



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



**LOS SISTEMAS DE REFINANCIACIÓN DE
LA DEUDA APLICADOS POR UNA ENTIDAD
BANCARIA EN VALENCIA.
ESTUDIO DE CASOS.**

ANA TARAZONA SERRADOR

Director: Aurelio Herrero Blasco

Noviembre 2012

*A mis padres por estar siempre
apoyándome, por su
paciencia y su confianza en
mí.*

*A Héctor, por aguantar mi mal humor
cuando veía que no
avanzaba en este trabajo,
por estar conmigo y darme
fuerza para seguir y acabar.*

*A mi profesor, Aurelio, por su
profesionalidad, paciencia y
apoyo.*

CONTENIDO

INDICE DE ILUSTRACIONES.....	7
SIGLAS Y ABREVIATURAS.....	8
CAPÍTULO 1: RESUMEN. OBJETO. OBJETIVOS.....	11
1. RESUMEN. OBJETO. OBJETIVOS.....	13
1.1. Resumen.....	13
1.2. Objeto. Asignaturas relacionadas.....	14
1.3. Objetivos.....	16
CAPÍTULO 2: ANTECEDENTES.....	21
2. ANTECEDENTES.....	23
2.1. Introducción.....	23
2.2. Motivación de la Idea.....	25
2.3. Aproximación al sector financiero.....	27
2.4. El sector financiero en la actualidad.....	42
2.5. Epílogo.....	49
CAPÍTULO 3: LA CRISIS FINANCIERA INTERNACIONAL: SUS CAUSAS.....	51
3. LA CRISIS FINANCIERA INTERNACIONAL: SUS CAUSAS.....	53
3.1. Introducción.....	53
3.2. Sector Inmobiliario: Hipotecas subprime.....	61
3.3. Causas y efectos de la crisis financiera.....	67
3.4. Sector Financiero: Normas de Basilea.....	74
3.5. Epílogo.....	82
CAPÍTULO 4: SISTEMAS DE REFINANCIACIÓN APLICADOS A PARTICULARES.....	85
4.- SISTEMAS DE REFINANCIACIÓN APLICADOS A PARTICULARES.....	87
4.1. Introducción.....	87
4.2. Reestructuración/ reagrupamiento de deudas; 2ª Hipotecas.....	96
4.3. Novación de Plazo y Cuota Creciente.....	98
4.4. La carencia de capital y carencia total.....	101
4.5. El sistema de adecuación de cuota.....	102
4.6. El Programa de Cuota Reducida.....	106
4.7. La dación en pago – Compraventa.....	111
4.8. Refinanciación Crédito Revolving.....	119
4.9. Ejecución Judicial.....	121

4.10. Epílogo.....	124
CAPÍTULO 5: SISTEMAS DE REFINANCIACIÓN APLICADOS A EMPRESAS	127
5. SISTEMAS DE REFINANCIACIÓN APLICADOS A EMPRESAS	129
5.1. Introducción.	129
5.2. Aplicaciones de los sistemas de particulares	134
5.3. El Descuento Comercial/ Factoring	136
5.4. El Leasing o arrendamiento financiero	141
5.5. Las líneas de Tesorería – Las coberturas	146
5.6. Epílogo.....	147
CAPÍTULO 6: ESTUDIO DE CASOS	151
6. ESTUDIO DE CASOS	153
6.1. Casos de refinanciación de una unidad familiar	153
6.2. Casos de refinanciación de una empresa.....	165
6.3. Valoración de las propuestas	173
CAPÍTULO 7. CONCLUSIONES.	177
7. CONCLUSIONES.	179
BIBLIOGRAFÍA.....	181

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Tipos de conversión del euro	36
Ilustración 2: Dotaciones sobre la cartera de préstamos.....	45
Ilustración 3: Evolución de las entidades cotizadas en Bolsa	47
Ilustración 4: Evolución de la prima de riesgo.	49
Ilustración 5: Principales crisis financieras, 1857 - 1873	54
Ilustración 6: Principales crisis financieras, 1890 - 1914	55
Ilustración 7: Principales crisis financieras, 1920 - 1974	57
Ilustración 8: Principales crisis financieras, 1982 - 1990	59
Ilustración 9: Principales crisis financieras, 1994 - 2001	60
Ilustración 10: Principales crisis financieras, 2008	61
Ilustración 11: Evolución del precio de la vivienda en España	64
Ilustración 12: Evolución de las hipotecas concedidas en España.....	66
Ilustración 13: Evolución de los tipos de interés.....	68
Ilustración 14: Antecedentes y estallido de la crisis financiera mundial: 2007 .	72
Ilustración 15: Antecedentes y estallidos de la crisis financiera mundial, 2008	73
Ilustración 16: Basilea III, requerimientos mínimos de capital.....	81
Ilustración 17: Sistemas de refinanciación de particulares.....	92
Ilustración 18: Ejemplo de cálculo de cuota en una AQ	106
Ilustración 19: Procedimiento en operaciones Impagadas	108
Ilustración 20: Operación PQR refinanciado con AQ	109
Ilustración 21: Comparativo de cuotas según sistema de refinanciación.	111
Ilustración 22: Collar.....	147
Ilustración 23: Gastos generales para la compraventa e hipoteca	154
Ilustración 24: Cálculo de deuda pendiente hipotecaria	155
Ilustración 25: Simulación Financiera de Amortización	156
Ilustración 26: Simulación Financiera de Carencia de Capital a 12 meses	156
Ilustración 27: Simulación Financiera de Carencia de Capital 24 meses	157
Ilustración 28: Simulación Financiera de Ampliación a 40 años.....	158
Ilustración 29: Simulación Financiera de Cuota Creciente	159
Ilustración 30: Simulación Financiera de Adecuación de Cuota.....	160
Ilustración 31: Simulación de PQR.....	161
Ilustración 32: Simulación de PQR Desempleo.....	163
Ilustración 33: Simulación de Dación en Pago	164
Ilustración 34: Tabla de amortización del leasing.....	166
Ilustración 35. Simulación Financiera Hipoteca empresas a 15 años	169
Ilustración 36: Simulación Financiera Hipoteca empresas a 25 años	170
Ilustración 37: Tabla amortización leasing modificando plazo.....	171
Ilustración 38: Simulación hipoteca empresas 25 años.....	172

SIGLAS Y ABREVIATURAS

- UE : Unión Europea
- CAM : Cartera afecta a morosidad
- CSB: Consejo superior bancario
- CECA : Confederación Española de Cajas de Ahorros
- LOB : Ley de ordenación Bancaria
- CEE : Comunidad Económica Europea
- FECOM : Fondo Europeo de Cooperación Monetaria
- SME : Sistema Monetario Europeo
- AUE : Acta Única Europea
- SEBC : Sistema Europea de Bancos Centrales
- IME : Instituto Monetario Europea
- BCE : Banco Central Europeo
- UEM : Unión Europea Monetaria
- OGPE : Orientaciones Generales de Política Económica
- PIB : Producto Interior Bruto
- CE : Comunidad Europea
- BCN : Bancos Centrales Nacionales
- CNMV : Comisión Nacional del Mercado de Valores
- ICO : Instituto Oficial de Crédito
- FROB: Fondo de Reestructuración y Ordenación Bancaria
- SIP : Sistemas Institucionales de Protección
- CIF : Código de Identificación Fiscal
- FMI : Fondo Monetario Internacional
- BM : Banco Mundial
- OPEP : Organización de Países Exportadores de Petróleo
- RDL : Real Decreto Ley
- FTH : Fondos de Titulación Hipotecaria
- BTH : Bonos de Titulación Hipotecaria
- AIAF : Asociación de Intermediarios de Activos Financieros
- CDOS : Collateralized Debt Obligations
- CSBB : Comité de Supervisión Bancaria de Basilea
- FIRB : Foundation Internal Ratings-Based Approach
- AIRB : Advanced Internal Ratings-Based Approach
- LTV : Loan to Value
- PQR : Programa de Cuota Reducida
- AQ : Adecuación de Cuota
- IVA : Impuesto de Valor Añadido

- IRPF : Impuesto sobre la renta de las personas físicas
- CIRBE : Central Información Riesgos del Banco España
- RAI : Registro de Aceptaciones Impagadas
- ASNEF : Asociación Nacional de Entidades de Financiación
- BOE : Boletín Oficial del Estado
- AJD : Actos Jurídicos Documentados
- PYMES: Pequeñas y Medianas empresas

CAPÍTULO 1: RESUMEN. OBJETO. OBJETIVOS

1. RESUMEN. OBJETO. OBJETIVOS

1.1. Resumen.

El propósito de este trabajo es exponer cómo la crisis actual que estamos viviendo, ha hecho que las entidades financieras tengan que rediseñar los sistemas de refinanciación y crear nuevas propuestas, para poder paliar la morosidad que se está generando. Las familias y las empresas, afectadas por la situación, están perdiendo el poder adquisitivo del que disponían cuando compraron sus casas y solicitaron sus préstamos, se están quedando sin empleos y sin ingresos recurrentes, con lo que no pueden atender sus obligaciones mensuales. Esto ha generado en las entidades un índice de morosidad nunca antes conocido que las está dejando sin liquidez. Para frenar esta avalancha de clientes que no pueden responder a sus pagos, han diseñado nuevos sistemas de refinanciación y reestructurado los ya existentes, por ello, la finalidad de este trabajo es definir como se estructuran estos sistemas, sus normas y condiciones, en qué casos son aplicables, y poder desglosar sus ventajas e inconvenientes.

Para ello, en los capítulos iniciales antes de introducirnos en la parte central del trabajo, hemos expuesto algunos temas importantes, históricos y de conocimientos del entorno, que están relacionados con el tema principal. Al afrontar este tema creo que era necesario conocer temas importantes como el sector financiero de nuestro país, su historia y su situación actual, así como poder ver con la historia de las crisis que lo que está sucediendo actualmente no es único en el tiempo.

Al trabajar en una entidad financiera de nuestro país, iba observando cómo aplicábamos estos sistemas a los clientes que no podían pagar, y viéndolo diariamente me pareció un tema que merecía ser desglosado y estudiado al detalle, porque se trata de un tema muy actual que vivimos día a día en las entidades financieras, y que afecta desgraciadamente a un gran porcentaje de la población.

El objetivo principal es que podamos ver qué sistemas y en qué condiciones son realmente soluciones para la tipología del cliente en cuestión. Saber que según la situación y el problema de cada cliente se debe aplicar un sistema diferente, que no son todos iguales, y que las entidades los han diseñado para solucionar su problema con la morosidad, pero los clientes deben saber que lleva unos gastos y que algunos de ellos tienen consecuencias.

Como empleada de una entidad he hecho muchos cursos sobre este tema, y tenía mucho temario así como mi experiencia profesional y la normativa

interna donde detallan los límites de cada producto. Junto con esta información he contrastado con otras entidades que me han facilitado la información de cómo funcionan ellos en estos temas. Al ser un tema muy actual, la prensa también ha sido una fuente de información, el BOE, y para sentar las bases de muchos de los temas tratados, los libros de las asignaturas cursadas en la carrera.

Hemos podido observar como algunos de estos sistemas solo tapan el problema temporalmente y con un coste muy elevado para el cliente. Algunos de estos sistemas generan deudas de los clientes con la entidad que difícilmente podrán remontar, pero son sistemas necesarios para poder solucionar los problemas de liquidez tanto de empresas como de particulares.

La conclusión principal que podemos resumir es que cuando uno tiene problemas para atender sus pagos y acude a una entidad para refinanciar sus deudas, deben tener muy claro las características, porque son productos a muy largo plazo, para casi toda una vida, y puede ser muy perjudiciales si no se conocen sus posibilidades. Las entidades deben de ser transparentes y explicar todas sus ventajas e inconvenientes, y los clientes deben informarse bien de qué productos van a firmar.

1.2. Objeto. Asignaturas relacionadas

El objeto de mi trabajo final de carrera es exponer los sistemas de refinanciación de la deuda aplicados por una entidad bancaria en Valencia, estudiando posibles casos aplicados.

Las Asignaturas relacionadas con este trabajo son las siguientes:

Capítulo 2: Antecedentes

- Economía Española y Regional
- Economía Española y Mundial
- Macroeconomía
- Dirección Financiera

Justificación: El primer capítulo del trabajo que necesita aplicación de conocimientos de asignaturas es el capítulo 2. Este capítulo nos van a presentar un visión global de lo que queremos exponer y concretar más adelante en el proyecto. Las asignaturas elegidas son las que nos muestran, en un ámbito más genérico, las situaciones económicas que se pueden dar y que conocemos a lo largo de la historia. Como funcionan la economía mundial y

nacional, concretando un poco en el funcionamiento y la influencia del sector financiero en la misma.

Estos 2 puntos son más bien informativos y generales, con lo que no usaremos asignaturas especializadas, si no unas que nos adentren en la economía general en sí y en el sector financiero. Expondremos las definiciones básicas para poder entender este trabajo, como por ejemplo, que son los ciclos económicos, porque se suceden, y que es una crisis.

Capítulo 3: La crisis financiera Internacional. Sus Causas.

- Derecho de la empresa
- Economía de la empresa I y II
- Introducción a los sectores empresariales
- Macroeconomía
- Microeconomía
- Matemáticas Financieras
- Dirección Financiera
- Análisis de Mercados Inmobiliarios y Técnicas de Valoración Inmobiliaria

Para el análisis de la crisis financiera y de cómo ha afectado a la economía, en particular a las empresas, debemos tener unos conocimientos del funcionamiento de las mismas, de su legalidad, su composición, y su organización, por lo que nos serán de utilidad las asignaturas como Derecho de la empresa y Economía de la empresa I y II. Si pasamos a centrarnos en las causas de la crisis, a parte de las 3 asignaturas anteriormente nombradas, aplicaremos los conocimientos de asignaturas como Introducción a los Sectores Empresariales y, Análisis de Mercados inmobiliarios, para entender y conocer porque el sector inmobiliarios ha sido unos de los valores principales en la crisis actual, así como, el sector financiero, que para poder exponer sus características necesitaremos conocimientos de Matemáticas Financieras y Dirección Financiera.

Macroeconomía y Microeconomía nos plantean la información global e inicial para cualquier análisis económico o de crisis, la oferta y la demanda, entender los escenarios posibles para conocer los ajustes de la economía, y como factores como el paro y la inflación afectan a los mercados.

Capítulo 4 y 5: Sistemas de Refinanciación aplicados a particulares. Sistemas de Refinanciación aplicados a empresas.

- Matemáticas Financieras
- Dirección Financiera
- Contabilidad Analítica
- Contabilidad General y Analítica

- Legislación Laboral y de la Empresa
- Gestión Fiscal en las empresas

Cuando nos adentramos a analizar los diferentes tipos de refinanciaciones que han diseñado las entidades para controlar su índice de morosidad, debemos conocer la matemática financiera necesaria para saber cómo se calculan los préstamos, así como el funcionamiento de los productos bancarios que han generado la morosidad. Los conocimientos sobre la estructura de las entidades, su funcionamiento, los productos que comercializan y sus costes financieros, así como la planificación financiera de muchas empresas, nos los da la asignatura de Dirección financiera.

Cuando una entidad financiera estudia la posibilidad de refinanciar a un particular, o a una empresa, igual que para conceder cualquier operación de activo que suponga un riesgo para la entidad, se realiza un análisis de sus estados contables, sus Balances, cuentas, Impuestos de Sociedades, IVA, el tipo de sociedad que es, los accionistas Para este análisis de la rentabilidad y la fiabilidad de las empresas es necesaria las nociones aplicadas por las 4 asignaturas restantes relacionadas con este capítulo.

1.3. Objetivos

El objetivo principal de este trabajo es que todos conozcamos cómo funcionan los sistemas de refinanciación, que finalidad tienen, y si realmente solucionan los problemas de la morosidad, tanto para el cliente como para la entidad. Debemos conocer de cada unos sus ventajas e inconvenientes, ver cual es más aconsejable aplicar en cada caso, a cada cliente, según su situación, ingresos y posibilidades futuras de mejora.

Objetivo principal 1: Antecedentes. Estudiar el entorno y conocer el sector financiero desde sus inicios.

Este apartado pretende adentrarse en el sistema financiero español, su nacimiento e historia, y el entorno que le rodea tras entrar en la Unión Europea. En qué situación se encuentra en la actualidad y las reformas que está sufriendo. También se definen unos conceptos básicos para entender este trabajo.

Objetivo secundario 1.1: Aproximación al sector financiero.

Para poder entender que ha sucedido en el sector financiero, y porque se ha generado esta morosidad, se expone una breve historia del sector financiero en nuestro país, del nacimiento de la Unión Europea, y de cómo afectó nuestra entrada en el Eurosistema. Se explica el funcionamiento de la UE y del Banco Central Europeo.

Objetivo secundario 1.2: El sector financiero en la actualidad.

Se estudia el sector financiero a día de hoy, su situación y las diferentes reformas que está sufriendo para intentar superar la crisis en la que nos encontramos y paliar la morosidad.

Objetivo principal 2: Situar y analizar la crisis financiera Internacional y sus causas.

Este punto expone históricamente las crisis financieras mundiales, para poder compararlas con la crisis actual. Se explican las causas de la crisis y como fue sucediendo cronológicamente. Analizaremos el sector inmobiliario, definiremos que son las hipotecas subprime y las normas de Basilea como normas de regulación bancaria.

Objetivo secundario 2.1: Causas y efectos de la crisis.

Se quiere conocer cuáles fueron las causas de esta crisis actual, como se desarrollaron los acontecimientos cronológicamente, y como fue expandiéndose por el resto de países afectados.

Objetivo secundario 2.2: El sector Inmobiliario y las hipotecas subprime.

Siendo el sector inmobiliario el sector principal de esta crisis, se explica cómo le ha afectado y porqué se genero esa burbuja que ha desencadenado esta situación. Expondremos que son las hipotecas subprime y el porqué de su creación y de sus posteriores problemas.

Objetivo secundario 2.3: El sector financiero y las normas de Basilea

Analizaremos las 3 fases de las normas de Basilea, identificando la finalidad de cada una de ellas, definiendo en qué consisten sus recomendaciones, quien las creo y porque motivo.

Objetivo principal 3: Sistemas de refinanciación aplicados a particulares.

Vamos a definir todos los sistemas de refinanciación que una entidad financiera puede plantearle a un cliente particular para solucionar la morosidad generada por el impago de sus obligaciones. Veremos las ventajas e inconvenientes, y cual es mejor para cada situación.

Objetivo secundario 3.1: La reestructuración de deuda/ 2º hipoteca

Se pretende conocer cómo funcionan las reestructuraciones de deuda y en qué consiste su aplicación. Que problemas soluciona, características y limitaciones.

Objetivo secundario 3.2: La novación de plazo y la cuota creciente.

En este apartado veremos cómo funciona la novación de plazo de un préstamo hipotecario, como afecta a las cuotas de la misma, y la normativa a seguir por la entidad financiera. Haremos lo mismo con la aplicación de la cuota creciente.

Objetivo secundario 3.3: La carencia de capital y la carencia total.

Debemos conocer las posibilidades para el cliente de aplicar carencias a sus préstamos, que costes le generaría y si sería suficiente solución para su situación actual.

Objetivo secundario 3.4: El sistema de Adecuación de Cuota.

Conforme la situación del cliente es peor, cuando sus ingresos mensuales son muy inferiores al momento de solicitar la hipoteca, se proponen soluciones algo más costosas y complicadas, como es la Adecuación de Cuota. Explicaremos su funcionamiento y su utilidad para los clientes.

Objetivo secundario 3.5: El Programa de Cuota Reducida

Al igual que en el anterior apartado, se trata de prácticamente el último sistema de refinanciación a aplicar, por su coste para el cliente y el incremento del riesgo con la entidad. Analizaremos como se formula y su aplicación.

Objetivo secundario 3.6: La Dación en Pago – Compraventa

Cuando el cliente ya no puede atender ningún tipo de cuota mensual se llegan a soluciones más drásticas. Definiremos cómo funciona el sistema de la “entrega de llaves” a cambio de la deuda, y la situación posterior para el cliente.

Objetivo secundario 3.7: Refinanciaciones especiales de los Créditos Revolving.

Son unas hipotecas especiales, que aparte de podersele aplicar los mismos sistemas de refinanciación de las hipotecas normales, tienen unas ventajas especiales de única aplicación. Explicaremos estos casos especiales y analizaremos su funcionamiento.

Objetivo secundario 3.8: La Ejecución Judicial.

Como última opción cuando un cliente no paga ni quiere colaborar a la entidad le queda la ejecución judicial. Expondremos en qué casos es aplicable y que sucede cuando se llega a esta última opción.

Objetivo principal 4: Los sistemas de refinanciación aplicados a las empresas.

Las empresas también generan morosidad a las entidades, y se aplican unos sistemas que difieren de los particulares. Definiremos estos sistemas de

refinanciación para las empresas, su funcionamiento y cual es mejor aplicar en cada caso y según la situación de la empresa.

Objetivo secundario 4.1: Aplicación de los sistemas de particulares.

Veremos cómo algunos sistemas que se aplican a los particulares también pueden solucionar el problema de la deuda a las empresas. Enumeraremos en qué casos, como y sus ventajas.

Objetivo secundario 4.2: El Descuento comercial/ Factoring.

Analizaremos como se soluciona la morosidad en caso que una empresa que descuenta tenga impagados, y a su vez, como también el descuento se puede utilizar como sistema de refinanciación para solucionar las deudas producidas por otros productos financieros. Lo mismo haremos con el factoring.

Objetivo secundario 4.3: El leasing o arrendamiento financiero.

Se trata de unos contratos financieros algo especiales a la hora de refinanciar por su casuística. Veremos sus peculiaridades y como se pueden solucionar las situaciones de impago según el tipo de leasing que sea.

Objetivo secundario 4.4: Las líneas de tesorería – Las coberturas

Es una morosidad algo más difícil de encontrarse, con lo que las refinanciaciones son más sencillas. Veremos cómo se puede generar la morosidad en estos contratos y como solucionarla.

Objetivo principal 5: Estudio de casos donde se aplican los sistemas de refinanciación.

Todos los sistemas expuestos y analizados serán puestos en práctica en este apartado. Podremos ver en cifras como quedan las cuotas y las soluciones de la morosidad, los costes reales de su aplicación y las mejores opciones para cada caso.

Objetivo secundario 5.1: Propuestas de refinanciación de una unidad familiar.

Aplicaremos los sistemas de particulares a un caso real de una unidad familiar con problemas para atender sus pagos, así podremos ver las ventajas e inconvenientes de cada sistema, y cual sería mejor en su caso.

Objetivo secundario 5.2: Propuesta de refinanciación de una empresa.

En este apartado será un caso de real de una empresa con problemas de liquidez para hacer frente a sus obligaciones. Veremos cómo se plantearía la solución de sus problemas de pago para permitirle seguir funcionando con su actividad.

CAPÍTULO 2: ANTECEDENTES

2. ANTECEDENTES

2.1. Introducción.

Riesgo, contingencia desfavorable a la que está expuesto alguien o alguna cosa, peligro incierto. Del riesgo de impago de los clientes, de la incertidumbre y la probabilidad de que los clientes no atiendan sus obligaciones de pago con las entidades nace la morosidad. Conocemos como morosidad al retraso del cumplimiento de un pago. La actividad bancaria consiste básicamente en gestionar riesgos. En todo momento existe el riesgo de que una parte de los créditos concedidos por el banco a sus clientes no sea devuelto. Por ello los bancos dotan provisiones de manera regular.

Dotar provisiones es “apartar” una parte del beneficio obtenido para poder utilizarlo más adelante en caso de que sea necesario para cubrir pérdida. Existen provisiones específicas que son las que se dotan porque un crédito en concreto ha entrado en situación morosa o se cree que está a punto de hacerlo, y provisiones genéricas que son las que se dotan por si en un futuro algunos créditos, no se sabe cuales, no se recuperan. Las dotaciones de cada tipo de operación las estipula el banco de España. Si no existieran las provisiones genéricas los beneficios de los bancos serían mucho más volátiles debido a que en las épocas ganaría mucho dinero pero en las malas entrarían en pérdidas mucho más rápido. La volatilidad se trasladaría a la capacidad de dar crédito o no a los clientes.

Las entidades financieras, debido a la crisis que vivimos, donde el desempleo y la falta de liquidez está llevando a las familias y las empresas a no poder pagar sus obligaciones con los bancos, están centrándose en los últimos años en frenar y evitar la morosidad y todo lo que va en torno a ella, ya que esta siendo el principal cáncer de nuestro sistema financiero actual.

La morosidad se distingue por el tiempo que lleva impagado. Los bancos están desglosando las operaciones impagadas por carteras según el tiempo que llevan impagadas, para mejorar su control y gestión.

Llamaremos *cartera dudosa* a la cartera patrimonial de las operaciones con morosidad > a 90 días, o clasificada como dudosa por razones diferentes de la morosidad. El riesgo se clasifica como dudoso por su totalidad y se calcula como la suma del capital pendiente, capital vencido, intereses y costes judiciales. Estas operaciones, con más de 90 días de impago, son las que principalmente deben de gestionar las entidades financieras, ya que deben dotarse o provisionarse por el importe total, debido a la alta posibilidad de impago total y que pasen a ser cartera fallida. La *cartera fallida* está compuesta

por las operaciones en quiebra, las que tienen deuda vencida más de 4 años, y que salen del activo del balance.

Por otro lado, la *cartera morosa* está formada por las operaciones vivas que no están en fallido, con un impago > a 30 días e inferior a 90. Es la suma del capital pendiente, capital vencido, intereses y costes judiciales. Se clasifica como riesgo vencido no dudoso. Con esta cartera morosa las entidades calculan en índice CAM, Cartera Afecta a Morosidad. Aunque cada entidad pueda llamarlo de manera diferente todas lo calculan basándose en la misma definición, el porcentaje que la cartera morosa supone respecto del total de la cartera viva, siendo la *cartera viva* la cartera patrimonial de las operaciones vivas no fallidas, calculada también por el importe total del capital pendiente, capital vencido, intereses y costas judiciales. Este índice sirve a la entidad para saber el porcentaje de operaciones que tienen con deuda entre los 30 y los 90 días, para poder anticiparse, estudiar y si es posible refinanciar, evitando ante todo llegar a superar los 90 días y convertirse en dudosa, con la consiguiente dotación a realizar y el coste que supone para la entidad. Es un índice muy útil para prevenir y anticiparse.

El índice por el que es medida una entidad y su riesgo, el índice más importante para el sistema financiero español hoy en día, debido a la situación que estamos viviendo, es sin duda, El Índice de Morosidad.

El índice de morosidad es la cartera de crédito vencida como proporción de la cartera total. Es uno de los indicadores más utilizados como medida de riesgo de una cartera crediticia. Las cartera de crédito se clasifica como vencida cuando los acreditados son declarados en concurso mercantil, o bien cuando el principal, intereses o ambos, no han sido liquidados en los términos pactados originalmente, considerando los plazos y condiciones establecidos. Para clasificar los créditos como vencidos con pago único de principal se requieren 30 días o mas de vencimiento (descuento comercial), para el caso de los créditos revolving, 60 días (pólizas de crédito), y para los créditos para los prestamos 90 días.

Los créditos declarados vencidos que liquiden totalmente los saldos pendientes de pago, o que siendo reestructurados o refinanciados cumplan con el pago sostenido del crédito, volverán a considerarse cartera vigente. Los traspasos netos serán la diferencia entre los traspasos a cartera vencida y los traspasos a cartera vigente. Parte de la cartera vencida se puede recuperar ejerciendo garantías, cobrando de efectivo pignorado o en especie, reestructurando créditos o liquidando créditos vencidos. El total de lo recuperado se resta de la cartera vencida inicial. La cartera vencida debe ser dotada o provisionada por la entidad para que en el supuesto caso de que llegara a ser fallida e incobrable, cuando hay evidencia clara de que el crédito no será recuperado, se pueda cancelar. Por lo tanto el índice de morosidad se

calcula basándose en una cartera vencida calculada con el saldo inicial mas los traspaso netos, menos las recuperaciones, menos las cancelaciones de cartera fallida y mas los posibles ajustes. Se trata de un índice que mide directamente el riesgo de las entidades, un índice que debido a la situación actual está alcanzando porcentajes jamás conocidos, como el último publicado, 9,42%, significando que el 9,42% de la cartera viva de las entidades españolas está en situación de impagado.

Las entidades financieras españolas, para poder paliar este índice que las está sumiendo en una crisis del sistema bancario muy profunda, ha diseñado y actualizado todas las maneras posibles de refinanciar o reestructurar. Diferenciaremos entre ambas sabiendo que tanto la reestructuración como la refinanciación son operaciones de activo que cancelan una o diversas operaciones anteriores buscando adecuar la nueva operación a las posibilidades de retorno por parte del cliente y mejorando el posicionamiento de la entidad, pero la reestructuración se hace previniendo que el cliente no podrá atender los pagos en los plazos pactados, mientras que la refinanciación se realiza cuando la operación ya tiene deuda vencida.

Cuando una o varias operaciones con riesgo de impago es refinanciada se calcula la pérdida esperada. La pérdida esperada es el importe que se prevé perder en un horizonte temporal de un año como consecuencia del incumplimiento en operaciones crediticias de cartera, una vez finalizado el proceso de recuperación. Se obtiene del producto de 3 factores: la probabilidad de incumplimiento, siendo esta la probabilidad de que un cliente incumpla sus obligaciones contractuales en el plazo del un año, la exposición al riesgo, calculado como el importe del riesgo total que el cliente llegaría a tener con la entidad en caso de incumplimiento, y la severidad, siendo la pérdida neta que la entidad soporta una vez acabado el proceso de recuperación, en el supuesto que la operación entre en incumplimiento.

2.2. Motivación de la Idea

Cuando empezó la crisis actual, todos pensamos que sería como otras crisis que se han sucedido a lo largo de la historia, como parte de un ciclo económico que siempre se sucede. Afectaría a un porcentaje de la población y algunos sectores empresariales, pero esta no está siendo así. Esta crisis está llegando a todas las casas y a todas las empresas.

Como empleada de banca de una oficina en Valencia, veo todos los días desde hace mas de 3 años, como las familias y las empresas, haciendo esfuerzos sobrehumanos, no pueden atender sus obligaciones con las entidades, con lo que son embargados, ejecutados y desahuciados de sus casas. Aunque lo oímos todos los días y lo leemos en todos los periódicos, me interesó la idea de saber cómo habíamos llegado a esto, porque es diferente a

otras crisis vividas, y siendo el sector financiero la parte central de toda esta crisis, que estaban haciendo para paliar el efecto. Se dieron muchos créditos sin análisis exhaustivos de documentación ni de clientes, sobrevalorando los bienes garantes, porque en aquel entonces todo el mundo podía pagarlo sin problemas ya que todos trabajaban, y el bien nunca iba a bajar su valor, porque invertir en ladrillo parecía ser una inversión segura.

