendencia jurisprudencial, se está perjudicando a las entidades bancarias por malas inversiones llevadas a cabo por los usuarios. Es cierto que las entidades tienen una posición privilegiada y que pueden acceder a una información la cual no es accesible para todas las personas, pero se les está considerando como el villano en la gran mayoría de las transacciones cuando a mi parecer no son los únicos culpables. En estos momentos, existen muchas sentencias de la AP de Barcelona, por ejemplo, que dan la razón a las entidades. También existen una gran mayoría de sentencias que dan la razón al hipotecado. Lo correcto como hemos podido comprobar es analizar cada supuesto en concreto y comprender que no todos los hipotecados son igual de víctimas. Muchas personas que han llevado a cabo una mala inversión se han beneficiado, pero no solo están perjudicando a las entidades, sino que también a aquellas familias que sí que han sufrido fruto de una mala actuación de la entidad. El hecho de que las personas se aprovechen hace que las entidades aumenten sus esfuerzos en luchar contra las devoluciones y modificaciones del producto lo que se traduce en mayores complicaciones para los verdaderamente perjudicados.

## BIBLIOGRAFÍA

### Legislación

Decreto de 8 de febrero de 1946 por el que se aprueba la nueva redacción oficial de la Ley Hipotecaria. (1946). Retrieved from <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1946-2453>

Directiva 93/13/CEE del Consejo, de 5 de abril de 1993, sobre las cláusulas abusivas en los contratos celebrados con consumidores. (1993). Retrieved from <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-1993-80526>

EUR-Lex - 124036e - EN - EUR-Lex. (2020). Retrieved from <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=LEGISSUM%3A124036e>

Investment services and regulated markets - Markets in financial instruments directive (MiFID). (2020). Retrieved from [https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/financial-markets/securities-markets/investment-services-and-regulated-markets-markets-financial-instruments-directive-mifid\\_en](https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/financial-markets/securities-markets/investment-services-and-regulated-markets-markets-financial-instruments-directive-mifid_en)

Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito. (2014). Retrieved from <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2014-6726>

Ley 2/1981, de 25 de marzo, de regulación del mercado hipotecario. (1981). Retrieved from <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1981-8598>

Ley 47/2007, de 19 de diciembre, por la que se modifica la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores. (2007). Retrieved from <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2007-21913>

Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario. (2019). Retrieved from <https://www.boe.es/buscar/pdf/2019/BOE-A-2019-3814-consolidado.pdf>.

Ley 7/1998, de 13 de abril, sobre condiciones generales de la contratación. (1998). Retrieved from <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1998-8789>

Orden EHA/2899/2011, de 28 de octubre, de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios. (2011). Retrieved from

<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2011-17015>

Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil. (1889).

Retrieved from <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1889-4763>

Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias. (2007). Retrieved from

<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2007-20555>

### **Jurisprudencia**

Auto del Tribunal de (Sala Sexta) de 11 de junio de 2015 Asunto C-602/13. (2015).

Retrieved from

<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=165105&pageIndex=0&doclang=es&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=520726>

SAP Barcelona 30-2018, 9 de enero de 2018. (2018). Retrieved from

<https://audiencias.vlex.es/vid/727779133>.

SAP Barcelona 30/2018, 22 de Enero de 2018. (2018). Retrieved from

<https://audiencias.vlex.es/vid/703387781>.

SAP de Barcelona nº 76/2018 (Sección 15ª), de 6 de febrero. (2020). Retrieved from

<http://www.poderjudicial.es/search/contenidos.action?action=contentpdf&database=h=AN&reference=8332808&links=&optimize=20180327&publicinterface=true>.

SAP de Barcelona nº110/2019 (Sección 15ª), de 28 de enero.

SAP de Barcelona nº17/2019 (Sección 15ª), de 8 de enero.

SAP de Barcelona nº202/2019 (Sección 15ª), de 11 de febrero.

SAP de Barcelona nº463/2018 (Sección 19ª), de 29 de octubre.

SAP de Barcelona nº597/2018 (Sección 15ª), de 19 de septiembre.

SAP de Barcelona nº628/2018 (Sección 15ª), de 28 de septiembre.

## TFG Hipotecas Multidivisa

SAP de Barcelona nº632/2018 (Sección 15ª), de 28 de septiembre.

SAP de Barcelona nº666/2018 (Sección 15ª), de 18 de octubre.

SAP de Barcelona nº693/2018 (Sección 15ª), de 25 de octubre.

SAP de Barcelona nº739/2018 (Sección 15ª), de 12 de noviembre.

SAP de Barcelona nº935/2018 (Sección 15ª), de 13 de diciembre.

SAP de Valencia nº 228/2018 (Sección 6ª), de 8 de mayo. (2018). Retrieved from <http://www.poderjudicial.es/search/documento/TS/8370144/Contratos%20de%20servicios%20de%20inversion/20180504>.

SAP Nº 15/2017 - Barcelona, Sec. 15, Rec 560/2015, 02-02-2017. (2017). Retrieved from <https://www.iberley.es/jurisprudencia/sentencia-civil-n-15-2017-ap-barcelona-sec-15-rec-560-2015-02-02-2017-47723222>.

Sentencia 608/2017, de 15 de noviembre. CIP 2678/2015. NULIDAD PARCIAL DE HIPOTECA MULTIDIVISA POR FALTA DE TRANSPARENCIA. (2017). Retrieved from <https://supremo.vlex.es/vid/696914573>

Sentencia CIVIL Nº 612/2018, AP - Barcelona, Sec. 18, Rec 76/2018, 19-09-2018. (2018). Retrieved from <https://www.iberley.es/jurisprudencia/sentencia-civil-n-612-2018-ap-barcelona-sec-18-rec-76-2018-19-09-2018-47955935>.

Sentencia del tribunal de justicia (Sala Segunda) de 20 de septiembre de 2018. (2018). Retrieved from <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=205931&pageIndex=0&doclang=es&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=8156806>.

Sentencia del tribunal de justicia (Sala Segunda) de 20 de septiembre de 2017. (2017). Retrieved from <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=194645&pageIndex=0&doclang=ES&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=8152134>.

Sentencia del tribunal de justicia (Sala Sexta) de 28 de febrero de 2018. (2018). Retrieved from

<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=199767&pageIndex=0&doclang=ES&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=8156619>.

