



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

ICADE E-2

# **LA DIMENSIÓN ÉTICA DE LA CRISIS FINANCIERA EN ESPAÑA**

Autor: Ysabel Alejandre Fernández

Director: Esther Vaquero Lafuente

Madrid

2015

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>RESUMEN .....</b>	<b>3</b>
<b>CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>4</b>
1.I. PROPÓSITO GENERAL.....	4
1.II. CONTEXTUALIZACIÓN Y JUSTIFICACIÓN .....	6
1.III. OBJETIVOS .....	6
1.IV. METODOLOGÍA Y ESTRUCTURA DEL TRABAJO.....	7
<b>CAPÍTULO 2: LA CRISIS FINANCIERA .....</b>	<b>9</b>
2.I LOS CRÉDITOS HIPOTECARIOS.....	9
2.II DESARROLLO Y ESTALLIDO DE LA BURBUJA INMOBILIARIA.....	12
<b>CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE CASOS .....</b>	<b>17</b>
3.I ÉTICA A NIVEL INDIVIDUAL.....	17
3.I.a Caso Nueva Rumasa.....	18
3.I.b Operación Apisonadora.....	22
3.II ÉTICA A NIVEL ORGANIZACIONAL.....	23
3.II.a Caso Gescartera.....	24
3.II.b Caso Bankia: Las tarjetas Black.....	27
3.III ÉTICA A NIVEL SOCIAL .....	32
<b>CAPÍTULO 4: RECOMENDACIONES .....</b>	<b>38</b>
4.I AGENCIAS DE CALIFICACIÓN CREDITICIA.....	38
4.II GESTIÓN DE RIESGOS.....	39
4.III VALORACIÓN Y TRANSPARENCIA.....	39
4.IV ESTRUCTURA DE SUPERVISIÓN.....	40
4.V PRESENCIA DE VALORES SÓLIDOS Y ÉTICOS.....	41
<b>CAPÍTULO 5: CONCLUSIÓN .....</b>	<b>47</b>

<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	<b>47</b>
---------------------------	-----------

## **ÍNDICE DE GRÁFICOS**

<b>GRÁFICO 1:</b> VARIACIÓN ANUAL DEL TIPO DE INTERÉS DEL BANCO CENTRAL EUROPEO (A 31 DE DICIEMBRE) .....	<b>12</b>
---	-----------

<b>GRÁFICO 2:</b> VARIACIÓN DEL PRECIO DE LA VIVIENDA LIBRE EN TÉRMINOS NOMINALES, 1998-2005 (EN%) .....	<b>14</b>
--	-----------

<b>GRÁFICO 3:</b> SALDO (EN MEDIA ANUAL) DE LA BALANZA POR CUENTA CORRIENTE Y DE CAPITAL EN RELACIÓN AL PIB EN ESPAÑA, 1995-2005 (EN%).....	<b>15</b>
---	-----------

<b>GRÁFICO 4:</b> INVERSIÓN EN INMOBILIARIA VERSUS DESVIACIÓN DE LA REGLA DE TAYLOR EN EUROPA.....	<b>16</b>
--	-----------

<b>GRÁFICO 5:</b> PAGOS REALIZADOS CON TARJETAS OPACAS CAJA MADRID (2003-2011) ..	<b>31</b>
---	-----------

<b>GRÁFICO 6:</b> PAGOS REALIZADOS CON TARJETAS OPACAS BANKIA (2011-2012) .....	<b>32</b>
---	-----------

<b>GRÁFICO 7:</b> % AHORRO DE LAS FAMILIAS ESPAÑOLAS SOBRE RENTA BRUTA DISPONIBLE (1970-2010).....	<b>35</b>
--	-----------

<b>GRÁFICO 8:</b> EVOLUCIÓN Y COMPOSICIÓN DEL PASIVO DE LOS HOGARES ESPAÑOLES ..	<b>36</b>
--	-----------

<b>GRÁFICO 9:</b> EVOLUCIÓN DE LAS INCIDENCIAS DE FRAUDE EN LAS COMPAÑÍAS ENCUESTADAS RESPECTO A LOS 12 MESES ANTERIORES .....	<b>43</b>
--	-----------

<b>GRÁFICO 10:</b> ¿HA SUFRIDO SU EMPRESA ALGÚN TIPO DE FRAUDE EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES?.....	<b>43</b>
--	-----------

<b>GRÁFICO 11:</b> ¿HA CAMBIADO LA FRECUENCIA DE REALIZACIÓN DE LAS EVALUACIONES DE RIESGO DE FRAUDE EN SU COMPAÑÍA EN COMPARACIÓN A LOS ÚLTIMOS 12 MESES? .....	<b>44</b>
--	-----------

<b>GRÁFICO 12:</b> HERRAMIENTAS UTILIZADAS POR LAS EMPRESAS PARA LA DETECCIÓN DEL FRAUDE.....	<b>44</b>
---	-----------

<b>GRÁFICO 13:</b> TIPO DE FRAUDE MÁS EXPERIMENTADO POR LOS PARTICIPANTES ESPAÑOLES DE LA ENCUESTA.....	<b>45</b>
---	-----------

## **ÍNDICE DE TABLAS**

<b>TABLA 1:</b> DESGLOSE DE GASTOS DE TARJETAS OPACAS DE CAJA MADRID: CONSEJEROS, EJECUTIVOS Y DIRECTIVOS Y CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN Y COMISIÓN DE CONTROL. ....	<b>31</b>
---	-----------

<b>TABLA 2:</b> DESGLOSE DE GASTOS TARJETAS OPACAS DE BANKIA:CONSEJEROS,EJECUTIVOS Y DIRECTIVOS Y CONSEJEROS DE CAJA MADRID.....	<b>31</b>
--	-----------

## RESUMEN EJECUTIVO

La crisis financiera desatada en 2007 ha tenido una serie de detonantes y consecuencias a nivel mundial. Este trabajo estudia la dimensión ética como una de las causas de la crisis financiera en España, con el fin de evaluar si comportamientos inmorales que han tenido lugar en el sector han influido en el estallido de la misma. En el trabajo se lleva a cabo un estudio de casos basado en tres dimensiones: la individual, la organizacional y la social, de comportamientos poco éticos que han tenido lugar en el sector financiero español entre 2001 hasta la actualidad. Tras este análisis, se concluye que efectivamente existe una falta ética tanto en comportamientos de individuos como de organizaciones y en la sociedad, y que dichas actuaciones han influido en la detonación de la crisis financiera actual. Se concluye el trabajo con una serie de recomendaciones tanto a nivel técnico como ético, con el fin de reducir el impacto de futuras de crisis.

**Palabras clave: crisis financiera, ética, moral, estudio de casos, Bankia, Gescartera, interés propio, egoísmo, comportamientos**

## EXECUTIVE SUMMARY

The 2007 financial crisis has had a series of triggers and consequences worldwide. This paper will study the ethical dimension as one of the causes of the financial crisis in Spain. Thus, the aim is to evaluate whether immoral behaviours have taken place in the financial sector and whether they have contributed to the crisis' outbreak. Through the paper, a study of cases based on three dimensions will be carried out, those dimensions being individual, organizational and social. The case studies will analyse conducts that have taken place in Spain's financial sector between 2001 until present day. After this analysis it is concluded that there is an absence of ethics in individual, organizational and social behaviours, and that these actions have influenced in the blast of the financial crisis. The paper concludes with a series of recommendations at a technical and ethical level, being the aim to reduce future impacts if similar crises. **Key words: financial crisis, morality, ethics, case studies, Bankia, Gescartera, own interest, selfishness, behaviours**

## **CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN**

### **1.I. Propósito general**

Tras encontrarnos ante una de las mayores y recientes crisis económicas mundiales, cabe preguntarse si la temática económica es realmente la única que prevalece. La humanidad está experimentando un solapamiento de crisis, como lo son la crisis de valores, la crisis política, la crisis ecológica y la crisis económica (Argandoña, 2010).

El propósito general de la investigación es el estudio detallado de la crisis económico-financiera en el sector financiero español, haciendo especial énfasis en la crisis de valores caracterizada por malas prácticas (Hellwig, 2008) y, fundamentalmente, en cómo la ética en todas sus facetas podría si no haber evitado, sí disminuido los efectos tan devastadores de la misma.

A lo largo del trabajo se llevará a cabo un análisis de conductas inmorales que han tenido lugar en el sector financiero español durante la crisis financiera actual y los años que la preceden.

A continuación y con objeto de eludir tanto los efectos de la crisis como la aparición de crisis futuras, se expondrán una serie de recomendaciones tras el análisis.

### **1.II. Contextualización y justificación**

La crisis económico-financiera que se desató en el 2007 ha afectado a la sociedad en un ámbito global, debido, fundamentalmente, a la interconexión de todas las economías tras la globalización (Hellwig, 2008). Se han propuesto interminables explicaciones acerca del por qué de la profundidad de esta crisis, tales como el fallo del sistema financiero, las hipotecas *subprime*, el estallido de la burbuja inmobiliaria o la falta de ética (Argandoña, 2010). Si bien todos los factores mencionados influyeron en su surgimiento, en este trabajo se destacará la importancia de los valores y de la ética y el efecto de su ausencia en el sistema financiero español.

El análisis se dividirá, por tanto, en tres dimensiones, asistiendo a los tres niveles que se consideran más aplicables a la ética (Argandoña, 2010) , y los cuales se relacionarán con comportamientos en la organización del sector financiero español.

La primera dimensión se centra en el nivel individual, cómo las personas por sí solas mediante comportamientos inapropiados influyen en la aparición de una crisis. La segunda dimensión trata el nivel organizacional, tal y como defiende Kane (2008), quien dice que las estrategias y la cultura de los bancos, fondos de inversión, *hedge funds*, agencias de rating, reguladoras y gobiernos demuestran la existencia del lapso de ética a nivel organizacional. Finalmente, el tercer nivel corresponde a la dimensión social, cuya ausencia de valores y ética ha agravado las consecuencias morales de decisiones tanto individuales como organizacionales (Argandoña, 2010).

Para relacionar las dimensiones mencionadas con actividades ocurridas en el sector financiero español, se ha escogido el horizonte temporal del 2001 hasta la actualidad. Esta franja temporal ha resultado la más significativa puesto que abarca desde los primeros indicios de las crisis actual (Álvarez, 2008) .

El valor que se pretende aportar mediante la realización de este estudio es la agregación de explicaciones de carácter ético que puedan relacionarse con el sector financiero español. Concretamente, se pretende dar a la crisis financiera un enfoque distinto, estudiándola desde una perspectiva basada en los valores. La información contenida en el trabajo será útil y relevante para autores o personas que hayan estudiado el fenómeno de la ética y la crisis financiera y que quieran ampliar su conocimiento desde el punto de vista del sector financiero español , analizado mediante casos fraudulentos ocurridos durante la crisis actual.

Este tema me es de gran interés a nivel personal por varias razones. En primer lugar, debido a mi opinión sobre la existencia de una crisis de valores (Álvarez, 2008), la cual pienso que ha sido una de las principales impulsoras de la crisis

financiera del 2007. La rama económica es la más estudiada cuando de explicaciones de la crisis se trata, excluyendo la importancia y la presencia de la faceta ética de las finanzas y de la economía (Argandoña, 2010). Nos encontramos también ante el denominado “riesgo moral”, que según Iturricastillo, I. & Tejedor, J. (2012: 13) es una idea basada en que “las personas asumirán mayor riesgo en la toma de sus decisiones si dicho riesgo lo asumen terceras personas”. Este concepto apoya el hecho de que la sociedad se mueve en base a conductas egoístas, avariciosas y ambiciosas, que son defendidas por la misma sociedad (Argandoña, 2012) y será fuente de estudio a lo largo del trabajo.

El principal objetivo del estudio es analizar casos en los que haya habido comportamientos inmorales que hayan tenido lugar en instituciones financieras españolas, estudiando su contribución en el estallido de la crisis, y cómo, mediante la implantación de valores sólidos, podrían evitarse este estilo de comportamientos para así sortear crisis futuras (Montuschi, 2009).

Los casos se clasificarán en base a tres dimensiones: la individual, la organizacional y la social, en función de los agentes que hayan llevado a cabo las conductas y el impacto que hayan tenido las mismas. En el apartado siguiente se explicará con más detalle esta clasificación.

### **1.III. Objetivos**

El principal objetivo del estudio es analizar casos en los que haya habido comportamientos inmorales y que hayan tenido lugar en instituciones financieras españolas. Se estudiará su contribución en el estallido de la crisis y, cómo, mediante la implantación de valores sólidos, podrían evitarse este estilo de comportamientos para así sortear crisis futuras.

#### **1.IV. Metodología y estructura del trabajo**

El objetivo que se ha planteado en el estudio se ha desarrollado en base a un análisis metodológico que se sustenta en la revisión de la literatura y el análisis bibliográfico. Por lo tanto, se han estudiado los principales estudios teóricos relacionados con el objetivo a estudiar, extrayendo de los mismos conclusiones que nos han permitido establecer explicaciones de carácter ético acerca de la reciente crisis en el sector financiero español.

Así mismo, y para sustentar la ausencia de ética en este sector, se ha llevado a cabo un análisis de los casos más representativos y fraudulentos en entidades financieras que hayan tenido lugar en nuestro país en un rango temporal entre el 2001 hasta la actualidad. La metodología del estudio de casos es un análisis metodológico cualitativo, el cual se ha llevado a cabo tanto a través de la revisión de literatura científica como a través de la investigación de noticias publicadas en prensa que creemos fiable. Por fiable nos referiremos a los principales periódicos y noticieros españoles, excluyendo blogs u otras publicaciones que puedan ser de carácter subjetivo. Además, se han apoyado argumentos en fuentes de información confiables como lo son el Banco de España, informes de entidades o el Instituto Nacional de Estadística.