Las entidades se generaron a sí mismas un problema que ahora deben solucionar, o por lo menos intentar frenar. De ahí que se diseñaran y se actualizaran los nuevos sistemas de refinanciación, mucho más ágiles y de más fácil aplicación con tal de que las operaciones crediticias estén al día y se frene la temida morosidad. Todos nosotros hemos pasado de visitar clientes, empresas, hacerles una planing de financiación, asesorarles en la compra de su nueva vivienda o coche, a visitar gente que debe cuotas impagadas de sus préstamos. Se han creado departamentos centrales con cientos de empleados cuya dedicación es sola y exclusivamente la recuperación de morosidad. Se ha convertido en la actividad casi principal del negocio bancario, la recuperación de la morosidad y la venta de los inmuebles, que por no poder pagar, se embargan a las familias. Se ha restringido el crédito, ya no hay préstamo para nada, y si por lo que sea, lo hay, a unos tipos de interés mil veces superior a lo que estipula el Euribor, y todo porque no hay liquidez, no hay dinero.

Muchos de los sistemas de refinanciación que posteriormente analizaremos los he aplicado a mis clientes muchas veces, viendo sus efectos, sus ventajas e inconvenientes, y viendo si realmente son soluciones para ambas partes, si facilitan el pago a los clientes y solucionan la morosidad a las entidades. Creo que estos sistemas merecen un análisis, y la gente debería saber antes de refinanciar sus préstamos, si realmente es lo más conveniente para ellos, o si es la última solución, la última posibilidad de salvar sus viviendas.

Analizaré casos particulares y ejemplos reales, donde se podrá ver, como algunos de ellos, una vez pase el tiempo de carencia o de la cuota reducida, se convierten en un atolladero, debiendo el cliente mucho más dinero a la entidad y con una cuota de préstamo mucho más alta que antes de firmar la refinanciación, con lo que solucionan el problema ahora pero en el futuro pueden presentar un problema incierto. Otras, en cambio, si son soluciones para los clientes, con costes mínimos, y con la posibilidad de continuar en un futuro. Hay que tener en cuenta que las soluciones más desventajosas para los clientes suelen aplicarse en casos ya extremos.

2.3. Aproximación al sector financiero.

La historia del sector financiero de un país está siempre ligada a la de su sociedad y su economía. La historia moderna de la banca española comienza en 1856, cuando las Cortes del bienio Progresista crearon la Ley de Bancos de Emisión y la Ley de Sociedades de Crédito, dos normas que se diseñaron para regular por primera vez el sector bancario español, que hasta entonces era ajeno a cualquier control público. La Ley de Bancos de Emisión fue creada por el primer gobernador del Banco de España, Ramón Santillán, y consagraba el principio de pluralidad de emisión en nuestro país. Se autorizaba la apertura de una entidad de esta clase por provincia, debían ser sociedades anónimas y tener su capital totalmente desembolsado. En aquel momento se cambió el nombre del Banco Español de San Fernando a lo que actualmente conocemos como el Banco de España. En cuestión de 10 años, hasta 1866 se pasó de 3 entidades a 21, lo que favoreció, con su red nacional de entidades emisoras, el uso del papel moneda como medio de pago, hasta entonces poco frecuente, y aumentó la oferta de servicios financieros.

Por otro lado, la ley de Sociedades de Crédito promovió un amplio catálogo de actividades como el descuento, el crédito comercial a corto plazo, el préstamo a largo plazo y la compra venta de acciones y obligaciones industriales. Con esto, el 1866 ya se contaba con 32 entidades que se dedicaban a esto, e incluso con capital extranjero se formaron las 3 sociedades anónimas más grandes del país y los establecimientos españoles más destacados: La Sociedad Catalana General de Crédito, el Crédito Barcelonés y la Sociedad Valenciana de Fomento, dedicadas prioritariamente a la financiación del ferrocarril. Los Bancos y sociedades de crédito progresaron rápidamente, incrementando sus activos y movilizándolo importantes sumas de capital.

En esta época también se crearon las primeras cajas de Ahorro, donde los liberales y progresistas exiliados durante el reinado de Fernando VII se trajeron las ideas que sobre el ahorro habían crecido en Inglaterra y Francia. Las Cajas de ahorro nacieron con la finalidad de mejorar la vida de las clases más necesitadas, para aliviar su situación económica y para promover el ahorro, que entonces se consideraba una virtud y un medio de previsión. La primera norma oficial de las cajas de ahorros data de 1835, firmada por Diego Medrano, donde se definía lo que se esperaba de las cajas y se promovía la fundación de estas en cada provincia. En 1839 se publicó otra real orden donde se hacía un llamamiento gubernamental para la creación de cajas de ahorros, y por ellos se fundaron hasta 11 entidades nuevas hasta 1865.

En 1866 hubo una crisis generada por el ferrocarril cuyos gastos superaron con creces los ingresos esperados, y dejaron a los bancos sin liquidez y sin solvencia. La crisis fue muy grave e hizo desaparecer 25 entidades en pocos años, suspendieron pagos o quebraron, con lo que se redujo la circulación de billetes, el ahorro y los activos de las entidades. El sistema financiero español quedó tan desestructurado que de 37 sociedades fundadas hasta 1856 quedaron solo 22, y algunas con situación muy precaria. La crisis fue tan profunda que tardó más de 25 años en recuperarse. En esta época de recuperación se dio, a través del decreto de 19 de marzo de 1874, al Banco de España el monopolio de emisión, y el resto de entidades emisoras se fusionaron con el Banco de España, menos 4 que optaron por seguir como entidades independientes de descuento y crédito, entre ellas el Banco Bilbao y El Santander.

Ya en el siglo XX, el fin de las guerras coloniales en Cuba, Puerto Rico y Filipinas, el saneamiento financiero realizado por el ministro de Hacienda, Raimundo Fernández Villaverde, la estabilización monetaria, la renovación del privilegio de emisión al Banco de España, el retorno de capitales y un clima político y económico de carácter regeneracionistas activaron el mundo mercantil y de los negocios, incluido el bancario. Durante la I guerra mundial, la economía española aprovechó la neutralidad de país, se dispararon las exportaciones y creación de sociedades mercantiles, aumentaron los precios, crecieron las ganancias empresariales y las entidades de crédito recibieron una avalancha de divisas que permitieron efectuar compras de oro, reforzando las reservas metálicas del Banco de España.

En esta época de guerra se pasó de 52 entidades a 91, entre ellas el Banco Urquijo o el Banco Central entre otros. Aquí nació el Banco Español de crédito, el Banco Hispanoamericano, y en El País Vasco, como región económica más dinámica, se crearon 3 entidades más que se sumaron al importante Banco Bilbao. Estas entidades incrementaron sus oficinas por todo el país captando ahorros y facilitando el crédito a terceros, e incluyendo las acciones empresariales en sus carteras de inversiones. Se intentó cortar por primera vez el vínculo que había entre el Tesoro, falta de recursos, y el Banco de España, que siempre podía emitir moneda, para darle autonomía como institución central al Banco de España, y como eje de la política monetaria y cambiaria, pero no se consiguió.

La crisis de postguerra frenó en seco este movimiento, y puso de manifiesto la debilidad de muchas entidades nacidas en la época de bonanza. El temor a que se extendieran las quiebras y el convencimiento de que las entidades de crédito debían estar sometidas a algún sistema de control, se creó la Ley de Ordenación Bancaria aprobada por las Cortes generales de 1921. Esta ley permitía al Estado intervenir más en el Banco de España, amplió 25 años el privilegio de emisión de moneda, se ampliaba el capital y el tesoro

participaba directamente del beneficio de este. Se convirtió en un verdadero banco central, prestamista en última instancia y ejecutor de la política monetaria y cambiaria del Gobierno. Esta Ley también se diseñó para la regulación de la Banca privada, creado el Consejo Superior bancario (CSB), el cual tenía facultades para fijar los capitales mínimos, exigir los balances y cuentas de las entidades, y la regulación de la cámara de compensación. Se creó el registro de Bancos y Banqueros, para que quedara constancia de las entidades que se adherían al CSB y a sus ventajas.

Las cajas de Ahorros seguían al margen del sector bancario y de esta ley. Su progreso fue constante durante todo el periodo de la restauración. En 1880 se hizo una Ley para darle un impulso a la creación de cajas de ahorro y montes de piedad, para que se fusionasen y proliferasen en todas las provincias, la iglesia, organizaciones obreras y algunos particulares crearon fundaciones. Esta Ley definía la naturaleza de las cajas de ahorros como entidades privadas benéficas, dependientes del Ministerio de Gobernación, pero con plena autonomía fijada por sus propios estatutos. En 1900 existían 55 cajas de ahorros distribuidas por todo el país, y en 1914 manejaban un volumen de recursos del 20% del total de depósitos del país. Entre 1911 y 1914 se realizaban asambleas sobre el ahorro con la directa colaboración del estado, que hizo que el aumento y popularidad de entidades acabara en un incremento del ahorro de las familias a través de cuentas y libretas de las cajas, que con ello multiplicó su peso en el sistema financiero nacional. Con la dictadura y la república el movimiento de las cajas se institucionalizó, y en 1925 se reunieron las cajas en el Congreso Internacional del Ahorro, formaron el Instituto Internacional del Ahorro. Por fin, en 1928 se fundó la CECA, Confederación Española de Cajas de Ahorros, que agrupaba a todas las entidades de este tipo.

Al finalizar la Guerra Civil, se tuvo que reconstituir el sistema financiero español, ya que se había dividido el país en dos zonas y el sistema bancario quedó desarticulado. La Autarquía y el intervencionismo primaron como principios a la hora de orientar esta reconstrucción, principalmente el status quo. Hubo que modificar la antigua LOB de 1921 ya que era inaplicable, ya que el Banco de España estaba sin recursos. En 1939 se crearon 3 normas que se convirtieron en la base del nuevo sistema: se declaró el billete como medio de pago de pleno poder, se dejó en suspenso el sistema de garantías metálicas de la emisión y se eliminaron las restricciones de la cuenta del Tesoro con el Banco de España, y se autorizó al Banco de España la adquisición por cuenta propia de títulos de Deuda del Estado y del Tesoro para que pudieran formar parte de la contrapartida de la circulación fiduciaria.

Posteriormente se creó la Ley de Desbloqueo para activar todas las operaciones financieras desarrolladas en la zona republicana que habían sido paralizadas, se restableció la normalidad en las cuentas bancarias, levantando

el bloqueo a la par siempre que no se incrementaran saldos y calculándolos según la desvalorización del dinero de la zona roja. La ley era de compleja aplicación, pero al final consiguió lo que quería, restablecer la comunidad monetaria en todo el país y frenar los efectos inflacionistas que podían haber sucedido de la reunificación. En 1942 se reunificó las dos entidades que operaron durante la guerra, fusionando sus balances y dando de baja los billetes y el oro de la zona republicana. El status quo, orden del ministerio en octubre de 1939 congeló la evolución del sector bancario y sus cambios sometidos a estricta reglamentación pública, alegando la ineficacia de las autorizaciones otorgadas a los bancos. El 31 de Diciembre de 1946, que firmó el ministro de hacienda, acabó con el privilegio de emisión de billetes del Banco de España, se reforzó la intervención del Ministerio de Hacienda en el Banco y se dispuso la participación en el Consejo general del Banco de España de 5 miembros nombrados por el Gobierno.

Respecto a la banca privada, La ley activo de nuevo el Registro de bancos, determinando que solo los inscritos en este registro podían desarrollar la actividad financiera, y previa solicitud al CBS se podían crear nuevas entidades, aunque nunca se aprobó ninguna. El intervencionismo se agudizó, hasta el punto de que la totalidad de las operaciones bancarias quedaron sujetas al control de los poderes públicos. El Ministro de Hacienda era el encargado de tareas como fijar los tipos de interés y las condiciones de las operaciones activas, dictar normas de reparto de dividendos, establecer el capital mínimo de las entidades, fijar el límite de los saldos de las cuentas...

Tras la LOB del 46 el sistema financiero español quedo formado por tres tipos de instituciones: Banca Oficial, Banca privada y Cajas de Ahorros. Fue una época de muchas fusiones y absorciones, alrededor de 90 en total entre 1940 y 1960, operaciones que permitieron a los grandes bancos aumentar su tamaño e incrementar su cuota de mercado. Todas estas fusiones y absorciones también derivaron en un incremento masivo de sucursales bancarias. Esta situación favoreció la concentración bancaria, ya que en 1960, 6 entidades se repartían el 70% de la actividad del sector, mientras a las cajas de ahorros y resto de instituciones les quedaba el resto. Las entidades no se especializaban, si no que se dedicaban a cualquier actividad financiera y a invertir con acciones en empresas en las cuales se involucraban en su gestión y supervisión.

El intervencionismo fue mucho más duro si cabe en las cajas de ahorros, donde, dependiendo del Ministerio de trabajo, estaban obligadas a realizar una política de inversiones, recortando su actividad como entidades de crédito. En 1942 se obligaba a las cajas a destinar el 60% de sus fondos a la adquisición de valores públicos, y la obra social debía centrarse en educación, sanidad y construcción de viviendas. Aún así se crearon nuevas entidades a nivel provincial, y en 1960 las cajas ya gestionaban el 25% de los depósitos del país.

La nueva LOB del 1962 acabó con el status quo y abrió una nueva etapa de conformación del sistema financiero nacional. El Gobierno quedaba autorizado a reformar la totalidad del sistema, y al Ministerio de Hacienda como director de la política financiera y monetaria. Con esta nueva normativa se intentó diferenciar entre banca comercial y banca industrial y de negocios. La banca industrial y de negocios no podía estar participada por más de un 50% por otros bancos, para mantener su independencia. Se crearon nuevos bancos comerciales, pero no desapareció la banca mixta, pero con ciertas limitaciones en sus inversiones. Se permitía la creación de nuevas entidades de crédito, pero bajo el control del Ministerio de Hacienda para evitar su proliferación.

En 1963 existían en el país 135 bancos, sin embargo, con la crisis de finales de los 70 desaparecieron muchas de ellas. Con esta nueva LOB el sistema financiero se mantuvo fuertemente intervenido, las operaciones estaban controladas y el posible desarrollo de las entidades estaba controlado por el Banco de España, que dictaminaba el posible crecimiento según la zona. Se hicieron varios planes, hasta 9, siendo el último en 1974, que regulaban la apertura de nuevas oficinas a cada entidad, pero que vieron incrementadas fuertemente hasta la crisis, utilizando este medio como competencia entre las diferentes entidades. Por fin, en 1974 se inició la verdadera modernización de la estructura financiera, dando mayor flexibilidad a la creación de Cajas de Ahorros, la libertad para captar recursos con depósitos, y la liberación de tipos de interés a largo plazo. En 1977, en los Pactos de la Moncloa, se diseñó una triple finalidad:

- el refuerzo de los instrumentos de la política monetaria al objeto de hacer más eficiente su futura utilización,
- la aproximación de los tipos de interés a las condiciones de un mercado libre como requisito esencial de una mayor eficiencia en el funcionamiento de los mercados financieros,
- y finalmente, la modificación de las características estructurales y de funcionamiento de las instituciones financieras.

Se autorizó a las cajas a descontar letras y a realizar operaciones comerciales en divisas, regulándose los órganos de gobierno de estas entidades.

La modernización de las cajas de ahorro arrancó con la reforma que comenzó en 1977. Las cajas adquirieron la consideración plena de entidades de ahorro, se avanzó en la organización y funcionamiento interno, se modificaron sus órganos de gobierno y se estimuló la fusión de cajas para fortalecer su estructura y capacidad de acción. Con sucesivos decretos se consiguió la liberalización de sus actividades, una mayor autonomía de su gestión y una menor dependencia del Estado. El resultado ha sido una expansión de sus actividades financieras y un aumento de su cuota de

mercado, de tal forma que hoy las cajas de ahorros gestionan la mitad de los depósitos del sistema financiero español.

Entre los años 1977 y 1985 hubo una profunda crisis que afectó al conjunto del sistema financiero español, que hizo cerrar al 52% de las entidades bancarias españolas y al 27% de las de ahorro. Las causas de la crisis nace en los problemas del sector industrial que llevo a muchas empresas a la quiebra, con ellos arrastró la morosidad a las entidades, y el deterioro de sus carteras de inversiones y de préstamos. Sumado a esto, la expansión descontrolada de las entidades financieras, fundándose entidades poco eficientes, fue unas de las causas internas de la crisis. Al llegar la crisis el Banco de España no tenía instrumentos legales apropiados y un equipo humano de inspección y control suficientemente capacitado para anticiparse a los problemas y abordarlos con eficiencia. Tampoco existía el derecho concursal que hubiera permitido solucionar con mayor rapidez las numerosas situaciones de insolvencia. Para hacer frente a la crisis se creó en 1977 el Fondo de Garantía de Depósitos, para dar cobertura a los clientes de las entidades con problemas que tenían depósitos.

En 1978 se constituyó la Corporación bancaria SA, instrumentada para administrar las entidades en crisis intervenidas por el Banco de España. Esta corporación estuvo actuando hasta 1980 cuando se dio personalidad jurídica al Fondo de Garantía de acciones mayoritarias de la entidad en crisis, se nombraba una nueva administración, con directivos de otros bancos, se procedía al saneamiento de la entidad con la ayuda del Banco de España, se valoraba y se vendía la entidad por la vía de la subasta pública. Estos 10 años de crisis bancaria dio lugar a grandes fusiones y absorciones de entidades, creando en el país grandes grupos bancarios, donde ya encontramos al banco Vizcaya, El Central, Banesto, Bilbao, y a entidades extranjeras como el Citibank, el BNP o el Barclays.

En 1986, España entró en la Comunidad Económica Europea con un sector mucho más complejo, con factoring, confirming, leasing, sociedades de inversión, compañías de seguros y bolsa de valores. La crisis sirvió para sanear el sistema financiero español y facilitó el aumento de tamaño de muchas entidades que ahora son muy representativas de nuestro país. A partir de 1986 se suceden nuevos acontecimientos, como la aceleración del proceso de integración en Europa, la apertura de mercados y la globalización de la economía mundial.

La Unión Europea nació tras la segunda guerra mundial, soñando con una Europa unida sin los continuos conflictos entre los países que la formaban. La Comunidad Europea del Carbón y del Acero fue el primer paso de la unión económica y política que hoy conocemos. Seis fueron los países fundadores, Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos, y gracias a

ellos, en 1957, se firma el Tratado de Roma, donde se constituye la Comunidad Económica Europea (CEE) o “mercado común”. Es en los años 60 cuando los países miembros de la CEE dejan de percibir derechos de aduana por las transacciones comerciales entre sí, y fomentan aun más la unión económica y cultural. El 1 de Enero de 1973 países como Dinamarca, Irlanda y El Reino Unido entran a formar parte de la Unión Europea, aumentando los estados miembros a 9. La política de la Unión Europea ya se empieza a notar en las zonas más pobres de la misma, donde se envían ayudas para crear empleo y fomentar las infraestructuras.

En 1981 Grecia entra en la unión, y por fin, en 1986 lo hacen España y Portugal. En este año se firmaría el acta en la cual se libera la circulación de mercancías por las fronteras europeas creando el mercado común. Con la caída del muro del Berlín, el fin del comunismo en Europa y la caída de la ultraderecha europea con la muerte de los últimos dictadores, la unión Europea coge más fuerza y unión, liberando completamente la circulación de mercancías, servicios, personas y capitales. En 1991 se firma el Tratado de Maastricht, que consagra oficialmente el nombre de Unión Europea, y que crea las bases para una unión política, económica, jurídica y de seguridad. En 1995 con la unión de Austria, Finlandia y Suecia se incrementa gradualmente los viajes de ciudadanos sin necesidad de pasaporte, así como el movimiento de estudiantes por toda Europa. En el 2004 y 2007 continuaron agregándose países de la Europa del Este, dando por zanjadas las diferencias de estos con los países de oeste, y así consiguiendo una cooperación económica mucho más fuerte y progresiva.

Durante este periodo de adhesiones y de fortalecimiento de la Unión Europea, uno los puntos fundamentales fue la creación de Banco Central Europeo, y con ello la moneda única, el Euro. El camino del Euro comienza en 1962 con el Memorándum Marjolin, que fijaba los tipos de cambio de las monedas de los estados miembros de manera irrevocable, sin embargo, con el sistema de Bretton Woods se garantizaba una estabilidad generalizada de los tipos de cambio, con lo que el memorándum no proliferó por no ser necesario. Lo único que proliferó de memorándum fue la creación de un comité de Gobernadores de los bancos centrales de los Estados Miembros de la CEE con el fin de conferir un papel institucional a la cooperación entre los bancos centrales en mayo de 1964.

Aunque este comité fue muy limitado, con el tiempo fue adquiriendo importancia hasta convertirse en el eje de cooperación monetaria entre los bancos centrales de la Comunidad. El sistema de Bretton Woods mostraba signos de rigidez frente a la balanza de pagos de EEUU, con lo que las políticas económicas de los Estados Miembros de la CEE fueron cada vez más dispares, derivando en divergencias en la evolución de precios y costes, que dio lugar a varias crisis cambiarias y de balanza de pagos que amenazaba el

funcionamiento de la unión aduanera y el mercado agrario común. En 1971, el Informe Werner, diseñado por un grupo de expertos liderado por Pierre Werner, estableció un plan para lograr la unión económica y Monetaria en la comunidad antes de 1980. Con esto, se diseñó un sistema, conocido como la “serpiente” que se encargaba de la reducción progresiva de los márgenes de fluctuación entre las monedas de los países participantes. Entró en vigor en 1972, y en 1973 se creó el fondo Europeo de Cooperación Monetaria (FECOM) como centro de los bancos centrales de la comunidad y para garantizar el cumplimiento de la “serpiente”. A mediados de la década de los 70 volvieron las divergencias entre los países miembros y sus políticas económicas, dejando a la “serpiente” actuando solo sobre 3 países, donde el resto de monedas permanecieron fuera de sistema. Al final el FECOM resultó carecer de funciones decisorias y estar controlado por instituciones comunitarias.

En marzo de 1979 se creó el Sistema Monetario Europeo (SME), cuyos procedimientos operativos quedaron establecidos en un acuerdo alcanzado entre los bancos centrales participantes. El SME desempeñó un papel fundamental como impulsor del avance de la integración monetaria europea, y a diferencia de la “serpiente”, si consiguió mantener la mayoría de las monedas comunitarias en un sistema único de tipos de cambio. El SME introdujo la unidad de cuenta europea, el ECU, que era como una cesta de cantidades fijas de las monedas de los estados miembros, pero desempeñaba un papel limitado en el funcionamiento del sistema. El SME tenía la función de velar por el ajuste de las políticas monetarias y económicas como instrumentos para el logro de la estabilidad de los tipos de cambio, consiguió crear una zona caracterizada por una mayor estabilidad monetaria y una mayor relajación de los controles de movimiento de capital. Se controlaba la inflación en los países con la política monetaria, los costes y se mejoraban los resultados económicos. Aún así, la falta de convergencia en las políticas fiscales continuaba generando tensiones, ya que había países que presentaban gran déficit presupuestario que generaban una presión desproporcionada en la política monetaria.

En febrero de 1986 se firma el Acta Única Europea (AUE) cuya finalidad principal era la de convertir el Mercado Común único en objetivo de la comunidad a más largo plazo, introducir los cambios necesarios en la toma de decisiones para conseguir dicho mercado, y reafirmar la necesidad de que la Comunidad dispusiera de una capacidad Monetaria que permitiese el logro de la unión económica y monetaria. Se tenía claro que, sin una moneda única no se podría explotar plenamente el potencial del Mercado Único, su existencia garantizaría una mayor transparencia de los precios para los consumidores y los inversores, eliminaría los riesgos de tipo de cambio, reduciría los costes de transacción y, por lo tanto, contribuiría a la prosperidad económica de la Comunidad. Por fin, en 1988 el Consejo Europeo confirmó el objetivo de la

realización progresiva de unión económica y monetaria, que a través del “informe Delors” en 1989 proponía la unión en tres fases:

- Primera fase: Tiene como objetivo llevar a término el proceso de establecimiento del mercado interno, mediante la reducción de las disparidades entre las políticas económicas de los Estados miembros, la eliminación de todos los obstáculos a la integración financiera y la intensificación de la cooperación monetaria.
- Segunda fase: Un periodo de transición hacia la fase final. Quedarán constituidos los órganos fundamentales y la estructura organizativa de la UEM, y se reforzará la convergencia económica.
- Tercera fase: Los tipos de interés se fijarían de forma irrevocable y se asignaría a los distintos organismos e instituciones de la Comunidad las responsabilidades monetarias y económicas plenas correspondientes.

Se convocó en 1990 una Conferencia Intergubernamental sobre la UME para preparar la aplicación de la segunda y tercera fase, y derivó el Tratado de la Unión Europea, conocido como el “Tratado de Maastricht”, firmado el 7 de Febrero de 1992. Sentaba un calendario para la realización de la unión económica y monetaria, y la CEE pasa a denominarse Comunidad Europea. En este momento es cuando por primera vez, y en un anexo al Tratado de la UE, se hacen los estatutos del Sistema Europeo de bancos Centrales (SEBC), del Banco Central Europeo, y del Instituto Monetario Europeo.

El 1 de enero del 1994, en el inicio de la segunda fase, se crea el IME, con dos funciones principales; reforzar la cooperación entre los bancos centrales y la coordinación de sus políticas monetarias, y realizar los trabajos preparatorios necesarios para la constitución del SEBC, la aplicación de una política monetaria única y la introducción de una moneda única en la tercera fase de la UEM. En Diciembre de 1995, en el Consejo Europeo de Madrid se decide el nombre de la moneda europea, el euro, y del calendario a seguir para adaptar la moneda en todos los países. El IME realizó todas las funciones para la preparación de la adopción por todos los países miembros (Bélgica, Alemania, España, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Austria, Portugal y Finlandia) del euro, ya que cumplían las condiciones necesarias para ello en 1998, Grecia y Suecia en cambio no los cumplían.

En Junio de este mismo año se crea el BCE y el SEBC, y anuncian la estrategia que se seguirá para que en estos países se aplique la política monetaria única a partir de Enero de 1999. En este año el euro pasa a ser la moneda única, se fijan de manera irrevocable los tipos de conversión de las antiguas monedas nacionales de los Estados miembros participantes, y se aplica una política monetaria única para el conjunto de la zona euro. Una vez constituido el BCE y su Comité Ejecutivo la labor del IME había llegado a su fin, con lo que entró en liquidación. El BCE, como liquidador del IME, heredó una

gran amplitud de trabajos preparatorios y parte de su infraestructura, incluso el personal que había sido preparado para asumir funciones en el BCE. Gracias a esto el BCE consiguió que el Eurosistema estuviera operativo en tan solo 7 meses. El euro empezó en Europa de manera gradual, en transacciones de renta fija, en pagos de mercados regulados, en pagos transfronterizos...dejando para último momento la entrada de efectivo, billetes y monedas para las particulares que no se realizó hasta enero del 2002. Previamente, en el 2001, Grecia había conseguido entrar en la zona euros, con lo que ya eran 12 países con moneda Euro.

Ilustración 1 Tipos de conversión del euro

1 euro	= 40,3399 francos belgas
	= 1,95583 marcos alemanes
	= 340,750 dracmas griegas
	= 166,386 pesetas españolas
	= 6,55957 francos franceses
	= 0,787564 libras irlandesas
	= 1.936,27 liras italianas
	= 40,3399 francos luxemburgueses
	= 2,20371 florines neerlandeses
	= 13,7603 chelines austriacos
	= 200,482 escudos portugueses
	= 5,94573 marcos finlandeses

Fuente: Banco Central Europeo.2012

En Mayo de 2004 los miembros de la UE ya eran 25, adhiriéndose los países de Europa Central y Oriental, y más tarde en el 2005 se sumaron Bulgaria y Rumania, y se iniciaron las negociaciones con Croacia y Turquía.

El tratado de la CE establece que el BCE está encuadrado en el marco legal e institucional de la Comunidad Europea, y determina que lo que distingue al euro y al BCE de una moneda nacional y de un banco central nacional es su estatus supranacional dentro de una comunidad de estados soberanos. El BCE es una autoridad central que ejecuta la política monetaria de una zona económica integrada por doce Estados que gozan por lo demás de gran autonomía, y es una organización independiente tanto de los Estados miembros como de los órganos comunitarios.

Los aspectos monetarios y económicos de la UEM se han organizado de distinta forma. Las decisiones de política monetaria y cambiaria han dejado de adoptarse a nivel nacional y se han centralizado a nivel comunitario, en cambio, los Estados miembros siguen siendo responsables de la política económica, aunque las políticas económicas nacionales deben ejecutarse en el ámbito del marco de cooperación en materia de política macroeconómica. Esto es debido

a que con la existencia de una moneda única es incompatible la aplicación de políticas monetarias y cambiarias nacionales, una única moneda implica un solo tipo de cambio, por otro lado, las políticas económicas, siempre que sean coherentes con los objetivos de las UEM, es más lógico que se diseñen a nivel nacional.

Según el Tratado de la UE, la política económica de la Comunidad se basa en “la estrecha coordinación de las políticas económicas de los Estados Miembros” y “con la finalidad de contribuir a la realización de los objetivos de la Comunidad”. Se creó Las Orientaciones Generales de Política Económica (OGPE) que constituyen el principal instrumento de política para la coordinación de las políticas económicas nacionales y fijan los criterios de referencia que se utilizan para evaluar a posteriori las decisiones de política económica tomadas tanto a nivel nacional como comunitario. Se desarrollaron procedimientos específicos para realizar diferentes recomendaciones, ya que la OGPE solo podía dar consejos sin ser jurídicamente vinculantes ni exigibles.

Esta asimetría entre los aspectos monetarios y económicos de la UEM significa que no existe un Gobierno de la UE comparable a los gobiernos nacionales. Sin embargo, esta situación no supone necesariamente un defecto del marco comunitario de la política económica. La atribución a los Estados miembros de una elevada autonomía decisoria en ámbitos importantes de la política económica les permite disponer de un margen de maniobra crucial y ofrece la posibilidad de beneficiarse de los efectos de una competencia sana en materia de política económica. Al mismo tiempo, las normas y los procedimientos del marco de política económica garantizan la estabilidad macroeconómica.