Sentencia núm. 103/2014 Juzgado de Primera Instancia Número 84 Madrid. (2014). Retrieved from <https://gabeirasyasociados.com/wp-content/uploads/2016/01/JPI-84-12-05.pdf>

STS Sala de lo civil Sentencia núm. 323/2015. (2015). Retrieved from <https://futurfinances.com/wp-content/uploads/2015/07/TS-Hipotecas-Multidivisas.pdf>

STS Sala de lo Civil Sentencia núm. 158/2019. (2019). Retrieved from [https://www.asufin.com/sentencias/supremo/STS\\_190314\\_BANKINTER\\_REVOCA\\_160331\\_AP5\\_SEVILLA\\_CONFIRMA\\_141120\\_JPI18\\_SEVILLA\\_HMD\\_ASUFIN\\_SIN.pdf](https://www.asufin.com/sentencias/supremo/STS_190314_BANKINTER_REVOCA_160331_AP5_SEVILLA_CONFIRMA_141120_JPI18_SEVILLA_HMD_ASUFIN_SIN.pdf)

STS Sala de lo Civil Sentencia núm. 599/2018. (2018). Retrieved from [https://www.asufin.com/sentencias/supremo/STS\\_181031\\_BBVA\\_CAIXA\\_CAT\\_REVOCA\\_150330\\_AP4\\_OVIEDO\\_REVOCAJPI8\\_OVIEDO\\_141205\\_ASUFIN\\_HMD\\_SIN-xs.pdf](https://www.asufin.com/sentencias/supremo/STS_181031_BBVA_CAIXA_CAT_REVOCA_150330_AP4_OVIEDO_REVOCAJPI8_OVIEDO_141205_ASUFIN_HMD_SIN-xs.pdf)

STS Sala de lo Civil Sentencia núm. 669/2018. (2018). Retrieved from [https://www.asufin.com/sentencias/supremo/STS\\_181126\\_BSANTANDER\\_REVOCA\\_151023\\_AP13\\_MADRID\\_CONFIRMA\\_140613\\_JPI10\\_MADRID\\_ASUFIN\\_HMD\\_SIN..pdf](https://www.asufin.com/sentencias/supremo/STS_181126_BSANTANDER_REVOCA_151023_AP13_MADRID_CONFIRMA_140613_JPI10_MADRID_ASUFIN_HMD_SIN..pdf)

### **Obras doctrinales.**

Aguila-Real, J. (2020). El consumidor puede transigir sobre el objeto principal del contrato. Si se emplean cláusulas predispuestas en la transacción, se someterán a control de transparencia. Retrieved from <https://derechomercantilesana.blogspot.com/2020/01/el-consumidor-puede-transigir-sobre-el.html>.

Alfaro, J. (2017). Cláusulas predispuestas que describen el objeto principal del contrato - Almacén de Derecho. Retrieved from <https://almacenederecho.org/clausulas-predispuestas-describen-objeto-principal-del-contrato>

C.G.P.J- Vademécum sobre condiciones generales de contratación. (2018). Retrieved from <http://www.poderjudicial.es/cgpj/es/Servicios/Utilidades/Vademecum-sobre-condiciones-generales-de-contratacion/Vademecum-sobre-condiciones-generales-de-contratacion>.

Escribano, C. (2019). Control de transparencia, cláusulas abusivas y consentimiento contractual. Reflexiones a partir de la última jurisprudencia del TS sobre novación y transacción de cláusulas suelo. Retrieved from Revista de Derecho Civil

López García, M. (2017). Hipotecas multidivisas: un nuevo escándalo financiero. Retrieved from <https://idus.us.es/handle/11441/68035>

Pantaleón, F. (2017). 10 tesis sobre la falta de transparencia de las cláusulas referidas a los elementos esenciales del contrato - Almacén de Derecho. Retrieved from <https://almacenederecho.org/10-tesis-la-falta-transparencia-las-clausulas-referidas-los-elementos-esenciales-del-contrato>.

Pantaleón, F. (2018). De nuevo sobre las consecuencias jurídicas de la nulidad, por abusivas, de las condiciones generales de vencimiento anticipado en los préstamos - Almacén de Derecho. Retrieved from <https://almacenederecho.org/de-nuevo-sobre-las-consecuencias-juridicas-de-la-nulidad-por-abusivas-de-las-condiciones-generales-de-vencimiento-anticipado-en-los-prestamos>.

Pantaleón, F. (2019). La sentencia de la Gran Sala del Tribunal de Justicia sobre cláusulas de vencimiento anticipado abusivas - Almacén de Derecho. Retrieved from <https://almacenederecho.org/la-sentencia-de-la-gran-sala-del-tribunal-de-justicia-sobre-clausulas-de-vencimiento-anticipado-abusivas>.

Pantaleón, F. (2020). 8 preguntas y respuestas sobre la transparencia material de las cláusulas predisuestas - Almacén de Derecho. Retrieved from <https://almacenederecho.org/8-preguntas-y-respuestas-sobre-la-transparencia-material-de-las-clausulas-predispuestas>.

Pantaleón, F. (2020). A propósito de las Conclusiones del Abogado General en el asunto de las transacciones sobre las cláusulas suelo - Almacén de Derecho. Retrieved from <https://almacenederecho.org/a-proposito-de-las-conclusiones-del-abogado-general-en-el-asunto-de-las-transacciones-sobre-las-clausulas-suelo>.

Pantaleón, F. (2020). De nuevo sobre la consecuencia jurídica de la declaración de abusividad de una cláusula no negociada individualmente (I) - Almacén de Derecho. Retrieved from <https://almacenederecho.org/de-nuevo-sobre-la-consecuencia-juridica-de-la-declaracion-de-abusividad-de-una-clausula-no-negociada-individualmente-i>.

Pantaleón, F. (2020). De nuevo sobre la consecuencia jurídica de la declaración de abusividad de una cláusula no negociada individualmente (II) - Almacén de Derecho. Retrieved from <https://almacenederecho.org/de-nuevo-sobre-la-consecuencia-juridica-de-la-declaracion-de-abusividad-de-una-clausula-no-negociada-individualmente-ii>.

Pantaleón, F. (2020). De nuevo sobre la consecuencia jurídica de la declaración de abusividad de una cláusula no negociada individualmente (III) - Almacén de Derecho. Retrieved from <https://almacenederecho.org/de-nuevo-sobre-la-consecuencia-juridica-de-la-declaracion-de-abusividad-de-una-clausula-no-negociada-individualmente-iii>.

Pantaleón, F. (2020). Sobre el artículo 4.2 de la Directiva 93/13 - Almacén de Derecho. Retrieved from <https://almacenederecho.org/sobre-el-articulo-4-2-de-la-directiva-9313>

Pantaleón, F. (2020). Transparencia material y cláusulas predispuestas accesorias - Almacén de Derecho. Retrieved from <https://almacenederecho.org/transparencia-material-y-clausulas-predispuestas-accesorias>.

Royo-Villanova, S. (2020). El control de abusividad de los elementos esenciales del contrato - Hay Derecho. Retrieved from <https://hayderecho.expansion.com/2020/01/29/el-control-de-abusividad-de-los-elementos-esenciales-se-extralimitara-el-tjue/>

Salido Cobo, J. (2009). Euribor, un desconocido del que todos hablan | elmundo.es. Recuperado 9 de mayo de 2017, a partir de <http://www.elmundo.es/elmundo/2009/07/23/suvienda/1248360659.html>.

Szpunar, M. (2019). Conclusiones del Abogado General respecto al asunto C-125/18. Retrieved from <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text&docid=217553&pageIndex=0&doclang=ES&mode=req&dir&occ=first&part=1&cid=12746325>

Torres, P. (2017). Hipoteca multidivisa: adaptación de la jurisprudencia española a la del TJUE. Retrieved from <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6234240>.