La estructura del trabajo consta de cuatro partes. En la primera se explicará brevemente la crisis financiera actual y sus principales detonantes, entre los cuales se analizará la excesiva concesión de créditos hipotecarios, la burbuja inmobiliaria, y el endeudamiento de las familias españolas.

La segunda parte estará compuesta por un análisis de casos exhaustivos de fallos en conductas que hayan tenido lugar en entidades financieras españolas, analizándolos en base a las tres dimensiones mencionadas anteriormente.

A continuación, en la tercera parte, se propondrán una serie de recomendaciones tales como la implantación de regulaciones en los comportamientos individuales y



colectivos que tengan lugar en las entidades financieras. La finalidad de estas recomendaciones es alcanzar la transición de un sistema financiero fraudulento a un sistema financiero apoyado en valores sólidos y sostenibles, para así evitar la aparición de crisis futuras, esto es, la implantación de un sistema financiero más ético (Irturricastilo y Tejedor, 2012).

En el siguiente capítulo se propondrán una serie de recomendaciones tales como un mayor control de las reguladoras para, si no evitar crisis futuras, sí disminuir los efectos tan devastadoras de las mismas.

Para sustentar los casos estudiados en el trabajo, se hará referencia a un estudio elaborada por PricewaterhouseCoopers en el año 2009, año en que presentó un Informe global sobre los “delitos económicos y fraude empresarial en España” (PWC, 2009). Los datos del Informe se sustentan en una encuesta realizada en el ejercicio 2009, en la cual han participado 54 países y más de 3000 encuestados. El objetivo de dicha encuesta, que nos ayudará a apoyar los puntos desarrollados a lo largo de nuestro estudio, ha sido valorar la conducta de las empresas en un marco de crisis económico para analizar la existencia de una relación entre el volumen e importe de los casos fraudulentos percibidos y las tendencias y motivaciones que las motivan.

Este estudio se utilizará para apoyar el hecho de que en España existe un número inmensurable de corrupciones en empresas de todo tipo y de todos los sectores. Los fraudes a nivel genérico están basados en comportamientos poco éticos e inmorales, y, por tanto, se demuestra de nuevo la ausencia de una faceta ética en instituciones españolas durante la reciente crisis financiera.

Finalmente, se hará una conclusión en la que se establecerá la existencia de una falta de ética como uno de los detonantes de la crisis financiera actual en España.

## **CAPÍTULO 2: CAUSAS Y CONSECUENCIAS DE LA CRISIS FINANCIERA EN ESPAÑA**

En el siguiente capítulo se pasará a describir la crisis financiera, fundamentalmente, en un ámbito nacional, y a explicar los principales detonantes y consecuencias que han tenido en el sector financiero español.

En España vivimos en una economía capitalista, que Santos, (2000) describe como “una economía basada en el crédito, y cualquier cosa que reduzca severamente el flujo continuo de ese crédito, será perjudicial para la economía”. De acuerdo con la definición anterior, el flujo de crédito en el cual se sustenta la economía tiene como fuente de vida la confianza, la confianza de que se cumplan los pagos de préstamos de dinero hechos hoy, en un futuro establecido.

Cuando esta confianza entre prestatario y prestamista se disuelve, el flujo crediticio deja de circular y se paraliza el mercado interbancario, afectando al mercado en su conjunto. Nos basamos en la idea de Torrero (2010) de que la crisis financiera que estalló en 2007 ha causado una disolución de confianza que ha tenido varios catalizadores. Desarrollaremos este punto de vista y definiremos, posteriormente, las principales causas que han llevado a esta pérdida de confianza.

Dividiremos este capítulo en las siguientes partes, analizando hechos relevantes que llevaron a esta pérdida de confianza y al estallido de la crisis financiera actual: los créditos hipotecarios, el estallido de la burbuja inmobiliaria y el endeudamiento de las familias, estando los últimos dos aspectos interrelacionados y, por tanto, explicados en el mismo punto.

### **2.1 Los créditos hipotecarios**

Los créditos hipotecarios, en EEUU conocidos como hipotecas *subprime*, fueron, en la crisis que se desató en 2007, una de las principales causas de su estallido, según apuntan la mayoría de los economistas. Estos créditos tuvieron lugar debido a dos principales causas: en primer lugar por el fácil acceso a créditos baratos que

permitían adquirir viviendas, frecuentemente, por importes más altos al de la vivienda en sí (Montuschi, 2009), y en segundo lugar por la calidad de los créditos concedidos y los efectos que tuvieron sobre entidades financieras y prestamistas (Delgado, 2014).

Para desarrollar la primera causa, el fácil acceso a créditos baratos, utilizaremos datos publicados por el Banco de España para analizar la situación.

Según esta institución, la cantidad total de crédito hipotecario concedido a familias españolas para la compra y la rehabilitación de viviendas se mantuvo en pleno crecimiento hasta finales de 2010, alcanzando una cifra suprema de 620.433 millones de euros. Esta cifra corresponde a un 36% del balance de las instituciones de crédito, siendo el porcentaje de deuda que sigue correspondiendo al PIB del 65%, por encima de países tales como Italia (22%), Alemania (46%) o Francia (41%).

Según el Banco Central, el número total de hipotecas a finales del año 2012 ascendía a 6.140.645 euros y la media de hipotecas concedidas el mismo año fue de 100.000 euros, en comparación a los 150.000 euros de 2007. El plazo medio de pago de las hipotecas, respectivamente, fue de 23 años frente a 30 años en el 2007, y el LTV (*Loan to Value Ratio*<sup>1</sup>), del 59% en comparación al 64% en el 2005.

Los datos anteriores muestran cómo en España, mediante el fácil acceso a créditos, se ha llevado el país a un mercado hipotecario excesivo e irreal en cuanto a número de operaciones, volúmenes, precios y garantías. Analizando los datos presentados, resultan evidentes las facilidades que ofrecían las entidades de crédito en los años previos a la crisis, teniendo en cuenta que, además, los años de devolución del crédito concedido para hipotecas fue de 7 años mayor en 2007 frente al año 2012.

Respecto a la segunda causa, la calidad del crédito y sus efectos sobre las entidades de crédito y los prestamistas, fundamentaremos la explicación en un documento publicado por la Comisión Europea, titulado "*Second Review of the Programme and*

---

<sup>1</sup> Loan to Value Ratio es el ratio utilizado para referirse al porcentaje que un préstamo hipotecario representa sobre el valor de tasación del bien hipotecado.

*the Financial Assistance for the Recapitalization of Financial Institutions in Spain*” (2013). El nivel de morosidad de las hipotecas en España ha aumentado de un 0,4% en 2005 a un 5% en la actualidad. Pese a esta subida, es importante destacar los niveles relativamente bajos de éste índice, explicación que viene determinada, según la Comisión Europea, por cuatro principales razones:

- a) una LTV parcialmente baja, de, aproximadamente, un 62%
- b) un bajo nivel de desempleo de los prestamistas hipotecarios. El 8% del total de las deudas hipotecarias están suscritas por personas en el paro, frente al 26% del paro que predomina en España en la actualidad.
- c) La bajada de los tipos de interés, que se desarrollará a continuación, ha llevado a que los prestamistas paguen una cuota hipotecaria mensual un 40% menor que en 2008.
- d) La renegociación activa de las hipotecas por parte de los bancos con el fin de hacer más fácil la formalización de las obligaciones de pago.

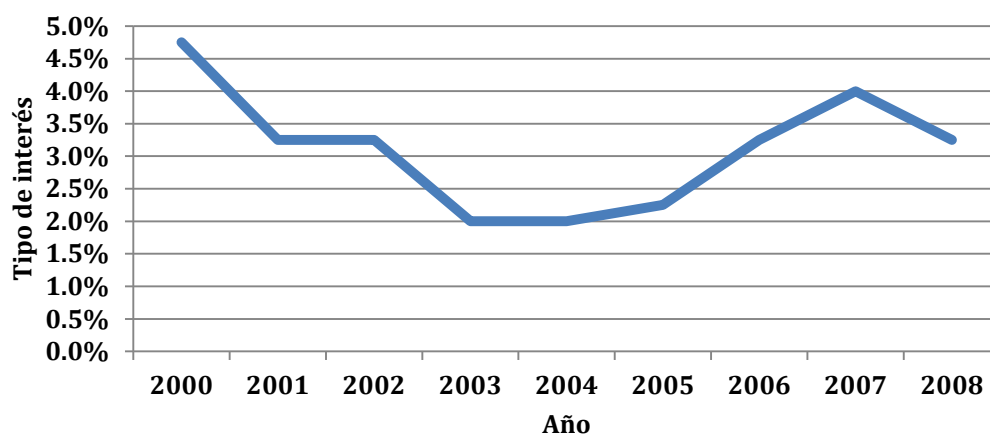
Si a pesar de los factores mencionados, las consecuencias de la crisis inmobiliaria en el sistema financiero han sido agudas, se debe, fundamentalmente, al riesgo oculto en los préstamos hipotecarios concedidos a familias en situación de tensión económica.

Estos créditos a bajo coste se dieron por los bajos tipos de interés que ofrecían las entidades de crédito. Para continuar con el análisis, han de quedar claras las funciones de los tipos de interés, que según el Banco Central Europeo son: “determinar la orientación de la política monetaria del Banco Central Europeo. Los tipos de interés oficiales del BCE son el tipo mínimo de puja de operaciones principales de financiación; el tipo de interés de la facilidad marginal de crédito; y el tipo de interés de la facilidad de depósito” (BCE, 2009)

A continuación, en el gráfico 1 se muestra la variación anual de los tipos de interés del Banco Central Europeo a 31 de diciembre entre los años 2000 y 2008. Se observa que en el año 2000 la tasa se situaba en torno al 5%, hasta principios de 2003 donde el tipo de interés descendió tres puntos hasta alcanzar el 3%. Estos

tipos tan bajos continuaron hasta 2006, donde comenzaron a subir levemente, pero manteniéndose siempre por debajo del 4%.

**Gráfico 1**  
**Variación anual tipo de interés del Banco**  
**Central Europeo (a 31 de diciembre)**



Fuente: Banco Central Europeo

La abundancia de los créditos fue posible por la cantidad de dinero que había en circulación debido a la política monetaria expansiva, la cual permitió la fijación de unas muy bajas tasas de interés. El entorno de estabilidad macroeconómica junto a la innovación financiera llevó a una revalorización de los precios de los activos y a un incremento de la aversión al riesgo por parte de familias y empresas, incentivándolos a entrar en un proceso de apalancamiento. España se encontraba, pues, en un momento de crecimiento, lo que provocó que las entidades de crédito bajasen los estándares de crédito y provocando también un apalancamiento financiero desmesurado (Álvarez, 2008).

## **2.II Desarrollo y estallido de la burbuja inmobiliaria**

Según Bianco (2008), analista y reportera del Banco Federal de EEUU, una burbuja inmobiliaria es una burbuja que tiene lugar en mercados inmobiliarios tanto locales como globales, y las cuales vienen definidas por aumentos en la valoración inmobiliaria. Estos aumentos alcanzan niveles insostenibles en relación a indicadores de asequibilidad tales como el nivel de ingresos de las familias.

Siguiendo estos rápidos ascensos vienen bajadas en los precios de las viviendas y de la deuda hipotecaria, la cual es más elevada que el valor de la propiedad.

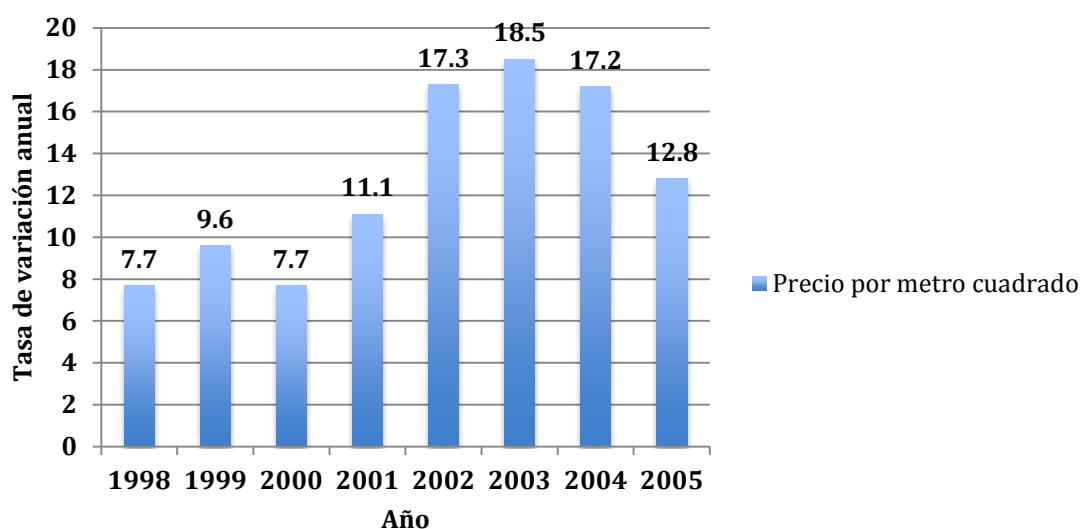
Al encontrarse en España los precios de las viviendas tan bajos (véase gráfico 2), la demanda de las mismas se aceleró a niveles inmensurables y, a pesar de que la oferta aumentó en el mismo rango temporal (1958-2005), no lo hizo ni en la cantidad suficiente ni proporcional. La demanda de viviendas en España hizo que aumentase la oferta de las mismas, fomentando así la inversión en construcción y creando un elevadísimo número de puestos de trabajo.