El Tratado contiene varias disposiciones orientadas a asegurar unas finanzas públicas saneadas, dado que la política presupuestaria continúa siendo competencia de los gobiernos nacionales. Existe un procedimiento en caso de déficit excesivo, que establece las condiciones que deben darse para considerar que una situación presupuestaria es saneada. “Los Estados miembros evitarán déficit públicos excesivos” dice el artículo 104 del Tratado, que marcaran como referencia los valores para el déficit público del 3% del PIB y de la deuda pública del 60% del PIB. La política fiscal contempla que si en un Estado miembro existe déficit excesivo, el Consejo de la UE tiene medidas, incluidas sanciones, que deben aplicarse. El pacto de Estabilidad y Crecimiento fue adoptado en 1997 y complementa y clarifica la aplicación del procedimiento de déficit excesivo. Firmando este pacto, los Estados miembros se comprometieron a perseguir el objetivo de alcanzar a medio plazo una situación presupuestaria próxima al equilibrio o con superávit. El Tratado también dictamina que “la Comunidad no asumirá ni responderá de los Compromisos de los Gobiernos centrales, autoridades regionales o locales u otras autoridades públicas...” la responsabilidad respecto del pago de la deuda pública

corresponde a cada estado miembro, propiciando así políticas fiscales nacionales prudentes. Queda prohibida la financiación monetaria de los déficits públicos y de acceso privilegiado a las entidades financieras por parte del sector público.

La responsabilidad de la política monetaria de la zona euro ha sido conferida al BCE, en tanto constituye el núcleo de sistema de banca central, el Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC). El Tratado de la CE encomienda al SEBC las funciones de banca central de la zona euro, no obstante, el SEBC no tiene personalidad jurídica propia, por lo que son el BCE y los BCN de los países de la zona euro los que llevan a cabo las funciones básicas. El SEBC está formado por el BCE y los BCN de los 25 Estados miembros de la UE, incluidos los que no han adoptado el euro. Cuando el BCE y los BCN llevan a cabo funciones asignadas al SEBC, lo hacen teniendo en cuenta sus objetivos, las disposiciones del Tratado y de los Estatutos, así como las decisiones adoptadas por los órganos rectores del BCE. Por lo tanto, el término SEBC hace referencia a un marco institucional que crea un vínculo entre el BCE y los BCN, que garantiza la centralización del proceso de adopción de decisiones, y que las funciones que el Tratado de la UE asigna al SEBC se llevan a cabo de manera conjunta y acorde con la distribución de competencias y con los objetivos del sistema.

La estructura del Eurosistema se fundamenta en la experiencia de los BCN, conservando su organización institucional, infraestructuras, capacidad operativa y conocimientos específicos, además, siguen desempeñando funciones no relacionadas con el Eurosistema, lo que fomenta el enriquecimiento mutuo y la emulación de buenas prácticas. El BCE además de tener personalidad jurídica tiene sus propios órganos rectores y competencias específicas, se le diferencia de las otras instituciones y se limitan sus actividades a una serie de funciones claramente definidas.

Aunque los BCN del Eurosistema tienen personalidad jurídica propia de acuerdo con la legislación nacional de sus respectivos países, son parte integrante del Eurosistema. Los BCN ejecutarán las operaciones del Eurosistema que el BCE les haya delegado de acuerdo con el principio de descentralización, y su actuación se ajustará a las orientaciones e instrucciones del mismo. Los BCN del Eurosistema proporcionan al BCE capital y activos exteriores de reserva y participan en sus resultados financieros. A fin de integrar a los BCN en el Eurosistema, la legislación nacional se ha adaptado a la legislación comunitaria, las disposiciones nacionales han de garantizar que los BCN y sus órganos rectores son independientes de las autoridades de los respectivos Estados miembros de la UE. La independencia es un requisito imprescindible para la participación de los BCN y sus gobernadores en el funcionamiento del Eurosistema. Los BCN podrán ejercer bajo su responsabilidad funciones no relacionadas con el Eurosistema, siempre que no

interfieran con los objetivos y tareas de éste. Las funciones que suele realizar un BCN depende del país, pero suele estar en la prestación de distintos tipos de servicios financieros y administrativos a las Administraciones Públicas, así como la supervisión de las instituciones financieras nacionales.

El Eurosistema y el SEBC están regidos por los órganos rectores del BCE: EL Consejo de Gobierno y el Comité Ejecutivo. Mientras haya estados miembros de la UE que no hayan adoptado el Euro, existirá un tercer órgano rector, el Consejo General. Los órganos rectores del BCE desempeñan una doble función; La Dirección del BCE en sí mismo, y la dirección del Eurosistema y del SEBC. El Consejo de Gobierno es el máximo órgano rector del BCE y tiene la facultad de adoptar las decisiones más importantes y estratégicamente significativas del Eurosistema. El Consejo de Gobierno está compuesto por los miembros del Comité Ejecutivo y por los gobernadores de los BCN de los Estados miembros que ha adoptado el euro. Define la estrategia de política monetaria y el marco operativo del BCE, adopta las decisiones necesarias, y establece las directrices a las que los BCN del Eurosistema han de ajustarse para la ejecución de las operaciones de política monetaria.

El objetivo primordial del SEBC, a través del Tratado de la UE, es mantener la estabilidad de precios, ya que el mantenimiento de la estabilidad de precios de forma duradera constituye la mejor aportación de la política monetaria a la mejora de las perspectivas económicas y del nivel de vida de los ciudadanos. El objetivo de esta estabilidad no es más que evitar tanto una inflación como una deflación prolongada, y esto contribuye alcanzar niveles elevados de actividad económica y de empleo. Las funciones básicas del Eurosistema y, por lo tanto, del SEBC y del BCE, son:

- Definir y ejecutar la política monetaria de la zona euro.
- Realizar las operaciones de cambio de divisas.
- Mantener y gestionar las reservas oficiales de Estados miembros de la zona euro.
- Promover el buen funcionamiento de los sistemas de pago.
- La emisión de billetes de Euros: El BCE y los BCN son las únicas instituciones autorizadas a emitir billetes de curso legal en la zona euro.
- La recopilación de la información estadística necesaria para cumplir las funciones del Eurosistema.
- Estabilidad financiera y supervisión prudencial: Contribuye al correcto funcionamiento de las políticas adoptadas por las autoridades competentes, en lo que se refiere a la supervisión prudencial de las entidades de crédito y a la estabilidad del sistema financiero.
- Cooperación Internacional y Europea: el BCE mantiene estrechas relaciones de cooperación con las instituciones, organismos y foros

pertinentes, tanto en el ámbito interno de la UE como en el ámbito internacional.

Nuestro país, tras el final de la dictadura y la muerte de Franco en 1975, la entrada en la Unión Europea suponía como el paso a la superación total de la exclusión a la que nos había sometido este régimen. En 1962 España ya intentó entrar en la Unión Europea, rechazando esta su intención debido a que no era un país bajo un régimen democrático, requisito indispensable para la entrada que “el pueblo participara en las decisiones del gobierno”. Pero en 1986 si lo consiguió. Desde un principio España era un país bastante relacionado con el resto de países comunitarios, pero aun había que romper los altos aranceles que cerraban nuestras fronteras al resto. Algunos sectores tuvieron que ser reestructurados, pero otros se beneficiaron rápidamente de las ayudas europeas, como la agricultura.

La Unión Europea ha aportado a España muchas cosas positivas, e independientemente de la situación de crisis en la que estamos inmersos actualmente, antes de entrar en la unión europea, teníamos una inflación del 10% anual, un paro que superaba el 17% y un PIB del 71% de la media comunitaria. Durante más de 20 años nuestro país remontó hasta alcanzar en el 2006 una inflación del 3%, un paro por debajo del 10% y un PIB por encima del 90% de la media comunitaria. Se han mejora nuestras infraestructuras, y de la mano de la unión europea nuestra economía se abrió definitivamente y tuvo una mayor presencia a nivel internacional. Durante estos años de pertenencia a la UE también debemos destacar que la realidad social española se ha modernizado profundamente mediante la incorporación masiva y acelerada de las mujeres a la vida laboral activa, la extensión de la educación pública superior, la cobertura sanitaria universal, las leyes de igualdad entre hombre y mujeres... España ha aportado mucho a nivel cultural a Europa, y ha participado activamente en todos los progresos de la Unión como el mercado único, la creación del Euro o la unidad económica.

El sistema financiero español, está compuesto por un conjunto de instituciones e instrumentos, que con el paso del tiempo han sufrido cambios sustanciales debido a la puesta en marcha del mercado único europeo, que afecta a todos los países de una Unión Europea. El sistema financiero español esta dividido en tres áreas fundamentales, según las actividades básicas, como es el crédito, los valores y los seguros. Cada uno de ellos tiene un órgano de supervisión especializado, como es el Banco de España para el crédito, La Comisión Nacional del Mercado de Valores para los Valores, y La Dirección General de Seguros para los Seguros.

Las entidades de crédito, cuya supervisión corresponde al Banco de España, son aquellas sociedades que tengan como actividad típica y habitual recibir del público depósitos u otros fondos reembolsables y conceder créditos

u operaciones de análoga naturaleza por cuenta propia. Formarán parte de las entidades de crédito, el ICO, Los Bancos, Las cajas de ahorros incluyendo la CECA, las cooperativas de crédito, y los establecimientos financieros de crédito. Las entidades de crédito constituyen el grupo más importante del conjunto de empresas participante del sistema financiero español, y deben cumplir unos requisitos para ejercer su actividad:

- Estar constituidos como sociedad anónima por el procedimiento de fundación simultánea y duración indefinida.
- Tener un capital social inicial no inferior a 18 millones de euros, desembolsado íntegramente y representado por acciones nominativas.
- El objeto social debe estar limitado en sus estatutos a las actividades propias de una entidad de crédito.
- Idoneidad de los accionistas titulares de participaciones significativas.
- No reservar a los fundadores ventajas o remuneración especial alguna.
- Contar con un consejo de administración de no menos de 5 miembros, todos ellos personas de reconocida honorabilidad comercial profesional.
- Contar con una buena organización administrativa y contable.
- Tener su domicilio social, así como su efectiva administración y dirección, en territorio nacional.

Las cajas de Ahorros, en cambio, se rigen por un sistema especial, siendo entidades financieras de carácter benéfico social y un ámbito de actuación territorialmente limitado. Se constituyen bajo la forma jurídica de fundaciones de naturaleza privada con finalidad social, a diferencia de las sociedades anónimas que son los bancos. Sus órganos de gobierno tendrán una representación adecuada de Corporaciones Locales, y su finalidad social se plasma en que parte de la distribución de los beneficios que obtengan deben destinarse a obras sociales.

“El Banco de España, integrado en el Eurosistema, es en Banco central nacional y el supervisor del sistema Bancario”. La gran importancia del Banco de España en el Sistema Financiero Español reside en que es el principal órgano de control y supervisión de las entidades financieras, mercados de valores y deuda pública anotada, debe velar por la estabilidad financiera de nuestro país. Para conseguir esa estabilidad financiera actúa en diferentes ámbitos como es el análisis y seguimiento de los riesgos que pudiera afectar al sistema financiero español, y en particular, al sector bancario; La regulación y supervisión de las entidades de crédito para garantizar su solvencia; Colabora con autoridades nacionales y participa en los organismos internacionales que tengan responsabilidades o competencias en la materia.

Debido a la naturaleza de sus operaciones, la banca es uno de los sectores clave de la economía de un país, ya que gran parte del ahorro, la inversión y la financiación se canaliza a través de ella. Debido a esto, los

bancos están sujetos a una vigilancia especial a través de la regulación y la supervisión bancaria. Dicha regulación pretende asegurar el buen funcionamiento de las entidades financieras, fortalecer su capacidad de resistencia ante las adversidades y que las partes afectadas, clientes y bancos, armonicen con los intereses generales. La supervisión tiene como objetivo verificar el cumplimiento de las normas específicas bancarias, y en concreto, las relacionadas con su solvencia, las normas contables que deberán aplicar los bancos, y las normas de aplicación de la clientela, y de transparencia informativa hacia los mercados. En España, esta función recae fundamentalmente en el Banco de España. El modelo de supervisión, según el Banco de España, se basa en cuatro elementos:

- Una regulación efectiva y prudente, con normas de acceso y ejercicio de la actividad.
- Una supervisión continuada de las entidades, con recepción y análisis de información periódica e inspecciones in situ.
- Medidas de carácter corrector: requerimientos y recomendaciones, planes de saneamiento, intervención o sustitución de administradores.
- Un régimen disciplinario y sancionador que puede afectar tanto a las entidades como a sus administradores.

La finalidad básica de toda supervisión y control del sector financiero es evitar que los problemas y las pequeñas crisis que puedan afectar a las entidades financieras, bien sea por la mala gestión o que sean ineficientes, no se contagie al resto del sector. Cada entidad debe controlar y auditar sus cuentas como responsable propio de sus éxitos y sus fracasos, y para conocer su solvencia y su situación, aun así, se realizaran auditorías externas donde el auditor determinará si las cuentas anuales expresan la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados. El tener un sistema financiero solvente genera un efecto muy positivo en la estabilidad financiera y en la actividad económica en general.

2.4. El sector financiero en la actualidad.

A lo largo del tiempo, y de la historia del sector financiero español, se ha sucedido muchas crisis, y todos llevan a una reestructuración del sector, con disminución de entidades, de sucursales, de empresas y de actividad económica en general. El paso del tiempo y de los años ha forjado el sistema financiero que hoy en día conocemos, y que otra vez más está siendo fuertemente reestructurado. La economía se basa en ciclos, que marcan las épocas de riqueza y las épocas de pobreza, donde como siempre, los más fuertes sobrevivirán, y los más débiles, mal gestionados y administrados, deberán caer o desaparecer. Hoy en día el sistema financiero que conocemos

a penas se asemeja al nacido hace un siglo y medio, es más diversificado, más internacionalizado, más abierto, concentrado y eficiente. A pesar de su dilatada historia no ha perdido sus elementos constitutivos, dos de los bancos prácticamente fundadores de nuestro sistema, como son el Bilbao y el Santander, son ejemplos de entidades modelo a nivel mundial.

Nuestro sistema financiero hoy en día está volviendo a ser reestructurado debido a la crisis que estamos viviendo. Una parte del sector, especialmente las cajas de ahorros, están sumidas en este proceso de reestructuración. Este proceso actúa con la finalidad de que el sector financiero adecue su capacidad instalada a la realidad en la que el sistema financiero, español e internacional, va a operar en el futuro. Antes de la crisis actual, el sistema financiero español estaba considerado como uno de los más eficientes y rentables. Actualmente, con todo lo que estamos viviendo, se reclama a las entidades que vuelvan a la banca tradicional, siendo mucho más cuidadosos con sus riesgos.

El sector ha de afrontar la reabsorción de los desequilibrios que le ha llevado a esta situación, la dependencia de los mercados mayoristas internacionales, el excedente de capacidad instalada, oficinas y servicios centrales, y sobre todo, la fuerte exposición al sector inmobiliario. Las entidades de crédito, con claras diferencias entre ellas, afrontan la necesidad de absorber diversos desequilibrios en un contexto económico y financiero difícil. Con claras diferencias nos referimos a que, mientras algunas entidades son solventes y muy bien gestionadas, y con pocas modificaciones superaran esta situación sin problemas, otras, la mayoría cajas de ahorros, deberán someterse a grandes reformas, incluyendo las fusiones y las absorciones, lo que supondrá para muchas la desaparición como independientes.

Las autoridades españolas, para favorecer esta reestructuración del sector, creo el Fondo de Reestructuración Bancaria (FROB). El FROB capta recursos para dar certidumbre al proceso, es un dinero que esta provisionado por si hiciera falta, parcial o totalmente, para la reestructuración, siempre minimizando el coste para los ciudadanos. El FROB podría actuar de dos maneras; una es la intervención de la entidad en cuestión, considerada inviable, cambiando a los administradores, para posteriormente subastarla a cualquier entidad o inversor que estuviera dispuesto a sanearla y asumir su función. La siguiente opción sería prestar el dinero para favorecer fusiones, reforzando los recursos propios de la entidad. Al solicitar la ayuda del FROB, los bancos y cajas deben presentar un plan detallado de las condiciones de la fusión, que considere en qué consisten y como esperan lograr las mejoras en la eficiencia y en la redimensión de la capacidad productiva de las entidades involucradas. Si el plan es aprobado por el Banco de España, el FROB presta el dinero para la integración, al 7,75% a devolver en 5 años. En este momento se realizaron muchas fusiones, sobre todo entre cajas de ahorros de nuestro

país, que veían inviable la continuidad solos, y vieron en el FROB I la oportunidad de crecer en tamaño y tener acceso a unos recursos que sanearían sus balances.

Las cajas no pueden emitir acciones, ya que no cotizan, con lo que no tienen manera de reforzar sus recursos propios. En esta situación es uno de los grandes problemas de las cajas, entre muchos otros, lo que va a hacer de ellas que se acerquen cada vez más al sistema de la banca. En el *Real Decreto-ley 11/2010 de 9 de Julio, de órganos de gobierno y otros aspectos del régimen jurídico de las Cajas de Ahorros*, el estado trata este tema. Como platean, la crisis ha puesto de manifiesto un exceso de capacidad de las mismas, oficinas, servicios centrales... y la necesidad de una mayor flexibilidad a la hora de captar recursos básicos, es decir, emitir acciones. Las fusiones de varias cajas se vieron obligadas a hacerlo a través de SIP (Sistemas Institucionales de protección), pero no estaban regulados.

Estos SIP permitían registrar bajo un mismo CIF las fusiones de varias entidades, con sociedad anónima, para desarrollar su actividad bancaria conjunta. La finalidad principal de esta reforma es que las cajas puedan emitir acciones, captando así capital y pudiendo sanearse como el resto de entidades de crédito, y la profesionalización y regulación de sus órganos de gobierno. Para ello permiten a las cajas la creación de un banco, al que traspasaran toda la actividad financiera de la caja y que poseerán como mínimo el 50% de su capital, y la caja, como obra social, pasará a ser una fundación siguiendo con su actividad para la sociedad, pero independiente de la actividad financiera que la realizará el nuevo banco. La Caixa y Bankia salieron a bolsa a través de formalizar esta nueva reforma, creando Caixabank y BFA.

El Banco de España realizó test de estrés a todas las entidades de nuestro país, recomendado por la banca Europea, para ver que entidades, en el caso de que se diera el peor escenario económico posible (El escenario más negativo incluye una contracción del PIB en la eurozona del 0,5% en 2011 y del 0,2% en 2012, con tasas de paro del 10,3% y el 10,8% respectivamente) podrían sobrevivir sin ayudas públicas. Suspendieron 5 entidades al tener un ratio de capital básico al 5%, y aunque no tuvieron en cuenta para su cálculo las provisiones genéricas ni los bonos convertibles, el estado no pensaba inyectarles más liquidez. Hasta que llegó el FROB II.

Hubieron entidades que no pudieron reestructurarse solas, con lo que solicitaron ayuda al gobierno, el cual, entró en el capital de las entidades y se nacionalizaron parcialmente a través de la adquisición de participaciones preferentes, que posteriormente pensaban vender a un inversor que adquiriera la entidad en un proceso de subasta y recuperar el capital invertido, o a la entidad emisora en cuestión, en un periodo máximo de 5 años, ahora bien, el FROB podría establecer un plazo de un año para realizar esta venta, y

posibilidad de dos solicitando a las entidades emisoras compromisos adicionales en su plan de recapitalización. Esta inversión se realizó en las entidades que tras la valoración de sus activos ponderados por riesgo, no alcanzaban los límites establecidos, del 8% para bancos, y del 10% para las cajas que no habían colocado más del 20% de su capital a terceros, según Basilea III. La compra de estas participaciones de la entidad le da al FROB directamente participación en el órgano de Gobierno de la misma, para asegurar el cumplimiento del plan de recapitalización.

Las entidades que se adhirieron a esta FROB II fueron Unnim, Catalunya Caixa, Nova Caixa Galicia, y el Banco Valencia que fue intervenido, las cuales estaban preparadas para ser subastadas en el 2012. Unimm fue subastada en marzo quedándose con ella el BBVA, y Catalunya Caixa y BV tenían prevista la suya para Mayo-Junio de ese mismo año, hasta que Bankia fue intervenida. Por el riesgo sistémico que una entidad del tamaño de Bankia tenía, paralizó toda subasta existente para poder estudiar una solución del sistema bancario en conjunto, ya que el resto eran pequeñas entidades que el FROB podía asumir y subastar, pero Bankia era la primera caja nacional en activos, una problema demasiado grande para solucionar sin la ayuda de Europa.

En Mayo del 2012, el Consejo de Ministro establece un incremento de las dotaciones sobre la cartera de préstamos promotor calificados como no problemáticos. Todas las entidades financieras deben aplicar este incremento de dotaciones obligatoriamente contra resultados, antes de final de este año. Estas dotaciones se aplicaran a la parte del crédito a promotor calificado actualmente como no dudoso, en previsión de un hipotético deterioro de esta cartera. El porcentaje a aplicar se resumen en el siguiente cuadro:

Ilustración 2: Dotaciones sobre la cartera de préstamos

<u>Tipo de activos</u>	<u>Dotación Anterior</u>	<u>Nueva Dotación</u>
Suelo	7%	52%
Promoción en curso	7%	29%
Promoción Terminada y Vivienda	7%	14%
Garantía Personal y segunda hipoteca	7%	52%

Fuente: RDL 2/2012, de 3 de Febrero, de saneamiento del sector financiero.

Si como consecuencia de la aplicación de estas dotaciones algunas entidades tuvieran déficit de recursos propios, el FROB podrá inyectar capital a

través de la compra de acciones o de Bono Convertibles, con una remuneración próxima al 10%, a devolver en un periodo de a 5 años, como otra veces.

En el Real Decreto Ley en cuestión, también se ha establecido la creación de las Sociedades de Gestión de Activos Inmobiliarios, de obligado cumplimiento para todas las entidades bancarias. A estas sociedades se deberá transferir la totalidad de los activos mobiliarios valorados a precio razonable, menos las provisiones realizadas, por parte de cada entidad bancaria. Además, el Ministerio de Economía designará dos evaluadores independientes que analizaran las carteras de activos de todas las entidades financieras españolas. Este Real Decreto Ley se ha realizado con la intención de dotar de credibilidad y confianza al sistema financiero español, ante el deterioro de la economía y el crecimiento de la prima de riesgo. También se pretende recuperar el crédito e impulsar en la medida de lo posible la venta de viviendas en propiedad de las entidades, para que bajen los precios y recuperen liquidez, que es lo que más necesitan actualmente.

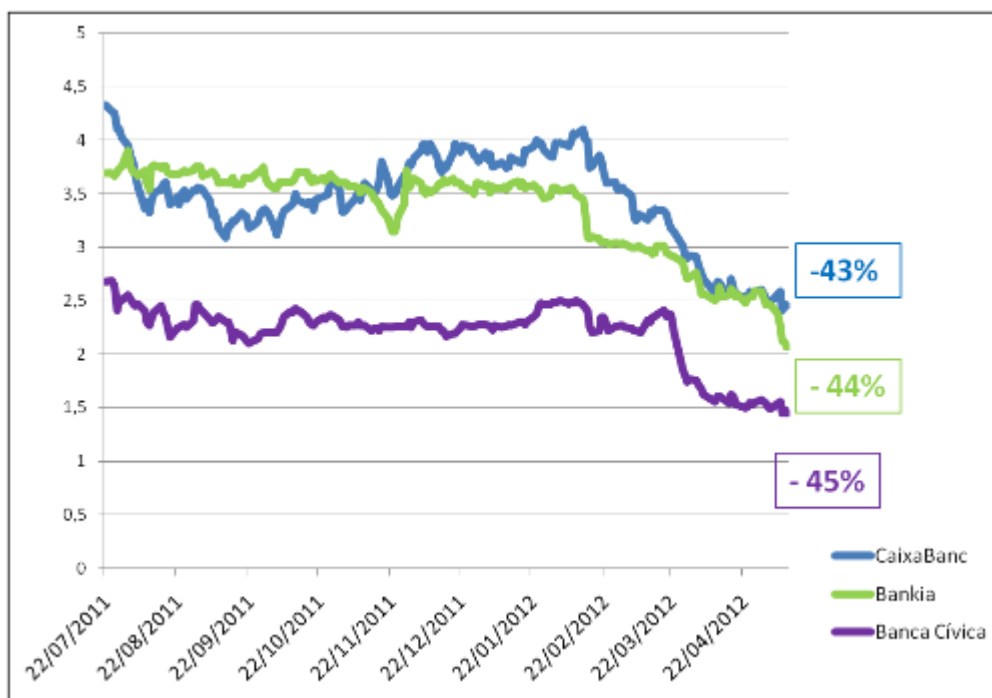
Algunas entidades estaban ya en proceso de subasta cuando sucedió lo de Bankia. Estas subastas de las entidades intervenidas tienen un proceso a seguir para poder obtener y estudiar la información de la entidad objeto de la subasta. En primer lugar se entrega un cuaderno de venta a todos los interesados en pujar por la misma, y en unos 15 días los interesados realizar un oferta no vinculante para poder acceder al archivo y a la documentación de la entidad. Antes de realizar la oferta no vinculante los interesados pueden realizar preguntas sobre el cuaderno, solicitar todas las aclaraciones que necesiten. Una vez poseen en cuaderno de venta que les ha entregado la entidad y han realizado la oferta no vinculante comienza la segunda fase de la subasta.

En la segunda fase los inversores dispondrán de unos 15 o 16 días para efectuar preguntas concretas, revisar expediente de operaciones y toda la documentación que soliciten de la entidad. Una vez han agotado estos 15 días y han analizado y obtenido toda la documentación que han deseado, los inversores que deseen continuar realizan la oferta vinculante. Esta oferta es que recibirá el FROB y estudiara para su posible asignación como adquirente de la entidad subastada. No hay un plazo determinado en el que el FROB deba asignar a la entidad objeto de la subasta a un inversor, pero sobre unos 15 días posteriores a la entrega de las oferta vinculantes debería haber respuesta. Si ninguna de las ofertas vinculantes alcanza lo que el FROB esperaba puede negociar con los inversores hasta llegar a un acuerdo.

Tanto al FROB como a las entidades les interesa cerrar rápidamente los procesos de subasta, al FROB por recuperar su fuera posible parte de su inversión y por quitarse entidades de su propiedad, y a las entidades, para

poder funcionar con normalidad, recapitalizarse, lavar su imagen cara a los clientes, y solucionar problemas como el de las participaciones preferentes. Algunas entidades para recapitalizarse decidieron salir a bolsa, como es el caso de Bankia, CaixaBanc o Banca Cívica (estas dos últimas ya están unidas por la compra de La Caixa a Banca Cívica), y han sufrido un fuerte desgaste y fuertes pérdidas para sus clientes, y ahora deben dar entrada de capital público que también será sustituido en un futuro por capital privado. Estas operaciones han generado un deterioro de estas entidades con sus clientes, ya que con las fuertes caídas han sufrido depreciaciones en sus ahorros. En el caso de Bankia tuvo que ser recapitalizada con dinero público, sufriendo una nacionalización parcial, con lo que deberá presentar un plan de viabilidad como las otras entidades intervenidas.

Ilustración 3: Evolución de las entidades cotizadas en Bolsa



Fuente: Servicio de estudios Catalunya Banc. 2012.

Y es que se trata de un sector que pende de un hilo en todos aspectos. Al cierre del mes de Junio los bancos españoles acumulaban una deuda neta con el Banco Central Europeo de 337.206 millones de Euros, un record histórico, siete veces la cifra de hace un año y el equivalente a un tercio del PIB español. La cifra Bruta, sin restar la cantidad que los propios bancos reingresan en el BCE, es incluso mayor: 365.000 millones, casi el 30% del total de la deuda de todas las entidades de la Eurozona. Las peticiones se han disparado en apenas unos meses, sobre todo desde las inyecciones de liquidez de diciembre del 2011 y Febrero de este año, a los bancos, sobre todo españoles e italianos. Los problemas de acceso a fondos, la absoluta sequía del interbancario y la fuga constante de dinero al extranjero han disparado el

indicador. España no es capaz de acceder a las fuentes habituales de financiación y se ve obligada a recurrir cada vez más al BCE, que a su vez se ha visto obligado a rebajar las exigencias para facilitar las operaciones. Y es que el pesimismo masificado de los mercados es muy difícil de cambiar. Aunque ya se sabe que Europa va a inyectar 100.000€ para el sector y los bancos más necesitados de capital, las dudas persisten lo que hace que la rentabilidad no afloje ni el crédito fluya ni expectativas hay de que lo haga.

A los mercados no les termina de convencer el paquete de ajustes español, ni confían en la capacidad del Eurogrupo, y sin embargo la prima de riesgo no depende únicamente de la actuación del gobierno, sino también de las decisiones que tomen las instituciones europeas. La prima de riesgo es un concepto utilizado para indicar el gravamen que el inversor reclama al deudor en función del mayor o menor riesgo que exista de que este último no pueda hacer frente a las obligaciones contraídas con el inversor. Los inversores de un país exigirán una mayor prima de riesgo a un Estado por comprar su deuda si existen más dudas de que no pueda posteriormente devolver ese dinero. Para calcular la prima de riesgo de nuestro país se toma como referencia el valor de la deuda alemana, ya que se considera que es estable, segura y sin fuertes variaciones debido a problemas coyunturales o situaciones varias en un determinado escenario económico.

El cálculo de la prima de riesgo es algo muy sencillo. Si un día determinado el rendimiento del bono alemán a 10 años se sitúa en el 2,50%, y el del español al 5,50%, calcularemos la prima restando $550 - 250 = 300$ puntos básicos, siendo 300 el valor de la prima de riesgo Española. Los inconvenientes de tener una prima de riesgo muy elevada son muchos, genera desconfianza en los inversores, con lo que la remuneración de la deuda será mucho más alta y hay mayor desconfianza respecto a la solvencia del país. Eso puede desembocar en la obligación del gobierno de realizar recortes, ajustes y austeridad. La prima de riesgo también eleva el interés del interbancario que deriva posteriormente en préstamos más caros para los clientes de las entidades, y con ello la contracción del consumo, y con todo ello verse perjudicado el crecimiento económico de un país. Un país debe tener mucho cuidado con el tipo de ajustes que realiza, porque podría contraerse el consumo demasiado, generando más desempleo e incluso una recesión de su economía. Deben buscar una austeridad controlada que sanee sus cuentas, reduzca el déficit y genere crecimiento económico, que lleve al país a la prosperidad y la creación de empleo.

Ilustración 4: Evolución de la prima de riesgo.



Fuente: *El imparcial*. 2012.