**Internet.**

Asufin. (2016). La evolución judicial de la hipoteca multidivisa en España: Hacia un consenso jurídico a favor de los consumidores. Retrieved from <https://www.asufin.com/wp-content/uploads/2016/06/160630-2-INFORME-Hipoteca-Multidivisa.pdf>

Asufin. (2019). Hipoteca Multidivisa: El TJUE se pronuncia en el caso húngaro C-118/17 — ASUFIN. Retrieved from <https://www.asufin.com/2019/04/hipoteca-multidivisa-el-tjue-se-pronuncia-en-el-caso-hungaro-c-118-17/>.

Avalor. (2020). Conoce la normativa aplicable a las Hipotecas Multidivisa. Retrieved from <https://avalor.es/conoce-la-normativa-aplicable-a-las-hipotecas-multidivisa/>

Comelles, C. (2018). Control de transparencia y buena fe en la reciente jurisprudencia sobre la hipoteca multidivisa. Retrieved from [https://www.researchgate.net/publication/328610565\\_Control\\_de\\_transparencia\\_y\\_buena\\_fe\\_en\\_la\\_reciente\\_jurisprudencia\\_sobre\\_la\\_hipoteca\\_multidivisa](https://www.researchgate.net/publication/328610565_Control_de_transparencia_y_buena_fe_en_la_reciente_jurisprudencia_sobre_la_hipoteca_multidivisa).

El Tribunal Supremo declara nula la cláusula multidivisa. (2017). Retrieved from [https://www.unive.es/143\\_\\_el\\_tribunal\\_supremo\\_declara\\_nula\\_la\\_clausula\\_multidivisa.html?art=1](https://www.unive.es/143__el_tribunal_supremo_declara_nula_la_clausula_multidivisa.html?art=1).

Equipo Reclamador. (2016). Euribor: ¿Cuándo surgió?, ¿Qué es? y ¿Para qué sirve? Recuperado 9 de mayo de 2017, a partir de <https://www.reclamador.es/blog/euriborcuando-surgio-para-que-sirve/>.

Euribor a 12 meses. (2020). Retrieved from <https://www.euribor-rates.eu/es/tipos-euribor-actualmente/4/euribor-valor-12-meses/>.

Euro Yen japonés | Histórico EUR/JPY - Investing.com. (2020). Retrieved from <https://es.investing.com/currencias/eur-jpy-historical-data>.

Gabeiras, P. (2019). Asociación Plataforma HMD 26E Retrieved from <http://plataformahipotecamultidivisa.es/>

Hipoteca multidivisa - Cliente Bancario, Banco de España. (2020). Retrieved from <https://clientebancario.bde.es/pcb/es/menu->

horizontal/productosservici/financiacion/hipotecas/guia-textual/hipotecasespecia/Hipoteca\_multidivisa.html.

Hipoteca Multidivisa: Bloomberg demuestra que la banca engañó a sus clientes — ASUFIN. (2016). Retrieved from <https://www.asufin.com/2016/09/hipoteca-multidivisa-bloomberg-demuestra-la-banca-engano-clientes/>.

Los tipos de interés Euribor durante el año 2006. (2020). Retrieved from <https://www.euribor-rates.eu/es/tipos-de-interes-euribor-por-ano/2006/>.

Martínez, D. (2015). En enero de 2007, los analistas de Bloomberg preveían una fuerte bajada del yen. Retrieved from <http://plataformahipotecamultidivisa.es/en-enero-de-2007-los-analistas-de-bloomberg-preveian-una-fuerte-bajada-del-yen/>.

Modificación de la LGDCU por parte de la Ley 5/2019: ¿Nulidad automática de las cláusulas no transparentes? · Noticias Jurídicas. (2019). Retrieved from <http://noticias.juridicas.com/conocimiento/articulos-doctrinales/13807-modificacion-de-la-lgdcu-por-parte-de-la-ley-5-2019:-iquest;nulidad-automatica-de-las-clausulas-no-transparentes/>

Resumen Ley Reguladora de los Contratos de Créditos Inmobiliarios Notarios y Registradores | Notarios y Registradores. (2019). Retrieved from <https://www.notariosyregistradores.com/web/secciones/doctrina/articulos-doctrina/resumen-ley-reguladora-contratos-creditos-inmobiliarios/>.

RN. (2020). ¿Qué supone que el Euribor esté en negativo? - RN Tu Solución Hipotecaria. Retrieved from <http://www.tusolucionhipotecaria.com/consecuencias-euribor-negativo/>

Triviño. (2020). Reclamaciones de Hipotecas Multidivisa - Triviño Abogados. Retrieved from [https://www.trivino.es/abogados-hipotecas-multidivisa-madrid/?gclid=EAIaIQobChMIk6v5ntyD6gIVCZzVCh0XkQVNEAAYAiAAEgJFsfD\\_BwE](https://www.trivino.es/abogados-hipotecas-multidivisa-madrid/?gclid=EAIaIQobChMIk6v5ntyD6gIVCZzVCh0XkQVNEAAYAiAAEgJFsfD_BwE).

Veiga, A. (2016). El TJUE confirma que las hipotecas multidivisa no son un instrumento financiero. Retrieved from <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5306944>.

## ANEXOS

Anexo I. Cuadro amortización Hipoteca ordinaria (Fuente: López García, 2017)

Fecha	Euribor	Cuota mensual	Intereses pagados	Amortización parcial	Capital Pendiente
					100.000
ene-06	2,855%	403,02 €	321,25 €	81,77 €	99.918,23 €
feb-06	2,900%	403,02 €	324,73 €	78,29 €	99.839,94 €
mar-06	2,991%	403,02 €	332,05 €	70,97 €	99.768,97 €
abr-06	3,254%	403,02 €	353,68 €	49,34 €	99.719,63 €
may-06	3,314%	403,02 €	358,49 €	44,53 €	99.675,10 €
jun-06	3,369%	403,02 €	362,90 €	40,12 €	99.634,98 €
jul-06	3,507%	403,02 €	374,21 €	28,81 €	99.606,17 €
ago-06	3,542%	403,02 €	377,01 €	26,01 €	99.580,16 €
sept-06	3,636%	403,02 €	384,71 €	18,31 €	99.561,85 €
oct-06	3,748%	403,02 €	393,93 €	9,09 €	99.552,76 €
nov-06	3,832%	403,02 €	400,87 €	2,15 €	99.550,61 €
dic-06	3,851%	403,02 €	402,43 €	0,59 €	99.550,02 €
ene-07	4,030%	403,02 €	417,28 €	-14,26 €	99.564,28 €
feb-07	4,080%	403,02 €	421,49 €	-18,47 €	99.582,75 €
mar-07	4,077%	403,02 €	421,32 €	-18,30 €	99.601,05 €
abr-07	4,193%	403,02 €	431,02 €	-28,00 €	99.629,05 €

Anexo II. Cuadro amortización HMD Yenes 06-07 (Fuente: López García, 2017)