La inversión en construcción en España resultaba en una elevada creación de puestos de trabajo. Además, el aumento de la ocupación invitaba y atraía a nuevos inmigrantes a venir al país, hacía que también creciese la renta disponible de las familias, lo cual va subordinado a un incremento del consumo privado. El ciclo vicioso del aumento del precio de la inmobiliaria provocaba inmensas plusvalías, un acceso cada vez más fácil a financiación bancaria lo que, a su vez, creaba una mayor sensación de riqueza que se volcaba positivamente en el incremento del gasto de las familias y del PIB (Bernardos, 2009).

Todos estos elementos, ligados los unos a los otros, hicieron que España sufriera de un alto déficit de la balanza por cuenta corriente y de capitales (véase gráfico 3) y, por consiguiente, hizo que las familias españolas viviesen por encima de sus posibilidades. La evolución drástica del saldo de la balanza de pagos por cuenta corriente y de capitales pasó de un 0,2% en 1995 a un -6,5% en 2005 (Ministerio de la Vivienda, n.d.). Las cifras comenzaron a ser especialmente notorias a partir del año 2000, donde se alcanzó en España un saldo de -3,4%, explicación que se basa en el punto desarrollado previamente.

No obstante y pese a las cifras del saldo de la balanza de pagos tan desfavorables, este factor no resultó especialmente alarmante debido al alto nivel de liquidez en la economía. La cantidad de dinero circulando en la economía hacía posible financiar el gasto excesivo que realizaba el sector privado y por el cual se pagaba un tipo de interés muy bajo (Bernardos, 2009).

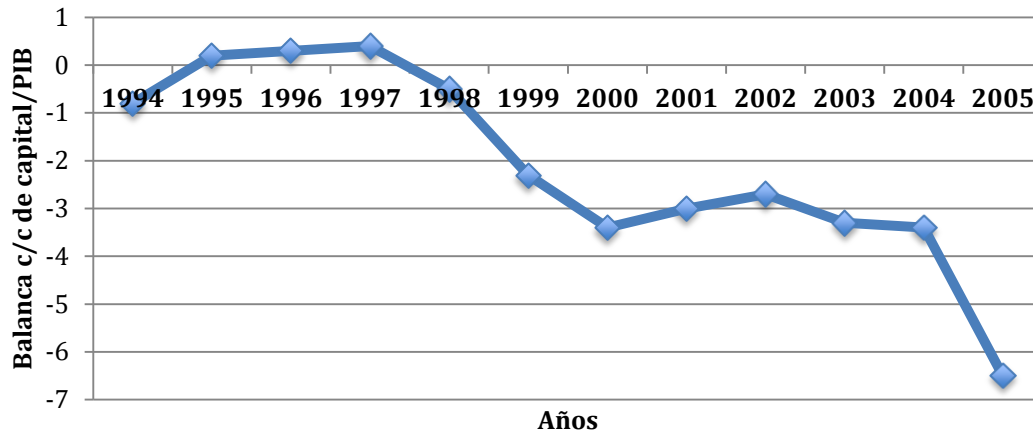
**Gráfico 2**  
**Variación del precio de la vivienda libre en términos nominales, 1998-2005 (En %)**



Fuente: Ministerio de la Vivienda, n.d.

El gráfico muestra, expresado en porcentaje, el precio de la vivienda libre en términos nominales en el rango temporal de 1998 a 2005. Se puede observar que durante el transcurso de 1998 hasta 2003 el precio de la vivienda libre aumentó aproximadamente un 10,8%. Esto es que, en relación al poder adquisitivo de las familias, la adquisición inmobiliaria costaba a las familias casi el doble entre el rango temporal mencionado. En promedio anual, la subida del precio de la vivienda fue de 12,7 por cien en euros corrientes (Bernardos, 2009).

**Gráfico 3**  
**Saldo (en media anual) de la Balanza por Cuenta Corriente**  
**y de Capital en relación al PIB de España, 1994-2005 (En**  
**%)**



Fuente: Bernardos, 2009, pg. 26

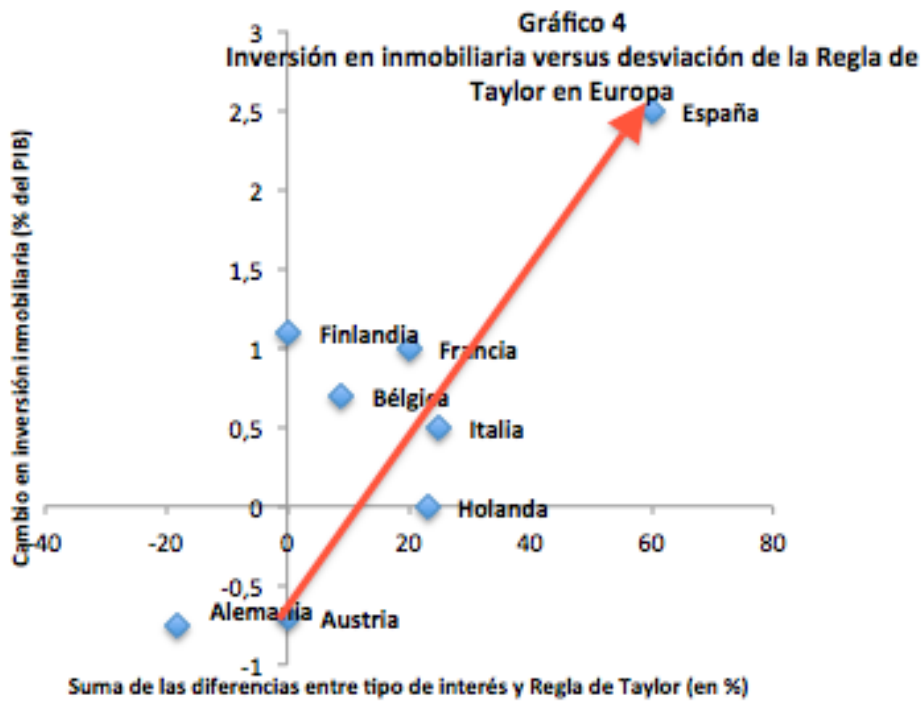
Siguiendo con la explicación de la burbuja inmobiliaria en España, utilizaremos la idea de un economista estadounidense para seguir desarrollando este punto. El economista John Taylor creó en 1992 la llamada Regla de Taylor, siendo ésta la tasa de interés nominal que debería acoger cualquier Banco Central con la inflación, el PIB y demás variables económicas (Taylor, 2008). La Regla de Taylor es utilizada por economistas para predecir los comportamientos de los bancos centrales a la hora de fijar los tipos de interés. Nosotros utilizaremos un estudio en el cual se compara el nivel de inversión en inmobiliaria con las desviaciones de dicha regla. El objetivo es mostrar la evolución del sector inmobiliario.

A continuación se muestra el gráfico 4, en el cual se plasma el nivel de inversión en inmobiliaria frente a las desviaciones de la Regla de Taylor en Europa en 2008.

Como se observa, las desviaciones en la Regla de Taylor varían en tamaño debido a que la inflación y demás variables varían entre los distintos países. El gráfico, que ha sido sacado del estudio titulado “Monetary Policy, Market Excesses and Financial Turmoil,” Ahrend, Cournède, and Price (2008), muestra que el país con



mayor desviación de la regla fue España. España fue así mismo el país que presencié el mayor boom inmobiliario, medido por el cambio en la inversión en inmobiliaria en función del porcentaje del PIB.



Fuente: Taylor, 2008, pg.5

Podemos concluir, por tanto, que la política monetaria española culminó en la burbuja inmobiliaria que, a su vez, llevó a una bajada de los tipos de interés, una elevada especulación, y una alta demanda en el sector inmobiliario. Además, la intensidad de la competencia entre entidades financieras estimuló la concesión desmesurada de créditos a familias y empresas. Se adjudicó financiación a clientes con solvencia incierta. Esta concesión de créditos dudosos es uno de los principales problemas a los que se enfrentan tanto familias como entidades financieras en la actualidad.

## **CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE CASOS**

En el siguiente capítulo se llevará a cabo un análisis de casos estudiados a través de tres dimensiones: la individual, la organizacional y la social. Se han adoptado estos niveles que fueron implantados por Argandoña (2012) como las principales dimensiones éticas de la crisis financiera, las cuales serán utilizadas para aplicar casos caracterizados por comportamientos poco éticos que hayan tenido lugar en el sector financiero español.

La ética incorpora el concepto de noción moral, siendo ambos conceptos diferentes pero estando interrelacionados (*Ethics and morality*, n.d.; Tallman 2009). La moral son los establecimientos individuales entre lo que está bien y lo que está mal, mientras que la ética ocurre en el contexto de los grupos de individuos que construyen valores y estándares comunes, creando una cultura en la que las decisiones influyen en la relación causal entre lo que está bien y lo que está mal (Nothelle-Wildfeuerer, 2009).

Peter French (1979, 1984, 1995) discute que tanto las personas como las organizaciones, el mercado y el sistema económico en general, son agentes que son capaces y, por tanto, han de tener un componente moral. Sin embargo en la práctica ese componente moral no está tan presente como debería, lo que ha llevado, en parte, a los comportamientos que analizaremos a continuación.

### **3.1 Ética a nivel individual**

En este apartado se revisará la dimensión individual de la ética, esto es, la ética de las personas, y cómo se ha acentuado la crisis económico-financiera en España mediante comportamientos individuales. Para ello, revisaremos dos casos que han tenido lugar en entidades y relacionadas con el sector financiero, todo ello dentro del contexto temporal al que el trabajo se refiere (2001 hasta la actualidad). Se estudiarán, por tanto, acciones que de cierto modo han influido en la culminación de la crisis (Argandoña, 2009, 2010).

Impulsados por el deseo de alcanzar la racionalidad económica, se han presenciado durante esta crisis comportamientos individuales irregulares. Estas actuaciones han tenido lugar con el fin de aprovechar determinadas oportunidades, tales como el comprar cuando los precios están bajos o el endeudamiento cuando las tasas de interés disminuyen (Miller, 2009). Estos comportamientos han desembocado en situaciones incorrectas (Hawtrey y Johnson, 2009) tales como la falsificación documental, la ocultación de información o los “problemas de riesgo moral” (Argandoña, 2009, pg.14), definido como el aprovechamiento del límite de riesgos gracias a la presencia de garantías que limitan las pérdidas de las empresas (Sinn, 2008). En los casos presentados a continuación aparecen todas las situaciones mencionadas, protagonizadas por comportamientos individuales poco prudentes e irracionales.

Los negocios, financieros o no, están siempre relacionados con decisiones y comportamientos humanos, los cuales nunca desconectan con los estándares del juicio, instituciones y actitudes. Por tanto, es posible que las personas, individualmente, desarrollen responsabilidades éticas a través de la conexión entre sectores y valores morales (Nothelle-Wildfeuer, 2009). De esta manera, mediante la implantación de los valores morales, se podrán evitar futuros comportamientos poco éticos que contribuyan, de cierto modo, en futuras crisis.

### **3.1.a Caso Nueva Rumasa**

El 22 de diciembre de 2009 se aceptó en la junta general de accionistas de la sociedad de José María Ruiz-Mateos una ampliación de capital de 60 millones de euros, y, en la junta posterior del 12 de abril de 2010, se aceptó una emisión de pagarés extraordinarios por un importe equivalente, es decir, un total 120 millones de euros (Nueva Rumasa, 2012).

¿Cuáles eran las características de estos pagarés?

La principal característica de los pagarés de Nueva Rumasa era la elevada rentabilidad que ofrecían en comparación a otros productos de inversión

presentes en el mercado. Esta rentabilidad oscilaba entre el 8% y el 10% anual (Libertad Digital, 2011), siendo necesaria una inversión mínima (nominal) de 50.000 euros.

La sociedad, desde 2009, ofreció pagarés y participaciones con rentabilidades medias del 8% anual y del 12% si la inversión era a dos años.

Mediante la adquisición de un pagaré, el inversor pasaba a ser prestamista de la compañía, y a través de la compra de una participación el inversor se convertía en socio. El punto fuerte de ambos títulos radicaba en que el tipo de interés ofrecido por la sociedad superaba en creces al coste de financiación que atribuían las entidades financieras en la prestación de dinero a empresas solventes, que a finales de 2009 se situaba en torno al 5% (Libertad Digital, 2011). Según la administración concursal de José María Ruiz-Mateos, se estima que con la emisión de los productos mencionados, la sociedad ingresó un total de 97,67 millones de euros. Dicha cantidad fue ingresada en la mercantil Bardajera, siendo ésta la caja única del grupo Rumasa (El Mundo, 2015).

Todo lo anterior nos lleva a la indicación de dos principales aspectos: el primero es que Nueva Rumasa emitió esta tipología de productos para la captación de financiación de manera alternativa debido a las altas exigencias que ofrecían los bancos. La segunda es que la elevada rentabilidad ofrecida por los productos de la empresa son una clara señal del elevado riesgo que llevaban incorporados. Teniendo en cuenta ambos puntos, Nueva Rumasa llevó a cabo una campaña de marketing para atraer inversores en la que se hacía hincapié en que los productos obtendrían un rendimiento "40% superior al Ibex". A continuación se muestran dos gráficos comparativos de los resultados de invertir 50.000 euros en el Ibex 35 y la misma cantidad en pagarés de Nueva Rumasa. Se trata de una foto que forma parte de la campaña publicitaria llevada a cabo por la propia empresa.