2.5. Epílogo

En este capítulo del trabajo nos hemos introducido en varios aspectos fundamentales para el entendimiento del trabajo. En primer lugar debemos conocer que entendemos por morosidad, por impagado y por deuda, así como todos sus posibles derivados y los conceptos básicos para entender su funcionamiento. Se exponen los conceptos que funcionan en el entorno de la morosidad y las posibles refinanciaciones, ya que son definiciones básicas a conocer para el desarrollo de este trabajo.

A continuación expresé mi motivación de la idea, de porque he elegido este tema, siendo un tema que vivo todos los días, y que con los conocimientos de mi desarrollo diario puedo redactar que están haciendo las entidades financieras para frenar la morosidad.

Con la aproximación al sistema financiero, se expone históricamente como se han ido sucediendo cambios muy importantes en este, y sus motivos, hasta alcanzar el esquema financiero que conocemos hoy en día. Es una historia apasionante de cómo la historia y las guerras, las crisis y los ciclos económicos han ido dejando huella en las reformas continuadas del sector en nuestro país. Hemos visto una amalgama de fusiones, compras, escisiones y desapariciones de entidades de crédito que han formado parte de la historia del sector. Podemos ver como esta crisis que estamos viviendo actualmente en el sector financiero español no es la primera de nuestra historia, al contrario, durante el paso de los años ha habido varias crisis que ha afectado al sector, y

que tras procesos de reestructuraciones más o menos profundos se ha equilibrado y ha seguido su funcionamiento.

Posteriormente nos adentramos en la historia de la UE, de cómo se formó esta unión de países, y como esto derivó en la unión financiera, con sus nuevas entidades, como el Banco Central Europeo, la creación de una moneda única y de los órganos de control pertinentes para el buen funcionamiento de este Mercado Común y del Eurosistema. También vemos como es su funcionamiento, como están estructurados y la finalidad de su función.

Para finalizar nos hemos adentrado en la situación actual del sector financiero, como la crisis que estamos viviendo ha hecho mella en su funcionamiento, como se están dando continuas reformas en el sector en la lucha por mejorar y estabilizar su situación. Podemos ver como no todo el sector está sufriendo la crisis por igual, y como las posibles soluciones tomadas por las entidades son mejor o peor aceptadas por el mercado.

CAPÍTULO 3: LA CRISIS FINANCIERA INTERNACIONAL: SUS CAUSAS

3. LA CRISIS FINANCIERA INTERNACIONAL: SUS CAUSAS

3.1. Introducción.

Las crisis financieras han existido desde el principio de nuestro tiempo, y muchas de ellas, incluso las más importantes, han sido posteriores a periodos de guerra y conflictos mundiales. Según diferentes historiadores las crisis más importantes han sido la Segunda Guerra Mundial, la Primera Guerra Mundial, La Gran Depresión, la crisis de principio de los años 1920, las crisis de la deuda de Latinoamérica en los años 1980 y las crisis financieras asiáticas (de 1997 y 1998). Como decíamos, las guerras al igual que las crisis económicas son fundamentales en la historia de los regímenes monetarios y financieros del mundo en el último siglo y medio.

Las primeras crisis financieras mundiales se sucedieron durante 1870 y 1914, considerados como los años del capitalismo clásico, el periodo de gloria del patrón oro, de los grandes proyectos industriales a nivel mundial y de la revolución financiera que llevó a los bancos modernos a países que no había podido desarrollarse. El fortalecimiento del patrón oro creó en el mundo una sensación de estabilidad monetaria para los clientes de los bancos y los inversionistas que movían sus capitales entre el centro y la periferia. Gracias a ello y al funcionamiento de las instituciones financieras internacionales pudo financiarse la construcción de los ferrocarriles, los altos hornos, los puertos y demás infraestructuras que simbolizaron esa etapa de desarrollo del capitalismo a nivel mundial. Esta primera globalización económica es la base de los proyectos iniciales de modernización de muchos países y del nuevo comercio mundial.

Ilustración 5: Principales crisis financieras, 1857 - 1873

Año	país de origen	Evento internacional relacionado	Sector en donde se originó la burbuja	Origen de la expansión monetaria	Pico de la burbuja	Crisis
1857	Estados Unidos	Fin de la guerra de Crimea	Ferrocarriles, tierras públicas	Fiebre del oro en California	Fines de 1856	Agosto de 1857
	Inglaterra		Ferrocarriles, trigo	Fusiones bancarias		Octubre de 1857
	Europa continental		Ferrocarriles, industria pesada	Credit Mobilier, bancos alemanes	Marzo de 1857	Noviembre de 1857
1866	Inglaterra, Italia, España	Aparición de las sociedades de responsabilidad limitada	Algodón, compañías marítimas mercantes	Casas de descuento	Julio de 1865	Mayo de 1866
1873	Austria, Alemania	Indemnización franco-prusiana	Construcción, ferrocarriles, activos financieros, commodities	Nuevos bancos de inversión	Otoño de 1872	Mayo de 1873
	Estados Unidos		Ferrocarriles, construcción de viviendas	Crédito a corto plazo, flujo de capitales europeos	Marzo de 1873	Septiembre de 1873

Fuente: Marichalar. 2008.

A lo largo del medio siglo que precede al estallido de la Primera Guerra Mundial se generaron innumerables crisis financieras; la primera de ellas, en 1873, afectó sobre todo a naciones de América, Europa y Medio Oriente. El inicio se marca en mayo de 1873 en Austria, con un pánico bancario y bursátil, que se extendió a los mercados financieros de Alemania, Italia y otros países europeos. La inestabilidad financiera se extendió a nivel internacional, produciéndose múltiples quiebras bancarias y comerciales en muchos países, que produciría la caída en los flujos de capitales internacionales, la contracción del crédito bancario y una fuerte bajada de precios en los productos agrícolas y las materias primas, en consecuencia de esto las exportaciones se vieron duramente afectados. En Septiembre de este mismo año se produjo un fuerte desplome bursátil en Estados Unidos, que se convirtió en una recesión que duró 4 años. En los años siguientes se produjeron nuevas turbulencias financieras, entre ellos los sucesivos pánicos financieros y bancarios de 1882, en 1890, protagonizado por el gobierno argentino y un banco Inglés, 1897, y en 1907. Esta última se demostró que Estados Unidos requería de un banco central para enfrentar futuros descalabros bancarios y financieros, sin embargo esta idea chocaba con la finalidad de que debía existir poca intervención del gobierno. En 1914, con el estallido de la 1ª Guerra Mundial se sucedieron varias crisis bursátiles.

Ilustración 6: Principales crisis financieras, 1890 - 1914

1890	Inglaterra, Argentina, Uruguay y Brasil	Expansión económica en países de frontera en los años 80	Especulación financiera y endeudamiento en Argentina y Brasil	Conversión Goschen	Agosto de 1890	Noviembre de 1890
1893	Estados Unidos	Ley Sherman de la Plata	Oro y plata	Contracción	Diciembre de 1892	Mayo de 1893
1907	Estados Unidos	Guerra ruso-japonesa	Especulación en commodities (cobre, café, algodón), Union Pacific	Trusts y holdings	Principios de 1907	Octubre de 1907
1914	Europa continental	Primera Guerra Mundial				

Fuente: Marichalar. 2008.

En los años 30 se produjo la Gran Depresión. Algunos historiadores y economistas, como Keynes, ya denunciaban la inviabilidad de cobrar las reparaciones de la guerra impuestas a Alemania. Alemania sufría una hiperinflación entre 1922 y 1923, y junto con esto, los efectos devastadores sobre la economía y la sociedad fueron consecuencia de las negociaciones sobre las reparaciones, acto que confirmó la tesis de Keynes. Los problemas para pagar la deuda heredadas de la guerra crearon problemas fiscales y monetarios de gran consideración en países como Francia e Inglaterra. Algunos países; Inglaterra, volvieron al patrón oro, que derivó en programas de austeridad que no generaban empleo. En Estados Unidos, la Gran Depresión fue precedida por un recuperación económica acelerada que permitió que la economía estadounidense creciera, fue la época conocida como “los fabulosos años 20”. Este auge se extendió a Wall Street, generando una burbuja que finalmente estalló el 24 de Octubre de 1929. El Sistema de la Reserva Federal del país fue culpable en parte de la crisis bursátil, por haber alimentado la burbuja y haber fallado en su función de prestamista. Los responsables del banco central estadounidense contribuyeron a que la crisis financiera se transformara en la gran depresión para la economía de este país y de muchos otros países debido a su falta de reacción.

En Europa, los efectos de la crisis económica se cebaron con Alemania, donde se incrementaba sin parar la tasas de desempleo, y debido a esto llevo a los Alemanes a elegir en el poder a Hitler, en las elecciones de Noviembre de 1932. En Italia Mussolini se reforzó, en la Unión Soviética el régimen estalinista se aprovechó de la situación para llevar a cabo fuertes reformas económicas con fuertes costes, incluso vidas humanas. En España, la crisis debilitó a la Segunda República y propicio el estallido de la Guerra civil. En Japón esta

época supuso el inicio de una recuperación económica y de la expansión imperial. América Latina sufrió también su propia crisis, que generó la caída del comercio exterior y la fuga de capitales, se vieron obligados a tomar medidas extremas para defender sus reservas monetarias.

En 1931, una crisis monetaria y bancaria sacudió a Austria y Alemania, y no tardó en alcanzar a Inglaterra, que tuvo que abandonar la paridad debido a una retirada masiva de reservas, y comenzó el fin del patrón oro por la devaluación de la libra. Los años 30 fueron testigos de numerosos reajustes monetarios y económicos. En Estados Unidos, tras la elección como presidente de Roosevelt en 1933, se sucedieron las primeras reformas del New Deal, que alcanzó prácticamente todos los campos de la actividad económica. Tras la Segunda Guerra Mundial, siguieron casi tres décadas de paz y prosperidad para muchos países debido a las contradicciones y peligros de la Guerra Fría. Pero en 1944, con la reunión de Bretton Woods, cuyo objetivo era evitar que se produjera de nuevo la inestabilidad registrada después de la Primera Guerra Mundial, sucedieron cambios importantes, como la confirmación de que Gran Bretaña y la Libra esterlina, que durante muchos años y hasta el Estallido de la Primera Guerra Mundial habían sido el pivote de la economía internacional, cedían el testigo a Estados Unidos y al dólar, como ejes articuladores de la nueva economía mundial sin las ataduras del patrón oro.

En esta reunión de Bretton Woods reunió a grandes economistas como John Maynard Keynes por parte de Gran Bretaña, y Harry Dexter White por Estados Unidos, donde este último impuso el proyecto de White sobre el de Keynes. En los acuerdos de esta reunión nacen el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial. Supuso la integración de la nueva arquitectura financiera internacional que permitiría evitar los desastres de la Gran Depresión. Gracias al equilibrio de poderes entre Estados Unidos y la Unión Soviética, y la estabilidad económica de Estados Unidos fueron factores fundamentales para que entre 1944 y 1971 no se produjeran crisis a gran escala. La ideal principal que Keynes inculco al Banco Mundial, antiguo Banco Internacional de Reconstrucción y Comercio, era la idea de que lo mas importante en lo inmediato era ayudar a la reconstrucción de las economías devastadas por la guerra.

Durante muchos años, el FMI y el Banco Mundial se limitaron a ser instrumentos de supervisión y control de las finanzas de los países en desarrollo. Entre 1950 y 1973 fue considerada como la época de oro del desarrollo económico, Estados Unidos tuvo una hegemonía durante años hasta que algunas economías, como Alemania o Japón, comenzaron a disputarle el poder tras recuperarse. Fue una época de desarrollo tecnológico y un dinamismo económico sin precedentes. El sector bancario y financiero mostro una gran estabilidad, sin pánicos bancarios y con baja volatilidad.

En 1971 Nixon anunció que Estados Unidos no seguiría la paridad dólar-euro fijada por Roosevelt en 1933, y esta medida fue el comienzo del fin de los tipos de cambio estables. Los desequilibrios fiscales y de balanza de pagos de Estados Unidos hicieron insostenible el valor del dólar, que en diciembre de ese mismo año se devaluó un 10%. La Reserve federal no tomó ninguna medida para paliar la fuerte inflación que se estaba sucediendo en el país.

A partir de 1972, se unió a la inflación un estancamiento económico, que dio lugar a la estanflación. A nivel internacional, el incremento del precio del petróleo impuesto por la OPEP profundizaron la crisis del sistema de tipos de cambios fijos, y con esto proliferaron los ya importantes movimientos de capitales entre los países y proliferaron los paraísos fiscales. Con la crisis del petróleo de 1973 concluyó el periodo de paz y prosperidad de posguerra, Japón y los países europeos vieron disminuir sus tasas de crecimiento económico. La explosión de los precios del petróleo produjo efectos diferentes entre los países exportadores e importadores, los países dependientes del petróleo fueron los más afectados, sin embargo los exportadores, como México, alcanzaron tasas de crecimiento nunca antes conocidas.

Ilustración 7: Principales crisis financieras, 1920 - 1974

Año	país de origen	Evento internacional relacionado	Sector en donde se originó la burbuja	Origen de la expansión monetaria	Pico de la burbuja	Crisis
1920/ 1921	Reino Unido, Estados Unidos	Fin del auge de la posguerra	Activos financieros, commodities, acumulación de inventarios	Crédito bancario	Verano de 1920	Primavera de 1921
1929	Estados Unidos	Fin del auge extendido de la posguerra	Activos financieros entre 1928 y 1929	Créditos para especulación bursátil	Septiembre de 1929	Octubre de 1929
1931/ 1933	Europa y Estados Unidos	Transmisión internacional de la Gran Depresión	Olas de pánicos bancarios	Abandono del patrón oro y relajamiento monetario	*	Austria: mayo de 1931 Alemania: Junio de 1931; Reino Unido, Septiembre de 1931
1974	Estados Unidos y el resto del mundo	Colapso de Bretton Woods, choque petrolero	Acciones, bienes inmuebles	Mercado de eurodólares, en especial entre 1970 y 1971	1973	1974-1975

Fuente: Marichalar. 2008.

En 1979 Estados Unidos intentó frenar la inflación con una política monetaria restrictiva en la que se incrementaron fuertemente los tipos de interés. El efecto de este aumento de los tipos de interés fue devastador para los países deudores ya que el coste de los créditos internacionales se disparó. Algunos países industrializados redujeron sus tasas de crecimiento, cuyo efecto fue, entre otras, reducciones significativas del precio del petróleo.

En Méjico, la subida de los tipos de interés y la bajada del precio del petróleo, generaron fuertes movimientos contra el peso, que acabó el la devaluación del peso en 1982. La crisis de la deuda mejicana se convirtió en una crisis financiera internacional cuando se propago el temor de que otros países se declararan en moratoria. Una moratoria generalizada en los bancos y las economías de los países acreedores hubiera creado un efecto catastrófico ya que las 20 entidades bancarias más grandes del mundo concentraban el 50% de esas deudas. Los acuerdos para mantener ininterrumpido el servicio de la deuda concentraron la atención de los gobiernos, bancos y organismos multilaterales.

Los bancos acreedores aceptaron modificar los vencimientos de la deuda de países en desarrollo de manera que cada nuevo calendario de pagos resultara viable para cada uno de los países deudores. Estos países deudores debieron realizar fuertes ajustes en sus finanzas públicas y sus economías para poder cumplir el calendario de pagos. El FMI concedió créditos para los países que tras los ajustes no llegaban a cumplir los pagos, y actuó como supervisor para verificar que estos países deudores cumplieran sus compromisos.

En los países en vías de desarrollo fueron años muy duros, debido a la dureza de los ajustes en el gasto público, la reducción de los salarios reales, la enormidad de las transferencias de recursos al exterior como pago de la deuda y la continua fuga de capitales. Los planes para el alivio de la deuda se concibieron y llevaron a cabo para permitir que los países endeudados que hubieran cumplido sus deberes pudieran recibir inversiones con las cuales recuperar el camino del crecimiento económico. Respecto a la deuda pendiente Estados Unidos la cambiaba por bonos propios a cambio de la realización de quitas. Esta renegociación de la deuda externa a finales de los años ochenta permitió la reanudación de los flujos de capitales hacia estos países.

Ilustración 8: Principales crisis financieras, 1982 - 1990

1982	Estados Unidos y el resto del mundo	Elevación del precio del petróleo en 1979	Préstamos bancarios sindicados a países de la periferia	Reciclaje de petrodólares	1979	Petróleo, 1980; deudas de países de América Latina, 1982
1990	Japón	Globalización financiera	Índices accionarios Nikkei, bienes inmuebles	Reducción de las tasas de interés	Primera mitad de 1989	Enero de 1990

Fuente: Marichalar. 2008.

A partir de 1990 se dio la época de la globalización financiera más notable de la era contemporánea, considerada como un motor de crecimiento de la economía mundial. En Estados Unidos no se daba importancia a las burbujas, era una época de desregularización compartida por todos. Los flujos iban hacia Londres y Nueva York, la bolsa de Wall Street vivió un auge espectacular entre 1992 y 2001. Se diseñaron los derivados, futuros, reaseguros y nació la especulación. Todo el mundo sabía que había burbujas pero se ignoraban porque todo el mundo sacaba beneficio de ellas. En Londres se abrió el mercado de muchas empresas financieras internacionales y empezó a facilitarse la colocación de bonos y papel comercial de empresas corporativas de todo el mundo. Los bancos de inversión de Estados Unidos se instalaron en Londres, donde se instaló un mercado de divisas importante. Este fenómeno se extendió a otras capitales del mundo, de Europa y Japón, por eso, el crac de 1987 sacudió los sistemas financieros mundiales, pero no evito el auge de los años noventa, salvo Japón que se enfrentó a una década de estancamiento económico. Sin embargo, en contraste con esto, países como China e India, tuvieron un crecimiento muy pronunciado.

En cambio, los años 90 fueron años de crisis recurrentes. Algunos analistas se mostraban contrarios a la apertura indiscriminada de los mercados financieros de los países emergentes a los capitales internacionales. Los países latinoamericanos se convirtieron en uno de los destinos preferidos por la nueva globalización financiera. Poco después la crisis financiera apareció en Asia, en 1997 en Tailandia, Filipinas, Malasia, Taiwan... En 1998 paso a Brasil y a Rusia. Tres años después, a finales de 2001, estalló en Argentina la crisis ocasionada por las deudas provinciales y la imposibilidad de mantener la caja de conversión, que permitió un tipo de cambio fijo entre el peso argentino y el dólar por casi una década. En Enero del 2002 el gobierno devaluó el peso argentino e impuso el "corralito" que impedía a los titulares de depósitos en las entidades financieras retirar su dinero. En el 2003 con la llegada a la presidencia de Kirchner, se suspendió el servicio de la deuda, y abrió la

posibilidad de una negociación que al final fue beneficiosa para Argentina. Gracias a ellos y a otras medidas acertadas, se supero la crisis y en muy breve tiempo se recupero la estabilidad política y el crecimiento económico.

Ilustración 9: Principales crisis financieras, 1994 - 2001

Año	país de origen	Evento internacional relacionado	Sector en donde se originó la burbuja	Origen de la expansión monetaria	Pico de la burbuja	Crisis
1994	México	Desregulación financiera, inversión extranjera de cartera, préstamos del exterior	Sistema financiero, sector externo	Entradas de capital, préstamos bancarios, tipo de cambio casi fijo, aumento del crédito neto del banco central	1994	Diciembre de 1994-1995
1997/1998	Tailandia, Indonesia, Malasia, Corea, Rusia, Brasil	Desregulación financiera, inversión extranjera de cartera, préstamos del exterior	Sistema financiero, sector externo	Entradas de capital, préstamos bancarios, tipo de cambio fijo, burbuja en bienes inmuebles	1997	1997-1998
2001	Estados Unidos	Los "felices 90", innovación y adopción de tecnologías de información, ataque terrorista a las Torres Gemelas de Nueva York	Acciones tecnológicas (NASDAQ)	La "Gran Moderación"	Marzo de 2000	2000-2002

Fuente: Marichalar. 2008.

En Estados Unidos, la década de los 90 y hasta el 2006 fueron años de prosperidad, con una tasa de crecimiento económico elevada y sostenida. Un poco antes de este periodo de tranquilidad, el Tesoro había impuesto reformas para unificar los bancos de depósito y los de inversión. Había un alto dinamismo en los mercados financieros y en los sistemas de información, pero este dinamismo vinculado con el sector inmobiliario no tenía ninguna regulación y supervisión adecuada. Gracias a la creciente disponibilidad de recursos, los precios de las acciones y de la vivienda no paraban de subir, y a pesar de esas señales, las autoridades mantuvieron la desregularización que había existido hasta entonces, y el banco central se opuso a medidas que terminaran con esas burbujas, ya que se podía poner fin al ciclo largo de crecimiento económico, y con ello las autoridades permitieron que se relajaran los criterios para dar créditos hipotecarios. En el año 2000, tras la crisis de las empresas puntocom, el Banco Central expandió su emisión de dinero para asegurar la recuperación de los mercados de capitales y de la economía estadounidense en su conjunto.

En una breve recesión del 2001, tomaron la decisión de bajar los tipos de interés en un tiempo muy breve, para impedir que el decrecimiento del PIB

se prolongara más. Esto facilitó el incremento del valor de las acciones y los bienes, hasta que estalló la crisis hipotecaria en el otoño del 2007. Con la quiebra de un banco como Lehman Brothers en 2008, la crisis hipotecaria del 2007 en Estados Unidos se convirtió en la crisis financiera a nivel mundial que conocemos hoy en día.

Ilustración 10: Principales crisis financieras, 2008

2008	Estados Unidos y el resto del mundo	Profundización de la globalización financiera	Bienes inmuebles, derivados, CDS	Reducción de las tasas de interés, acumulación de reservas por la periferia, crédito bancario, déficit público y externo, titularización	Segundo trimestre de 2006	2008-2009
------	-------------------------------------	---	----------------------------------	--	---------------------------	-----------

Fuente: Marichalar. 2008.

3.2. Sector Inmobiliario: Hipotecas subprime

Conocemos al mercado inmobiliario como a la oferta y la demanda de bienes inmuebles, que incluye las actividades como promoción inmobiliaria de terrenos y edificaciones, servicios relativos a la propiedad inmobiliaria, alquiler de viviendas, locales e inmuebles rústicos, y construcción. Podríamos relacionar también los servicios prestados por profesionales, como arquitectos o agentes de la propiedad. Este mercado es el que mueve todo el sector inmobiliario de nuestro país, que ha llegado a ser más del 22% de nuestro PIB. Se trata de un sector que durante la historia de nuestro país ha ido siempre ligado al desarrollo y la economía, pero siempre con un crecimiento sostenido y estable, el motor de la economía nacional es la compra de viviendas. Viene de generaciones anteriores y está pasando a las futuras. A los españoles nos gusta vivir en una vivienda de nuestra propiedad. Pero como en todo, la demanda hace subir los precios de las cosas, y cuando esto sucede desmesuradamente, a la vez que se abarata la financiación de las compras, desembocamos en la especulación.

La buena época del sector inmobiliario ya es historia, y la nueva realidad es mucho más profunda de lo esperado. La incertidumbre por la situación económica y la subida en aquel entonces de los tipos de interés mermó el ánimo de los compradores, sumado a ellos que los bancos endurecieron sus criterios de concesión de créditos, más cautelosos debido a la cantidad de familias que están encontrando problemas para pagar sus hipotecas. Las ventas se vieron disminuidas y dio lugar a una sobreoferta que obligó a los

propietarios a disminuir los precios de sus viviendas si querían vender. El valor de la vivienda llegó a triplicarse durante este periodo álgido inmobiliario, que según datos entre 1998 y 2005 el precio de la vivienda libre pasó de incrementarse el 7,7% al 18,4% en el 2003. A partir del 2006 el mercado se fue ralentizando y el incremento del precio se fijó en el 9,8% para este año, y un menor 4,8% para el 2007. Durante los años posteriores el valor de la vivienda siguió disminuyendo, y posiblemente lo siga haciendo hasta encontrar un equilibrio entre la oferta y la demanda. La construcción también vio disminuir sus cifras, que tras alcanzar las 800.000 viviendas construidas en España en el 2006, disminuyó un 19% hasta inicios del 2008.

Las promotoras y las inmobiliarias ven peligrar su sector, un negocio que parecía no tener límites para el beneficio. Muchas de las empresas vinculadas a este sector han decidido abrir fronteras a países del este de Europa, donde parece ser hay un potencial mercado para este sector, como Polonia y Rumania. El resto, las que no ha visto posibilidad de salvación, ha acabado en suspensión de pagos o refinanciando sus deudas con los acreedores, entre ellos, las entidades financieras. Ante la crisis de este sector, que arrastra al desempleo y la desaceleración de la economía, los profesionales han visto una posible salida en el mercado del alquiler, e incluso, muchas de ellas en el alquiler con opción a compra.

Para fomentar esto, y como medida para activar el mercado inmobiliario, el Gobierno presentó un Plan de Ayuda a la Emancipación y Fomento del Alquiler. Entregaba 210 euros al mes durante 4 años a aquellos jóvenes de entre 22 y 30 años con trabajo pero ingresos anuales inferiores a los 22.000€, con esto un préstamo para la fianza y ayudas varias para facilitar el alquiler. Sumado a esto los que vivieran alquilados, sin límite de edad, disfrutarían de una deducción fiscal del 10,05% en su renta, siempre que no ganaran más de 24.000€. Otras de las medidas fue acelerar la licitación de las obras públicas para intentar garantizar la actividad en el sector público y compensar las pérdidas de empleo, pero no era suficiente para frenar el ritmo con el que se derrumbaba todo lo relacionado con los inmuebles.

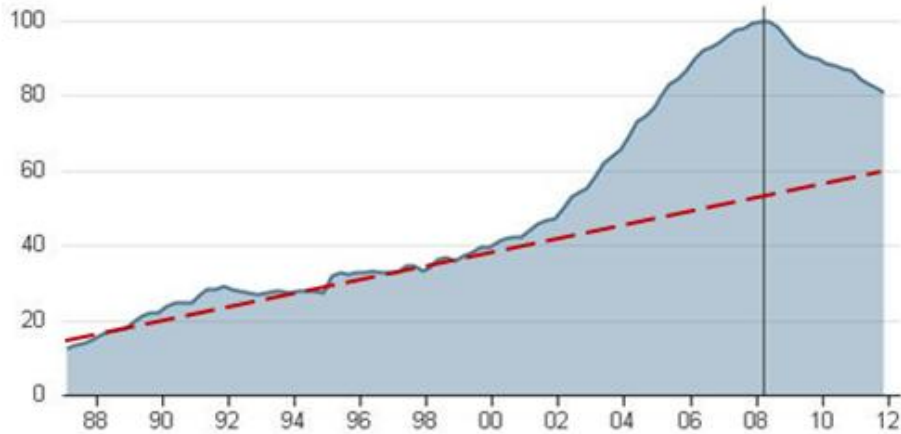
Entre los ejemplos más significativos podemos encontrar el caso de Llanera, que fue la primera empresa del sector que solicitó el concurso de acreedores. Muchas más empresas han seguido el mismo camino, y las que no se han visto obligadas a refinanciar su deuda para sobrevivir. La crisis está pasando factura y asfixia a inmobiliarias, constructoras y promotoras, que se han encontrado con elevadas deudas imposibles de afrontar. Grandes empresas que eran parte importante del motor económico de este país en aquel entonces han caído, empresas como Habitat, Fbex, Nou Temple, Matinsa-Fadesa.... Solo esta última tuvo que refinanciar con los bancos una deuda de 5.100 millones de euros. Y es que estas empresas han pasado de no

dar abasto vendiendo pisos sobre plano, a tener problemas para “colocar” sus viviendas acabadas en cuestión de poco tiempo.

Otro de los problemas generados por las grandes empresas del sector inmobiliario fue su evolución en la bolsa. Estas empresas fueron muy importantes desde el momento de su salida a bolsa, tuvieron unos entornos exuberantes, pero en menos de lo que pudieron acostumbrarse a sus resultados tan positivos, empezó el declive. Desde finales del 2006, considerado el año dorado para el sector, hasta el día de hoy, las inmobiliarias que cotizaban en bolsa vieron disminuido su valor hasta la mitad, y es que todas estas empresas han perdido todo su peso. El primer caso y ejemplo más caro vino de la mano de Astroc. Una empresa que salió de casi la nada y que llegó a subir hasta un 1.000% en menos de un año desde su salida a bolsa, pero con la misma rapidez se deshicieron sus ganancias. Los analistas, al estallido del boom, miran para otro lado, es muy difícil encontrar una empresa de análisis e inversiones que quiera hablar del sector inmobiliario, y en consecuencia, el sentimiento de los inversores extranjeros también es muy negativo respecto a este mercado.

Para entender el que y como sucedió la burbuja inmobiliaria que sumió en esta crisis a nuestro país debemos tener conocimiento de cómo funcionan algunos términos. Conocemos como burbuja especulativa al proceso económico a través del cual un activo se revaloriza continuamente durante un tiempo prolongado fuera de cualquier lógica económica y a tal nivel, que es lógico que se produzca una fuerte corrección de su valor. Durante ese proceso económico que lleva un tiempo, el valor del bien se aleja del valor teórico de mercado debido a la especulación. Por lo tanto se considera a la especulación como la causa fundamental de la formación de una burbuja. Los especuladores actúan como intermediarios entre los productores de un bien y los que los consumen haciendo que el precio de este bien deje de ser una señal eficiente de escasez en el mercado. Como vemos en la gráfica siguiente la línea roja hubiera sido el incremento normal del precio de la vivienda, y la línea azul lo que realmente sucedió durante estos años.

Ilustración 11: Evolución del precio de la vivienda en España



Fuente: INE. 2012

La actividad de los especuladores consiste en comprar el bien, lo almacenan durante un tiempo y posteriormente lo venden a un precio superior. Así es, la burbuja se produce en dos fases, una ascendente, donde el precio sube provocado por la actividad de los especuladores y que hará que la producción se eleve, y una descendente, donde la desaparición ya de los especuladores crea un exceso de producción y oferta que provoca una espiral descendente de la producción y de los precios. Las burbujas tienen unas consecuencias muy negativas en la economía de un país, ya que, aunque nace en un mercado, finalmente afecta a todos los sectores, al empleo y a todo el tejido socio-económico.

El sector inmobiliario no se caracteriza por ser propenso a las burbujas como otros mercados financieros, ya que las transacciones son de alto coste y algo más complicadas. Pero aun así, si se da la combinación de intereses bajos y una flexibilización en los requisitos básicos a la hora de acceder al crédito puede llevar a los a los prestatarios al mercado, avivando con esto la demanda. Un aumento repentino de los tipos de interés y un endurecimiento en la concesión de créditos puede disminuir la demanda y provocar la burbuja inmobiliaria que ha sucedido en los últimos años.