YENES JAPONESES

## TFG Hipotecas Multidivisa

Fecha	Cambio	Libor	Cuota	Intereses pagados	Amortización Parcial	Capital pendiente	
						<b>14.251.000,00 JPY</b>	
ene-06	142,51	0,127%	48.225,00 JPY	11.008,90 JPY	37.216,10 JPY	14.213.783,90 JPY	
feb-06	138,02	0,221%	48.225,00 JPY	12.093,56 JPY	36.131,44 JPY	14.177.652,46 JPY	
mar-06	142,61	0,344%	48.225,00 JPY	13.516,03 JPY	34.708,97 JPY	14.142.943,49 JPY	
abr-06	143,87	0,384%	48.225,00 JPY	13.954,37 JPY	34.270,63 JPY	14.108.672,86 JPY	
may-06	144,22	0,580%	48.225,00 JPY	16.224,97 JPY	32.000,03 JPY	14.076.672,83 JPY	
jun-06	146,36	0,614%	48.225,00 JPY	16.587,01 JPY	31.637,99 JPY	14.045.034,84 JPY	
jul-06	146,38	0,658%	48.225,00 JPY	17.064,72 JPY	31.160,28 JPY	14.013.874,56 JPY	
ago-06	150,26	0,570%	48.225,00 JPY	15.999,17 JPY	32.225,83 JPY	13.981.648,73 JPY	
sept-06	149,75	0,598%	48.225,00 JPY	16.288,62 JPY	31.936,38 JPY	13.949.712,35 JPY	
oct-06	149,27	0,667%	48.225,00 JPY	17.053,52 JPY	31.171,48 JPY	13.918.540,87 JPY	
nov-06	152,29	0,734%	48.225,00 JPY	17.792,53 JPY	30.432,47 JPY	13.888.108,40 JPY	
dic-06	157,06	0,753%	48.225,00 JPY	17.973,53 JPY	30.251,47 JPY	13.857.856,93 JPY	
ene-07	157,29	0,690%	48.225,00 JPY	17.206,84 JPY	31.018,16 JPY	13.826.838,77 JPY	
feb-07	156,73	0,804%	48.225,00 JPY	18.481,87 JPY	29.743,13 JPY	13.797.095,64 JPY	
mar-07	157,34	0,781%	48.225,00 JPY	18.177,67 JPY	30.047,33 JPY	13.767.048,31 JPY	
abr-07	163,02	0,848%	48.225,00 JPY	18.906,75 JPY	29.318,25 JPY	13.737.730,06 JPY	
may-07	163,79	0,915%	48.225,00 JPY	19.633,51 JPY	28.591,49 JPY	13.709.138,57 JPY	
jun-07	166,79	0,994%	48.225,00 JPY	20.495,16 JPY	27.729,84 JPY	13.681.408,73 JPY	
<b>EUROS</b>							
Fecha	Intereses	Capital Amortizado	Comisión	Cuota	Cuota completa	Diferencia entre cuotas	Capital pendiente
							<b>100.000,00 €</b>
ene-06	77,25 €	261,15 €	15,00 €	338,40 €	353,40 €	0,00 €	99.738,85 €
feb-06	87,62 €	261,78 €	15,00 €	349,41 €	364,41 €	11,01 €	102.721,72 €
mar-06	94,78 €	243,38 €	15,00 €	338,16 €	353,16 €	-11,25 €	99.172,17 €
abr-06	96,99 €	238,21 €	15,00 €	335,20 €	350,20 €	-2,96 €	98.065,43 €
may-06	112,50 €	221,88 €	15,00 €	334,38 €	349,38 €	-0,81 €	97.605,55 €
jun-06	113,33 €	216,17 €	15,00 €	329,50 €	344,50 €	-4,89 €	95.962,25 €
jul-06	116,58 €	212,87 €	15,00 €	329,45 €	344,45 €	-0,05 €	95.736,27 €

### TFG Hipotecas Multidivisa

ago-06	106,48 €	214,47 €	15,00 €	320,94 €	335,94 €	-8,51 €	93.049,71 €
sept-06	108,77 €	213,26 €	15,00 €	322,04 €	337,04 €	1,09 €	93.153,34 €
oct-06	114,25 €	208,83 €	15,00 €	323,07 €	338,07 €	1,04 €	93.244,06 €
nov-06	116,83 €	199,83 €	15,00 €	316,67 €	331,67 €	-6,41 €	91.195,14 €
dic-06	114,44 €	192,61 €	15,00 €	307,05 €	322,05 €	-9,62 €	88.232,89 €
ene-07	109,40 €	197,20 €	15,00 €	306,60 €	321,60 €	-0,45 €	87.906,66 €
feb-07	117,92 €	189,77 €	15,00 €	307,69 €	322,69 €	1,10 €	88.030,98 €
mar-07	115,53 €	190,97 €	15,00 €	306,50 €	321,50 €	-1,19 €	87.498,72 €
abr-07	115,98 €	179,84 €	15,00 €	295,82 €	310,82 €	-10,68 €	84.270,21 €
may-07	119,87 €	174,56 €	15,00 €	294,43 €	309,43 €	-1,39 €	83.699,48 €
jun-07	122,88 €	166,26 €	15,00 €	289,14 €	304,14 €	-5,30 €	82.027,75 €

Anexo III. Cuadro amortización HMD Francos Suizos 06-07 (Fuente: López García, 2017)

FRANCOS SUIZO						
Fecha	Cambio	Libor	Cuota	Intereses pagados	Amortización Parcial	Capital pendiente
						<b>155.330,00 CHF</b>
ene-06	1,5533	1,427%	552,24 CHF	288,27 CHF	263,97 CHF	155.066,03 CHF
feb-06	1,5642	1,583%	552,24 CHF	307,94 CHF	244,30 CHF	154.821,73 CHF
mar-06	1,5800	1,687%	552,24 CHF	320,87 CHF	231,37 CHF	154.590,36 CHF
abr-06	1,5653	1,803%	552,24 CHF	335,33 CHF	216,91 CHF	154.373,45 CHF
may-06	1,5612	1,840%	552,24 CHF	339,62 CHF	212,62 CHF	154.160,83 CHF
jun-06	1,5636	1,980%	552,24 CHF	357,14 CHF	195,10 CHF	153.965,73 CHF
jul-06	1,5719	1,971%	552,24 CHF	355,53 CHF	196,71 CHF	153.769,02 CHF
ago-06	1,5762	2,022%	552,24 CHF	361,61 CHF	190,63 CHF	153.578,39 CHF
sept-06	1,5848	2,080%	552,24 CHF	368,59 CHF	183,65 CHF	153.394,74 CHF
oct-06	1,5879	2,140%	552,24 CHF	375,82 CHF	176,42 CHF	153.218,32 CHF
nov-06	1,5871	2,210%	552,24 CHF	384,32 CHF	167,92 CHF	153.050,40 CHF
dic-06	1,6080	2,390%	552,24 CHF	406,86 CHF	145,38 CHF	152.905,02 CHF
ene-07	1,6208	2,510%	552,24 CHF	421,76 CHF	130,48 CHF	152.774,54 CHF
feb-07	1,6130	2,460%	552,24 CHF	415,04 CHF	137,20 CHF	152.637,34 CHF