## RENTABILIDAD COMPARATIVA DE UNA INVERSIÓN DE 50.000€ ENTRE LOS PAGARÉS DE NUEVA RUMASA Y LA BOLSA:

### RESULTADOS DE LA INVERSIÓN DE PAGARÉS DE NUEVA RUMASA.



### RESULTADOS DE LA INVERSIÓN EN BOLSA DEL IBEX 35.



Fuente: El Mundo, 2009

Otra característica fundamental de los pagarés emitidos por la compañía fue el plazo de vencimiento, siendo el plazo medio de 12 a 18 meses. ¿Por qué buscaban financiación tan a corto plazo? Su objetivo con la emisión de este tipo de productos a corto plazo debería haber sido la posibilidad de conseguir financiación para llevar a cabo pagos corrientes, y no para la ejecución de inversiones en el medio y largo plazo. Lo prudente, en este caso, sería, por tanto, conseguir financiación para invertir en activo circulante, es decir, recuperar el dinero invertido en menos de año (Muñoz, 2009). No obstante la empresa no llevó a cabo esta estrategia, si no que la actuación que desempeñó se caracterizó por financiarse a corto plazo para, posteriormente, llevar a cabo inversiones en el largo plazo (El Mundo, 2009). Estos hechos aparecieron en los anuncios de la empresa, en los cuales justificaban la necesidad de financiación para la realización de inversiones inmobiliarias.

El riesgo de los pagarés deriva de lo explicado anteriormente; el endeudamiento a corto plazo para a inversión en el largo conlleva un elevado riesgo de impago. Esto se debe fundamentalmente a que la inversión en inmobiliaria (largo plazo) que pretendía llevar a cabo Nueva Rumasa con la financiación de los pagarés, madura y empieza a obtener rendimientos más tarde que la deuda (los pagarés), ya que

acarrea un elevado riesgo de falta de liquidez para el pago de los vencimientos de los mismos (Muñoz, 2009).

Según la Oficina de Atención al Inversor de la CNMV, la sociedad Ruiz-Mateos suspendió el pago de los intereses de los instrumentos financieros que fueron emitidos. En la misma declaración se estima que la deuda total de Nueva Rumasa es de 700 millones de euros mientras que el patrimonio asciende a 6000 millones de euros.

En febrero de 2011, según el noticiero Libertad Digital, diez empresas de Nueva Rumasa se acogieron al procedimiento de la Ley Concursal, en el cual se establece un plazo con rango temporal máximo de cuatro meses para negociar con los acreedores la deuda pendiente y, de esta manera, evitar la declaración en concurso de acreedores.

Nueva Rumasa, el tipo producto financiero que debería de haber empleado si su intención era la realización de proyectos con maduración en el largo plazo, es la emisión de bonos y obligaciones, cuyo vencimiento es también mayor de un año. No obstante, a diferencia de los pagarés, estas emisiones son supervisadas y controladas directamente por la CNMV, aspecto que a la compañía, tal y como se destacó posteriormente, no le convenía.

A continuación, explicaremos por qué este caso se considera como nivel individual. José María Ruiz-Mateos, empresario español, es el socio fundador y principal accionista de Nueva Rumasa, la sociedad en cuestión. A principios de este año, el juzgado de lo Mercantil número 11 de Madrid condenó al empresario y a su hijo, Francisco Javier Ruiz-Mateos a pagar 92 millones de euros a los acreedores de la sociedad José María Ruiz-Mateos, siendo ésta la principal emisora de los pagarés de Nueva Rumasa (El Mundo, 2015). Se trata, por tanto, de un caso fraudulento en el cual se han visto perjudicados 4000 inversores que accedieron a la compra de dichos pagarés, y que, sin embargo, dejaron de recibir los pagos de los intereses. Los dos imputados se tratan como personas individuales que corresponden a la dimensión individual de este trabajo y no a la organizacional. Esto se debe, principalmente, al hecho de que no haya más personas declaradas culpables,

únicamente dos, siendo éstas personas las responsables de la toma de decisiones de la empresa.

La administración concursal, a la hora de realizar el inventario, valoró el derecho de crédito en cero euros por la declaración de la sociedad Bardejara en concurso de acreedores en la fecha de 30 de marzo de 2012 (El Mundo, 2015). Además, la sentencia califica al concurso como culpable por la ocultación de los fondos que fueron recaudados mediante la emisión de los pagarés y su transmisión a Bardajera sin evidencia del traspaso de dichos fondos.

Nos encontramos ante otro caso protagonizado por comportamientos poco éticos, actuaciones impulsadas por el egoísmo y el afán por el dinero que llevan a cometer, de nuevo, ilegalidades.

### **3.1.b Operación Apisonadora**

El día 5 de junio de 2014 fueron condenadas dos personas, Jeffrey Revell-Reade de origen australiano y Anthony May, británico, por llevar a cabo una estafa de 70 millones de libras a más de 1000 inversores ingleses. Los individuos, desde su 'chiringuito financiero' se dedicaban a la realización de llamadas internacionales en las cuales vendían acciones ficticias o de empresas disueltas a todo tipo de personas. Las llamadas se llevaban a cabo desde un *call center* con ubicación en Madrid. Según indica el periódico El Confidencial, la mayoría de los estafados eran pensionistas, muchos de ellos llegando a perder todos sus ahorros, hasta 1,2 millones de dólares (El Confidencial, 2014).

El fraude tuvo lugar entre 2003 y 2007, unido a una investigación de siete años que fue dirigida por la Oficina Antifraude Británica. El dinero recaudado por los estafadoras era destinado a una vida de lujo, entre la cual se hallaba el uso de aviones privados, yates, viviendas en España, Australia, Reino Unido y Austria o cuadros de pintores famosos como Rolf Harris valorados en 73.000 libras (The Telegraph, 2014).

Revell-Reade fue establecido como el líder de la operación. Por ello, tratamos este caso como dimensión individual. Este individuo estableció un sistema a través del cual los trabajadores del *call center* de Madrid colocaba ilícitamente acciones de empresas que decían cotizar en EEUU. Por tanto, los inversores adquirirían acciones limitadas y restringidas, las cuales no podían vender en un plazo inferior al año, y al transcurrir esos 12 meses se daban cuenta de que dicha restricción era de por vida, dado que las acciones correspondían a empresas falsas o disueltas.

La Operación Apisonadora trata de nuevo un caso encabezado por un individuo, Revell-Reade, y sus comportamientos inmorales. Este individuo tomó una serie de decisiones impulsadas por la codicia, por el deseo de querer llevar una vida de lujo que, sin comportamientos deshonestos e impúdicos no podría haber conseguido.

### **3.II Ética a nivel organizacional**

A continuación pasaremos a analizar la dimensión organizacional de la ética. Según Akif IÇKE, (2011), existe en el mercado una ausencia de dos elementos: la aproximación de tomar medidas sanas contra la idea de la maximización del beneficio y la conexión de una estructura económica lógica con las responsabilidades humanas, tales como la educación, la responsabilidad, la solidaridad o la justicia. En términos éticos la primera idea que subyace en la mente de las personas es la ética individual, no la corporativa ni la social. No obstante, según el autor, existe una interacción mutua entre la actitud individual (ética de la persona) y las decisiones organizacionales (ética corporativa).

Esta idea también es apoyada por Homann, quien afirma que no ha de atribuirse la culpa de la crisis financiera únicamente a los actos egoístas de los ejecutivos, sino que el conjunto de individuos como forma de organización son igualmente responsables. Considerando que los individuos trabajan en un sistema de función social, no es “justo” acusar como únicos responsables a ejecutivos (Homann, 2009).



### **3.II.a Caso Gescartera**

En el año 2001 el caso Gescartera tuvo un impacto devastador tanto social como económico a nivel nacional, involucrando a instituciones de diverso índole tales como la Iglesia, el Ejército, instituciones financieras, fundaciones como la ONCE, políticos y organizaciones privadas. En primer lugar se hará una breve descripción de la empresa para entrar en contexto.

Gescartera fue fundada por Antonio Camacho en 1992 como sociedad de valores, transformándose posteriormente, en 2001, en agencia de valores. Su función era de prestación de servicios de asesoramiento y gestión fiscal, económica, contable, laboral, jurídica y de administración de fincas, descubriéndose, años después, la estafa a la que realmente se dedicaba y ocultaba desde su comienzo (Gescartera, 2012).

Tras haber descrito la supuesta función que Gescartera decía llevar a cabo, explicaremos, de manera más entendible, los negocios fraudulentos que verdaderamente se movían desde el interior de la agencia.

Para ello, partiremos de la definición que Fernández (2012) le atribuye a los 'extratipos', un aspecto clave en toda la trama, y que, según el autor, son "una promesa de una mayor remuneración que la que vienen ofreciendo los demás agentes del sector, por el dinero que alguien esté dispuesto a depositar y les confíe para ser invertido". Este concepto es de especial importancia dado que la estafa consistía en simular operaciones de compra-venta de acciones y gestionar la retrocesión de corretajes de los intermediarios con los que Gescartera estaba asociada, todo ello presentando documentos contables paralelos que contenían operaciones que no existían (WordPress, 2008).

La estafa de Gescartera, según demuestra la Fiscalía General del Estado, dejó en el año 2001 un agujero de 87,9 millones de euros. La sentencia de este caso, compuesta por 592 folios, resume el fraude generado por esta agencia de la

siguiente manera: “una premeditada, sistemática y persistente maniobra de desapoderamiento de los capitales invertidos por los clientes”.

Aclarada la idea de los extratipos, el siguiente paso de la agencia era la captación de clientes, pero no de cualquier tipo, sino organizaciones y personas influyentes que manejaban grandes sumas de dinero, conocidos como los “clientes especiales” de la trama. Entre ellos, encontramos a Rafael Jover Mora Figueroa , antiguo cónsul en Washington y ex embajador de España en Jamaica o el presidente de la Fundación de la ONCE (El Mundo, 2009).

Una vez captados los clientes, y, por tanto, obtenidos los fondos, la agencia se dedicaba a desviar dicho dinero a operaciones arriesgadas sin el consentimiento de los clientes. Un informe publicado en la Oficina de Balanza de Pagos afirma que los clientes de la agencia desconocían las operaciones ilegales realizadas por la misma, todo ello a pesar de llevarlas a cabo con sus NIF, informe en el cual se publica que, además, 12 millones de euros fueron colocados en paraíso fiscales tales como Luxemburgo, Suiza, Alemania, Francia, EEUU y las Islas Caimán. El siguiente paso consistía en hacer creer tanto a los depositarios como a los reguladores de la CNMV que el dinero estaba siendo invertido de manera racional y que la rentabilidad de las inversiones estaban siendo positivas para los clientes. Este proceso, como hemos mencionado anteriormente, se llevaba a cabo con documentación contable falsificada. De este modo, los clientes se mantenían tranquilos y toda sospecha queda eludida (El País, 2012). Ocultándose detrás de su fachada de documentos fraudulentos, el caso Gescartera salió a la luz cuando dejaron de poder hacer frente a los pagos de sus clientes, a raíz de lo cual empezaron a llover las demandas que llevaron a que la CNMV abriese la investigación (El Mundo, 2011).

En el Diario El Mundo se publica que en 1998 Hacienda comenzó a investigar esta agencia debido a un descuadre en sus cifras de 30 millones de euros y, posteriormente, el 14 de junio del año 2000 se sumó a dicha investigación la CNMV tras descubrir un descuadre aún mayor de 80 millones de euros.

Tras haber analizado el contexto y el caso de Gescartera, la pregunta no ha de ser si en la entidad financiera se actuó en algún momento de manera poco ética, sino, ¿en algún momento llegó a actuar moralmente?

El caso de Gescartera, como hemos visto, fue una trama organizacional en la que se vieron involucrados más de 5 empleados y altos directivos de la agencia (El Mundo, 2010) y dos de los mayores bancos de España; Caja Madrid y La Caixa. Estas entidades financieras fueron condenadas por El Tribunal tras considerarlas “responsables subsidiarias del agujero patrimonial y los perjuicios causados a los inversores de Gescartera”. Además, el fundador Antonio Camacho fue declarado a 11 años de cárcel, otros 11 para su mano derecha, José María Ruiz de la Serna, y para el comercial de la entidad más importante, Aníbal Sardón (El País, 2007).

Nos encontramos nuevamente ante una trama guiada por comportamientos codiciosos y avariciosos, personas cegadas por el afán del dinero dispuestas a todo, incluyendo irregularidades, para alcanzar mayores retribuciones. Tal y como indica Sahlman en su estudio acerca de la dirección en las organizaciones y la crisis financiera, los incentivos suponen la manera en la que riesgo y recompensa están correlacionadas. Los incentivos llevan a que personas y organizaciones actúen en función de su interés propio, sin importar las consecuencias que puedan tener dichas acciones.

La variedad de comportamientos imprudentes, amorales y basados en mentiras de la agencia Gescartera fue tal que acabó destapándose. Para apoyar el argumento de que la agencia presentaba información falsa, nos basamos en la siguiente cita que aparece en el Informe Fiscal: “En la mañana del 14 de junio de 2001, la entidad aportó un certificado emitido por un apoderado no identificado del Banco de Santander por importe de 2.607 millones de pesetas. Ante las dudas sobre la autenticidad de dicho certificado, la CNMV solicitó a la entidad emisora acreditación de su autenticidad, solicitando asimismo a La Caixa que acreditase la autenticidad del certificado por importe de 4.342 millones de pesetas. Durante la tarde del día 14 de junio de 2001, Banco

de Santander y La Caixa remitieron a la CNMV sendos escritos en los que manifestaban no haber emitido los certificados aportados por Gescartera”.