Esta burbuja inmobiliaria ha desencadenado en nuestro país un stock muy elevado de viviendas vacías, que aun siendo cifras estimatorias, estarán cerca de los 10 millones de viviendas. Hay varios especialistas que opinan que un cambio legislativo que gravase las viviendas vacías que no se ofertan en el mercado, haría incrementar considerablemente las cifras de stock de viviendas. Al mismo tiempo, con la situación económica actual, se podría llegar a la

conclusión que nuestro país tardará muchos años es absorber el stock de viviendas que existe actualmente. Aunque se desconozca el stock exacto de viviendas, si se sabe que entre los años 2002 y 2008 se construyeron alrededor de 500 o 600 mil viviendas al año en nuestro país, mientras que en Italia unas 170 mil viviendas al año y en Alemania unas 300 mil, teniendo estos países el doble de habitantes que el nuestro. Y a esto se debería sumar las viviendas que compraron inversores que a día de hoy no saben qué hacer con ellas.

Otro de los factores que favoreció al incremento de la demanda de viviendas fue las hipotecas subprime. Una hipoteca subprime se considera a la hipoteca de “riesgo” por aquel a quien se concede. Es un término que viene de Estados Unidos, donde los créditos hipotecarios se dividen entre prime y subprime. Se llaman hipotecas prime a las hipotecas que tienen poco riesgo de impago. En Estados Unidos el riesgo de un crédito hipotecario se mide mediante una escala entre 300 y 850 puntos. Las hipotecas prime estarían valoradas con 850 puntos las mejores y menos arriesgadas, y 620 puntos las menos buenas. Las hipotecas subprime estarían valoradas entre los 620 y los 300 puntos, que serían las malas, las de mayor riesgo de impago.

En un contexto de bajos tipos de interés e inversores ávidos por alcanzar mayores rentabilidades, este producto encontró su momento álgido. Las hipotecas subprime permitían acceder a una vivienda digna a un grupo de ciudadanos que en otras circunstancias hubiera sido imposible, pero algunas entidades han abusado de este producto desarrollando modalidades muy rentables pero que, a cambio, incorporan probabilidades de impago excesivas ya que se redujo los criterios de aceptación de riesgo. Como consecuencia de esto se está produciendo un aumento de la morosidad de préstamos, que ya ha alcanzado cifras record, y no parece que vaya a disminuir. Esto está generando grandes problemas a las entidades financieras.

El ciclo de expansión económica ha estado caracterizado por tipos de interés muy bajos. Los ciclos económicos gozaban de mayor estabilidad, lo que hizo que los tipos de interés bajos permanecieran así durante más tiempo, y junto con el exceso de liquidez global llevo a que los inversionistas con mayor confianza demandaran un menor compensación por los riesgos. Los tipos de interés bajos incrementaron fuertemente la solicitud de créditos hipotecarios, y con ello se impulsó la demanda de viviendas, con lo que los precios de estas subieron. El dinamismo de los precios estaba provocando un incremento significativo en la riqueza de las familias que tenían vivienda propia, pero dificultando el acceso a la vivienda de las personas con menos ingresos. Al bajar el criterio de riesgo las familias pidieron prestado más allá de sus posibilidades, incentivado por préstamos de fácil concesión y cuotas mínimas debido a los bajos tipos de interés. Se concedía el 100% del valor, incluso a personas sin ingresos fijos, empleo o activos garantes. Debido a esto las hipotecas subprime crecieron exponencialmente.

Ilustración 12: Evolución de las hipotecas concedidas en España



Fuente: INE. 2012

Como podemos ver en la gráfica, el número de hipotecas otorgadas durante los años 2006, 2007 y 2008 se incrementaron considerablemente.

Las entidades financieras, al ver que con los tipos de interés tan bajos, se reducía su beneficio y su negocio se hacía más pequeño, decidieron dar préstamos más arriesgados por los que cobrarían más interés, y compensar el bajo margen que dejaban las hipotecas incrementando el número de operaciones, “muchos pocos hacen más que pocos pocos”. Aprovecharon el boom inmobiliario y concedieron hipotecas a unos clientes mucho más arriesgados, empleo temporal, sin propiedades... a cambio de cobrarles unos tipos de interés más elevados, e incluso dándoles más importe que la compraventa, para el coche, los muebles, los gastos... ya que los precios de las viviendas no paraban de subir y en pocos meses valdrían más que la cantidad dada de préstamo.

Al terminar el boom inmobiliario el precio de la vivienda disminuyó, y los clientes de mayor riesgo, a los que se les había concedido una hipoteca sin criterio, vieron que sus casa valían menos de lo que debían, y decidieron, o no pudieron, seguir pagándolas. Todo esto debido también a que subieron los tipos de interés, y por lo tanto las cuotas de las hipotecas que tan fácil pagaban antes. Al comenzar a no pagar las hipotecas, las entidades comenzaron a restringir el crédito que antes concedían tan deliberadamente, con lo que disminuyó la demanda de viviendas, y en consecuencia los precios de las mismas.

En 2007, viendo lo que estaba sucediendo en el mercado hipotecario, el Estado, a través de la Ley 41/2007, de 7 de Diciembre, modificó la regulación

del mercado hipotecario, en un intento de mejorar los criterios y el funcionamiento del mismo. Como dice esta ley *“El mercado hipotecario es unos de los segmentos del sistema financiero con mayor influencia en la estabilidad macroeconómica y financiera. De su funcionamiento depende la financiación de la vivienda, que representa alrededor de dos tercios del valor de la riqueza total de los hogares españoles y condiciona sus decisiones de consumo e inversión. Al mismo tiempo, el crédito hipotecario tiene un gran peso en el balance de las entidades de crédito y supone más de la mitad del total del crédito al sector privado residente”*. Por ello se consideraba indispensable que la legislación de este sector quedara claramente establecida. Según esta modificación de la ley establecía respecto a las hipotecas una transparencia más efectiva que permita a los clientes de las entidades financieras tomar sus decisiones en función del riesgo real de los productos. Se establece como obligación para las entidades facilitar la información del producto antes de la firma a través de un precontrato, para poder conocer lo que van a firmar y tener tiempo suficiente para generar una opinión sobre ello.

También se intentó regular las sociedades de tasación, fomentando la independencia de las mismas, y evitando el conflicto de intereses con las entidades financieras. Se regulan las sanciones a las tasadoras en caso de que esta independencia no sucediera. Igualmente se modifica las comisiones de cancelación de las hipotecas, así como las de subrogación, pasando a llamarse comisión de compensación, pretendiendo que se limite solo a cobrarse cuando en épocas de bajadas de tipos de interés compense a la entidad afectada.

Con el paso del tiempo hemos visto que esta reforma de la regulación de la ley de las hipotecas no tuvo ningún efecto sobre lo que estaba ocurriendo. Las tasadoras ya habían sobrevalorado a criterio de las entidades todos los bienes hipotecados, y los clientes que firmaban sus hipotecas sin leer y sin conocer lo que firmaban ya lo habían hecho. Digamos así, que esta reforma llegaba tarde.

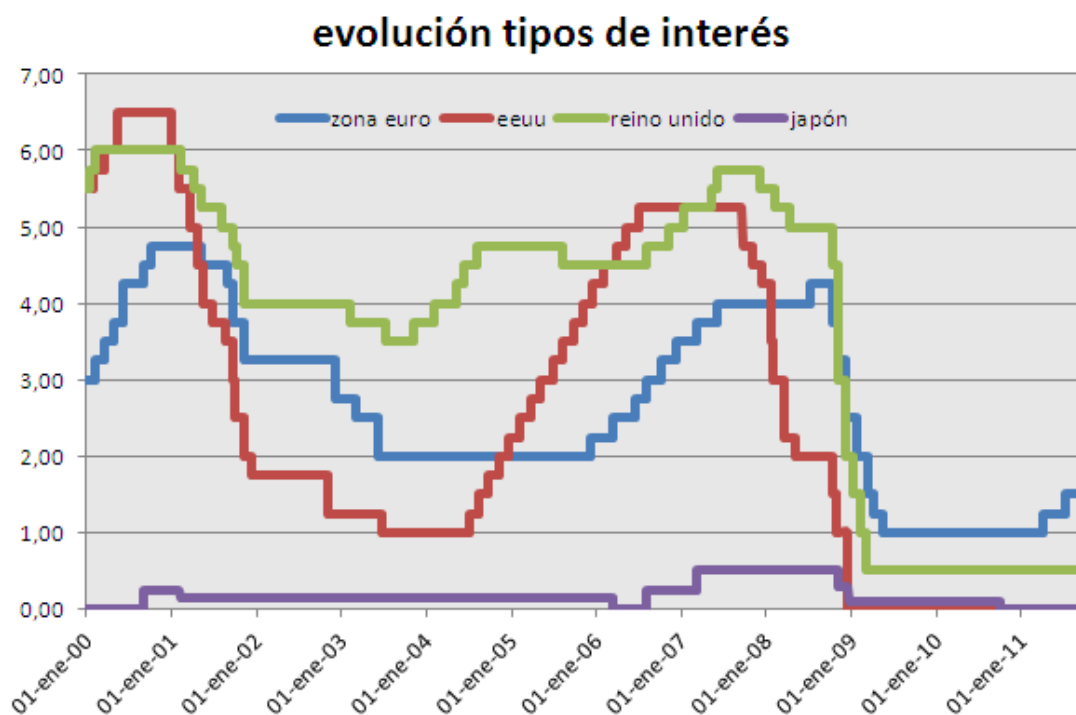
3.3. Causas y efectos de la crisis financiera

Muchos analistas fechan el inicio de la crisis en el 2001, con la explosión de la burbuja de las empresas.com. Esta burbuja hace referencia a una corriente especulativa muy fuerte que se dio entre 1997 y el 2001, donde los valores económicos de las empresas vinculadas a internet crecieron rápidamente considerándolas como la Nueva Economía. El Nasdaq, conocido como la bolsa electrónica de Nueva York, subió fuertemente en el año 2000, para ver reducido su valor a una cuarta parte en el 2002. El desarrollo de las tecnologías informáticas favoreció que los mercados financieros se fueran globalizando a través de las redes de telecomunicaciones en tiempo real. Las

expectativas positivas hicieron que cotizaran en bolsa valores de empresas tecnológicas a niveles demasiado altos. Muchas de estas empresas de internet comenzaron a caer, y las expectativas positivas se convirtieron en negativas, haciendo huir los capitales rápidamente. Las acciones de estas empresas debían sufrir un periodo de corrección de su valor y ponerse al nivel de mercado, y es lo que sucedió, pero dejan atrás una burbuja que hizo perder dinero a muchos inversores.

En los dos años posteriores, la Reserva Federal de Estados Unidos bajo los tipos de interés del 6,5% al 1%, lo que avivó un mercado emergente como era entonces el mercado hipotecario. La bajada de los tipos de interés, la relajación en la concesión del crédito que reclamaban los inversores debido al exceso de liquidez y la buena situación, hizo que se incrementara fuertemente la demanda de viviendas, y en consecuencia, en cuestión de 10 años se duplico el precio real de las viviendas. Durante años los tipos de interés se mantienen bajos, lo que hace que las entidades financieras vean disminuido su margen de explotación, y la manera que vieron de solucionar esto fue dar prestamos más arriesgados pero más caros, y en consecuencia conceder muchos más. Más arriesgados en cuanto a que se concedían sin criterio de análisis de riesgo, a clientes sin trabajo estable y sin bienes, y por encima del valor de compraventa de la vivienda. Esto es lo que hemos definido en el capítulo anterior como las hipotecas subprime.

Ilustración 13: Evolución de los tipos de interés



Fuente: INE. 2008.

Al conceder tantos préstamos, las entidades financieras se quedaban sin capital, con lo que acudían a bancos extranjeros para que les prestasen dinero. No podían desatender las Normas de Basilea, donde se exige que el capital de un banco no se inferior a un determinado porcentaje del Activo. Por lo tanto, si un Banco está pidiendo dinero a otros, y está concediendo muchos créditos, su cumplimiento del las Normas de Basilea son nulas. Para solventar este problema, y debido a los excesos y la falta de control de riesgo permitieron el desarrollo de complicados productos financieros. Los derivados crediticios nacieron en un breve periodo de tiempo, lo que conocemos como las titulizaciones.

Definimos la titulización como un proceso mediante el cual derechos de crédito, actuales o futuros, de una entidad son agregados y tras la modificación de algunas de sus características, vendidos a los inversores en forma de valores negociables. Los activos objeto de la titulización pueden ser de muchas clases, pero nos atañen las de las hipotecas. El inicio de las titulizaciones en España fue bajo la Ley del 7 de julio de 1992, donde solo estaba permitida a los activos del mercado hipotecario. Con el Real Decreto ley del 14 de mayo de 1998 ya se amplió a otros activos.

La titulización de activos se lleva a cabo mediante la creación de una entidad intermedia a la que se le ceden los activos que posteriormente serán colocados entre los inversores. La entidad intermedia canaliza los flujos de activos, los préstamos hipotecarios, hacia los nuevos títulos que se emitirán en el mercado a través de un proceso de agregación y transformación. En España la empresa intermedia se instrumenta jurídicamente mediante un Fondo de Titulización, que permite la transformación de los activos en productos susceptibles de negociación en el mercado. Una entidad gestora es la que se encarga de gestionar y administrar el Fondo de Titulización.

Los Agentes principales que intervienen en el proceso de titulización son los siguientes:

- Entidad originaria: Es la entidad propietaria de las hipotecas. Las venderá al Fondo de Titulización reservándose generalmente la administración de los mismos.
- Entidad intermedia/entidad vehículo: Realiza la agrupación de los activos y su posterior transformación para dotarles de características financieras que permitan su negociación en el mercado. En España es el Fondo de Titulización.
- Entidad Gestora: Gestiona y administra la entidad intermedia y la representa legalmente.
- Inversores finales: Son los compradores de los títulos.

Es importante para la cesión de los activos la adecuada selección de los activos cedidos, en las hipotecas la diversificación geográfica y sectorial es

fundamental. Por ceder las hipotecas la entidad recibirá el valor de mercado de las mismas y las comisiones por los servicios prestados. Estos activos cuidadosamente seleccionados constituirán el Fondo de Titulización. Estas hipotecas sufren un proceso de restructuración financiera para poder ser negociables en el mercado de activos. Una vez esta formado el Fondo de Titulización se emitirán los nuevos títulos, que constituyen el pasivo del Fondo.

El proceso de titulización conlleva consigo el traspaso de todos los riesgos asociados. Riesgos como el riesgo de impago, que en las hipotecas es que el titular no pague sus cuotas, o el riesgo de cancelación anticipada, entre otros muchos riesgos posibles. Como los riesgos de estas emisiones son importantes, pueden introducirse unos mecanismos de mejora crediticia. Tiene los riesgos propios de cualquier valor de renta fija, sumando los suyos particulares. Estos mecanismos de mejora crediticia pueden ir desde fondos de reservas, compañías de seguros o sobrecoberturas.

Dentro de las modalidades que no atañen, están los Fondos de Titulización hipotecaria (FTH), que son patrimonios sin personalidad jurídica cuya única actividad consiste en adquirir préstamos hipotecarios y simultáneamente emitir valores negociables de renta fija denominados bono de titulización hipotecaria (BTH). En estos fondos entra un número determinado de préstamos y no puede ser ampliado. Estos fondos están controlados por la CNMV, y se materializan con anotaciones en cuenta, se valoran por un rating y se negocian en el mercado secundario de la AIAFF.

El incremento de concesión de créditos, y entre ellos las hipoteca subprime dio lugar a la creación de diversos derivados crediticios bastante complejos. Los más conocidos, las obligaciones de deuda colateralizadas (CDOs) estructuraban activos de alto riesgo, las hipotecas subprime, junto con otros títulos con menor probabilidad de impago. Posteriormente los vendían a inversionistas que buscaban mayores rendimientos en una época de bajas rentabilidades en otras inversiones. Los CDOs dividen los créditos en diferentes tramos, llamados “tranches”, cada uno con distintos niveles de riesgo, y de rendimiento. Al añadir tramos con menos riesgo permitió estructurar bonos a los que las agencias calificadoras les asignaban un riesgo bajo.

Esta cadena de convertir la cartera hipotecaria en activos bursátiles dejaba a todos los intermediarios grandes incentivos que nadie se molestó en regularizar. Los que daban el préstamo sabían que tendrían elevados beneficios si los créditos de alto riesgo eran pagados y sin embargo, con la titulización, solo tendría una fracción de las pérdidas si sucedía lo contrario. Esto les libero para escoger a quien darle una hipoteca, bajando el criterio de riesgo ya que el impago no les afectaría tanto. El inversionista si debía ser cuidadoso con las hipotecas escogidas, pero la complejidad de los CDOs y

cegados por el exceso de rendimiento, no se preocuparon en hacer seguimiento del riesgo.

En toda esta cadena no se puede dejar a parte a las agencias de calificación, ya que asignaban fácilmente calificaciones de AAA a productos estructurados, CDOs, sin miramiento, debido seguramente a que sus servicios eran pagados muchas veces por los bancos de inversión, y no por los inversionistas.

Las entidades que concedían los préstamos tenían elevados costes fijos, debido a que con el fuerte crecimiento económico, cada vez tenían más oficinas, mas empleados...con lo que su negocio dependía más de la cantidad de de préstamos que se emitían que de la calidad de los mismos. Por esto, en las concesiones más recientes de préstamos se atrajo a un grupo de familias y clientes con un mayor riesgo de impago. Los que tenían mayor probabilidad de no poder pagar estos préstamos eran quienes tenían más incentivos de aprovechar esta oleada de hipotecas subprime, ya que en otras circunstancias seguramente no se les hubiera concedido.

Un factor fundamental que explica el incremento de la morosidad de las hipotecas subprime y del aumento de los embargos fueron las tasas de interés aplicadas. La mayoría de los créditos subprime se otorgaban con tasas de interés muy bajas en los años iniciales del préstamo, normalmente los primeros 12 o 24 meses. Estos tipos de interés bajos iniciales derivaron en dos problemas fundamentales para la aparición de impagados. Por un lado incentivaba a las familias a pedir prestado más importe del que necesitaban para la compra de la vivienda, ya que la cuota era baja y la podían asumir. Por el otro, las cuotas iniciales se acoplaban tanto a la baja que la mayoría de las de veces eran todo intereses o ni si quiera eso, con lo que cuando se terminaba el periodo de la baja cuota inicial, la tasa de interés se recalculaba, al igual que la cuota, dando lugar a pagos mensuales que superaban incluso algunas veces el doble del pago inicial.

Al finalizar el boom inmobiliario en EEUU, los precios de las viviendas dejaron de aumentar, incluso comenzaron a disminuir progresivamente. Con ello, y sumado a que los titulares de las hipotecas subprime debían más del 90% del valor de su vivienda, dificultaba mucha cualquier tipo de refinanciación. Con todo esto empezó a crecer rápidamente los impagados en las hipotecas subprime, y lleva años sin parar, porque las cuotas frente al valor actual de las viviendas se han vuelto insostenibles, ya que el precio de la vivienda no para de bajar.

El aumento de la tasa de impago de las hipotecas subprime incremento las dudas sobre el valor de los CDOs, y los inversores se volvieron contrarios al riesgo. La desconfianza de estos inversores se vio incrementada por el hecho de que estos activos no cotizan en ningún mercado secundario, modelos

matemáticos complejos determinan el valor de los mismos. Con todo esto la demanda de estas inversiones disminuyó, y dificultó mucho la manera de financiarse de las instituciones financieras, que se quedaron con grandes operaciones de estas características pendientes de vender en sus balances. Los bancos tenían miedo a prestarse dinero unos a otros, y empezaron a valorar mucho más su liquidez. Así se vio afectado el interbancario, cerrando el grifo a casi cualquier solicitud. El dinero se encareció mucho y los tipos de interés se elevaron.

Esta incertidumbre sobre las inversiones relacionadas con las hipotecas subprime, se contagió a un conjunto amplio de instrumentos financieros complejos, llevando el problema mas allá de la liquidez. Los Gobiernos centrales tomaron como premisa inyectar liquidez, ampliar plazos de vencimientos de préstamos, bajar los tipos de interés... pero la desconfianza tardará en desaparecer. Las agencias calificadoras disminuyeron su valoración sobre cualquier inversión que esté relacionada con las hipotecas subprime debido al aumento de la tasa de impago. La bajada de los tipos de interés alivió la situación, pero no eliminó la restricción en los mercados de crédito.

Adjuntamos unas tablas donde se explican en resumen los hechos que se fueron sucediendo cronológicamente hasta el estallido de la crisis financiera mundial del 2007 – 2008.

Ilustración 14: Antecedentes y estallido de la crisis financiera mundial: 2007

2007
<p>Marzo - Septiembre</p> <ul style="list-style-type: none"> • HSBC anuncia una elevación en los índices de morosidad de los mercados hipotecarios estadounidenses. • Bear Stearns y BNP Paribas muestran dificultades para operar sus fondos de cobertura • La Federal Reserve rebaja sus tasas de interés e inyecta 12 mil millones de dólares al mercado. Otros bancos centrales hacen lo mismo. • Se da a conocer que julio fue el peor mes en la venta de inmuebles en Estados Unidos desde 1991.
<p>Octubre - Diciembre</p> <ul style="list-style-type: none"> • Las entidades financieras Citigroup, Merrill Lynch, Bank of America, Bear Stearns, Barclays y Freddie Mac anuncian que tienen dificultades financieras, ya sea por la reducción en sus ganancias o bien por pérdidas. • La Federal Reserve continúa disminuyendo las tasas de interés y adopta, como otros bancos centrales, medidas para proveer liquidez a los mercados.

Fuente: Marichalar. 2008.

Ilustración 15: Antecedentes y estallidos de la crisis financiera mundial, 2008

2008
<p>Enero - Abril</p> <ul style="list-style-type: none">• El Presidente George W. Bush presenta un plan de estímulo económico que incluye ayuda a las agencias hipotecarias Freddie Mac y Fannie Mae, así como la devolución de impuestos a personas físicas e incentivos fiscales a personas morales.• El 14 de marzo, el banco de inversión Bear Stearns colapsa y es adquirido por el conglomerado J.P. Morgan a un precio de 2 dólares por acción.• La Federal Reserve continúa rebajando sus tasas de interés de manera agresiva e implementa distintos programas para aumentar la liquidez en el mercado. Otros bancos centrales en el mundo adoptan medidas similares.• Se anuncia que 2007 fue el peor año en la venta de inmuebles desde 1982.
<p>Mayo - Agosto</p> <ul style="list-style-type: none">• AIG, Lehman Brothers, Wachovia, RBS, UBS, Freddie Mac y Fannie Mae reportan pérdidas en sus estados de resultados trimestrales.• La Federal Reserve sigue bajando las tasas de interés. La Fed implementa medidas conjuntas con el Banco Central Europeo, el Banco de Inglaterra y el Banco Nacional de Suiza.• El 3 de julio el precio del barril de petróleo alcanza un máximo histórico de 145 dólares.• El 30 de julio el presidente George W. Bush firma el Plan de Recuperación Económica, por el cual se implementa un eventual rescate de Fannie Mae y Freddie Mac. El plan también garantiza 300 mil millones de dólares para el refinanciamiento de hipotecas.
<p>Septiembre - Diciembre</p> <ul style="list-style-type: none">• El 7 de septiembre, Fannie Mae y Freddie Mac son puestas bajo el control y la supervisión directa del gobierno estadounidense, debido a sus enormes pérdidas.• El 15 de septiembre, el banco de inversión Lehman Brothers se declara en bancarrota. Previamente el gobierno estadounidense se negó a rescatar a la entidad. La misma semana, el Bank of America adquiere el banco de inversión Merrill Lynch.• El precio del barril de petróleo se hunde por debajo de los 100 dólares.• El 16 de septiembre, la Federal Reserve rescata a AIG con 85 mil millones de dólares. Se acentúa la tendencia a la baja en las bolsas de valores de todo el mundo: el pánico se generaliza en los mercados financieros y el crédito comienza a escasear.• El 19 de septiembre, y ante la crisis financiera, el precio del oro aumenta un 14%, y el de la plata un 20%.• La Fed inyecta 50 mil millones de dólares a los mercados financieros. El Banco Central Europeo inyecta 30 mil millones de euros.• En Europa diversos gobiernos proceden a rescatar o nacionalizar sus bancos. Se destacan el Bradford en Inglaterra, el Glitnir en Islandia, el Fortis y Dexia en Bélgica/Holanda/Luxemburgo, el UBS en Suiza e el ING en Holanda.• El 30 de septiembre, el Congreso de Estados Unidos rechaza la primera propuesta para un plan de rescate financiero general. El índice Dow Jones responde con la peor caída en su historia.• La Fed y otros bancos centrales europeos retoman una serie de recortes periódicos de sus tasas de interés.• El 3 de octubre, Bush firma la Ley de Emergencia para la Estabilización Económica, con la que el gobierno pretende comprar hasta 700 mil millones de dólares en activos tóxicos.• El 17 de octubre se reúnen los líderes de la Unión Europea en Bruselas, planean un fondo de 2.7 billones de euros para evitar la bancarrota de sus bancos.• La recesión disminuye la demanda mundial de petróleo: el precio del barril de crudo cierra por debajo de los 60 dólares, su nivel más bajo en veinte meses.• El 14 de noviembre se reúne el G-20 en Washington. Los participantes se comprometen a renovar el sistema financiero mundial y a evitar prácticas proteccionistas.• El 24 de noviembre el gobierno de Estados Unidos accede a rescatar al gigante financiero Citigroup.• Las tasas de desempleo de Estados Unidos y de Europa se elevan. Varios países aceptan que están en franca recesión.• El 19 de diciembre el Departamento del Tesoro anuncia un plan para ayudar a la industria automotriz estadounidense.• El 21 de diciembre el precio del barril de petróleo se cotiza en menos de 35 dólares, la cifra más baja desde 2004.• La Federal Reserve sitúa a la tasa de interés objetivo en un rango de entre el 0 y el 0,25%, viéndose imposibilitada a rebajarla aún más.

Fuente: Marichalar. 2008.

3.4. Sector Financiero: Normas de Basilea

Es sabido que desde siempre, el negocio desarrollado por las entidades financieras y de crédito ha consistido básicamente en la intermediación financiera entre oferentes y demandantes de capital. También está claro que, en principio, esta actividad de intermediación debería proporcionar determinados beneficios, que vendrían dados por la existencia de un diferencial o spread entre el tipo de interés satisfecho por los depósitos recibidos y el obtenido por las inversiones realizadas.

Sin embargo, tampoco debemos olvidar que en este proceso las entidades asumen una determinada amenaza: El hecho de que la cuantía de las inversiones no pueda recuperarse en el tiempo, el importe o la forma que se haya establecido.

Esta amenaza es lo que hoy conocemos como riesgo, y la asunción de dicho riesgo es un factor indisociable del propio negocio bancario.

Podemos diferenciar distintos tipos de riesgo en función de su naturaleza:

- Riesgo de crédito: Es el riesgo de tener una pérdida económica debida a un incumplimiento del cliente en sus obligaciones, por falta de solvencia.
- Riesgo de mercado: Es el riesgo derivado de las operaciones de tesorería.
- Riesgo operativo: Es el riesgo de tener una pérdida debido a errores en los procesos, sistemas, personas o falta de adecuación de los medios técnicos disponibles.
- Otros riesgos: Riesgo de tipo de interés, riesgo de liquidez, riesgo de negocio, riesgo reputacional...

De todo esto se puede extraer una clara conclusión, el nivel de riesgo de una entidad financiera dependerá de la calidad de sus activos, es decir, de la probabilidad de impago de cada uno de ellos. Por ello, la correcta gestión de las entidades financieras para garantizar al máximo los depósitos de sus clientes, minimizando la exposición al riesgo y asegurando adecuadamente unos niveles mínimos de capital que permitan asumir la posible no recuperación de parte del importe de sus inversiones.

Esto significa que las entidades financieras deben contar con unos recursos propios suficientes que garanticen su solvencia, y con una estructura de financiación formada por depósitos y financiación en los mercados que permita atender las peticiones de los demandantes de financiación. Esta estructura debe permitir soportar, sin mayores consecuencias, los impagos

que puedan producirse en las inversiones de la entidad, incluso en épocas en las que la coyuntura económica sea desfavorable.

Asimismo lo entienden también a nivel internacional las entidades supervisoras del sector que, en respuesta a esta necesidad, han establecido como principal objetivo de su labor de supervisión conseguir que se convierta en un elemento que asegure la estabilidad y la solvencia de las entidades financieras. De este modo, la forma de determinar el nivel de capital necesario se convierte en una decisión esencial, por lo que resulta imprescindible poder determinar y valorar correctamente los riesgos que se asumen.

La orientación marcada por este objetivo ha propiciado que en las últimas décadas entidades internacionales de supervisión hayan ido definiendo toda una serie de recomendaciones que han terminado concretándose en acuerdos y normas. Nos estamos refiriendo a los conocidos “Acuerdos de Basilea”.

En el año 1988, El Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (CSBB) promulgó su acuerdo de medidas y estándares mínimos de capital de los bancos internacionales, conocidos como “Acuerdo de Capital”, que se dio a conocer como “Basilea I”. El contenido de “Basilea I” constituyó una pieza clave y decisiva en el trabajo desarrollado por las entidades supervisoras. Los principales objetivos que perseguían con el acuerdo eran los siguientes:

- Reforzar la solvencia y estabilidad de la banca internacional dotándola de una cuantía mínima de capital que estuviera de acuerdo con los riesgos asumidos.
- Aplicar una normativa similar a las entidades financieras de los distintos países que operasen en un mismo mercado, de forma que se consiguiera equilibrar la competencia entre las mismas.

Con esta doble finalidad, el Comité de Basilea estableció para las entidades unas exigencias mínimas de capital y de recursos propios, que deben ser proporcionales a los riesgos existentes en su activo, fruto de la concesión de préstamos y otras operaciones de riesgo a sus clientes.

En este acuerdo de “Basilea I” se establecía que, dentro de dicha suficiencia de capital, era necesario incluir dos tipos de riesgo:

- Riesgo de Crédito.
- Riesgo de Mercado.

El proceso que se recoge en el acuerdo se fundamenta en un principio, cuanto más riesgo soporte una entidad en sus operaciones de financiación a terceros, más recursos propios deberá poseer para poder afrontar las posibles pérdidas que deba soportar.

Basilea I mide el nivel de riesgo de crédito y riesgo de mercado que afecta a los activos de las entidades financieras y estipula, en función de dicho nivel, la cuantía mínima de recursos propios para la cobertura de los mismos. Esta cuantía mínima viene determinada por la relación entre dos elementos:

- Los recursos propios o capital regulatorio
- Los activos o créditos concedidos y ponderados por su riesgo.