## TFG Hipotecas Multidivisa

mar-07	1,6238	2,540%	552,24 CHF	424,84 CHF	127,40 CHF	152.509,94 CHF	
abr-07	1,6475	2,640%	552,24 CHF	437,20 CHF	115,04 CHF	152.394,90 CHF	
may-07	1,6481	2,877%	552,24 CHF	466,96 CHF	85,28 CHF	152.309,62 CHF	
jun-07	1,6542	3,050%	552,24 CHF	488,66 CHF	63,58 CHF	152.246,04 CHF	
EUROS							
Fecha	Intereses	Capital Amortizado	Comisión	Cuota	Cuota completa	Diferencia entre cuotas	Capital pendiente
							<b>100.000,00</b>
ene-06	185,59 €	169,94 €	15,00 €	355,53 €	370,53 €	0,00 €	99.830,06 €
feb-06	196,87 €	156,18 €	15,00 €	353,05 €	368,05 €	-2,48 €	98.978,22 €
mar-06	203,08 €	146,44 €	15,00 €	349,52 €	364,52 €	-3,53 €	97.842,00 €
abr-06	214,23 €	138,57 €	15,00 €	352,80 €	367,80 €	3,28 €	98.622,28 €
may-06	217,54 €	136,19 €	15,00 €	353,73 €	368,73 €	0,93 €	98.745,09 €
jun-06	228,41 €	124,78 €	15,00 €	353,18 €	368,18 €	-0,54 €	98.468,75 €
jul-06	226,18 €	125,14 €	15,00 €	351,32 €	366,32 €	-1,86 €	97.823,67 €
ago-06	229,42 €	120,94 €	15,00 €	350,36 €	365,36 €	-0,96 €	97.435,85 €
sept-06	232,58 €	115,88 €	15,00 €	348,46 €	363,46 €	-1,90 €	96.791,23 €
oct-06	236,68 €	111,10 €	15,00 €	347,78 €	362,78 €	-0,68 €	96.491,16 €
nov-06	242,15 €	105,80 €	15,00 €	347,96 €	362,96 €	0,18 €	96.434,00 €
dic-06	253,02 €	90,41 €	15,00 €	343,43 €	358,43 €	-4,52 €	95.090,19 €
ene-07	260,22 €	80,50 €	15,00 €	340,72 €	355,72 €	-2,71 €	94.258,72 €
feb-07	257,31 €	85,06 €	15,00 €	342,37 €	357,37 €	1,65 €	94.629,47 €
mar-07	261,63 €	78,46 €	15,00 €	340,09 €	355,09 €	-2,28 €	93.921,63 €
abr-07	265,37 €	69,83 €	15,00 €	335,20 €	350,20 €	-4,89 €	92.500,70 €
may-07	283,33 €	51,74 €	15,00 €	335,08 €	350,08 €	-0,12 €	92.415,28 €
jun-07	295,41 €	38,44 €	15,00 €	333,84 €	348,84 €	-1,24 €	92.036,05 €

Anexo IV. Cuadro amortización HMD Libras 06-07 (Fuente: López García, 2017)

Libra Esterlina						
Fecha	Cambio	Libor	Cuota	Intereses pagados	Amortización Parcial	Capital pendiente

TFG Hipotecas Multidivisa

						<b>£68.330,00</b>
ene-06	0,6833	4,676%	£285,05	£311,81	-£26,76	£68.356,76
feb-06	0,6796	4,671%	£285,05	£311,65	-£26,60	£68.383,36
mar-06	0,6973	4,781%	£285,05	£318,04	-£32,99	£68.416,35
abr-06	0,6917	4,884%	£285,05	£324,07	-£39,02	£68.455,37
may-06	0,6849	4,839%	£285,05	£327,39	-£42,34	£68.497,71
jun-06	0,6922	5,032%	£285,05	£332,90	-£47,85	£68.545,56
jul-06	0,6835	5,037%	£285,05	£333,42	-£48,37	£68.593,93
ago-06	0,6724	5,243%	£285,05	£345,43	-£60,38	£68.654,31
sept-06	0,6768	5,274%	£285,05	£347,50	-£62,45	£68.716,76
oct-06	0,6690	5,438%	£285,05	£357,21	-£72,16	£68.788,92
nov-06	0,6738	5,434%	£285,05	£357,36	-£72,31	£68.861,23
dic-06	0,6740	5,582%	£285,05	£366,23	-£81,18	£68.942,41
ene-07	0,6636	5,873%	£285,05	£383,38	-£98,33	£69.040,74
feb-07	0,6740	5,742%	£285,05	£376,39	-£91,34	£69.132,08
mar-07	0,6747	5,842%	£285,05	£382,65	-£97,60	£69.229,68
abr-07	0,6825	5,972%	£285,05	£390,69	-£105,64	£69.335,32
may-07	0,6793	6,140%	£285,05	£400,99	-£115,94	£69.451,26
jun-07	0,6741	6,324%	£285,05	£412,31	-£127,26	£69.578,52

**EUROS**

Fecha	Intereses	Capital Amortizado	Comisión	Cuota	Cuota completa	Diferencia entre cuotas	Capital pendiente
							<b>100.000,00 €</b>
ene-06	456,33 €	-39,16 €	15,00 €	417,17 €	432,17 €	0,00 €	100.039,16 €
feb-06	458,58 €	-39,14 €	15,00 €	419,44 €	434,44 €	2,27 €	100.622,95 €
mar-06	456,10 €	-47,31 €	15,00 €	408,79 €	423,79 €	-10,65 €	98.116,09 €
abr-06	468,51 €	-56,41 €	15,00 €	412,10 €	427,10 €	3,31 €	98.966,85 €
may-06	478,01 €	-61,82 €	15,00 €	416,19 €	431,19 €	4,09 €	100.011,26 €
jun-06	480,93 €	-69,13 €	15,00 €	411,80 €	426,80 €	-4,39 €	99.025,66 €
jul-06	487,81 €	-70,77 €	15,00 €	417,04 €	432,04 €	5,24 €	100.356,88 €
ago-06	513,73 €	-89,80 €	15,00 €	423,93 €	438,93 €	6,88 €	102.103,38 €
sept-06	513,45 €	-92,27 €	15,00 €	421,17 €	436,17 €	-2,76 €	101.531,86 €