En el caso Gescartera se observan un tipo de comportamientos egoístas basadas en el interés propio, que podemos apoyar con la declaración de la Fiscalía en la que se afirma que “los acusados crearon o desarrollaron una actividad claramente dirigida a lucrarse, defraudando a sus clientes con el fin de hacer suyo el dinero o valores entregados por aquellos”.

### **3.II.b Caso Bankia: Las tarjetas Black**

El año pasado tuvo lugar en España un escándalo financiero en la entidad Bankia. Al caso se le adjudicó el nombre de Tarjetas Opacas o *Black*, que, posteriormente, veremos por qué. Nos encontramos ante otro caso de estafa organizativa, guiada, una vez más, por comportamientos amorales y codiciosos.

La explicación del por qué se clasifica este caso como nivel organizacional se desarrollará al final del apartado tras la descripción y análisis del mismo.

¿Qué eran las Tarjetas *Black*?

El mismo nombre que fue otorgado al caso de las tarjetas ya levanta sospechas, sospechas que acabarían siendo corroboradas por actuaciones indebidas que fueron destapadas el pasado año. Las tarjetas *Black* u Opacas son una serie de tarjetas que se repartieron a los consejeros y altos directivos de Caja Madrid y Bankia entre 2003 y 2011 (El Mundo, 2014).

En total, los individuos a los que les fueron asignados tarjetas, gastaron un total de 12 millones de euros que, formalmente, decían ser de “uso personal”, suma que corresponde a 82 000 pagos realizados con las tarjetas (Informe Fiscal, 2014). En el concepto de dichos gastos se aprecia el de “gastos de representación”, un concepto falso para ocultar los gastos personales que cargaban en las tarjetas y que resultaban imposibles de justificar (El Mundo, 2014). En el mismo informe, al que se ha tenido acceso a través del Diario El Mundo,

resalta la existencia de retribuciones ilegales a 16 consejeros, los cuales siguieron cobrando de Caja Madrid a pesar de haber entrado en el consejo de administración de Bankia (Bankia, 2011). Estos datos se han podido obtener a través de las Cuentas Anuales de la entidad que son publicadas en la página web corporativa. Además, en el documento se subraya la inclusión de 2.938 retiradas de efectivo en cajero o ventanilla que corresponden a un total de 1.976.171 euros en Caja Madrid y otras 138 retiradas de fondos por valor de 74.960 euros en cajeros de Bankia.

A pesar de las inmundas cantidades de retirada de fondos de cajeros automáticos, éste fue uno de los múltiples usos personales atribuidos como gastos de representación que le daban los directivos y consejeros a las tarjetas.

A continuación se muestran algunos de los detalles de los gastos que se cargaron a estas tarjetas, con sus correspondientes usuarios, siendo imposible publicar la lista entera debido a su larga extensión. Se desglosan en este trabajo, por tanto, los gastos de los directivos y consejeros de mayor cargo de las entidades Caja Madrid y Bankia, considerándolos como los individuos más representativos e influyentes, y, por tanto, más relevantes en este trabajo.

Todos los gastos presentes en el informe publicado por la misma entidad, Bankia, fueron pagos que los portadores de las tarjetas no pudieron justificar, de ahí la no declaración de los mismos (El País, 2014).

Los gastos, claramente de carácter personal, no fueron declarados ni a Hacienda ni a los propios auditores de la entidad, lo que hace evidente, por tanto, que los inversores del banco también desconocieran su existencia. Estos hechos nos incitan a pensar que el fin de los portadores de las tarjetas era ocultar los despilfarros que cargaban en las tarjetas, opinión que queda corroborada por los peritos del Banco de España en su informe, donde afirman lo siguiente: “la clara voluntad de ocultación de la existencia de estas tarjetas y sus gastos asociados”.

El informe, además, confirma que los gastos realizados no son atribuibles a gastos originados por la participación de los órganos de Caja Madrid y Bankia, tal y como aseguran los peritos, “no es preciso una especial cualificación para advertir el carácter indebido de un uso de la tarjeta ajeno a la actividad del cargo, siendo que

los usuarios pertenecían a la dirección de la entidad o a sus órganos de gobierno y habían tenido responsabilidades y experiencia en puestos de diferente índole”.

¿Dónde y a quién deberían de haberse declarado los gastos atribuibles a las tarjetas según los peritos del Banco de España?

- Auditoría interna
- Auditoría externa
- Cuentas Anuales de Caja Madrid, Bankia y Banco Financiero y de Ahorros (BFA)
- Folleto de salida a bolsa de Bankia
- Comisión de nombramientos y retribuciones
- Además, en 2011 el Banco de España encargó a Garrigues, el despacho de abogados y asesores tributarios más grande de España y Portugal (Garrigues, 2014) que realizase un informe acerca de la “adaptación de remuneraciones de los directivos” (Banco de España, 2014), en el cual, por falta de conocimiento del despacho, tampoco apareció la existencia de las irregularidades mencionadas.

Como parte del nivel organizacional se presenta la crisis “de dirección o gobierno” de las instituciones, una crisis ligada a la financiera y compuesta por “casos de mala gobernanza y de falta de competencia profesional por consejeros, altos directivos y analistas en entidades de todo tipo” (Argandoña, 2012 p.6). Hasta ahora, se han presentado como involucrados de la trama a directivos y consejeros, no obstante, queda por estudiar la conducta fraudulenta y poco ética de las personas más influyentes de las entidades; ex presidentes y los cargos más altos. Tres de los directivos de la entidad, Rodrigo Rato, José Luis Olivas y Manuel Fernández Norriella, cobraron ilícitamente un total de 1,4 millones bajo concepto de dietas. Según los peritos, los demás consejeros percibieron 2,8 millones en compensaciones por acudir a aportaciones y consejos a pensiones (El Mundo, 2015).

En el artículo publicado en el Diario El País se destapan algunas de estas conductas, las cuales presentaremos a continuación. Rodrigo Rato, ex presidente

de Bankia, BFA y ex director gerente del Fondo Monetario Internacional, cargó a su tarjeta de crédito Opaca gastos tan personales tales como establecimientos tipo joyerías, restaurantes de cuatro y cinco estrellas, balnearios, hoteles, tiendas de ropa, viajes o grandes almacenes (El País, 2014). Además, en el mismo artículo se muestra que entre los meses de febrero y mayo de 2012 el ex presidente de Bankia retiró en efectivo un importe de 16.000 euros, todas las retiradas siendo en importes de 1000 euros, según consta en el desglose de los gastos llevados a cabo por los consejeros de Caja Madrid. En este desglose se incluyen los consejeros que fueron portadores de tarjetas visas entre 1999 y 2012.

Siguiendo en la misma línea acerca de la existencia de una crisis de gobierno, se presentará el caso de Manuel Blesa, también con el cargo de ex presidente de Bankia y de Caja Madrid.

El mismo desglose refleja el gasto realizado por Blesa equivalente a 75.000 euros en hoteles de lujo y más de 70.000 euros en viajes, gastos cargados a la cuenta de su tarjeta opaca. Además, extrajo aproximadamente 90.000 euros en efectivo de cajeros automáticos y un importe similar equivalente a restaurantes, todo ello hasta sumar la cantidad de 436.700 euros que tuvieron lugar entre 2003 y 2011. Un año más tarde, en el 2012, la entidad Bankia quebró, necesitando 22.424 millones de contribuyentes para poder ser rescatada.

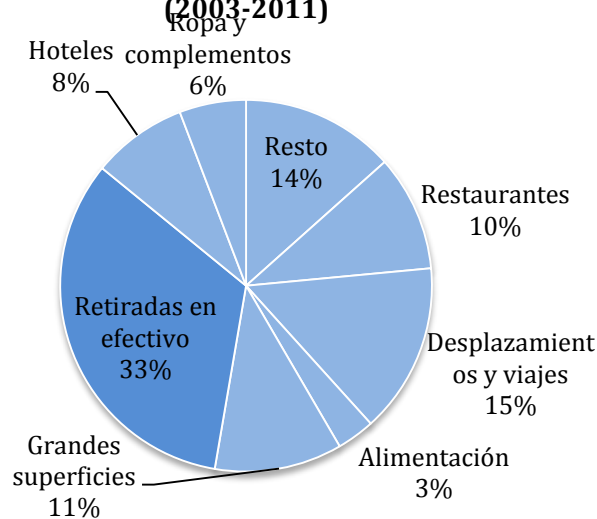
A continuación se muestra el desglose de estos gastos de Bankia y Caja Madrid que corresponden a dos categorías: consejeros, ejecutivos y directivos y Consejeros de Administración y Comisión de Control.

**Tabla 1: Desglose de gastos de tarjetas opacas de Caja Madrid: Consejeros, ejecutivos y directivos y Consejo de Administración y Comisión de Control.**

<b>Caja Madrid</b>		
Consejeros, ejecutivos y directivos (21 miembros)	Periodo de gasto 2003-2011	Consejo de Administración y Comisión de Control (65 miembros)
<b>6.285.100 €</b>		<b>8.964.200 €</b>

Fuente: Diario El País

**Gráfico 5**  
**Pagos realizados con tarjetas opacas Caja Madrid (2003-2011)**



Fuente: Diario El País

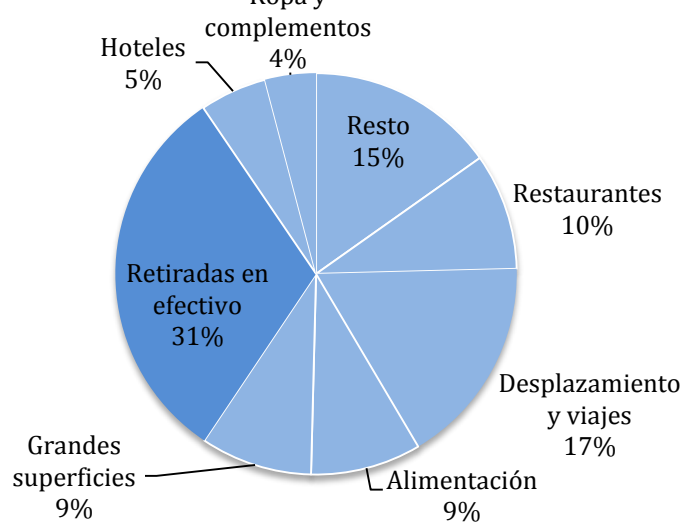
**Tabla 2: Desglose de gastos tarjetas opacas de Bankia: Consejeros, ejecutivos y directivos y Consejeros y directivos de Caja Madrid.**

<b>Bankia</b>		
Consejeros, ejecutivos y directivos (5 miembros)	Periodo de gasto 2011-2012	Consejeros y directivos de Caja Madrid (20 miembros)
<b>197.500 €</b>		<b>47.900 €</b>

Fuente: Diario El País



**Gráfico 6**  
**Pagos realizados con tarjetas opacas Bankia**  
**(2011-2012)**



Fuente: Diario El País

Habiendo analizado estos dos casos, queda claro que nos encontramos ante comportamientos llevados a cabo por la dirección o el gobierno de organizaciones, perteneciendo, por tanto, a la dimensión organizacional de la ética. Se ha comprobado la presencia de conductas de pésima gobernanza (Argandoña, 2012) , guiados por la avaricia y la codicia, que llevan a cometer irregularidades por crear incentivos económicos ilegales.

### 3.III Ética a nivel social

Son muchos los autores que sostienen que la reciente crisis financiera ha sido causada por deficiencias morales de las distintas partes que componen el sector financiero: concesión de créditos hipotecarios irreales y muy arriesgados a familias pobres (Calomiris, 2008); empaquetamiento y venta de estos préstamos de tal manera que el riesgo real queda oculto; ratings poco fiables de especialistas (Skreta y Veldkamp, 2009); políticas de inversión altamente arriesgadas de entidades financieras por seguir una cultura de *bonus* en la alta dirección de las organizaciones (Advisory Committee Future Banks, 2009).

Nos basaremos en la idea de Graafland (2011) para desarrollar la idea anterior. El autor parte del hecho de que vivimos en un libre mercado en el cual se da especial importancia al retorno de la inversión, al valor de los *shareholders* y, cualquier manera innovadora de mejorarlas, es considerada como deseable.

¿Qué quiere decir el autor con esto? En cierto modo, la idea que pretende difundir es que la sociedad espera que *traders*, banqueros y *brokers* se comporten egoístamente no sólo por ellos mismos, si no por las personas para las que trabajan. Esto es, mediante comportamientos amorales y codiciosos, protagonizados por el interés propio, los profesionales financieros obtendrán mayores retribuciones, no sólo para ellos mismos, sino también para la empresa y para su cliente. El rol del interés propio atribuible únicamente a los agentes del mercado financiero queda obsoleto en este contexto, en el que la sociedad en general aspira a una mayor prosperidad basándose no sólo en la falta de ética presente en decisiones tomadas por agentes financieros, sino también por decisiones tomadas por la sociedad misma.