Conocidos estos elementos, la solvencia de la entidad se calcula a través del ratio o coeficiente de capital, conocido también como “ratio BIS”, “ratio de Cook” o “ratio de solvencia”. El ratio de solvencia es una simple división de ambos elementos.

Capital regulatorio (recursos propios)¹

>= 8%

Activos ponderados por riesgo

¹ capital+reservas+participaciones preferentes+deuda subordinada+otras reservas

Basilea I establece que las entidades financieras mantengan en recursos propios, como mínimo, un 8% de los activos ponderados por su riesgo de crédito y de mercado. Este porcentaje mínimo del 8% debe servir para que la entidad pueda hacer frente a las “perdidas no esperadas” de la actividad, ya que las “perdidas esperadas” deben ser cubiertas mediante el sistema de provisiones dotadas por la entidad.

Basilea I fue una pieza clave en el desarrollo de la supervisión bancaria internacional, pero el paso del tiempo y de las circunstancias hizo que este acuerdo fuera insuficiente.

La creciente necesidad de adoptar una visión global en materia de riesgos, el endurecimiento de la competencia entre entidades y el aumento de la complejidad asociada al marcado ritmo de innovación financiera, de desarrollo tecnológico, de avance en las técnicas de evaluación de riesgos, y sobre todo la necesidad de una mayor sensibilidad al riesgo, propiciaron que en el año 2004 se aprobara un nuevo acuerdo de Capital, conocido como Basilea II.

- Aplicar modelos de medida de riesgo más sofisticados que los de Basilea I.
- Evolucionar desde un enfoque de tipo contable, sencillo y con una estandarización simple de la calificación del riesgo, a otro más eficiente, basado en la calidad de los riesgos y la eficacia del proceso de gestión.

- Conseguir que se traten de forma explícita otros tipos de riesgos asociados a la actividad financiera, como es el caso del riesgo operativo.
- Ajustar el mínimo de capital al perfil de riesgo específico de cada entidad.

Los nuevos objetivos de Basilea II son mucho más ambiciosos que los de Basilea I, y esto se traduce obviamente en un acuerdo más complejo, la estructura del cual se fundamenta en tres grandes pilares.

- Pilar 1 – Requerimientos mínimos de capital: Establece los mecanismos para determinar los requerimientos mínimos de capital necesario para cubrir los riesgos de crédito, de mercado y operativo.
- Pilar 2 – Revisión del supervisor: Este pilar es consecuencia de la necesidad de un proceso más exhaustivo de supervisión bancaria.
- Pilar 3 – Transparencia informativa: Este pilar reconoce la necesidad de presentar mayor información al mercado.

En cuanto a los requerimientos de capital, Basilea II sigue utilizando el ratio de solvencia ya conocido para determinar el coeficiente de capital. Asimismo, el valor mínimo del mismo se mantiene en el 8%. Lo que sí que cambia es la forma de determinar los activos ponderados por riesgo.

Como hemos comentado en el Pilar I de Basilea II se contemplan tres tipos de riesgo bien diferenciados: el riesgo de crédito, el riesgo de mercado y el riesgo operativo. Debemos tener en cuenta que Basilea II es un acuerdo más exhaustivo y sensible al riesgo que el acuerdo de capital precedente, y ello implica que la forma de determinar y valorar los activos ponderados por su riesgo haya evolucionado respecto de este último.

En primer lugar, Basilea II contempla en esta valoración la incidencia del riesgo operativo. Esto representa una novedad respecto a Basilea I. En segundo lugar, plantea una evaluación del riesgo de crédito más sofisticada, desglosada y rigurosa, que contempla la posibilidad de que las entidades apliquen modelos internos, rating y scoring, para realizar esta evaluación.

Respecto a la medición del riesgo de crédito, el acuerdo contempla la adopción de dos posibles enfoques para realizar el proceso de cálculo de los requerimientos de capital.

- Enfoque estándar o externo basado en factores de ponderación.
- Enfoque a medida o interno basado en modelos internos de cada entidad y que contempla dos modalidades: básico y avanzado.

Basilea II establece que sea la propia entidad la que pueda decidir qué enfoque adoptar y, en caso de optar por un enfoque interno, que pueda decidir asimismo cuál de las dos modalidades de cálculo. Todo ello sujeto a la aprobación del supervisor, el Banco de España, mediante el correspondiente proceso de homologación.

En el enfoque estándar o externo, el cálculo de requerimientos de capital se basa en la aplicación de unos coeficientes estándar de ponderación de riesgo para cada una de las categorías o tipos de riesgos definidos en el acuerdo. Esto implica un cálculo homogéneo para todas las entidades financieras, sin diferenciar la calidad crediticia de su cartera, es decir, la aplicación de este enfoque no da ninguna clase de ventaja competitiva a aquellas entidades que realmente han cuidado la calidad de los riesgos asumidos en su cartera, respecto a las que cuentan con riesgos más deteriorados, y por lo tanto, más sensibles a caer en morosidad. Este enfoque es similar al que se establece en Basilea I, pero presenta mejoras que lo hacen más sensible al riesgo e incorpora el uso de las clasificaciones externas efectuadas por agencias especializadas.

En cuanto al enfoque a medida o interno, el cálculo de requerimientos de capital se basa en la utilización de modelos internos desarrollados por la propia entidad, y validados y homologados por el Banco de España, que permiten determinar la calidad crediticia de los clientes de manera interna. De esta forma, el cálculo de requerimientos de capital se ajusta más a la realidad de la entidad y al perfil de riesgo de su cartera.

Este enfoque prevé dos modalidades de cálculo diferentes:

- Modelo Básico o FIRB: La entidad mide de forma interna uno de los parámetros de riesgo necesarios para el cálculo del capital regulatorio, y el resto de parámetros los obtiene directamente del Banco de España.
- Modelo avanzado o AIRB: La entidad se responsabiliza de la medida de todos los parámetros de riesgo, es decir, de la Probabilidad de Incumplimiento, la Exposición y la Severidad.

En nuestro país la mayoría de entidades optaron por el enfoque interno definido por Basilea II, y muchas de ellas por el modelo avanzado. Estas entidades financieras optaron por modelos internos de calificación crediticia, diseñando un sistema de puntuación para el riesgo de los clientes, el scoring y el rating. Se trata de modelos internos de valoración de la calidad crediticia de los clientes, el scoring para personas físicas, y el rating cuando se trate de personas jurídicas. Los modelos de scoring y rating permiten conocer la calidad crediticia de los clientes, herramienta básica para mejorar la gestión de los mismos, y por otro lado, calcular los requisitos de capital con los nuevos criterios establecidos en el acuerdo de capital de Basilea II.

Recursos propios

>0= 8%

Riesgo crédito + riesgo mercado + riesgo operacional

La reciente crisis ha puesto de manifiesto que los niveles de capital en el sistema bancario eran insuficientes: la calidad del capital de las entidades se había ido deteriorando y en muchos países el sistema bancario estaba excesivamente apalancado. Sumado a esto, muchas entidades experimentaron problemas de liquidez al no poder refinanciarse en los mercados a corto plazo. La interconexión existente entre determinadas entidades y el proceso de desapalancamiento que llevó el sector contribuyeron, una vez comenzada la crisis, a aumentar sus efectos negativos sobre la estabilidad financiera y la economía en general.

Para abordar estas lecciones aprendidas por la crisis y con el objeto de fortalecer la regulación, supervisión y gestión del riesgo del sector bancario, el Comité de Basilea ha desarrollado un conjunto de reformas que se conoce como Basilea III. Estas nuevas medidas se enmarcan dentro de un proceso de reformas más amplio, con el fin de dar soluciones globales a la crisis y de mejorar la cooperación internacional.

La reforma de Basilea III incluye los siguientes elementos:

- Aumento de la calidad del capital para asegurar su mayor capacidad para absorber pérdidas. Basilea II había mantenido básicamente la definición de capital del Acuerdo de 1988.
- Mejora de la captura de los riesgos. Se modifica el cálculo de los riesgos para determinadas exposiciones que la crisis ha probado que estaban mal capturados. En particular para las actividades de la cartera de negociación, titulizaciones, derivados...
- Constitución de colchones de capital en momentos buenos del ciclo que puedan ser utilizados en períodos de estrés. Su busca contribuir a un sistema bancario más estable, que ayude a amortiguar, en lugar de amplificar, las crisis económicas y financieras.
- Introducción de un ratio de apalancamiento como una medida complementaria al ratio de solvencia basada en riesgo, con el objetivo de contener el apalancamiento excesivo en el sistema bancario.
- Aumento del nivel de requerimientos de capital, para fortalecer la solvencia de las entidades y contribuir a una mayor estabilidad financiera. Este ratio tampoco se había visto modificado en Basilea II.

- Mejora de las normas del proceso supervisor y de la disciplina de mercado y establecimiento de guías adicionales en áreas como gestión del riesgo de liquidez, buenas prácticas para la valoración de instrumentos financieros, ejercicios de estrés, gobierno corporativo y remuneración.
- Introducción de un estándar de liquidez que incluye un ratio de cobertura de liquidez a corto plazo y un ratio de liquidez estructural a largo plazo. El objetivo es asegurar que las entidades tengan colchones de liquidez suficientes para hacer frente a posibles tensiones en los mercados y una estructura de balance que no descansa excesivamente en la financiación a corto.

El Comité de Basilea también tiene en cuenta en este nuevo acuerdo el tratamiento de los riesgos de las entidades sistémicas, entendiendo estas como la entidad, que debido a su tamaño, su grado de interconexión con las demás entidades o la falta de sustitución de sus servicios y actividades, supone un riesgo sistémico, ya que su caída puede afectar al sistema financiero en su conjunto.

Con esta reforma el Comité ha ampliado su enfoque regulatorio ya que las nuevas medidas acordadas no sólo se centran en promover la solvencia de las entidades individuales sino que abordan aspectos macroeconómicos que afectan a la estabilidad del sistema financiero en su conjunto.

En Basilea III el capital regulatorio va a estar formado por dos elementos: capital de nivel 1 o Tier 1, y capital de nivel 2 o Tier 2. El Tier 1 se compone del capital de mayor calidad o Common Equity y de los elementos adicionales de Tier 1. También se realiza una distinción conceptual, ya que el Tier 1 va a estar formado por los instrumentos que son capaces de absorber pérdidas cuando la entidad está en funcionamiento, mientras que los elementos de Tier 2 absorberán pérdidas solo cuando la entidad no sea viable.

En la nueva regulación, el capital de mayor calidad, Common Equity, va a constituir la pieza fundamental de la reforma, y estará formado por acciones ordinarias y beneficios retenidos, teniendo como objetivo principal asegurar su plena capacidad para absorber pérdidas.

Respecto a los colchones de capital se ha creado dos: el colchón de conservación de capital y el colchón de capital anticíclico. El colchón de conservación tiene como objetivo que la entidad tenga suficiente capital para absorber pérdidas en un entorno económico de estrés y mantenerse en todo momento por encima de los requerimientos mínimos. Para poder cumplir su función, se requiere que el colchón de conservación tenga plena capacidad para absorber pérdidas y, por tanto, debe estar compuesto de Common Equity. Este colchón se diseña como un requerimiento adicional al requerimiento mínimo de Common Equity. Las entidades que no cumplan el nivel mínimo del

colchón de conservación capital se verán sujetas a restricciones en la distribución de resultados, hasta que esté totalmente cubierto.

Por otra parte, el colchón de capital anticíclico se constituirá únicamente en momentos en que el crédito esté creciendo excesivamente en una determinada jurisdicción y con el objetivo de frenar este crecimiento excesivo. En periodos de crecimiento normal de crédito, este colchón es cero.

Las entidades deberán cubrir con Common Equity, como mínimo, el 4,5% de sus activos ponderados por riesgo, con Tier 1 como mínimo el 6% de dichos activos ponderados, y con capital regulatorio, al menos, el 8% de los mismos. A estos requerimientos mínimos se suma la exigencia de constituir un colchón de conservación de capital, por el que las entidades deberán tener una cantidad de Common Equity igual o superior al 2,5% del valor de sus activos ponderados por riesgo. Este colchón es adicional al requerimiento mínimo de capital de Common Equity.

Ilustración 16: Basilea III, requerimientos mínimos de capital

	COMMON EQUITY (tras deducciones)	TIER 1	CAPITAL REGULATORIO
Requerimiento mínimo	4,5	6	8
Colchón de conservación	2,5		
Requerimiento mínimo mas colchón de conservación	7	8,5	10,5
Rango del colchón anticíclico	0 – 2,5		

Fuente: revista del Banco de España. 2012.

Este paquete de reformas entrará en vigor el 1 de Enero de 2013, pero su implantación será progresiva. Las medidas de capital se implantarán gradualmente desde 2013 hasta el 2019. El ratio de apalancamiento se implantará en 2018, hasta esa fecha se establece un período de prueba para analizar el comportamiento del mismo y el diseño y el calibrado propuestos. En 2017 se acordarán el diseño y el calibrado definitivos de este ratio. La implantación del ratio de liquidez a corto plazo se realizará en 2015 y el ratio de liquidez estructural en 2018, tras sus respectivos períodos de observación y la revisión del diseño de los mismos.

Basilea III supone una reforma sustancial de la regulación bancaria, ya que no solo modifica las medidas recogidas en Basilea II, mejorando la calidad y el nivel de capital y la captura de riesgos, sino que introduce también nuevas medidas, como los colchones de capital, el ratio de apalancamiento y los ratios

de liquidez. Esta nueva regulación fortalece la solvencia de las entidades y las sitúa en mejores condiciones para resistir crisis futuras. De esta manera cumple el objetivo de dotar al sistema financiero de una mayor estabilidad.

3.5. Epílogo

En este capítulo hemos podido ver varios temas importantes para el desarrollo de este trabajo. En primer lugar nos adentramos en la historia de las crisis financieras mundiales, viendo que esta crisis actual, que está afectando al mundo entero, no es algo aislado y único, sino que a lo largo de la historia se han sucedido diferentes crisis, unas más graves que otras, que sumieron al mundo en una situación desesperada, pero que con los ciclos económicos, se superaron. En muchas de estas crisis podemos ver como tienen muchos aspectos en común con lo que estamos viviendo en la actualidad, y nos permite comparar antiguas situaciones extremas en la economía con la situación actual.

Posteriormente nos adentramos en el sector principal causante de esta crisis actual, el sector inmobiliario. Hemos visto como el mercado inmobiliario, con su oferta y su demanda, generó una situación insostenible que ha derivado en la crisis actual. Se explican términos indispensables para entender esta crisis, como que es una burbuja, como se forma y porque se da. Toda esta situación en el mercado inmobiliario derivó en las hipotecas subprime, cuyas características también se exponen en este capítulo. Hemos podido comprobar cómo la inercia de la economía y el mercado inmobiliario nos llevo a una libertad en la concesión de riesgos que a día de hoy todavía estamos pagando las consecuencias.

Vinculado con las hipotecas subprime, vemos las causas y efectos de la crisis actual, como con base de estas hipotecas las entidades financieras se financiaron creando instrumentos de inversión complicados como las titulizaciones. Los inversores optaban a grandes remuneraciones sin tener en cuenta muchos de ellos el riesgo que había detrás, y muchos fueron los culpables de que nadie se preocupara por explicar con claridad el riesgo que conllevaba estas inversiones. Como la situación era buena nadie pensó que estas hipotecas podían resultar impagadas y arrastrar a emisores, inversores, entidades... También se expone como los gobiernos centrales de los países intentaron solucionar esta crisis que nos venía con bajadas de tipos de interés, inyecciones de liquidez... pero a día de hoy se ve que no fueron suficientes.

Si hablamos de la crisis y de las entidades financieras, no podíamos dejar de explicar el intento, durante muchos años, de las instituciones centrales de los países de crear unas normas que regularan a todas las entidades de los

países en ámbito de protección. Vemos como las normas de Basilea intentan regular el capital de las entidades para evitar lo que está sucediendo. Las intenciones fueron buenas, y ya se intentó con Basilea II mejorar los requerimientos de capital que exigía Basilea I, pero se ha demostrado con Basilea III, que no era suficiente, y que deben ser más exigentes si queremos evitar en un futuro que esta crisis que estamos viviendo vuelva a suceder.

CAPÍTULO 4: SISTEMAS DE REFINANCIÓN APLICADOS A PARTICULARES

4.- SISTEMAS DE REFINANCIACIÓN APLICADOS A PARTICULARES

4.1. Introducción

Las economías domésticas, debido a la crisis que estamos viviendo, que ha generado en la población tasas de desempleo jamás conocidas, no pueden hacer frente al pago de las hipotecas de sus viviendas, ni de los préstamos al consumo, con lo que, a las entidades que les concedieron los mismos, se les genera el problema de tener que reestructurar y refinanciar a todas estas familias que no pueden pagar mensualmente su cuota, y que como es razonable, no quieren perder sus viviendas. Cada entidad ha diseñado diferente sistemas de refinanciación para aplicar a sus clientes, siendo entre ellos muy dispares, pero con un mismo objetivo, que no es más que minimizar la probabilidad de entrada en impagado de un cliente, y cuando ésta sea inevitable, agilizar en la medida de lo posible su recuperación.

Esta situación delicada y la falta de pago de las cuotas mensuales de las hipotecas conllevan unas consecuencias para los clientes. En el caso de falta de pago de cualquier cuota del préstamo hipotecario, la entidad financiera está facultada para interponer las acciones legales oportunas que le permitan reclamar al deudor las cuotas impagas e incluso, el total del capital pendiente de amortizar. De hecho, las escrituras de constitución de hipoteca contemplan en una cláusula que en el caso de impago de una cuota hipotecaria conllevará la resolución anticipada del préstamo hipotecario de manera unilateral. No obstante, lo cierto es que las entidades financieras no suelen reclamar judicial o extrajudicialmente de forma inmediata, si no que otorgan unos plazos de gracia al deudor para proceder al pago o, en su caso, ofrecen la posibilidad de renegociar la deuda. De hecho, por regla general, las entidades financieras no contabilizan el préstamo como moroso, y por tanto, no han de dotar provisión alguna, hasta que el impago no tiene una antigüedad de 3 meses. Por tanto, hasta que esto ocurre, las entidades intentan saldar la deuda de forma amistosa.

Hay diferentes fases que determinan el procedimiento en caso de impago de un préstamo hipotecario:

- El impago: El deudor deja de pagar sucesivos recibos. Normalmente la entidad financiera se pone en contacto con el cliente para que éste atienda el pago, o en su defecto renegociar o refinanciar la deuda.
- Mora técnica: Han pasado más de 90 días desde el primer impago. La entidad financiera está obligada a provisionar la deuda, pues ahora si ya están obligada a computar el préstamo como moroso.

- Requerimiento de pago al deudor: Si no hay acuerdo de pago ni ningún tipo de refinanciaciones que lo solucione, la entidad financiera dará por resuelto el préstamo y requerirá su pago total al deudor, por conducto notarial, burofax o certificado de contenido.
- Procedimiento judicial o extrajudicial para el cobro de la deuda: La entidad financiera acaba un proceso de morosidad con el procedimiento judicial o extrajudicial para el cobro de la deuda, que finalizará con la subasta y adjudicación del bien.

Antes de llegar a la ejecución judicial, y para solucionar la deuda de los clientes, tanto la inferior como la superior a los 90 días de margen, se diseñan medidas y productos para facilitar el pago a los clientes. Para la correcta aplicación de estos sistemas, que posteriormente detallaremos, hay que seguir unos principios básicos:

- Máxima durabilidad: Hay que encontrar y aplicar a cada cliente soluciones solidas, que eviten en la medida de los posible, problemas futuros.
- Adecuar el sistema propuesto a la capacidad de pago de cada cliente. Hay que ser realista con el pago mensual que cada unidad familiar puede soportar destinado a la hipoteca.
- Tratar y estudiar en su totalidad los riesgos que el cliente mantiene con la entidad. El estudio de la refinanciación debe ser sobre todos los pagos a los que hacen frente en la entidad que está estudiando el riesgo.
- Mantenimiento o refuerzo de las garantías, tanto reales como personales. La entidad no debe perder la garantía que la financiación objeto de estudio tenía.
- Realizar un seguimiento futuro de la situación del cliente, para renegociar su situación y ver si puede seguir haciendo frente a la solución pactada en un principio.

Igualmente la entidad debe seguir unos criterios mínimos para la determinación del mejor sistema a aplicar a cada cliente según su situación, basado en 3 pilares básicos de información:

- Cliente: Es básica una tarea de investigación previa que nos de unos datos mínimos del cliente. Es necesario saber su nivel de colaboración con la entidad para solucionar el problema, su situación laboral, los ingresos recurrentes, capacidad de pago, los gastos fijos que tiene y básicamente, su nivel de vida. Los motivos por los que ha dejado de pagar, posibilidades de recuperación sin necesidad de ninguna refinanciación, y en qué plazo tiene previsto el cliente que su situación actual pueda cambiar o volver a la anterior. Hay que averiguar si la operación tiene fiadores, y en el caso que sea así, ver

la solvencia de los mismos y su disposición a colaborar con las soluciones propuestas.

- Riesgo: Se debe estudiar su comportamiento hasta ahora, cuánto debe, la demora acumulada que hay, las características del producto y que soluciones se le pueden plantear a este producto, ya que según el producto que se halle en situación de morosidad, se podrán plantear unas u otras soluciones.
- Garantía: Para la entidad también es importante tener clara la garantía de cada operación, el valor que tiene dicha garantía respecto al riesgo que hay concedido (LTV), y en su defecto la fincabilidad de los titulares y fiadores. En caso de garantía hipotecaria se debe comprobar si está afectada por otras hipotecas, o por embargos de otras entidades, la seguridad social, hacienda... y si no existen estos embargos, la posibilidad de que en días futuros entre alguno de ellos. La entidad debe de tener especial cuidado a la hora de refinanciar para no perder rango de sus operaciones, ya que siendo su hipoteca la primera anotación en el registro, si existiera algún embargo posterior anotado, a la hora de refinanciar, algunos de estos sistemas le harían perder el primer rango y por lo tanto, la pérdida de parte de la garantía.

Toda esta información es muy necesaria tenerla clara a la hora de saber cómo refinanciar a un cliente con problemas de pago, ya que analizándola se puede buscar la mejor alternativa, y será la base de la negociación con el cliente. La finalidad de la entidad en una negociación debe estar basada siempre en reducir la deuda del cliente, siempre que sea posible, incrementar o mantener garantías, mejorar la recuperabilidad de la deuda adaptándonos a la capacidad de pago del cliente, y evitar incurrir en gastos excesivos para ambas partes.

Un momento muy importante a la hora de plantear una refinanciación es el momento de la entrevista con el cliente, según el nivel de colaboración al que esté dispuesto el cliente, y según su capacidad de pago, podremos determinar 3 diferentes escenarios:

- El cliente quiere encontrar una solución a una situación problemática transitoria: Plantearemos soluciones más flexibles y sencillas que le permitan ponerse al día en un corto plazo sin necesidad de grandes operaciones. Se trata de casos en los que no hay cuotas pendientes, donde las operaciones están al corriente de pago. Ejemplos: Convenio de pago, Carencia, Garantía de espera.
- El cliente quiere encontrar una solución a una situación que no puede afrontar: La voluntad del cliente es solucionar el problema, pero en estos casos suele darse que la operación en cuestión ya está en mora y tiene cuotas pendientes de pago. Se trata de operaciones

más complejas, con más gastos para el cliente, pero que les da un margen hasta de 5 años para pagar la cuota que ellos piensen que pueden hacer frente. Ejemplos: Novación, Adecuación de Cuota, Programa de Cuota reducida.

- El cliente no muestra ninguna voluntad de encontrar una solución: Suele darse en casos ya muy avanzados de morosidad, donde además de tener muchas cuotas pendientes el cliente no tiene ningún interés en salvar el bien por muy diferentes motivos. Ejemplos: Dación en Pago, Ejecución Judicial.

En un primer problema del cliente con la atención a los pagos mensuales de los préstamos, todos solicitan un “convenio de pago”, que bien no se consideran un sistema de refinanciación, pues no modifica en nada ni la cuota ni las características del producto financiero en sí, su finalidad es la misma, que el cliente regularice su deuda y no entre en mora. El convenio de pago consiste en pactar con el cliente la entrega periódica de una cantidad concreta para regularizar la deuda vencida. Al tratarse de un compromiso verbal, sin soporte documental, se basa en la confianza y la palabra del cliente, y exige un seguimiento para evitar el no cumplimiento del pacto. Este convenio solo soluciona una incapacidad puntual para regularizar un impagado, se supone de buena fe que el cliente tiene capacidad para seguir pagando las cuotas regularmente sin necesidad de refinanciar. En este caso, para la entidad, es muy importante conocer al cliente y que la experiencia con el mismo sea buena, ya que en caso contrario, o de duda del cumplimiento del convenio, se podría estar perdiendo el tiempo, haciendo la deuda mayor y más difícil de recuperar, frente a la aplicación de un sistema más real para su situación. La vigencia de un convenio debe ser a corto plazo, entre 2 y 4 meses posteriores al inicio, el cliente debe estar al corriente de pagos, y se debe tener en cuenta que a parte de periodificar la deuda pendiente, el cliente debe atender sus cuotas mensuales de siempre, por lo que el pago mensual recoge el importe del recibo de cada mes más la partes extra que se destina a cubrir impago.

La difícil tarea es decidir cuando un cliente ya es objeto de una refinanciación, cuando los convenios de pago no son suficientes, y de una manera o de otra, deberá incurrir en algunos gastos para solucionar el problema. Normalmente el primer impago de una operación crediticia se solventa con un convenio de pago, donde el cliente todavía es capaz con sus ingresos de poner al día la operación, pero es una clara señal de que si vuelve a darse otra vez la situación similar de deuda pendiente, significa que el cliente no puede hacer frente a su cuota mensual y podría necesitar ser refinanciado.

Para aplicar cada sistema se precisa de documentación física y real para realizar el análisis de riesgo que justifique y verifique la situación económica del cliente, y que compruebe que la garantía, si es hipotecaria, no tiene ningún embargo y su valor no ha disminuido por debajo del capital deudor. Cada uno

de los sistemas requiere de una documentación concreta para la preparación del mismo, que posterior especificaremos cada uno de ellos al detalle. Una vez recopilada toda la información, y se tiene clara la situación y el nivel de colaboración del cliente, se debe analizar todo minuciosamente y tomar la decisión de que sistema de refinanciación es el más adecuado para el cliente.

Para firmar cualquier tipo de refinanciación que afecte a la hipoteca de una vivienda es necesario tener localizados a todos los titulares y propietarios, ya que sin ellos presentes no se podrá realizar ninguna alteración de las características de la misma, bien sea como propietarios o como cónyuges del propietario cuando se trate de la vivienda de la unidad familiar.

El proceso de toma de decisiones, de investigación y de detección de un cliente que necesita ser refinanciado, es la base fundamental de todo el sistema que una entidad ha tenido que desarrollar en estos tiempos para poder frenar y controlar un índice que les afecta tanto como es la morosidad, y conforme ha ido avanzado el tiempo, se ha tenido que innovar e intentar crear nuevos sistemas que se acerquen cada vez más a la necesidad concreta del cliente.

Adjuntamos cuadro resumen con todas las posibilidades que se pueden plantear a un cliente, y sus principios básicos, aunque, posteriormente expondremos detalladamente las características y los requisitos de todos los sistemas.

Ilustración 17: Sistemas de refinanciación de particulares

	NOMBRE DE LA SOLUCION	QUE ES	CONDICIONES DE APLICACIÓN
1	Constitución de depósitos / pignoración	Cuando se detecta que el cliente puede presentar problemas de impago a futuro, se le sugiere que instrumente un depósito a plazo, que se pignora para garantizar la atención de cuotas de préstamo.	Es un primer paso que evita aplicar otras soluciones cuando el cliente puede disponer de fondos. En esta misma categoría se sitúa la aportación de efectivo para reducir demora, si la hay.
2	Convenios de pago a corto plazo, posibilitados y con el debido seguimiento	Es un pacto que descansa en la voluntad de las partes, donde el cliente se compromete a entregar una cantidad mensual adicional para regularizar deuda vencida y acumulada.	Se debe aplicar con mesura, por periodos cortos y siguiendo su cumplimiento desde el primer pago. En caso contrario, podría suponer un simple aplazamiento del problema y tal vez reducir mucho las posibilidades de recuperación.
3	Disposiciones Multicrédito	Consiste en hacer una nueva disposición de crédito revolving (posible cuando hay límite no dispuesto) para atender el pago de demora acumulada.	Es una solución simple, pero que tiene su validez condicionada a la capacidad de pago del cliente (o sea, no se tiene que aplicar “sola” si hay la posibilidad de nuevos incumplimientos por parte del cliente)
4	Alargamiento de plazos	Es una novación del préstamo o crédito que rebaja la cuota a pagar mediante el alargamiento del plazo de devolución. Las condiciones son diferentes según se trate de PF o PJ.	Solo para garantías reales. La rebaja es más apreciable cuanto más corto sea el plazo original del préstamo. No siempre es posible aplicarlo (depende del producto utilizado y de la edad del titular más joven).