## TFG Hipotecas Multidivisa

oct-06	533,95 €	-107,86 €	15,00 €	426,08 €	441,08 €	4,91 €	102.823,50 €
nov-06	530,37 €	-107,32 €	15,00 €	423,05 €	438,05 €	-3,04 €	102.198,32 €
dic-06	543,37 €	-120,45 €	15,00 €	422,92 €	437,92 €	-0,13 €	102.288,44 €
ene-07	577,73 €	-148,18 €	15,00 €	429,55 €	444,55 €	6,63 €	104.039,69 €
feb-07	558,44 €	-135,52 €	15,00 €	422,92 €	437,92 €	-6,63 €	102.569,85 €
mar-07	567,14 €	-144,66 €	15,00 €	422,48 €	437,48 €	-0,44 €	102.608,09 €
abr-07	572,44 €	-154,78 €	15,00 €	417,66 €	432,66 €	-4,83 €	101.590,21 €
may-07	590,30 €	-170,68 €	15,00 €	419,62 €	434,62 €	1,97 €	102.239,45 €
jun-07	611,65 €	-188,79 €	15,00 €	422,86 €	437,86 €	3,24 €	103.216,91 €

### Anexo V. Cuadro amortización HMD Yenes 08-10 (Fuente: López García, 2017)

YENES JAPONESES						
Fecha	Cambio	Libor	Cuota	Intereses pagados	Amortización Parcial	Capital pendiente
oct-08	125,38	1,156%	48.225,00 JPY	21.646,14 JPY	26.578,86 JPY	13.253.261,81 JPY
nov-08	121,25	1,131%	48.225,00 JPY	21.326,71 JPY	26.898,29 JPY	13.226.363,52 JPY
dic-08	126,69	1,087%	48.225,00 JPY	20.798,46 JPY	27.426,54 JPY	13.198.936,98 JPY
ene-09	115,03	0,983%	48.225,00 JPY	19.611,42 JPY	28.613,58 JPY	13.170.323,40 JPY
feb-09	123,59	0,971%	48.225,00 JPY	19.437,20 JPY	28.787,80 JPY	13.141.535,60 JPY
mar-09	130,94	0,944%	48.225,00 JPY	19.099,03 JPY	29.125,97 JPY	13.112.409,63 JPY
abr-09	130,35	0,905%	48.225,00 JPY	18.630,55 JPY	29.594,45 JPY	13.082.815,18 JPY
may-09	134,92	0,883%	48.225,00 JPY	18.348,65 JPY	29.876,35 JPY	13.052.938,83 JPY
jun-09	135,18	0,868%	48.225,00 JPY	18.143,58 JPY	30.081,42 JPY	13.022.857,41 JPY
jul-09	134,92	0,832%	48.225,00 JPY	17.711,09 JPY	30.513,91 JPY	12.992.343,50 JPY
ago-09	133,31	0,815%	48.225,00 JPY	17.485,53 JPY	30.739,47 JPY	12.961.604,03 JPY
sept-09	131,41	0,794%	48.225,00 JPY	17.217,33 JPY	31.007,67 JPY	12.930.596,36 JPY
oct-09	132,61	0,752%	48.225,00 JPY	16.723,57 JPY	31.501,43 JPY	12.899.094,93 JPY
nov-09	129,62	0,712%	48.225,00 JPY	16.252,86 JPY	31.972,14 JPY	12.867.122,79 JPY
dic-09	133,10	0,694%	48.225,00 JPY	16.019,57 JPY	32.205,43 JPY	12.834.917,36 JPY
ene-10	125,17	0,684%	48.225,00 JPY	15.872,51 JPY	32.352,49 JPY	12.802.564,87 JPY

## TFG Hipotecas Multidivisa

feb-10	121,10	0,681%	48.225,00 JPY	15.800,50 JPY	32.424,50 JPY	12.770.140,37 JPY	
mar-10	126,31	0,678%	48.225,00 JPY	15.728,56 JPY	32.496,44 JPY	12.737.643,93 JPY	
abr-10	124,78	0,671%	48.225,00 JPY	15.614,23 JPY	32.610,77 JPY	12.705.033,16 JPY	
EUROS							
Fecha	Intereses	Capital Amortizado	Comisión	Cuota	Cuota completa	Diferencia entre cuotas	Capital pendiente
oct-08	172,64 €	211,99 €	15,00 €	384,63 €	399,63 €	62,59 €	105.704,75 €
nov-08	175,89 €	221,84 €	15,00 €	397,73 €	412,73 €	13,10 €	109.083,41 €
dic-08	164,17 €	216,49 €	15,00 €	380,65 €	395,65 €	-17,08 €	104.182,94 €
ene-09	170,49 €	248,75 €	15,00 €	419,24 €	434,24 €	38,58 €	114.494,68 €
feb-09	157,27 €	232,93 €	15,00 €	390,20 €	405,20 €	-29,04 €	106.331,71 €
mar-09	145,86 €	222,44 €	15,00 €	368,30 €	383,30 €	-21,90 €	100.140,60 €
abr-09	142,93 €	227,04 €	15,00 €	369,97 €	384,97 €	1,67 €	100.366,82 €
may-09	136,00 €	221,44 €	15,00 €	357,43 €	372,43 €	-12,53 €	96.745,77 €
jun-09	134,22 €	222,53 €	15,00 €	356,75 €	371,75 €	-0,69 €	96.337,16 €
jul-09	131,27 €	226,16 €	15,00 €	357,43 €	372,43 €	0,69 €	96.296,65 €
ago-09	131,16 €	230,59 €	15,00 €	361,75 €	376,75 €	4,32 €	97.229,05 €
sept-09	131,02 €	235,96 €	15,00 €	366,98 €	381,98 €	5,23 €	98.398,88 €
oct-09	126,11 €	237,55 €	15,00 €	363,66 €	378,66 €	-3,32 €	97.270,91 €
nov-09	125,39 €	246,66 €	15,00 €	372,05 €	387,05 €	8,39 €	99.268,04 €
dic-09	120,36 €	241,96 €	15,00 €	362,32 €	377,32 €	-9,73 €	96.430,63 €
ene-10	126,81 €	258,47 €	15,00 €	385,28 €	400,28 €	22,95 €	102.281,42 €
feb-10	130,47 €	267,75 €	15,00 €	398,22 €	413,22 €	12,95 €	105.451,20 €
mar-10	124,52 €	257,28 €	15,00 €	381,80 €	396,80 €	-16,43 €	100.844,30 €
abr-10	125,13 €	261,35 €	15,00 €	386,48 €	401,48 €	4,68 €	101.819,47 €

Anexo VI. Cuadro amortización HMD Yenes 11-12 (Fuente: López García, 2017)

YENES JAPONESES						
Fecha	Cambio	Libor	Cuota	Intereses pagados	Amortización Parcial	Capital pendiente