Durante años previos a la crisis, fueron muchos los *players* de mercado tales como bancos, profesionales del sector financieros, terratenientes y ciudadanos con bajos ingresos, los que obtuvieron ventajas de productos financieros, créditos hipotecarios y préstamos en general. Como resultado de este éxito, fue la sociedad en general la que quiso aprovecharse de dichas ventajas que, a la larga, acabarían siendo perjudiciales (Santos, 2000). Existen dos razones fundamentales por las que todo tipo de familias tuvieron acceso a las ventajas mencionadas: las entidades financieras las concedían sin medir adecuadamente el nivel de endeudamiento de las familias, y los hogares tenían un nivel de confianza por encima de la media.

El ICC (Índice de Confianza del Consumidor) es un indicador económico que mide el grado de optimismo de los consumidores en relación a la situación económica general y a su situación económica personal. Durante años, como veremos a continuación, las familias españolas sentían tener una estabilidad económica irreal, la cual les impulsaba a consumir e invertir más tanto a través de financiación propia como mediante financiación ajena.

El Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) elaboró a principios de año un estudio en el que se muestra la evolución del ICC entre 2004 y el primer trimestre de 2015. El ICC puede tomar valores entre 0 y 200 puntos. Por encima de 100 el índice muestra una percepción positiva de los consumidores y por debajo de 100 una percepción negativa. Entre el año 2004 hasta mediados de 2008 el índice toma un valor medio por encima de los 100 puntos, experimentando una caída drástica a partir julio de 2008, en el cual el índice alcanza los 45 puntos, manteniéndose por debajo de los 100 puntos hasta la fecha actual.

Estos datos son acorde con el análisis llevado a cabo en este epígrafe, en el cual se presentan los años precedentes a la crisis como catalizadores de un consumo excesivo que muchas familias españolas no podían permitirse (en términos de inversión inmobiliaria).

España es un país en el que encontramos una “sociedad de consumo desarrollado” (Álvarez, n.d.). Este concepto se caracteriza por la presencia de un sistema productivo con capacidad de creación y fabricación en cantidades casi ilimitadas y a bajo coste; el uso de técnicas de venta y promoción profundamente estudiadas para levantar en el consumidor un sentimiento de necesidad el “fetichismo de las marcas” (Dahl, 2010)

En los años previos a la crisis, se ha vivido en un ambiente materialista en el que las vidas de las familias han estado condicionadas por la capacidad de acceso a productos y servicios que, mayoritariamente, eran prescindibles.

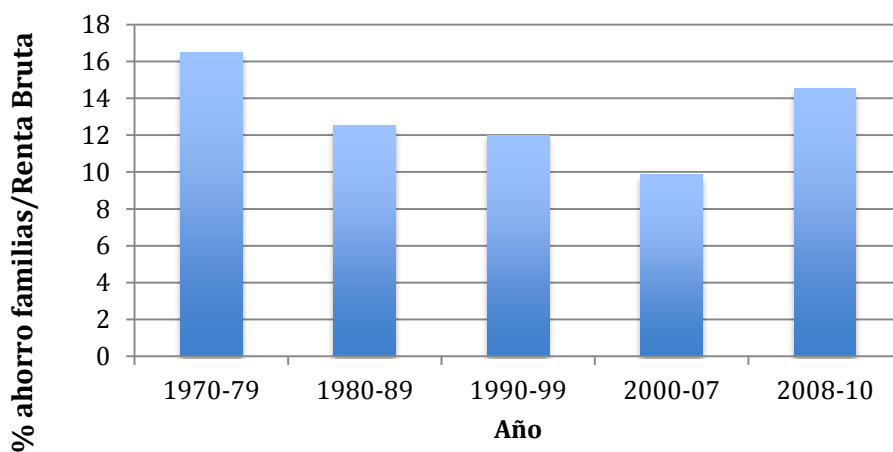
No obstante, no se trata únicamente de un problema nacional. En las sociedades occidentales ha predominado la creencia de “tener es ser” (Álvarez, n.d.), idea que se basa en que la impresión y la definición de las personas se basan en los bienes que posea y no por el individuo en sí, de manera que “el individuo utiliza el consumo para decir algo sobre sí mismo, su familia, su localidad, etc.” (Homann, 2009).

En los años previos a la crisis, los consumidores carecían de entendimiento acerca del riesgo que conlleva el hecho de vivir económicamente por encima de sus posibilidades. Tal y como se mencionó en el segundo capítulo, las familias han pedido créditos e hipotecas que no podían pagar.

El concepto de consumo racional se ha desvanecido en los años precedentes a la crisis, esto es, comprar en función de tus posibilidades (de tu nivel de ingresos). Sin embargo, resulta evidente que en la práctica las familias no consumen de manera racional, ya que, hacerlo implicaría consumir más cuando aumentase el nivel de ingresos, y, sin embargo, la sociedad experimentó lo contrario.

A diferencia de épocas pasadas, cuando las familias ahorraban para poder adquirir determinados productos y servicios, en los años precedentes a la crisis las distintas posibilidades de financiación ofrecidas por las entidades financieras permitieron su acceso inmediato. Entre las distintas posibilidades encontramos los préstamos, créditos o el aplazamiento de pagos, todas ellas debido al desarrollo económico y social en su conjunto. A continuación se presenta un gráfico que muestra el porcentaje de ahorro de las familias españolas sobre la Renta Bruta disponible entre 1970 y 2010.

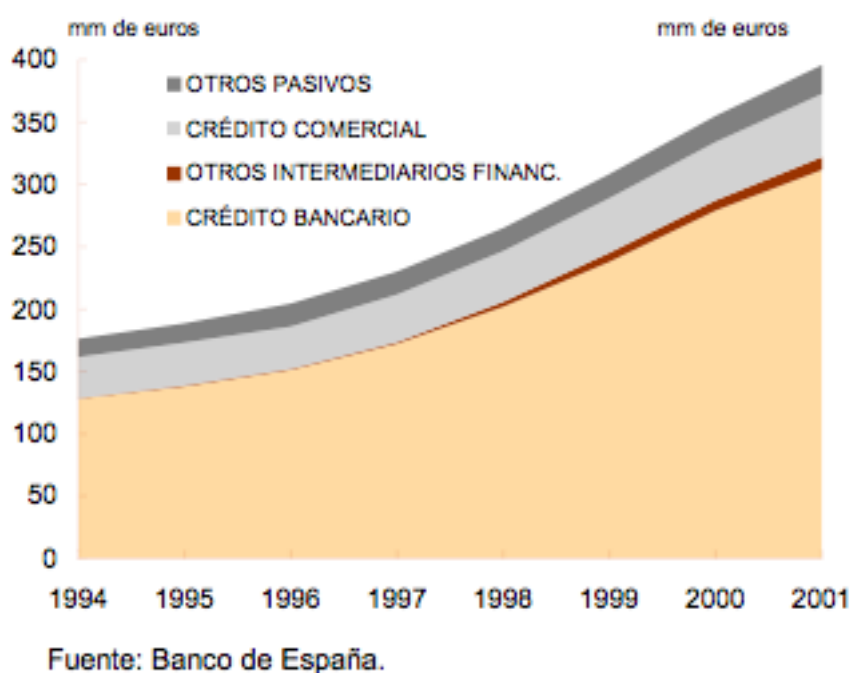
**Gráfico 7**  
**% Ahorro de las familias españolas sobre Renta Bruta disponible (1970-2010)**



El siguiente gráfico (8), expresa el nivel de ahorro e inversión (FBC) de las familias españolas entre 1985 y el tercer trimestre de 2010. Se puede observar que desde 1985 hasta el año 2000 el ahorro de las familias era superior a la inversión. No obstante, a partir de 2001 la situación experimenta un giro donde, hasta el año 2007, las familias invierten por encima de sus posibilidades, esto es, invierten más dinero del que tienen ahorrado.

Este endeudamiento permitía que la calidad de vida en los hogares aumentase debido al fácil acceso a financiación ajena entre 2001 y 2007, año en el que estalló la crisis. Además, en el gráfico 4, se observa la evolución y la composición del pasivo de los hogares españoles entre 1994 y 2001.

**Gráfico 8**  
**Evolución y composición del pasivo de los hogares españoles**



Es evidente que el tipo de pasivo más consumido por los españoles es el crédito bancario, que se ha presentado en el segundo capítulo como una de las principales causas de la crisis. En el informe sobre “El Endeudamiento de las Familias Españolas” publicado por el Banco de España (n.d.), se explica que el valor de los pasivos de los hogares españoles, en el cuarto trimestre de 2001, alcanzó 395 millones de euros. La explicación radica en que, en los últimos siete años, los hogares españoles han más que doblado su deuda, siendo el principal integrante de los pasivos el crédito bancario, que supone aproximadamente el 80% del total.

Son muchos los autores que defienden que fueron los comportamientos egoístas y avariciosos de las instituciones financieras los detonantes de esta situación. No

obstante, cabe hablar de la falta de moral y de razonamiento por parte de las familias, que aún sabiendo su incapacidad de pago, acudían a dichas entidades a pedir préstamos que no estaban dentro de sus posibilidades. Los resultados, expresados anteriormente, han sido los de un endeudamiento al que, en muchos casos, no se ha podido hacer frente. La práctica del endeudamiento se ha convertido en los últimos años en un sistema generalizado en la sociedad debido a las facilidades otorgadas por las entidades financieras en la concesión de créditos. Es conveniente, por tanto, un cambio en la mentalidad de los españoles; evolucionar de la cultura del consumismo que se haya por encima de nuestras posibilidades al ahorro y el consumo razonable.

## **CAPÍTULO 4: RECOMENDACIONES**

En el presente capítulo se propondrán una serie de recomendaciones, tanto éticas como técnicas, con el fin de poder reducir futuros impactos de crisis financieras. El desarrollo de esta sección no pretende dar soluciones a problemas específicos en el entorno de la crisis financiera actual, sino que pretende hacer una serie de recomendaciones que podrían llevarse a cabo en el medio y largo plazo para conseguir un mejor afrontamiento a situaciones tales como la reciente crisis.

Un informe publicado por el Banco Central Europeo titulado “Regulación e innovación en la reciente crisis financiera”, presenta una serie de soluciones aplicables al sistema económico existente y que se desarrollarán en este capítulo, complementándolo con una solución añadida y de carácter ético. El capítulo se dividirá en cinco categorías: agencias de calificación crediticia, gestión de riesgos, valoración y transparencia, estructura de supervisión y un cambio ético en todos los agentes del mercado.

### **4.1 Agencias de calificación crediticia**

El proceso utilizado en la calificación crediticia de productos tales como hipotecas o préstamos no ha resultado eficiente en la última década. Esta ineficiencia hace referencia al hecho de que los procesos llevados a cabo por las agencias de calificación no han resultado aptos en la representación de la complejidad de los riesgos que acarrearán.

Las recomendaciones en este campo son varias: perfeccionamiento en la metodología de calificación crediticia; flujo de información mayor en cuanto a metodologías, productos y sus riesgos; uso de una escala de calificación crediticia distinta a la actual, de manera que quede señalada la incorporación de las características distintas en estos productos y, finalmente, la disminución de los conflictos de interés entre las agencias de calificación que puedan menoscabar la credibilidad de los *ratings* (Caruana, n.d.).

## **4.II Gestión de riesgos**

Los fallos en la gestión de riesgos cometidos tanto por instituciones financieras como por inversores han contribuido en el estallido de la crisis. Existen dos principales causas que, según Caruana (n.d.), corresponden a los fallos en dicha gestión por parte de las entidades financieras. La primera corresponde a debilidades en los modelos cualitativos en los que se basaban las tomas de decisiones, y la segunda y con mayor importancia, corresponde a las deficiencias en las estructuras de gobierno y en el desarrollo de toma de decisiones y control de riesgos. Las entidades financieras y sus gestores no han ejecutado un sistema de seguimiento eficaz del riesgo asumido. Esto nos lleva a debatir si verdaderamente existe una regulación que gestione adecuadamente el riesgo, que, tras la experiencia de los años recientes, puede concluirse que no existe. ¿Qué manera hay, por tanto, de controlar el riesgo?

La “regulación prudencial y las normas contables deben proporcionar un conjunto de incentivos consistentes en su adecuada gestión” (Caruana, n.d. pg.17). Junto a estos dos criterios introducidos por el autor, cabe añadir la transparencia en la información, la gestión de productos y su valoración. El fin de la implantación de estas recomendaciones es que, mediante su aplicación, se alcance un mayor orden en el mercado y se devuelva la confianza a los consumidores. Un sistema económico fiable y transparente es la base de su buen funcionamiento.

## **4.III Valoración y transparencia**

La valoración de productos financieros, como se vio en el capítulo dos, ha llevado a una prolongación e intensificación de las consecuencias de la crisis financiera. Además, la valoración de los activos subyacentes, concretamente las viviendas, en mercados caracterizados por la escasez de liquidez, llevó a una bajada de precios que resultó perjudicial para los balances de las entidades financieras (Caruana, n.d.).



Así, con el precio de las viviendas en descenso y una elevada porción de los créditos hipotecarios concedidos a personas con alta probabilidad de impago, las expectativas de incumplimiento acabaron siendo reales. De este modo, los instrumentos financieros apoyados por hipotecas sufrieron una pérdida de valor.

Se requiere, por tanto, un cambio en la valoración de los instrumentos financieros, una valoración sustentada en precios reales. Además, para que los prestatarios lleven a cabo operaciones dentro de sus posibilidades económicas, es necesario un flujo de información transparente entre la entidad financiera y sus clientes, además de un cambio en la cultura consumista predominante.