5	Cambio del sistema de amortización a cuotas crecientes	Conversión de cuotas constantes en progresivas, rebajando la cuota en los primeros años a cambio de subirla en el resto.	Consigue una rebaja apreciable si queda mucho plazo por delante. No todos los productos lo admiten.
6	Introducción o prórroga de carencias	Durante un tiempo concreto y limitado el cliente sólo paga una parte de la cuota (normalmente los intereses)	Solo para garantías reales .Va bien si la dificultad del cliente es temporal. Es preciso tener presente que la parte que ha dejado de pagar durante la carencia hará que, cuando ésta se acabe, la cuota “habitual” sea ligeramente superior a la de antes de la carencia.
7	Garantías de espera	Es una opción del producto “Multicrédito CX” que supone interrumpir la devolución de cuotas durante un tiempo (1 año como máximo) en que el cliente no paga nada.	Útil cuando no es posible hacer una carencia. Puede suponer un aplazamiento del problema, según el caso, y acostumbrar el cliente a no pagar. Entre sus ventajas está el hecho de que no supone la concesión de más riesgo. El multicrédito ha de tener límite suficiente para capitalizar los intereses devengados y no cobrados.
8	Reagrupamiento de deudas	Supone refundir varias deudas del cliente integrándolas en una sola operación preexistente (normalmente hipotecaria) u otra de nueva creación.	Se tiene que abordar esta opción teniendo especial cuidado en no perder garantías. Su viabilidad depende mucho de las deudas a refundir y las posibilidades de la hipoteca del cliente

9	Constitución de segundas hipotecas	Se utiliza la misma garantía (vivienda) para hacer un segundo préstamo que permita atender otras deudas del cliente (sería en eso una solución concreta al reagrupamiento del punto anterior) y/o demora acumulada.	El cliente debe poder pagar la primera hipoteca y la segunda
10	Hipoteca con aplazamiento parcial de cuotas (AQ)	Es una segunda hipoteca que destina su nominal a pagar una parte de la cuota original durante un periodo (máximo) de 5 años. Las entregas mensuales de capital se condicionan al hecho de que el cliente continúe pagando una parte.	Recomendable cuando otras soluciones no consiguen una rebaja importante o no se pueden aplicar. Permite adecuar las obligaciones de pago a la capacidad del cliente. Como en otros productos que disminuyen temporalmente la obligación de pagar, presenta un riesgo cierto de impago si al finalizar la carencia la capacidad económica del cliente no se ha recuperado.
11	Programa de Cuota Reducida	Es un programa que aplica conjuntamente algunas de las soluciones anteriores: reagrupamiento, carencia total de capital y parcial de intereses, para conseguir una notable reducción en la cuota durante un periodo que puede llegar a 5 años.	Es una novación con ampliación del préstamo o crédito vigente, que tiene gastos y que supone un notable incremento del riesgo concedido, por la capitalización de cuotas no satisfechas durante la carencia. Como en el anterior, presenta un riesgo cierto de impago si al finalizar la carencia la capacidad económica del cliente no se ha recuperado.

12	Compraventa (con o sin alquiler)	Consiste en la entrega de la finca garante del préstamo a cambio de la cancelación de la deuda. Cuando la deuda supera el valor de la garantía se puede financiar la diferencia. El cliente puede optar a permanecer en el inmueble como inquilino.	Opción que es preciso contemplar únicamente cuando está claro que el cliente no puede ni podrá pagar y no se observa solvencia suficiente como para obtener, en una reclamación judicial, nada más que la finca garante. En empresas sin viabilidad es la primera opción a considerar.
13	Ejecución judicial	Consiste en solicitar la reclamación de la deuda por la vía judicial.	Es la opción que es preciso utilizar (incluso como herramienta para “forzar” el pago) en los clientes que claramente pueden pagar pero no quieren, o cuando hay fiadores que pueden responder (y aún así la operación no se regulariza).

Fuente: Catalunya Banc. 2012

4.2. Reestructuración/ reagrupamiento de deudas; 2ª Hipotecas

Las entidades han creado unos sistemas que, pudiendo entenderlos como refinanciaciones, se trata más bien de reestructuraciones de deudas, ya que refunde deudas diversas de clientes con impagados, o riesgo excesivo que son potencialmente problemáticos, y cuya finalidad es obtener un solo producto de activo que sustituye a todos los anteriores, o a algunos de ellos. El propósito de la reestructuración o reagrupamiento de deuda, como también se conoce, es adaptar los pagos a la capacidad del cliente, incluyendo en el proceso la regularización de la demora si la hubiese.

Como anteriormente hemos comentado, la reestructuración de deuda siempre debe reducir riesgo de impago, sin que ello suponga pérdida de garantía para la entidad, como poco mantener garantías, o ampliar y mejorar las existentes. Suele aplicarse este sistema en clientes que, en una época de mayores ingresos, solicitaron, a parte de la hipoteca para adquirir una vivienda, diversos préstamos personales para reformas o adquisiciones de vehículos, tarjetas de crédito de pago mensual... y que todos estos pagos mensuales, cuando han visto reducido su nivel adquisitivo, bien por desempleo o por subidas de tipo de interés, no han podido atender, con lo que los pagos superaban los ingresos, generando unas deudas mensuales que jamás pondrían al día. De este modo, firmarían una hipoteca a x años que recogerá todos estos pagos en uno solo, a un tipo de interés más bajo, ya que en los préstamos personales y las tarjetas son mucho más elevados que en las hipotecas, y a un periodo más largo, lo que disminuirá la cuota mensual. La duración de esta operación es la misma que la de una hipoteca normal, dependerá de la edad de los solicitantes, pudiendo ser hasta los 40 años.

En primer lugar, debe solicitarse una verificación registral, para ver que no hay ninguna carga posterior a la hipoteca de la entidad que pudiera hacerles perder rango al firmar la nueva operación que unifica todas las deudas, ya que al cancelar totalmente la ya existente, debe recuperar el 1er rango en el registro. Si no hay ninguna carga podríamos continuar con la reestructuración de deuda. Luego se solicitaría una tasación actualizada de la vivienda, para ver que la suma de los importes de la hipoteca vigente, los préstamos personales, las tarjetas, los descubiertos... cualquier deuda que el cliente tuviera con la entidad, no supera el valor actual del inmueble, ya que si fuera así se perderían garantías. Al importe de todas las deudas que se desean unificar hay que sumar los gastos de la operación, ya que como hemos dicho, se trata de una operación completamente nueva. Se debe tener en cuenta los gastos de la cancelación de la hipoteca anterior, carta de pago y registro, y los gastos de la nueva operación, notaría, registro, gestoría, impuestos.... Que también deben ir incluidas en los importes de la nueva operación, entendiéndose que el cliente no puede hacerse cargo de los mismos. Si la suma de todo esto es inferior o igual

al valor de la tasación se puede proceder al planteamiento de la operación, si no, se deberá dejar fuera alguna deuda, preferiblemente el préstamo personal con interés y cuota mensual más baja, a menos que el cliente pudiera presentar otro bien inmueble en propiedad suya o familiar para ampliar garantías, y por lo tanto valor de tasación conjunta, pudiendo plantear operaciones con distribución de responsabilidad entre diversos bienes.

Con el importe del total de la operación calculado se debe simular la cuota resultante, para ver si el cliente puede hacerle frente. Para comprobar esto deberá justificar sus ingresos a través de la documentación solicitada, que suele ser la declaración de la renta última, las 3 últimas nóminas, contrato de trabajo, vida laboral y un extracto de 3 meses de su cuenta bancaria principal. En caso de autónomos, IVAs e IRPF, y los 3 últimos recibos de autónomos pagados, sustituirán a las nóminas y contratos. El porcentaje de endeudamiento permitido para una operación normal es del 40% de los ingresos, es decir, si ganas 1000€, todas las cuotas de préstamos en la entidad, y fuera de esta, no debe superar los 400€ mensuales. Las deudas en otras entidades se pueden saber consultando la CIRBE, una base del Banco de España, donde se registra todas las deudas contraídas por cualquier persona superiores a 6.000€, eso sí, es obligatorio por ley la firma de una autorización del cliente para la consulta de esta información. En algunos casos de reestructuración, si el cliente asume que puede atender el pago de la cuota, la entidad puede superar el 40% de endeudamiento sin sobrepasar en exceso esta limitación.

La reestructuración se suele aplicar cuando todas las cuotas son elevadas, y los ingresos han disminuido mucho, pero si el problema del cliente no es con la cuota de la hipoteca, sino más bien, con los préstamos personales, tarjetas de crédito.... y quiere tener menos gastos en la operación, suele optarse por hacer 2ª hipotecas. El procedimiento es prácticamente el mismo, solo que la hipoteca inicial de la vivienda sigue como está sin ser modificada, cuota, tiempo y tipo de interés, para reunificar todas las demás deudas con la entidad en una 2ª hipoteca, con lo que el cliente se ahorra los gastos de cancelación de la primera hipoteca, así como los impuestos, que serían mucho más elevados si se pagaran sobre la suma del total de las operaciones que sobre una 2ª hipoteca. Para las 2ª hipotecas no es necesaria una nueva tasación, pero si solicitar y comprobar la verificación registral, ya que, aunque el primer rango no se pierde porque la primera hipoteca no se modifica, podrían haber embargos posteriores que le harían perder a la 2ª hipoteca el segundo rango, con lo que si llegara el momento de ejecutar judicialmente, la entidad posiblemente podría cobrar la primera hipoteca, pero al ir después los posibles embargos, la segunda hipoteca sería de mas difícil cobro.

Al firmar esta operación el cliente tendría la cuota de la hipoteca de siempre, y una segunda cuota mensual que comprende el resto de deudas de garantía personal convertida en garantía hipotecaria, con lo que igual que en el caso de reestructuración total de deudas, se alargaría el plazo, con un máximo también de 40 años, disminuyendo el tipo de interés, y por lo tanto la cuota resultante.

Ambas operaciones resultan beneficiosas para el cliente, que no podía asumir los pagos mensuales que tenía, y también para la entidad, ya que disminuye la morosidad, objetivo principal de este tipo de operaciones, y convierte deuda con garantía personal de dudoso cobro, como son los préstamos personales y las tarjetas de crédito, en deuda con garantía real, ampliando así su posibilidad de cobro en caso de insolvencia de los clientes. Por este motivo, en casos excepcionales, la entidad aprueba operaciones de segundas hipotecas aunque haya embargos anteriores, porque siendo difícil el cobro en caso de ejecución, siempre habrá mayor posibilidad teniendo garantía real que solo garantía personal.

En resumen, la reestructuración de deuda y la segunda hipoteca se suele dar en casos donde el cliente todavía tiene ingresos recurrentes que le permiten atender sin problemas una cuota de una hipoteca mensual, amortizando capital e intereses sin problemas. Hay que tener claras varias premisas, como que la entidad solo reestructurará deudas de su propia entidad, que no perderá garantías, y que en el caso de 2ª hipotecas, solo se harán cuando la primera hipoteca también sea de la misma entidad, salvo en casos muy puntuales.

4.3. Novación de Plazo y Cuota Creciente

Se trata de sistemas de refinanciación que permiten modificar el plazo de las operaciones para los clientes que no pueden hacer frente a su cuota mensual. Las novaciones se pueden hacer, básicamente, de plazo y de tipo de interés, y son de las pocas modificaciones en la escritura pública firmada ante notario, y según los principios hipotecarios de la ley 41/2007, que permiten estos productos, sin perder el primer rango en el registro, y sin incurrir en los gastos de formalizar una nueva operación. Según el “Principio de prioridad o rango registral” de dicha ley, si constan gravámenes registrales posteriores, la modificación o ampliación de la hipoteca anterior no puede mantener su rango inicial, sino que tendrá el último rango que le corresponda. Ahora bien, en el articulado de esta ley, incide algo más en este aspecto. El artículo 4 de la Ley 2/1994, de 30 de marzo, de subrogación y modificación de préstamos hipotecarios, queda redactado en los siguientes términos:

«Artículo 4. Escritura pública.

1. En la escritura de subrogación sólo se podrá pactar la modificación de las condiciones del tipo de interés, tanto ordinario como de demora, inicialmente pactado o vigente, así como la alteración del plazo del préstamo, o ambas.

2. Cuando el prestamista sea una de las entidades a que se refiere el artículo 1 de esta Ley, las escrituras públicas de modificación de préstamos hipotecarios podrán referirse a una o varias de las circunstancias siguientes:

i) la ampliación o reducción de capital;

ii) la alteración del plazo;

iii) las condiciones del tipo de interés inicialmente pactado o vigente;

iv) el método o sistema de amortización y cualesquiera otras condiciones financieras del préstamo;

v) la prestación o modificación de las garantías personales.

3. Las modificaciones previstas en los apartados anteriores no supondrán, en ningún caso, una alteración o pérdida del rango de la hipoteca inscrita excepto cuando impliquen un incremento de la cifra de responsabilidad hipotecaria o la ampliación del plazo del préstamo por este incremento o ampliación. En estos casos necesitará la aceptación por los titulares de derechos inscritos con rango posterior, de conformidad con la normativa hipotecaria vigente, para mantener el rango. En ambos supuestos, se harán constar en el Registro mediante nota al margen de la hipoteca objeto de novación modificativa. En ningún caso será posible hacerlo cuando conste registralmente petición de información sobre la cantidad pendiente en ejecución de cargas posteriores.»

Con la nueva ley, podemos entender, que a menos que se amplíe capital, o se amplíe plazo junto con una ampliación de capital, no se perderá rango, pero debemos recalcar, como la experiencia nos dice, que la pérdida de rango en cualquiera de estos casos depende fundamentalmente del registrador que vaya a realizar la inscripción, así que siempre será recomendable solicitar una verificación registral para comprobar que no hay ninguna carga posterior, y en el caso de que la hubiera, contactar con el registrador que la vaya a tratar.

Para las refinanciaciones las entidades solo permiten las novaciones de plazo, ya que una novación de tipo de interés a la baja, disminuye la

rentabilidad de la operación, sumado a que las hipotecas suelen firmarse con unos diferenciales con el Euribor muy ajustados, con lo que la diferencia en el importe de la cuota sería mínima. Estos sistemas solo son aplicables a hipotecas, en el caso de préstamos personales solo sería planteable un nuevo préstamo a más plazo, pero habría que cancelar el anterior y abrir uno nuevo, con lo que no se consideraría una novación.

La novación se basa en la premisa de que a igualdad de condiciones, plazos más largos permiten cuotas más pequeñas. La solución para estos clientes que tienen dificultades para pagar la cuota actual, es plantear una rebaja de la misma alargando el plazo de su préstamo, pero siempre y cuando esta modificación sea posible. Habrá que estudiar el plazo actual, las características del préstamo y la edad de los titulares. Esta solución por sí misma solo consigue una rebaja apreciable de la cuota cuando el periodo de amortización se alarga ostensiblemente. Por ejemplo, y aproximadamente, una cuota de 1.000€ al mes en una hipoteca a 20 años se transformaría en 770€ al mes si nováramos el plazo a 40 años.

Para aplicar la novación se deben cumplir unos requisitos básicos:

- El cliente tiene problemas para ir pagando la cuota actual, pero tiene ingresos suficientes para hacer frente a una cuota ligeramente inferior, si no es así, este sistema de refinanciación no es el adecuado.
- El plazo original del préstamo permite ser prorrogado de forma que el cambio sea apreciable. Novar una operación a la que todavía le quedan 35 años a 40 no es útil, ya que la disminución de la cuota será prácticamente inapreciable.
- El máximo que suelen permitir los productos hipotecarios es un vencimiento a 40 años, eso sí, la edad del titular más joven sumado a la duración de la hipoteca no debe sobrepasar los 75 años.
- El préstamo debe estar al corriente de pago, ya que las novaciones no se permiten hacer con deuda pendiente. Si el cliente tiene demora acumulada, la debe pagar o se debe poder refinanciar a parte o combinando novación con 2ª hipoteca, por ejemplo.

Si se dan estas circunstancias podremos preparar y firmar una Novación de plazo para la hipoteca como sistema de refinanciación, ahora bien, si la disminución de la cuota no es suficiente para lo que necesita el cliente, se puede combinar el alargamiento del plazo con el cambio de amortización a “cuota creciente”.

Se entiende por **cuota creciente** un sistema de amortización que calcula las cuotas aplicando un incremento anual según una razón geométrica. El resultado es que la cuota en los primeros años es menor que en la modalidad de cuota fija, y aumenta a medida que se acerca el vencimiento de la

operación, eso sí, al margen de las fluctuaciones que se puedan producir en los tipos de interés. Los porcentajes de incremento interanual de la cuota están entre un 0,50% y un 3%, según el plazo, a plazos más cortos el crecimiento interanual será mayor. El paso a cuota creciente puede suponer, por ejemplo, que una cuota mensual de 1.000€ se quede en 700€, si coges un crecimiento interanual alto desde principios de la vida del préstamo, o 950€ con una razón baja y a medio plazo. Lo más habitual es aprovechar el momento de la novación para, a su vez, aplicar la cuota creciente y disminuir más el importe de la cuota.

Los criterios para la aplicación de este sistema son básicamente los mismos que para la novación de plazo, de hecho, para la aplicación de la cuota creciente es necesario hacer primero la novación de la operación. Ahora bien, en primer lugar se planteará al cliente el posible resultado de la novación de plazo, y cuando la reducción de cuota no sea suficientemente baja para que el cliente pueda atenderla sin problemas, recurriremos a la novación de plazo con cuota creciente.

4.4. La carencia de capital y carencia total.

Conocemos como carencia al periodo dentro de la vida de un préstamo durante el cual se deja de pagar capital, carencia de capital, o capital e intereses, carencia total. La carencia se puede conceder por primera vez, o prorrogar la ya existente. El recibo de la hipoteca será menor durante el tiempo que dure la carencia, pero una vez finalizada, la parte no pagada durante este periodo se acumula al capital prestado, y eso hace que, al acabar la carencia, y excepto fluctuaciones de tipos de interés y otras modificaciones de las condiciones, el recibo a pagar sea un poco superior que antes de iniciar la carencia, ya que los importes no pagados durante esta se prorratean entre los años que quedan de hipoteca hasta el vencimiento.

La carencia máxima debe tener un plazo razonable, adaptado a las necesidades de cada caso, con un máximo de 2 años para personas físicas, que es el caso en el que nos centramos ahora. Si se quieren considerar carencias de mayor duración, debe haber alguna circunstancia que lo motive, una venta o unos ingresos futuros, por ejemplo. Se considera más prudente hacer una carencia corta, y cuando corresponda, estudiar la posibilidad de prorrogarlo. Junto con la incorporación de una carencia se puede valorar conjuntamente la posibilidad de una novación de plazo del préstamo si es necesario para el cliente.

Los requisitos para aplicar una carencia son los siguientes:

- El cliente no puede continuar pagando como hasta ahora, pero puede hacer frente a una cuota menor, la que resultaría, por ejemplo, de pagar solo los intereses mensuales.
- La dificultad que tiene el cliente es temporal, y hay un fundamento razonable que su capacidad de pago puede mejorar en el futuro.
- Se ha estudiado las soluciones expuestas anteriormente, novación de plazo, cuota reducida, y ha quedado claro que ni por separado ni combinándolas se conseguía una reducción suficiente de la cuota.
- El préstamo, como en los casos anteriores, tiene que estar al día. Si el cliente tiene demora acumulada, la debe de pagar, o se puede refinanciar aparte.

Si se nos presenta una operación que ya ha tenido carencia, es recomendable que la nueva tenga la misma periodicidad para simplificar los trámites administrativos. Para incorporar la carencia es imprescindible novar la operación, por lo que también sería recomendable comprobar en una verificación registral que no hay cargas posteriores a la hipoteca de la entidad para evitar la posibilidad de perder rango registral. En el caso que las hubiera el cliente debería realizar su cancelación, o la entidad conseguir el mantenimiento del rango.

4.5. El sistema de adecuación de cuota

La Adecuación de cuota se conoce al sistema de refinanciación que, mediante la constitución de una segunda hipoteca, o con garantía personal en casos excepcionales, permite financiar un porcentaje de la cuota de la hipoteca actual del cliente durante un plazo máximo de 5 años, así como refinanciar otras deudas pendientes que mantenga con la entidad. El porcentaje financiado puede llegar a ser el 100% del importe de la cuota actual de la hipoteca inicial del cliente.

El nominal del nuevo préstamo de Adecuación de cuota puede incluir diferentes conceptos, como son el importe resultante de financiar el % que se quiera de las cuotas del préstamo inicial, capital e intereses, los gastos derivados de la constitución del préstamo, y las deudas vencidas y otras deudas de garantía personal contraídos con la entidad. Es condición indispensable que la deuda principal sea un préstamo hipotecario.

El funcionamiento de este sistema consiste en calcular el importe total de deuda pendiente, gastos y % de cuota que se quiere financiar, así como durante cuánto tiempo, y preparar una segunda hipoteca que, en el momento

de su formalización, se abonará en la cuenta del cliente lo correspondiente a gastos y cancelación de deudas, mientras que el capital destinado a atender % de la cuota que se haya determinado, se retendrá. Durante el periodo financiado, la hipoteca inicial de la vivienda continua facturando normalmente, y será a través de las entregas mensuales que el préstamo de Adecuación de cuota hace cuando el cliente vea reducida el importe de la cuota a pagar. Las entregas mensuales que realiza este préstamo las hace el sistema automáticamente, y por el importe que se ha pactado con el cliente que es necesario para que el pueda ingresar el resto y mantener la hipoteca al corriente de pago. Si se diera el caso en el que el cliente no pudiera atender su parte de la cuota durante un tiempo y se acumulara una demora puntual, se podría disponer del capital retenido para regularizar la deuda, esto siempre que no hubiera mejores alternativas. En este caso, al quedar menos importe para financiar cuotas, el periodo financiado se verá necesariamente acortado, mientras que el importe de las entregas mensuales no variará.

La Adecuación de cuota se planteará siempre y cuando los anteriores sistemas planteados no sean viables, y solo en personas físicas. Se trata de un sistema que se plantea cuando el cliente quiere continuar pagando pero tiene una dificultad, que se entiende que es transitoria, y necesita durante un tiempo una cuota menor, siendo esta la que el cliente escoja. El cliente debe saber y calcular, según sus ingresos, la cuota que se ve capaz de atender durante el periodo de duración de la refinanciación. Si las reducciones de la cuota que se obtienen de otras soluciones prioritarias no suponen una rebaja suficiente, se puede plantear al cliente la Adecuación de Cuota, ya que reduce significativamente la aportación mensual que debe hacer el cliente, pudiendo llegar en casos excepcionales a no pagar nada de la hipoteca inicial refinanciada durante el periodo pactado. Una de las ventajas de este sistema es que los gastos de constitución de la hipoteca son a menudo menores que en otros productos de refinanciación, ya que solo generaría los gastos de una segunda hipoteca, sumado a esto la ventaja para la entidad de que la primera hipoteca no se modifica en nada y sigue facturando igual, con lo que no pierde rango en el registro.

Las características de la Adecuación de Cuota son las siguientes:

- Cada mes se entrega en la cuenta de cargo de la hipoteca la cantidad resultante de dividir el importe del nominal retenido entre los meses de carencia de la operación que haya solicitado el cliente.
- El plazo máximo de la nueva operación son 30 años, sin embargo, éste queda condicionado a la edad del titular más joven, de manera que esta, sumada al plazo de la operación, no supere los 75 años.
- El nuevo préstamo tiene carencia de capital durante 5 años como máximo, con pago mensual de los intereses. Esta carencia es

obligatoria y debe tener la misma duración que el periodo de entregas.

- LTV máximo del 100% sobre la tasación inicial de la vivienda. El nuevo nominal mas todas las cargas adicionales que puede tener la finca garante no puede superar el 100% de la tasación inicial o de la más actualizada.
- El vencimiento de la operación de Adecuación de Cuota de ser igual o inferior al vencimiento de la operación hipotecaria inicial.
- El tipo de interés es mas similar al de una hipoteca, soliendo calcularse con el € más un diferencial que depende de la entidad.
- Las cuentas de abono y cargo de las operaciones vinculadas tienen que coincidir. Los titulares también, aunque podría darse la excepción de que hayan titulares de la hipoteca que no son propietarios de la vivienda, con lo que en el préstamo de adecuación de cuota no serian indispensables, aunque si recomendables. Del mismo modo, se pueden añadir nuevos titulares que amplíen garantías en el nuevo préstamo.
- Una vez la operación esta formalizada y en funcionamiento, se podrá dar de baja en cualquier momento la carencia. Esto implicará que no se harán más entregas, y el saldo retenido se destinará a la amortización parcial de la hipoteca inicial.

La documentación necesaria para plantear esta refinanciación es muy similar a las anteriores. Sería necesario disponer de una tasación, inicial o actualizada, verificación registral actual, para ver el riesgo de pérdida de rango, documentación económica acreditativa de los ingresos de los clientes, y comprobar en los registros de riesgos, RAI, ASNEF, CIRBE, que la situación del cliente no presenta incidencias remarcables.

Como hemos comentado anteriormente, en casos muy excepcionales, se podría constituir una Adecuación de Cuota con garantía personal. Para aplicar esta excepción hay que conocer mucho al cliente, así como es requisito imprescindible que demuestre ingresos recurrentes con documentación, que demuestren intención de pagar y que la puedan demostrar viendo el histórico de ingresos de los últimos 3 o 6 meses. Si se considera que el cliente es adecuado para la garantía personal, se aplicará este sistema cuando no quiera refinanciar asumiendo más gastos o porque ya ha refinanciado anteriormente con otro sistema. Podría darse el caso, que el valor de la vivienda no pueda soportar más carga hipotecaria, y si planteáramos la adecuación de cuota normal superaríamos el 100% de LTV, en estos casos también sería planteable la garantía personal.

Las características, en el caso de que se decidiera aplicar la Adecuación de cuota con garantía personal, serían las siguientes:

- La carencia máxima permitida es de 2 años, siendo el pago de intereses mensual.
- El tipo de interés es como en un préstamo personal, resultando bastante más elevado que el de una hipoteca.
- El plazo máximo es de 20 años, inferior al hipotecario.
- Importe máximo de 30.000€, en el caso de hipotecario, no hay límite siempre que no supere el 100% de LTV.

La documentación en este caso, es la misma que en el caso de Adecuación de Cuota con garantía hipotecaria, además de un anexo que se firma en notaria para afectar a la vivienda aunque no se lleve al registro.

Una vez se acaba el periodo de refinanciación solicitado en ambos casos, la carencia y los abonos en cuenta, las dos operaciones, hipoteca y préstamo adecuación de cuota, pasan a facturar normal, mensualmente por la totalidad de capital e intereses que queden pendientes y hasta la fecha de vencimiento. Supuestamente tras el tiempo solicitado por el cliente, la situación debe haber mejorado para poder hacer frente al pago de ambas cuotas.

Este sistema se suele utilizar para clientes que han acumulado una demora considerable en la operación, y que tienen intención de solucionarla para evitar la ejecución judicial de la vivienda. Necesitan que la demora sea refinanciada y que la cuota se reduzca considerablemente durante un tiempo para poder mantenerla al día hasta que su situación mejore. Sobre todo es muy importante que el cliente tenga la intención de salvar y mantener su vivienda, y haber comprobado que todos los sistemas anteriores no le solucionaban el problema, y aunque esta solución temporal incurre en ciertos gastos para el cliente, son mucho inferiores a otras soluciones.

Por ejemplo, una familia con una hipoteca de 140.000€ a 30 años y a un tipo de interés de x tiene una cuota de 755,01€ al mes. En el caso de imposibilidad de pago, ya que tienen pendiente la cuota de 6 meses, y tener la Adecuación de Cuota como la mejor opción de refinanciación, en el cuadro observamos cómo se calcularía el importe de la operación, financiando el 50% de la cuota, a falta solo de sumar los gastos de notaria, registro e impuestos.

Ilustración 18: Ejemplo de cálculo de cuota en una AQ

ADECUACIÓN CUOTAS

OPCION 1

CUOTA HIPOTECA ACTUAL*	755,01 €
% CUOTA A FINANCIAR	50%
IMPORTE MENSUAL CUOTA FINANCIADA	377,51 €
DURACIÓN CARENCIA (EN MESES)	24

DEUDA A REFINANCIAR:	2.449,38 €
IMPORTE TOTAL CUOTAS FINANCIADAS	9.060,12 €
TOTAL NOMINAL AC	11.509,50 €

Fuente: Elaboración propia.2012.

Podemos observar que el importe de la operación no es mas que la suma de las cuotas que se deben mas la multiplicación de la cuota que le refinanciamos por los meses que se va a aplicar el sistema, siendo los gastos muchos menores ya que la operación es una 2º hipoteca y solo pagas por ella.

4.6. El Programa de Cuota Reducida

El programa de Cuota Reducida consiste en establecer un periodo de carencia total de capital y parcial de intereses, que se instrumenta novando el préstamo a refinanciar, ampliando el plazo y, si procede, aumentando el nominal para absorber tanto la deuda vencida como otros riesgos con garantía personal que el cliente pudiera haber contraído con la entidad.

Para su funcionamiento se establece un periodo de cuota reducida, hasta un máximo de 5 años, con carencia de capital. Durante este periodo el cliente paga una cuota mensual de intereses de acuerdo con sus posibilidades reales de pago. Esta cuota no puede ser inferior a la cuota de intereses que resultaría de aplicar un tipo mínimo pactado sobre el capital pendiente. En este periodo de carencia la operación pasa a tener tipo fijo. La diferencia entre la cuota reducida que paga el cliente y la que devengaría a tipo fijo se capitaliza anualmente. Por este motivo es preciso ampliar el nominal del los préstamos hipotecarios cuando no haya suficiente para capitalizar los intereses y absorber otras deudas contraídas con la entidad. Una vez la operación está convertida, en cualquier momento se podrá dar por finalizado el periodo de cuota reducida, capitalizándose los intereses no pagados e iniciándose la amortización de capital. El periodo de cuota reducida no agotado no se puede recuperar.

La cuota del primer año no se puede modificar, a partir del segundo año, el cliente puede solicitar una modificación de la cuota que no podrá ser inferior a la cuota de intereses resultante de aplicar el tipo mínimo sobre el capital pendiente ni superior a la resultante de aplicar el tipo fijo. El nuevo nominal de la operación se determina sumando los siguientes capitales:

- Nominal inicial de la operación a novar
- Importe resultante de capitalizar el diferencial entre la cuota pagada y la resultante a tipo fijo.
- Deudas vencidas y otros riesgos del deudor con garantía personal con la entidad.
- Posibles gastos inherentes a la novación.