TFG Hipotecas Multidivisa

jun-11	116,81	0,560%	48.225,00 JPY	13.905,51 JPY	34.319,49 JPY	12.235.249,47 JPY
jul-11	110,50	0,559%	48.225,00 JPY	13.856,42 JPY	34.368,58 JPY	12.200.880,89 JPY
ago-11	110,19	0,554%	48.225,00 JPY	13.766,66 JPY	34.458,34 JPY	12.166.422,55 JPY
sept-11	103,16	0,553%	48.225,00 JPY	13.717,64 JPY	34.507,36 JPY	12.131.915,19 JPY
oct-11	108,37	0,553%	48.225,00 JPY	13.678,73 JPY	34.546,27 JPY	12.097.368,92 JPY
nov-11	104,23	0,556%	48.225,00 JPY	13.670,03 JPY	34.554,97 JPY	12.062.813,95 JPY
dic-11	99,59	0,554%	48.225,00 JPY	13.610,88 JPY	34.614,12 JPY	12.028.199,83 JPY
ene-12	99,69	0,554%	48.225,00 JPY	13.571,82 JPY	34.653,18 JPY	11.993.546,65 JPY
feb-12	108,17	0,554%	48.225,00 JPY	13.532,72 JPY	34.692,28 JPY	11.958.854,37 JPY
mar-12	110,51	0,552%	48.225,00 JPY	13.473,64 JPY	34.751,36 JPY	11.924.103,01 JPY
abr-12	105,65	0,552%	48.225,00 JPY	13.434,49 JPY	34.790,51 JPY	11.889.312,50 JPY
may-12	96,85	0,552%	48.225,00 JPY	13.395,29 JPY	34.829,71 JPY	11.854.482,79 JPY
jun-12	101,03	0,552%	48.225,00 JPY	13.356,05 JPY	34.868,95 JPY	11.819.613,84 JPY
jul-12	96,10	0,552%	48.225,00 JPY	13.316,76 JPY	34.908,24 JPY	11.784.705,60 JPY

EUROS

Fecha	Intereses	Capital Amortizado	Comisión	Cuota	Cuota completa	Diferencia entre cuotas	Capital pendiente
jun-11	119,04 €	293,81 €	15,00 €	412,85 €	427,85 €	2,00 €	104.744,88 €
jul-11	125,40 €	311,03 €	15,00 €	436,43 €	451,43 €	23,58 €	110.415,21 €
ago-11	124,94 €	312,72 €	15,00 €	437,65 €	452,65 €	1,23 €	110.413,13 €
sept-11	132,97 €	334,50 €	15,00 €	467,48 €	482,48 €	29,82 €	117.602,90 €
oct-11	126,22 €	318,78 €	15,00 €	445,00 €	460,00 €	-22,47 €	111.630,24 €
nov-11	131,15 €	331,53 €	15,00 €	462,68 €	477,68 €	17,68 €	115.732,65 €
dic-11	136,67 €	347,57 €	15,00 €	484,24 €	499,24 €	21,56 €	120.777,18 €
ene-12	136,14 €	347,61 €	15,00 €	483,75 €	498,75 €	-0,49 €	120.308,42 €
feb-12	125,11 €	320,72 €	15,00 €	445,83 €	460,83 €	-37,92 €	110.556,11 €
mar-12	121,92 €	314,46 €	15,00 €	436,39 €	451,39 €	-9,44 €	107.900,67 €
abr-12	127,16 €	329,30 €	15,00 €	456,46 €	471,46 €	20,07 €	112.534,90 €
may-12	138,31 €	359,63 €	15,00 €	497,93 €	512,93 €	41,47 €	122.400,44 €

TFG Hipotecas Multidivisa

jun-12	132,20 €	345,13 €	15,00 €	477,33 €	492,33 €	-20,60 €	116.991,13 €
jul-12	138,57 €	363,25 €	15,00 €	501,82 €	516,82 €	24,49 €	122.629,61 €

Anexo VII. Cuadro amortización HMD Francos Suizos 11-12 (Fuente: López García, 2017)

FRANCOS SUIZO							
Fecha	Cambio	Libor	Cuota	Intereses pagados	Amortización Parcial	Capital pendiente	
ago-11	1,1587	0,285%	552,24 CHF	125,61 CHF	426,63 CHF	138.495,12 CHF	
sept-11	1,2155	0,299%	552,24 CHF	126,84 CHF	425,40 CHF	138.069,72 CHF	
oct-11	1,2159	0,308%	552,24 CHF	127,48 CHF	424,76 CHF	137.644,96 CHF	
nov-11	1,2280	0,325%	552,24 CHF	129,04 CHF	423,20 CHF	137.221,76 CHF	
dic-11	1,2139	0,325%	552,24 CHF	128,65 CHF	423,59 CHF	136.798,17 CHF	
ene-12	1,2050	0,341%	552,24 CHF	130,07 CHF	422,17 CHF	136.376,00 CHF	
feb-12	1,2050	0,363%	552,24 CHF	132,17 CHF	420,07 CHF	135.955,93 CHF	
mar-12	1,2039	0,392%	552,24 CHF	135,05 CHF	417,19 CHF	135.538,74 CHF	
abr-12	1,2014	0,393%	552,24 CHF	134,75 CHF	417,49 CHF	135.121,25 CHF	
may-12	1,2011	0,386%	552,24 CHF	133,54 CHF	418,70 CHF	134.702,55 CHF	
jun-12	1,2009	0,382%	552,24 CHF	132,68 CHF	419,56 CHF	134.282,99 CHF	
jul-12	1,2012	0,371%	552,24 CHF	131,04 CHF	421,20 CHF	133.861,79 CHF	
ago-12	1,2016	0,359%	552,24 CHF	129,29 CHF	422,95 CHF	133.438,84 CHF	
sept-12	1,2084	0,350%	552,24 CHF	127,88 CHF	424,36 CHF	133.014,48 CHF	
oct-12	1,2071	0,326%	552,24 CHF	124,81 CHF	427,43 CHF	132.587,05 CHF	
nov-12	1,2052	0,308%	552,24 CHF	122,42 CHF	429,82 CHF	132.157,23 CHF	
dic-12	1,2079	0,256%	552,24 CHF	116,30 CHF	435,94 CHF	131.721,29 CHF	
EUROS							
Fecha	Intereses	Capital Amortizado	Comisión	Cuota	Cuota completa	Diferencia entre cuotas	Capital pendiente
ago-11	108,41 €	368,20 €	15,00 €	476,60 €	491,60 €	-11,72 €	119.526,30 €
sept-11	104,35 €	349,98 €	15,00 €	454,33 €	469,33 €	-22,27 €	113.590,88 €

### TFG Hipotecas Multidivisa

oct-11	104,84 €	349,34 €	15,00 €	454,18 €	469,18 €	-0,15 €	113.204,18 €
nov-11	105,08 €	344,63 €	15,00 €	449,71 €	464,71 €	-4,48 €	111.744,10 €
dic-11	105,98 €	348,95 €	15,00 €	454,93 €	469,93 €	5,22 €	112.693,11 €
ene-12	107,94 €	350,35 €	15,00 €	458,29 €	473,29 €	3,36 €	113.175,10 €
feb-12	109,68 €	348,61 €	15,00 €	458,29 €	473,29 €	0,00 €	112.826,50 €
mar-12	112,18 €	346,53 €	15,00 €	458,71 €	473,71 €	0,42 €	112.583,06 €
abr-12	112,16 €	347,50 €	15,00 €	459,66 €	474,66 €	0,95 €	112.469,83 €
may-12	111,18 €	348,60 €	15,00 €	459,78 €	474,78 €	0,11 €	112.149,32 €
jun-12	110,48 €	349,37 €	15,00 €	459,86 €	474,86 €	0,08 €	111.818,63 €
jul-12	109,09 €	350,65 €	15,00 €	459,74 €	474,74 €	-0,11 €	111.440,05 €
ago-12	107,60 €	351,99 €	15,00 €	459,59 €	474,59 €	-0,15 €	111.050,97 €
sept-12	105,83 €	351,18 €	15,00 €	457,00 €	472,00 €	-2,59 €	110.074,88 €
oct-12	103,40 €	354,10 €	15,00 €	457,49 €	472,49 €	0,49 €	109.839,33 €
nov-12	101,58 €	356,64 €	15,00 €	458,21 €	473,21 €	0,72 €	109.655,85 €
dic-12	96,28 €	360,91 €	15,00 €	457,19 €	472,19 €	-1,02 €	109.049,83 €