#### **4.IV Estructura de supervisión**

Tras la crisis financiera de 2007, se ha comprobado la existencia de fallos en los organismos que se dedican al control, supervisión y regulación de entidades financieras. ¿Cuáles son las principales agencias que deben asumir la responsabilidad de este rol, y que, deberían aumentar y mejorar sus funciones?

- Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV): debería enfocarse en el buen funcionamiento del mercado financiero así como en la transparencia de información que circula por el mismo.
- Agencia Tributaria: debería velar por la detección de movimientos de fondos que estén vinculados con fraudes fiscales.
- Organismos administrativos y policiales: deberían incrementar el seguimiento y la prevención de delitos económicos y financieros, blanqueo de capitales y movimientos ilícitos y sospechosos de dinero.
- Banco de España: es la entidad encargada de la supervisión y el control del sector financiero español y de la solvencia y regulación de la banca española. Por ello, debería eliminarse el componente político en esta instancia para que pueda actuar de manera independiente y en base a criterios técnicos y en vez de políticos.

El Estado debería promover las recomendaciones de supervisión y control mencionadas, con el fin de evitar situaciones indebidas que se han experimentado y que, en el trabajo se han estudiado, que han llevado a escenarios protagonizados por fraude y corrupción.

#### **4.V Presencia de valores sólidos y éticos**

Se propone un cambio de mentalidad en dos categorías: la organizacional y la social. Los líderes de las organizaciones buscan la maximización del beneficio, pero esta maximización ha de tener consecuencias positivas para toda la sociedad. Las acciones imprudentes y egoístas analizadas anteriormente deben erradicarse, si no totalmente, sí parcialmente. El interés propio debe sustituirse por el interés de los *shareholders* de las empresas, para así alcanzar un mayor Estado de Bienestar y un sistema económico más eficaz.

Partiendo de la base de que un cambio de mentalidad es difícil de aplicar, mediante la educación es posible implementarla en un medio o largo plazo. No se trata de cambiar a las personas, sino de cambiar la base en la cual se sustentan la toma de decisiones de las personas, ya sean directivos, trabajadores o consumidores.

Hemos visto a lo largo de este estudio que tanto consumidores como organizaciones en su conjunto, y también sus directivos individualmente, han basado sus decisiones en criterios inmorales y egoístas. Ello ha llevado a inestabilidad económica por parte de los consumidores (endeudamiento de las familias), y a la quiebra de un elevado número de empresas españolas. Estas consecuencias han venido marcadas por la ausencia de valores en determinadas actuaciones y toma de decisiones. Con el fin de evitar estas consecuencias que, en parte, han influido en la aparición de la crisis de 2007, resulta necesario un cambio de mentalidad de todos los agentes del mercado.

Para concluir el capítulo, se presenta un informe elaborado por PricewaterhouseCoopers. El fin de la introducción de este informe en el capítulo de recomendaciones es demostrar la presencia de casos de fraude y corrupción en

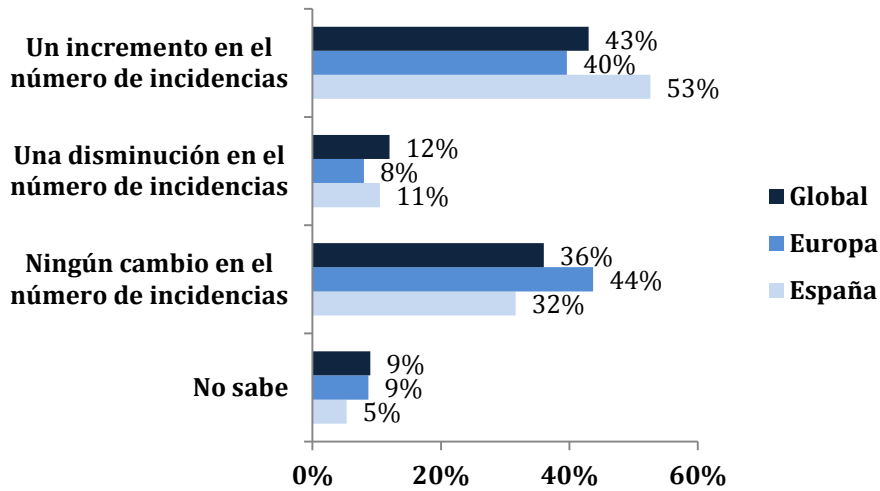
empresas españolas y, así mismo, reflejar la necesidad de que se lleven a cabo las recomendaciones propuestas.

En el año 2009, la empresa PricewaterhouseCoopers presentó un Informe global sobre los “Delitos económicos y fraude empresarial en España” (PWC, 2009). El Informe se ha llevado a cabo mediante una encuesta realizada en el ejercicio 2009, en la cual han participado 54 países y más de 3000 encuestados. El objetivo de dicha encuesta, que nos ayudará a apoyar los puntos desarrollados a lo largo de nuestro estudio, ha sido valorar la conducta de las empresas en un marco de crisis económica. Se analiza la existencia de una relación entre el volumen e importe de los casos fraudulentos percibidos y las tendencias y motivaciones que las impulsan. A lo largo del informe se manifiestan de forma comparativa los resultados obtenidos de los países participantes con los de Europa y España. Este formato de representación resulta útil para nuestro análisis ya que permite la fácil comparación de España con el resto de países.

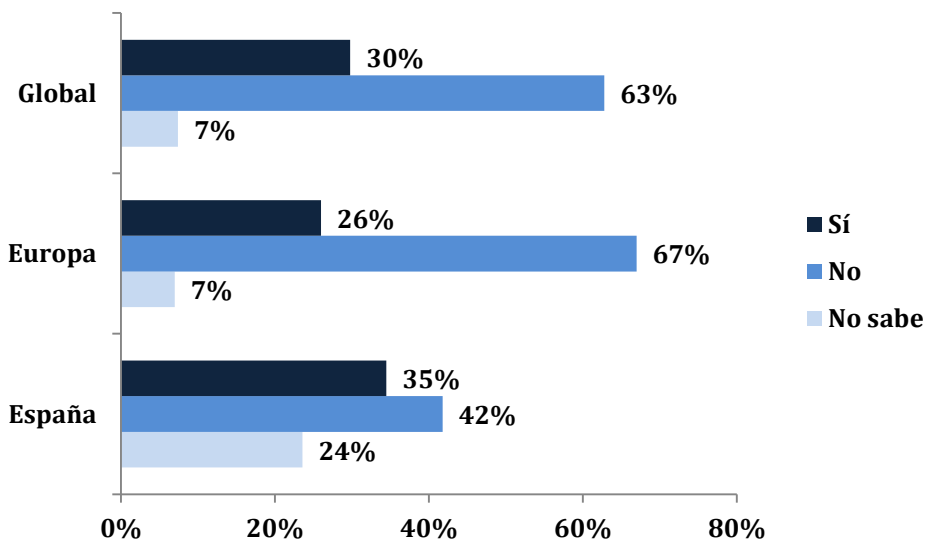
Los resultados de esta encuesta resultan convenientes en nuestro estudio por dos razones fundamentales: el marco temporal y el contexto geográfico, al igual que el objetivo del trabajo, el cual se ajusta al desarrollo del estudio que se presenta en esta tesis.

Se presentarán los resultados obtenidos en función a las preguntas realizadas y que consideramos que están relacionadas con el estudio. Se muestran de manera gráfica y, posteriormente, se comentan las respuestas y se relacionan tanto con los casos presentados en el trabajo como con las tres dimensiones éticas de manera general.

**Gráfico 9**  
Evolución de las incidencias de fraude en las compañías encuestadas respecto a los 12 meses anteriores.

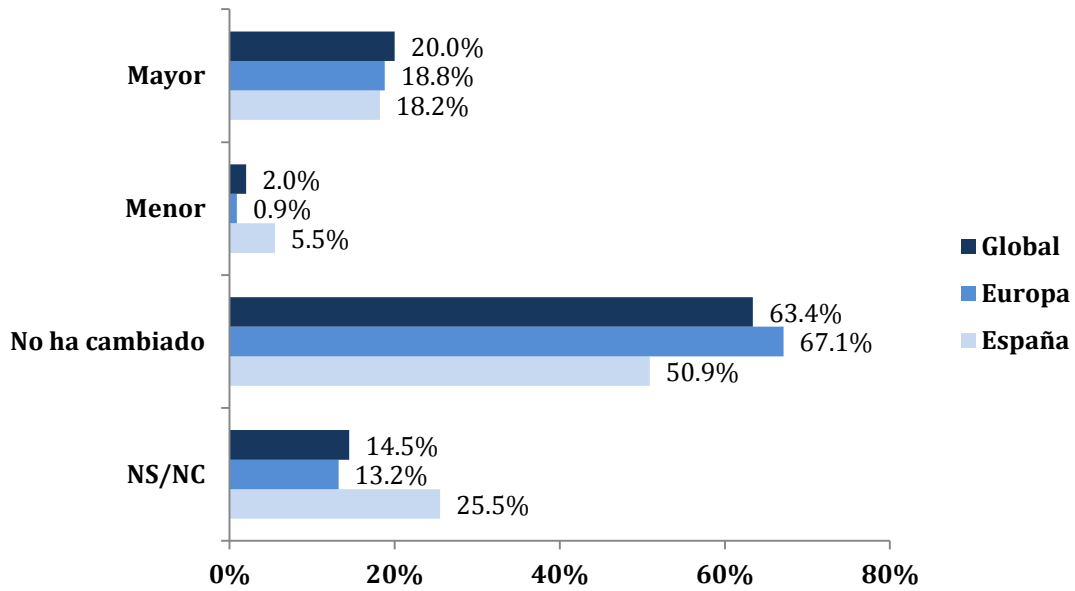


**Gráfico 10**  
¿Ha sufrido tu empresa algún tipo de fraude en los últimos 12 meses?



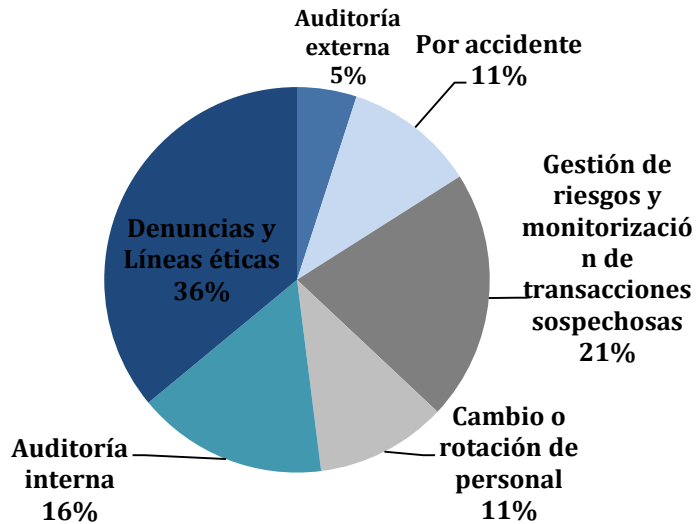
**Gráfico 11**

**¿Ha cambiado la frecuencia de realización de evaluaciones de riesgo de fraude en su compañía en comparación con hace 12 meses?**



**Gráfico 12**

**Herramientas utilizadas por las empresas para la detección del fraude**

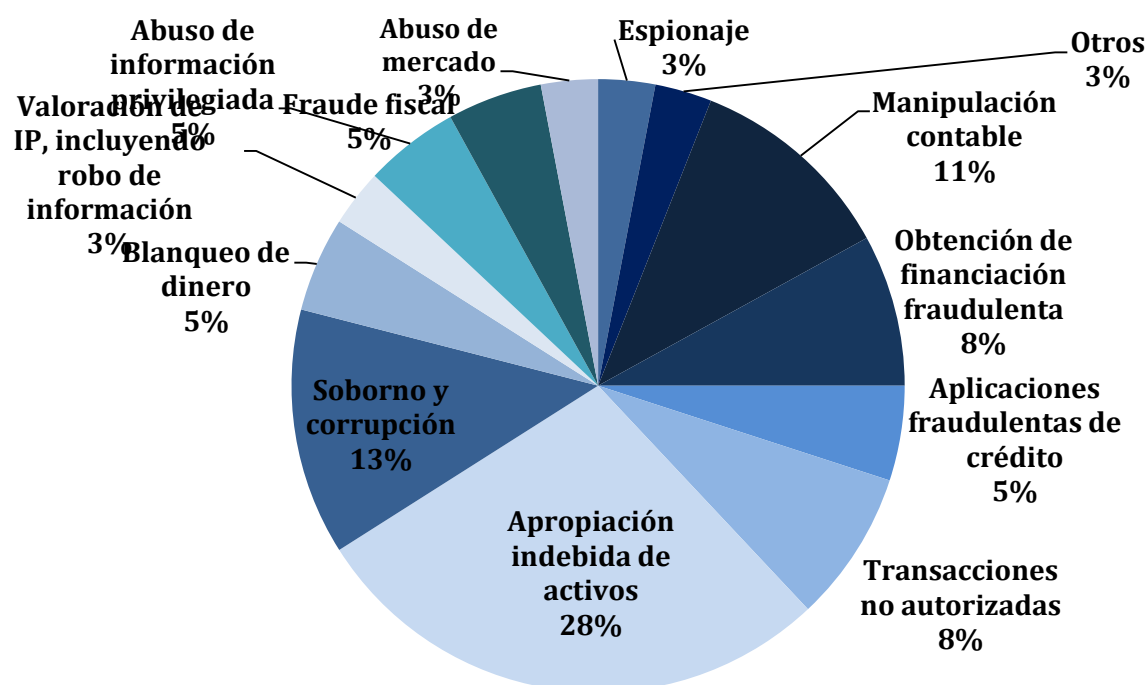


Además, en el estudio se presentan los resultados de la Encuesta a la tipología del fraude en España, resultados que nos resultan de especial interés ya que se podrán

relacionar con las tres dimensiones éticas. Las respuestas de los encuestados responden a la pregunta de “¿Cuál es el tipo de fraude más experimentado por los participantes?” (PWC, 2009).