Anexo VIII. Cuadro amortización HMD Libras 11-12 (Fuente: López García, 2017)

LIBRA ESTERLINA						
Fecha	Cambio	Libor	Cuota	Intereses pagados	Amortización Parcial	Capital pendiente
ago-11	0,8846	1,650%	£391,16	£187,06	£204,10	£91.417,32
sept-11	0,8589	1,716%	£391,16	£191,67	£199,49	£91.217,83
oct-11	0,8613	1,760%	£391,16	£194,60	£196,56	£91.021,27
nov-11	0,8464	1,782%	£391,16	£198,88	£192,28	£90.828,99
dic-11	0,8329	1,871%	£391,16	£202,17	£188,99	£90.640,00
ene-12	0,8299	1,893%	£391,16	£203,41	£187,75	£90.452,25
feb-12	0,8373	1,883%	£391,16	£202,24	£188,92	£90.263,33
mar-12	0,8333	1,863%	£391,16	£200,31	£190,85	£90.072,48
abr-12	0,8157	1,863%	£391,16	£199,89	£191,27	£89.881,21
may-12	0,8023	1,838%	£391,16	£197,59	£193,57	£89.687,64
jun-12	0,8059	1,680%	£391,16	£185,35	£205,81	£89.481,83

TFG Hipotecas Multidivisa

EUROS							
Fecha	Intereses	Capital Amortizado	Comisión	Cuota	Cuota completa	Diferencia entre cuotas	Capital pendiente
ago-11	211,46 €	230,73 €	15,00 €	442,19 €	457,19 €	-3,98 €	103.343,15 €
sept-11	223,16 €	232,26 €	15,00 €	455,42 €	470,42 €	13,23 €	106.203,09 €
oct-11	225,94 €	228,21 €	15,00 €	454,15 €	469,15 €	-1,27 €	105.678,94 €
nov-11	234,97 €	227,17 €	15,00 €	462,15 €	477,15 €	7,99 €	107.312,13 €
dic-11	242,73 €	226,91 €	15,00 €	469,64 €	484,64 €	7,49 €	108.824,59 €
ene-12	245,10 €	226,23 €	15,00 €	471,33 €	486,33 €	1,70 €	108.991,75 €
feb-12	241,54 €	225,63 €	15,00 €	467,17 €	482,17 €	-4,17 €	107.802,85 €
mar-12	240,38 €	229,03 €	15,00 €	469,41 €	484,41 €	2,24 €	108.091,30 €
abr-12	245,05 €	234,49 €	15,00 €	479,54 €	494,54 €	10,13 €	110.189,05 €
may-12	246,28 €	241,27 €	15,00 €	487,55 €	502,55 €	8,01 €	111.788,16 €
jun-12	229,99 €	255,38 €	15,00 €	485,37 €	500,37 €	-2,18 €	111.033,42 €

Anexo IX. Cuadro amortización HMD Libras 16-17 (Fuente: López García, 2017)

LIBRA ESTERLINA						
Fecha	Cambio	Libor	Cuota	Intereses pagados	Amortización Parcial	Capital pendiente
may-16	0,7689	1,010%	£391,16	£116,54	£274,62	£76.988,63
jun-16	0,8343	0,921%	£391,16	£110,41	£280,75	£76.707,88
jul-16	0,8448	0,801%	£391,16	£102,34	£288,82	£76.419,06
ago-16	0,8494	0,738%	£391,16	£97,94	£293,22	£76.125,84
sept-16	0,8662	0,757%	£391,16	£98,77	£292,39	£75.833,45
oct-16	0,8969	0,814%	£391,16	£102,00	£289,16	£75.544,29
nov-16	0,8466	0,792%	£391,16	£200,22	£290,40	£75.253,89
dic-16	0,8523	0,776%	£391,16	£98,83	£292,33	£74.961,56
ene-17	0,8584	0,770%	£391,16	£98,07	£293,09	£74.668,47
feb-17	0,8543	0,735%	£391,16	£95,51	£295,65	£74.372,82
mar-17	0,8486	0,718%	£391,16	£94,08	£297,08	£74.075,74
abr-17	0,8415	0,680%	£391,16	£91,36	£299,80	£73.775,94

TFG Hipotecas Multidivisa

may-17	0,8722	0,635%	£391,16	£88,22	£302,94	£73.473,00	
<b>EUROS</b>							
<b>Fecha</b>	<b>Intereses</b>	<b>Capital Amortizado</b>	<b>Comisión</b>	<b>Cuota</b>	<b>Cuota completa</b>	<b>Diferencia entre cuotas</b>	<b>Capital pendiente</b>
may-16	151,57 €	357,16 €	15,00 €	508,73 €	523,73 €	9,73 €	100.128,27 €
jun-16	132,34 €	336,51 €	15,00 €	468,85 €	483,85 €	-39,88 €	91.942,80 €
jul-16	121,14 €	341,88 €	15,00 €	463,02 €	478,02 €	-5,83 €	90.458,17 €
ago-16	115,30 €	345,21 €	15,00 €	460,51 €	475,51 €	-2,51 €	89.623,08 €
sept-16	114,03 €	337,55 €	15,00 €	451,58 €	466,58 €	-8,93 €	87.547,28 €
oct-16	113,73 €	322,40 €	15,00 €	436,12 €	451,12 €	-15,46 €	84.228,22 €
nov-16	236,50 €	343,02 €	15,00 €	462,04 €	477,04 €	25,91 €	88.889,55 €
dic-16	115,96 €	342,99 €	15,00 €	458,95 €	473,95 €	-3,09 €	87.952,08 €
ene-17	114,25 €	341,44 €	15,00 €	455,68 €	470,68 €	-3,26 €	86.985,64 €
feb-17	111,80 €	346,07 €	15,00 €	457,87 €	472,87 €	2,19 €	87.057,03 €
mar-17	110,86 €	350,08 €	15,00 €	460,95 €	475,95 €	3,08 €	87.291,70 €
abr-17	108,57 €	356,27 €	15,00 €	464,84 €	479,84 €	3,89 €	87.671,94 €
may-17	101,15 €	347,33 €	15,00 €	448,48 €	463,48 €	-16,36 €	84.238,71 €