A continuación se muestra de manera gráfica los resultados obtenidos en relación a los fraudes más experimentados por los participantes españoles en la encuesta.

**Gráfico 13**  
**Tipos de fraude más experimentados por los participantes españoles en la Encuesta**



Los resultados reflejan que un total de 35% de los participantes españoles han sufrido algún tipo de fraude en el año 2009, es decir, en plena crisis financiera. Además, en España un 50,9% de los participantes admiten no haber modificado la frecuencia en la evaluación del riesgo de fraude en comparación con hace 12 meses, pese a haber presenciado fraudes en las empresas.

Se observa en el gráfico 12 que la tipología de fraude más presente en España es la de apropiación indebida de activos, con una cifra del 28%. Este resultado es acorde con los casos estudiados a lo largo del trabajo. En el Caso Gescartera, Caso Bankia, Operación Apisonadora y el Caso Rumasa se observan conductas de correspondientes a esta categoría de fraude, en las cuales los protagonistas, de manera ilegal, tienen acceso tanto a dinero como a bienes que no les corresponde.

## CAPÍTULO 5: CONCLUSIÓN

El análisis de casos llevado a cabo en este estudio ha demostrado la existencia de una falta de ética en individuos, organizaciones y la sociedad en general. Se requiere un cambio tanto en las mentalidades corporativas como individuales, un cambio relacionado con la percepción del bien y del mal.

Resulta difícil inculcar valores a personas ya adultas, no obstante, a través de las propuestas dadas en el capítulo anterior, se podría alcanzar una evolución en el medio y largo plazo. No se busca un cambio drástico en las personas, sino la introducción de una faceta ética a la hora de tomar decisiones de índole económico.

En este contexto, resulta conveniente hacer mención a las palabras de Benedicto XVI en una carta enviada al Primer Ministro de Reino Unido, Gordon Brown. Entre las palabras del actual Papa, encontramos la siguiente frase: "si un elemento clave de la crisis es un déficit de ética en las estructuras económicas, esta misma crisis nos enseña que la ética no es "externa" a la economía, sino "interna", y que la economía no puede funcionar si no lleva en sí un componente ético" (Benedicto XVI, 2009). Teniendo en cuenta este argumento, en el que se presenta la ética como un integrante de la economía, y desarrollándolo en mayor profundidad con el punto de vista Solomon, quien sostiene que la ética ha de ser el soporte de los negocios, cabe hablar de la importancia de los patrones morales en el sistema financiero.

El bienestar de las familias, empresas y la sociedad, es dependiente del buen funcionamiento de los negocios y, por tanto, de la economía. Para asegurar un funcionamiento eficiente y fluido de los mercados es necesario, como hemos visto, que la ética haga de soporte a la hora de tomar decisiones. Por tanto, la solución para evitar impactos de futuras crisis financieras tan agudos como los de la reciente crisis, es necesario que tanto agentes financieros como la sociedad actúe acorde a las normas y leyes vigentes.



Con esto nos referimos a que no se trata de cumplir únicamente con la Ley, sino que se han de cumplir una serie de normas morales y éticas que forman parte de la humanidad.

Los criterios éticos han adquirido mayor importancia tras esta crisis, denominada por muchos economistas como una crisis de valores más que una crisis económica. En este sentido, resulta pertinente tomar la perspectiva de esta crisis financiera como una oportunidad, una oportunidad de llevar a cabo un cambio de mentalidad. Las finanzas orientadas a un sistema basado en el interés de los accionistas de la empresa en vez del interés de los distintos *shareholders* han promovido conductas basadas en el interés propio y la codicia, definida como “el afán excesivo de riquezas” (Argandoña, 2012). Este tipo de conductas se han visto reflejadas en el análisis de casos llevado a cabo, entre los cuales encontramos falsificación de documentos, blanqueo de dinero o fraude, entre otros. Además, hay que promover el consumo razonable y moderado entre los consumidores, dejando de lado la cultura consumista que ha predominado en España los últimos años.

¿Podría la ética haber evitado la crisis?

La ética no podría haber evitado la crisis financiera, ya que se trata, como hemos visto, de una causa más entre muchas otras. Sin embargo, sí podría haber disminuido los efectos tan devastadores que ha tenido la crisis sobre la economía y la sociedad y, ciertamente, las conductas éticas habrían salvado del hundimiento a más de una entidad española. Las empresas han de asumir las consecuencias de sus acciones que afectan no sólo a sus trabajadores, sino a clientes y a la sociedad en su conjunto. Por ello, concluimos reiterando el cambio de mentalidad necesario, un cambio orientado en sustentar las decisiones en una base moral.

## BIBLIOGRAFÍA

Ahrend, Rudiger and Cournede, Boris and Price, Robert, Monetary Policy, Market Excesses and Financial Turmoil (March 10, 2008). OECD Economics Working Paper No. (2008)5. Accedido el 15 de marzo, 2015, desde <http://ssrn.com/abstract=1302789>

Altozano, M. (2014). La “ocultación” de las tarjetas opacas y la ilegalidad de las retribuciones. *El País*. Accedido el 12 de enero, 2015, desde [http://economia.elpais.com/economia/2014/12/04/actualidad/1417704397\\_543114.html](http://economia.elpais.com/economia/2014/12/04/actualidad/1417704397_543114.html)

Álvarez, J. *La Banca Española Ante la Actual Crisis Financiera* (1st ed., pp. 23-36). Accedido el 20 de enero, 2015, desde <http://www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/RevistaEstabilidadFinanciera/08/Nov/Fic/ief0215.pdf>

Argandoña, A. (2010), “La dimensión ética de la crisis financiera”, en A. Costas, (ed.), *La crisis de 2008. De la economía a la política y más allá*, Fundación Cajamar, págs. 181-198, Almería.

Argandoña, A. (2012). *Tres Dimensiones Éticas de la Crisis Financiera* (1st ed., pp. 2-20). Navarra. Accedido el 12 de enero, 2015, desde <http://www.iese.edu/research/pdfs/DI-0872.pdf>

Banco Central Europeo,. (2013). *Second Review of the Programme and the Financial Assistance for the Recapitalisation of Financial Institutions in Spain* (pp. 28-37). Bruselas.

Banco de España, *El endeudamiento de los hogares españoles* (pp. 5-20).

Bank of Canada,. (2008). *The financial crisis and the policy responses: an empirical analysis of what went wrong* (pp. 5-12).

Bankia, 2015 *Cuentas Anuales*. Accedido el 27 de febrero, 2015, pg. 54 desde [www.bankia.es](http://www.bankia.es)

Bernardos, G. (2009). *Creación y Destrucción de la Burbuja Inmobiliaria en España* (1st ed., pp. 23-36). Barcelona. Accedido el 2 de febrero, 2015, desde [http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE\\_850\\_2340\\_D61AD153DA611CB998035C2497D74303.pdf](http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_850_2340_D61AD153DA611CB998035C2497D74303.pdf)

Bianco, K. (2008). *The Subprime Lending Crisis: Causes and Effects of the Mortgage Meltdown* (1st ed.). Accedido el 1 de marzo, 2015, desde <http://business.cch.com/images/banner/subprime.pdf>

Carta de su Santidad Benedicto XVI al Primer Ministro del Reino Unido, Gordon, (2009). El Vaticano: Benedicto XVI.

Caruana, J. *Regulación e Innovación en la Reciente Crisis Financiera* (1st ed., pp. 5-15).

Chicano, E. (2014). Escándalo por el fraude en las tarjetas “black” de Caja Madrid... ¿Qué ha ocurrido?. *INEAS Business School*. Accedido el 13 de marzo, 2015, desde <http://www.ineaf.es/tribuna/escandalo-por-el-fraude-en-las-tarjetas-black-de-caja-madrid-que-ha-ocurrido/>

Calomiris, C. W.: 2008, ‘The Subprime Turmoil; What’s Old, What’s New, and What’s Next?’, American Enterprise Institute for Public Policy Research

Dahl, J. (2010). After the Financial Crisis: The Ethics and Economics Debate Revisited. *Iceland E-Journal Of Nordic And Mediterranean Studies*, 5(1), 2-15. Accedido el 20 de enero, 2015, desde <http://nome.unak.is/nm-marzo-2012/5-1x/13-reflection-on-the-economic-crisis-/63-after-the-financial-crisis-the-ethics-and-economic-debate-revisited>

El Mundo,. (2015). Ruiz Mateos pagará 92 millones a los acreedores del principal emisor de pagarés de Nueva Rumasa. Accedido el 20 de enero, 2015, desde <http://www.elmundo.es/economia/2015/02/12/54dc7f6022601d9b228b4573.html>

El País,. (2014). Detalle de los pagos realizados con las tarjetas opacas. Accedido el 22 de enero, 2015, desde [http://elpais.com/elpais/2014/10/10/media/1412970679\\_022755.html](http://elpais.com/elpais/2014/10/10/media/1412970679_022755.html)

European Banking Center,. (2011). *THE CREDIT CRISIS AND THE MORAL RESPONSIBILITY OF PROFESSIONALS IN FINANCE* (pp. 7-13). Tilburg.

French, Peter A. 1979, “The Corporation as a Moral Person,” *American Philosophical Quarterly* 16: 207-215.

Galindo, J. (2008). Gescartera: claves de una estafa financiera. *Word Press*. Accedido el 12 de enero, 2015, desde <https://vicentvercher.wordpress.com/2008/03/28/gescartera-claves-de-una-estafa-financiera/>

García, D. (2011). Ahorro familiar en España. *Fundación De Estudios Financieros*, 39, 5-10. Accedido el 14 de marzo, 2015, desde [http://www.fef.es/\\_img\\_admin/Presentacion%20Ahorro%20FEF%20%28Vers%20final%201Mar11%29%281%29.pdf](http://www.fef.es/_img_admin/Presentacion%20Ahorro%20FEF%20%28Vers%20final%201Mar11%29%281%29.pdf)

Hawtrey, K. y R. Johnson (2009), «On the Atrophy of Moral Reasoning in the Global Financial Crisis», *Journal of Religion and Business Ethics*, 1, 2, págs. 1-23.

Hellwig, M. (2008), “The Causes of the Financial Crisis”, *CESifo Forum*, 4, págs. 12-23

Homann, K., 2009. "Gier ist Nicht das Problem", *Die Tageszeitung*. [www.taz.de](http://www.taz.de), (13.08.2010).

Iturricastillo, I. & Tejedor, J. (2012). La crisis económica y sus efectos: Un punto de vista didáctico y ético. *E-Revista Didáctica*, 9,1. Accedido el 8 de marzo, 2015, desde [http://www.ehu.es/ikastorratza/9\\_alea/crisis2.pdf](http://www.ehu.es/ikastorratza/9_alea/crisis2.pdf)

Kane, E. J. (2008), "Ethical failures in regulating and supervising the pursuit of safety net subsidies", Indiana State University, Networks Financial Institute Working Paper No. 2008-WP12, Terre Haute, IN.

Libertad Digital,. (2011). La 'letra pequeña' de Nueva Rumasa. Accedido el 3 de marzo, 2015, desde <http://www.libertaddigital.com/economia/la-caida-de-nueva-rumasa-atrapa-a-5000-particulares-con-140-millones-de-euros-1276414876/>

Nothelle-Wildfeuer, U., 2009. "Markt und Moral in Wirtschaftsethischer Perspektive", Vortrag im Uniclub, July, Bonn, Accedido el 22 de enero, 2015, desde [http://www.ordosocialis.de/pdf/Nothelle\\_\(18.09.2010\).](http://www.ordosocialis.de/pdf/Nothelle_(18.09.2010).)

PricewaterhouseCoopers,. (2009). *Informe sobre delitos económicos y fraude empresarial en España*. Retrieved from [https://www.pwc.es/en\\_ES/es/servicios/forensic-services/assets/informe-delitos.pdf](https://www.pwc.es/en_ES/es/servicios/forensic-services/assets/informe-delitos.pdf)

Radio Televisión Española,. (2015). Accedido el 27 de enero, 2015, desde <http://www.rtve.es/noticias/20080327/claves-del-caso-gescartera/11212.shtml>

SANTOS, J. A. C. (2000). *Bank Capital Regulation in Contemporary Banking Theory: a Review of the Literature*, Documento de Trabajo n.o 90, BIS.

Sahlman, W. A. (2009), «Management and the Financial Crisis (We have met the Enemy and He is us...)», Harvard Business School, Working Paper 10-033, Boston MA.

Sinn, H. W. (2008), «The End of the Wheeling and Dealing», CESifo Forum, 3-5, pág. 5.

Skreta, V. and Veldkamp, L.: 2009, 'Ratings Shopping and Asset Complexity: A theory of Ratings Inflation, NBER working paper no. 14671.

Solomon, B. (1992), *Ethics and Excellence. Cooperation and Integrity in Business*, Oxford University Press, New York.

Taylor, J. B. (2009 a), «The Financial Crisis and the Policy Responses. An Empirical Analysis of what went Wrong», National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper N.º 14631, Cambridge, MA.

Torrero, A. (2013). Sobre la Crisis Financiera Internacional. *Universidad De Alcalá*, (1). doi:2172-7856