Algunas de las características de la PQR son muy similares al resto de refinanciaciones, teniendo en cambio algunas peculiaridades:

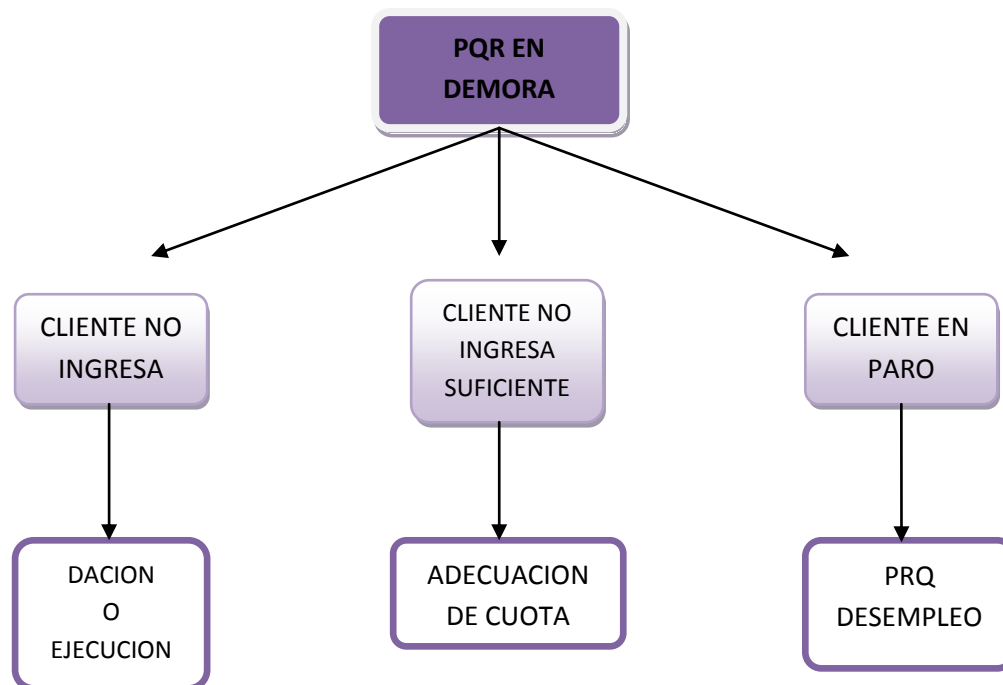
- El nuevo nominal de la operación no podrá superar el 100% del valor de tasación, no siendo necesario tener una tasación actualizada, es suficiente la última realizada, independientemente de su antigüedad.
- El sistema de amortización de capital será siempre de cuota constante, aunque la operación objeto de la novación tuviese cuota creciente.
- El plazo de la operación se puede alargar hasta los 40 años. Sin embargo, éste queda condicionado a la edad del titular más joven, de manera que ésta, sumada al plazo de la operación, no podrá superar los 75 años.
- Este programa sólo se podrá aplicar a operaciones hipotecarias constituidas como primera carga registral, ya que genera pérdida de rango.
- Cuando se formaliza esta operación conlleva la cancelación total de cualquier riesgo que el cliente tenga en la entidad, tarjetas de crédito... e imposibilita la concesión de ningún riesgo nuevo.

La documentación necesaria para plantear esta operación es la misma que en otros sistemas. Sería necesaria una tasación existente, sin obligación de realizar una actualizada, la verificación registral para ver las cargas posteriores si las hubiera, la documentación que acredite los ingresos de la unidad familiar, y los informes de posibles incidencias como el ASNEF, el RAI y la información de la CIRBE.

Puede darse el caso que, tras firmar una PQR con el cliente, este no atienda los pagos mensuales, y la operación caiga en demora. En esta situación, nunca podrá instrumentarse una operación de PQR para refinanciar otra PQR, deberemos acudir a otros métodos como la Adecuación de Cuota para solucionar el problema. Las operaciones de PQR que están en dudoso dejan de facturar, por lo tanto, para refinanciar una PQR deberemos de sumar

a los recibos facturados pendientes de pagar los recibos no facturados. El procedimiento a seguir para las operaciones impagadas es el siguiente:

Ilustración 19: Procedimiento en operaciones Impagadas



Fuente: CatalunyaBanc. 2012.

Para poder refinanciar un PQR en demora con una Adecuación de Cuota será imprescindible que el cliente haya ingresado con cierta regularidad, aunque no llegara a pagar toda la cuota, y por eso la operación ha llegado a demora, debe haber un historial de varios meses donde el cliente ha ingresado.

Ilustración 20: Operación PQR refinanciado con AQ

Ejemplo de operación de PQR en demora refinanciado con una Adecuación de Cuota:

CUOTA ACTUAL	CUOTA MINIMA	TIPOS PRQ	CAPACIDAD DE PAGO CLIENTE
579 €	579 €	2,00%	300 €

PROPUESTA:

Se cubre:

- Demora actual: 3.000 €

Se financia el 50% de la cuota

- 24 meses x 290€ 6.960 €
- Gastos (notaria, registro..) 2.000 €

AQ NOMINAL	11.960 €
LTV TOTAL	93,45%
Cuota AQ (tipo 6%)	70€

- Cuotas a pagar por el cliente: $290 + 70 = 360$ €

Fuente: Elaboración propia. 2012

4.6.1. PQR Desempleo.

Esta modalidad del PQR permite la refinanciación de operaciones hipotecarias de Personas Físicas en situación de paro, siendo la última opción antes que la dación-compraventa o la ejecución judicial. Debe de ser la opción preferente antes de las dos opciones anteriores, siempre y cuando se dé en familias de ingresos mínimos, y que cumplan los siguientes requisitos:

- Alguno de los titulares debe estar en paro, y los ingresos de la unidad familiar no superen la suma de la prestación de paro más el salario mínimo interprofesional (624 euros brutos al mes).
- Los clientes debe de haber pagado la hipoteca durante mínimo dos años en la entidad, y la demora que presenten sobre la operación en cuestión, no supere los 6 meses.
- El LTV (loan to value) de la operación a refinanciar no supere el 90%

De estos 3 requisitos, mínimo deben cumplirse el primero, y uno de los dos siguientes, siendo siempre lo mejor el cumplimiento de los 3.

El PQR desempleo no es más que una adaptación del Programa de Cuota Reducida, pero con ciertas peculiaridades. Se establece un periodo de hasta dos años, en el que el cliente no paga nada. Durante los dos primeros años se fija un tipo de interés del 0%, y un tipo fijo del 4% para el resto. El préstamo devenga a un tipo del 4% que se capitaliza anualmente, por este motivo se tendrá que ampliar el nominal de los préstamos hipotecarios. De la misma manera que en el PQR, el plazo de la operación se puede ampliar hasta los 40 años, dependiendo como siempre, de la edad de los titulares, y las limitaciones establecidas en el resto de sistemas de refinanciación.

El importe de la nueva operación se calculara sumando el nominal inicial de la operación, el importe resultante de la capitalización de los intereses, las deudas vencidas y otros riesgos con garantía personal que tenga el cliente en la entidad, y los posibles gastos que lleve la operación. La documentación será la misma que en un PQR normal.

Tanto el Programa de Cuota Reducida (PQR) como la Adecuación de Cuota (AQ) tienen finalidades y son productos muy similares, con lo que a la hora de plantearles cualquier de estas dos soluciones al cliente, debemos tener claro que ofrecer en cada situación, y cuál es la más recomendable para el cliente objeto del análisis. El PQR permite alcanzar una cuota más pequeña, sin embargo, si la cuota resultante a pagar con la AQ (% de la cuota de la primera hipoteca + cuota de la AQ) es asumible por el cliente, es mejor formalizar una AQ, por las siguientes razones:

- Con la AQ la primera hipoteca continúa amortizando, mientras que en la PQR todo está en carencia.
- La AQ tiene menos coste para el cliente, ya que solo paga por el importe que amplía.
- El incremento de riesgo y deuda con la entidad de la AQ es, en general, inferior que en el PQR.
- En el AQ puedes modificar y añadir nuevos titulares o fiadores sin coste adicional. En la PQR se tributa por la incorporación de nuevos partícipes.

Supongamos un ejemplo en el que el cliente debe 200.000€ a 30 años al 5%, y paga una cuota mensual de 1.073,64€. En la propuesta consideraremos para el cálculo todos los gastos aproximados de AJD; notario... Las diferentes cuotas según el sistema escogido serían las siguientes:

Ilustración 21: Comparativo de cuotas según sistema de refinanciación.

PRODUCTO	PLAZO	CUOTA A PAGAR	COSTE PARA EL CLIENTE	INCREMENTO DE RIESGO
PQR	5 años espera parcial Plazo 40 años	5 años: 458,33€ Resto: 1.143,10€	6.000€	21.775,98€
ADECUACIÓN CUOTA 50%	5 años de Carencia Plazo 30 años	5 años: 707,87€ Resto: 1.233,19€	2.000€	12.027,23€
ADECUACIÓN CUOTA 70%	5 años de Carencia Plazo 30 años	5 años: 562,56€ Resto: 1.322,64€	2.000€	25.911,23€

Fuente: Elaboración Propia. 2012.

En este cuadro podemos ver las diferencias que hemos comentado, como la PQR da una cuota inferior pero incrementa plazo, gastos y deuda con la entidad, sin embargo, si el cliente puede asumir la cuota de la AQ, los gastos y la deuda contraída con la entidad son menores, a menos que, como en la tercera opción, la entidad financie el 70% de cuota o más, con lo que la deuda con la entidad se ve superada en diferencia con la PQR, aunque los gastos siguen siendo menores.

También se podría dar el caso que tuviéramos que plantearnos la opción de decidir si conviene una Adecuación de cuota con el 100% de financiación de la cuota o una PQR desempleo. Si ambas son posibles porque cumple los requisitos, se ha de optar siempre por un préstamo AQ al 100%, ya que mas que ventajoso para ninguna de las partes, es un efecto psicológico, donde el cliente debe ingresar los intereses de la Carencia del Préstamo de Adecuación de Cuota, y por lo tanto tiene la obligación de ingresar cada mes, hecho que facilita el seguimiento de el cliente.

4.7. La dación en pago – Compraventa

La Dación en Pago o Compraventa, según lo aplica cada entidad, consiste en que la entidad adquiere la finca garante de una hipoteca directamente al cliente deudor, a cambio, la entidad procede a la cancelación total de la deuda de la operación hipotecaria. Esta cancelación se hace con el importe que ha pagado la entidad por el inmueble, y si no fuera suficiente para cubrir la deuda, se condona el resto. La diferencia entre uno y otra se basa en que en algunas entidades se han creado empresas paralelas, filiales de la entidad, que lo que hacen es comprar la vivienda al deudor por lo que debe a

cambio de quedarse libre de la carga. Se formaliza en una compra-venta entre la empresa filial de la entidad y el deudor.

Hay que diferenciar entre la Dación en Pago que existe desde hace mas de 2 años en varias entidades, y que se ha ido aplicando a diferentes tipos de clientes deudores que no podían pagar por falta de ingresos, a la reforma establecida por el Gobierno mediante el real decreto-ley 6/2012 del 9 de marzo, de medidas urgentes de protección de deudores hipotecarios sin recursos. Siendo en sus características básicas muy similares, la finalidad, los requisitos, la tipología de cliente, la manera de constituir las operaciones difiere en muchos aspectos.

Las entidades, desde hace mas de dos años, debido al incremento del desempleo y el número de familias sin ingreso ninguno, diseñaron la actualmente conocida como dación en pago. Como anteriormente se describe, la definición básica es que el cliente deudor entrega su vivienda a la entidad voluntariamente, a cambio de lo que se debe por ella en el préstamo hipotecario, y se queda libre de cualquier obligación con la entidad vinculada a ese bien. En el momento de la firma ante notario, el cliente recibe un certificado que estipula el compromiso por parte de la entidad de cancelar las deudas asociadas al bien transmitido. La entidad pasa a ser propietaria de estos inmuebles, con voluntad de venderlos o alquilarlos a precios de mercado. De esta manera, se abre para el antiguo propietario la posibilidad de poder alquilar la que era su vivienda a un precio inferior a la cuota hipotecaria que hasta el momento estaba pagando. Algunas entidades permiten a los clientes incluir en esta operación otras deudas de garantía personal como tarjetas, descubiertos, préstamos personales, así como deudas relacionadas con la vivienda, como el IBI o la Comunidad de Propietarios, siempre que se cumplan ciertas condiciones:

- Los titulares y avalistas de las deudas totales que se quieren incluir deben presentar documentación legal que demuestre que todos ellos son insolventes.
- Los titulares y avalistas son extranjeros que pueden justificar documentalmente el regreso definitivo a su país de origen.
- La entidad tiene total certeza de que en ningún caso, y ni siquiera a largo plazo, la capacidad de pago de los clientes va a mejorar.

La dación se considera como el sistema de refinanciación previo a la ejecución judicial, permitiéndole al cliente quedar libre de deudas, cosa que con la ejecución judicial no suele pasar por costas judiciales, intereses de demora..., y siempre y cuando ningún otro sistema de refinanciación solvente el problema del cliente.

La finca debe ser tasada para conocer su valor actual a la hora de plantear la dación en pago, ya que en base a este valor la entidad calculará la

posible pérdida, y si la operación es posible o no, así como meter otras posibles deudas relacionadas con la entidad o con la vivienda.

Para poder ser objeto de una dación en pago, la finca debe de cumplir ciertas condiciones:

- Debe ser una vivienda, no se pueden plantear daciones en pago de naves industriales, aparcamientos ni locales comerciales. Si el aparcamiento forma parte de la misma finca registral que la vivienda, o figura como garantía de la operación hipotecaria, entonces si se admitiría. Si la operación tuviera más de una garantía, todas las garantías tienen que ser viviendas o viviendas con aparcamiento.
- La vivienda debe presentarse en buen estado, no se admitirán daciones en las que la vivienda objeto de la garantía no reúna las mínimas condiciones de uso o habitabilidad.
- La vivienda no puede tener defectos estructurales, ni tiene que estar afectada por ningún plan urbanístico.
- Estar libre de cargas, a excepción de la hipoteca de la entidad. Si existiera algún embargo posterior a la hipoteca, la operación se podrá plantear siempre y cuando el importe de todos los embargos no supere los 20.000€, o no supere una pérdida para la entidad superior al 12% del valor de tasación actualizado.
- En el caso que las viviendas sean de protección oficial, es preciso considerar como valor de la finca el valor máximo legal fijado por la Administración o sus empresas autorizadas. Se debe comprobar en la verificación registral si se trata o no de una vivienda de protección oficial. El tasador debe indicar en el informe de tasación el valor máximo legal y la situación actual de la vivienda, y por qué precio se puede vender.

Los clientes en una dación en pago son todos los titulares registrales de la finca, no los partícipes de la operación, aunque en muchos casos coincidirán. Los avalistas de la operación que no sean titulares registrales de la finca no desempeñan ningún papel en una dación. Siempre tienen que ser personas físicas, residentes o no residentes. En el caso de ser no residentes, la ley les exige una retención del 3% sobre el importe de la compraventa o dación, atendiendo a su porcentaje de propiedad sobre la finca. Es imprescindible que presenten este pago realizado para hacer la dación en pago. Todos los propietarios deben estar de acuerdo en hacer la dación, y estar presentes en el momento de la firma ante notario, ya que sin todos no se puede formalizar la operación. Si no fuera posible que en el momento de la firma ante notario estuvieran todos, deben dejar poderes notariales de la finca a algún familiar o conocido para que pueda firmar en su nombre el día de la entrega.

La dación es una solución que se les ofrece a los clientes que se comprometieron a hacer unos pagos y que por circunstancias están

desatendiendo sus obligaciones. Es una opción en la que ambas partes se acogen voluntariamente. El cliente debe saber que las entidades entran en un negocio que no es su ámbito tradicional, y que por lo tanto debe de colaborar lo máximo posible. Facilitar el acceso a la vivienda, asumir todas las partes de la deuda que pueda, como el IBI o la comunidad de Propietarios, y mantener la vivienda en las mejores condiciones posibles hasta el momento de la entrega, son algunos de los compromisos que debe adquirir el cliente de buena fe.

El proceso de la operación es sencillo, la entrevista con el cliente es una parte primordial, ya que en esta se puede observar claramente la voluntariedad del cliente de colaborar en todo lo necesario. Si está dispuesto a cumplir todos los requisitos y a entregar las llaves sin alegaciones se comienza con la recopilación de la documentación. Cuando la operación es aceptada por la entidad, ya que la pérdida no supera ese 12%, y el cliente se considera objeto de dación en pago, ya que ha justificado que su situación no mejorará y que no tienen ningún ingreso, se procedería a fijar la fecha de la firma. El porcentaje de pérdida puede variar según la entidad, simplemente marca la pérdida que está dispuesta a asumir cuando se realiza la entrega de la vivienda, según el caso y la situación la entidad estará dispuesta a asumir más o menos pérdida. El día antes del día de la firma, el cliente debe abandonar la vivienda y dejarla en el estado que se pactó con la entidad.

La documentación mínima necesaria para plantear una dación sería la siguiente:

- Documentación de los clientes que justifique su situación de desempleo y de insuficiencia de ingresos para atender a los pagos.
- Verificación Registral actualizada o Nota Simple para comprobar que no existen embargos posteriores a la hipoteca de la entidad, o en su caso, que no superan el límite establecido para la denegación de la operación.
- Informe de tasación actualizada de la vivienda. Se recomienda que la realice una sociedad tasadora diferente a la que realizó la tasación inicial, para evitar posibles contaminaciones de sobretasación.
- Informes prejudiciales de todos los titulares y avalistas de la operación, donde se haga constar su insolvencia y que no son propietarios de otras fincas que pudieran servir para recuperar la deuda.
- Último recibo del IBI, o certificado de la deuda pendiente expedido por el Ayuntamiento del Municipio correspondiente.
- Certificado de la Comunidad de propietarios conforme no hay deuda pendiente, o en su defecto, certificado de deuda pendiente. No sería necesario en el caso de viviendas aisladas.
- En las viviendas sitas en Catalunya y Navarra, cédula de habitabilidad.
- Si alguno de los propietarios no estará presente el día de la firma, fotocopia de los poderes y del documento identificativo del apoderado.

- Si hay embargos sobre la finca, certificado y justificante reciente de todos los embargos donde se detalle el importe exacto por el que el demandante que los anotó estaría dispuesto a levantarnos, o mandamiento de levantamiento.

Cabe la posibilidad que el cliente deba plantear la dación debido a que una situación temporal de desempleo le dejó sin ingresos, y que aunque su situación haya mejorado ahora, la hipoteca ya no tenga solución más que la entrega de llaves. En estos casos se podría plantear la dación pago con alquiler, en la que el cliente entrega la vivienda a cambio de la deuda, dejando de ser propietario, pero la entidad, si justifica ingresos recurrentes, le permitiría quedarse en la misma vivienda pagando mensualmente un alquiler a precio de mercado. Para ello, en primer lugar, la entidad debe verificar que el cliente podrá atender los pagos mensuales de alquiler. El importe del alquiler se estipula basándose en la tasación actualizada que se solicita para la dación. Esta mensualidad se calcularía alrededor de 4 o 5% del valor de la tasación y dividido entre 12. Este importe resultante debe de considerarse claramente asumible por el cliente de forma sostenible en el tiempo. Para poder plantear esta solución el cliente tendrá que acreditar su situación laboral y los ingresos anuales. Es preciso que el cliente regularice todas las cargas del piso, al quedarse como inquilino, deberá actualizar las deudas con la comunidad y el IBI, y también se hará cargo de los gastos de la firma del contrato de alquiler.

Las condiciones básicas del contrato de alquiler se ajustan a la Ley de Arrendamientos Urbanos vigentes. El plazo se estipulará como mínimo de un año, prorrogable hasta 5 años a voluntad del arrendatario. La cuota del alquiler se actualizará anualmente con el IPC. El cliente tendrá una opción de recomprar su vivienda, como cualquier inquilino, en el supuesto de que se venda el piso que ocupa. Eso significa que, aunque tuvo que entregar su vivienda porque acumuló una deuda insostenible y sin posible solución, sigue viviendo en la misma vivienda, y si su situación de mejora perdura en el tiempo podrá recomprar su antigua vivienda a precio de mercado. Este contrato de alquiler no es negociable en ninguno de sus puntos, ya que es la entidad la que estipula las condiciones con arreglo a ley.

La documentación necesaria para la tramitación de una dación en pago con alquiler sería la misma que para una dación sin alquiler, ampliando en toda la documentación que justifique los ingresos familiares, nóminas, contratos de trabajo, rentas, etc.

Estas son las daciones en pago que desde hace mas de 2 años las entidades han puesto en práctica para reducir morosidad y evitar las costosas ejecuciones, así como para intentar que las familias perjudicadas por la situación económica actual de desempleo les afectara para toda la vida dejándoles sin vivienda por el desahucio, y con una deuda pendiente de saldar.

Pero no todas las entidades ponen en práctica este sistema de refinanciación, si no llegados a este punto, optan por la ejecución judicial y el desahucio. Por ese motivo el gobierno ha diseñado el Real Decreto-ley 6/2012, de 9 de marzo, de medidas urgentes de protección de deudores hipotecarios sin recursos, que, aunque en principio tiene un carácter voluntario para las entidades, la mayoría de ellas se están adhiriendo por la facilidad de aplicación y los criterios tan claros que marca, sumado a que para ellas reduce la morosidad y los costes.

El real decreto-ley 6/2012 del 9 de Marzo establece el Código de Buenas Prácticas Bancarias, de libre adhesión para las entidades financieras, y que tiene como finalidad minimizar los desahucios de aquellos ciudadanos que se encuentre en el llamado “umbral de exclusión social”.

Debido a la crisis hay muchas familias que se enfrentan a serios problemas de sustento, y que se están viendo perjudicadas por no poder atender los pagos de sus viviendas debido a la ausencia de actividad económica. Esta situación está haciendo que se lleven a cabo números ejecuciones judiciales de las viviendas, desembocando en desahucios y llevando a las familias a encontrarse en situaciones verdaderamente precarias. Para evitar todo esto, el nuevo decreto-ley establece diversos mecanismos conducentes a permitir la reestructuración de la deuda hipotecaria de quienes padecen extraordinarias dificultades para atender su pago, así como la flexibilización de la ejecución de la garantía real.

El modelo de protección diseñado gira en torno a la elaboración de un código de buenas prácticas al que, voluntariamente, podrán adherirse las entidades de crédito y demás entidades que, de manera profesional, realizan la actividad de concesión de préstamos o créditos hipotecarios, y cuyo seguimiento será supervisado por una comisión de control integrada por representantes del Ministerio de Economía y Competitividad, Banco de España, Comisión Nacional del Mercado de Valores y Asociación Hipotecaria Española.

El Código de buenas prácticas tiene 3 fases de actuación:

- La primera consiste en plantear una reestructuración viable de la deuda hipotecaria, a través de la aplicación de carencia de capital, reducción del tipo de interés de la operación durante 4 años, y la ampliación del plazo total de amortización.
- La segunda opción, si la primera no fuera suficiente, se podría ofrecer a los clientes una quita sobre el conjunto de la deuda.
- La tercera y última opción es la que genera este decreto, y siempre en el caso que las dos anteriores no solucionen el problema, el deudor podrá solicitar y la entidad deberá aceptar, la dación en pago para liberar a los clientes de toda deuda. Cuando se realice la dación, las familias podrán

permanecer en su vivienda durante dos años siempre y cuando paguen un alquiler asumible.

Asimismo, los tipos de interés de demora aplicables a los contratos de crédito o de préstamo hipotecario se moderaran, para evitar que la carga financiera generada en casos de incumplimiento por impago se vean, en la medida de lo posible, reducidos. Las personas que sean objeto de cualquier ejecución judicial de su vivienda, o se les aplique las medidas contenidas en el Código de Buenas Prácticas, tienen derecho a las ventajas de las ayudas a inquilinos previstas en el Real Decreto 2066/2008. Estas operaciones también son objeto de una simplificación a la hora de realizar la ejecución y la subasta, así como de reducción de gastos, ya que quedaran exentas de la cuota gradual de los documentos notariales de la modalidad de Actos Jurídicos Documentales.

Este nuevo decreto para la protección de deudores define “el umbral de exclusión” bajo los siguientes términos:

- Todos los miembros de la unidad familiar carezcan de rentas derivadas del trabajo o de actividades económicas.
- La cuota hipotecaria resulte superior al 60% de los ingresos netos que perciba el conjunto de la unidad familiar.
- El conjunto de la unidad familiar carezca de cualesquiera otros bienes o derechos patrimoniales suficientes con los que hacer frente a la deuda.
- Se tiene que tratar de una hipoteca o crédito hipotecario que se destinara en su momento para la compra de la vivienda habitual, y que esta sea su única vivienda.
- EN caso de fiadores, o codeudores, se calcularan sus ingresos aunque no formen parte de la unidad familiar, y deberán encontrarse también en el umbral de exclusión.

Para poder plantear la solicitud de dicho decreto y demostrar la situación precaria y la necesidad de adherirse a estas condiciones especiales, será necesaria la presentación de la siguiente documentación:

- Certificados expedidos por el Servicio Público de Empleo que acredite la situación de desempleo de los miembros de la unidad familiar residentes en la vivienda.
- Las declaraciones de la renta del último ejercicio de todos los miembros de la unidad familiar.
- Certificados de titularidad de los miembros de la familia expedidos por el Registro de la propiedad.
- Libro de Familia o documento acreditativo similar.
- Certificados de empadronamiento de todas las personas empadronadas en la vivienda objeto de la deuda.

- Escrituras de la compraventa y la hipoteca sobre la vivienda.
- Declaración formal de los deudores como que se declaran en el umbral de exclusión.

Respecto a las entidades, se trata de un Decreto de adhesión voluntaria para todas las entidades que se dediquen a la concesión de préstamos y créditos para la vivienda. Se establecen unos baremos de precio de adquisición de las viviendas, de los cuales no se pueden exceder, son los siguientes:

- Para municipios de más de 1.000.000 de habitantes : 200.000€.
- Para municipios de entre 500.001 y 1.000.000 de habitantes, o los integrados en áreas metropolitanas de municipios de más de 1.000.000 de habitantes: 180.000€.
- Para municipios de entre 100.001 y 500.000 habitantes: 150.000€.
- Para municipios de hasta 100.000 habitantes: 120.000€.

Las entidades se adhieren a este Decreto durante el plazo de 2 años, pudiendo ser prorrogado anualmente, a menos que la entidad renuncie. Que las entidades cumplan con las normas de este decreto será supervisado por una comisión de control, formada por 4 miembros, un representante del Banco de España, de la Asociación Hipotecaria del país, del al CNMV y otro nombrado por el Secretario de Estado de Economía. Este control se establece con un informe trimestral que debe facilitar la entidad al órgano de control incluyendo la información que le soliciten.

Para el deudor, este decreto también tiene unas ventajas fiscales, por las que se vería menos perjudicado por los posibles gastos y tributos que se deben pagar para refinanciar deuda. Todas las escrituras de formalización de cualquier novación de la operación hipotecaria relacionadas con el Decreto Ley del 9 de Marzo estarán exentas de la cuota gradual de documentos notariales de la modalidad de Actos jurídicos documentados. En el caso de la dación en pago, la entidad no podrá exigirle, una vez hecho el traspaso de la vivienda, ninguna obligación tributaria, así como dicha transmisión queda exento de impuesto de ganancia Patrimonial que se pudiera generar en el caso que se entregara por un importe de deuda superior al importe de la compraventa inicial.

Si no hubiera sido posible realizar la dación en pago, o solucionar la deuda con algunas de las posibles soluciones incluidas en este Decreto, y se hubiera llegado ya a la ejecución Judicial o Extrajudicial, realizadas posteriormente al 1 de Enero del 2012, los perjudicados por la ejecución, así como lo de la Dación en pago, podrán beneficiarse de las ayudas a los inquilinos, para alquilar una vivienda en condiciones, que se definieron en el decreto 2066/2008 en los artículos 38 y 39. Estos artículos determinan unas ayudas del 40% de la renta anual del alquiler, sin que supere los 3.200€, y siempre y cuando los solicitantes sean titulares de un contrato de

arrendamiento de una vivienda, y que esa vivienda sea su domicilio habitual, los ingresos de la unidad familiar tampoco pueden superar un límite preestablecido. Los contratos de arrendamiento para estos casos concretos vinculados al Decreto van establecidos por normas arreglo a ley 29/1994, donde se establece una duración de dos años sin posible prórroga a menos que pacten ambas partes, y en caso de impago superior a 6 meses el arrendador puede iniciar el desahucio.

La Dación en pago, tanto la ya aplicada por varias entidades hace años, como la definida en el Decreto Ley 6/2012 de 9 de Marzo, son la última opción de buena fe por ambas partes para solucionar los problemas de impago. No difieren mucho una de la otra, liberando siempre al deudor de su carga para poder emprender una nueva vida, y dejando a la entidad libre de la morosidad generada por la operación. Aún así, muchas entidades son reticentes a aplicar esta solución, ya que facilita el camino a los deudores a quedar libres sin sufrir responsabilidades, por lo que es muy importante que justifiquen que realmente es la única solución, y que no tienen ingresos suficientes para cualquiera de las otras soluciones. Para las entidades, lo menos interesante ahora es quedarse con viviendas que no tienen prácticamente mercado, y si lo tienen, a precios muy inferiores a los que se hipotecaron hace años, por lo que les generan unas pérdidas sin recuperación que hacen poco atractivo la realización de la Dación en Pago, aun así más beneficiosa para la entidad que la ejecución judicial.

4.8. Refinanciación Crédito Revolving

La mayoría de las entidades durante la época del boom inmobiliario diseñaron un producto de financiación conocido como crédito revolving. El producto consiste en una cuenta de crédito a largo plazo, con la constitución de una hipoteca, que permite cubrir la necesidad de adquisición de vivienda, y a su vez les permite volver a disponer de las cantidades ya amortizadas durante los años para financiaciones al consumo, sin tener que contratar un préstamo nuevo y sin tener que pasar por notaria, con lo que los gastos son muy inferiores.

Este producto, a la hora de problemas con el calendario de pagos por parte del cliente, presenta varias ventajas para el cliente.

El producto en sí, tiene preestablecido un periodo de garantía de espera, con el que el cliente, si lleva más de un año pagando sin problemas la hipoteca, podrá paralizar hasta un máximo de 12 meses el pago total de la misma. Durante este periodo de espera se aplicará el tipo de interés que ya tenía la hipoteca, y que le corresponde según las revisiones que le corresponda. Los titulares podrán solicitar el vencimiento anticipado del periodo de espera

cuando su situación mejore. Finalizado cada período de espera, los intereses producidos desde el último recibo pagado se acumulan al capital pendiente. En base al tipo de interés vigente, al nuevo capital pendiente, y al tiempo que falta hasta el vencimiento de la disposición, se recalculan las cuotas. La Garantía de Espera tan sólo se puede dar sobre la primera disposición del crédito siempre y cuando el destino sea la financiación de la adquisición de la vivienda. Estos periodos de garantía se pueden utilizar tantas veces como se quiera con la limitación de 36 meses como máximo en total, y no más de 12 meses seguidos.

Como anteriormente se define, este producto permite realizar futuras disposiciones del capital que se ha ido amortizando, sin gastos ni notaria y a condiciones beneficiosas, pues respeta el precio de la hipoteca. Estas disposiciones también se pueden utilizar para regularizar deuda vencida puntual de la misma hipoteca o de otros productos a cambio de un incremento de la cuota mensual a pagar, ya que hay que sumar a la cuota de la hipoteca la cuota de la nueva disposición. Debido a esto, hay que tener en cuenta al usar estas disposiciones como solución a la deuda, que el cliente podrá hacerse cargo de las dos cuotas. Cuando ocurra que el cliente ha impagado porque atraviesa dificultades, y éstas se mantienen, la regularización de la deuda con nuevas disposiciones no será suficiente. Habrá que conseguir que la cuota mensual sea menor, para adaptarla a la capacidad del cliente, con soluciones como podría ser el alargamiento de plazo, la cuota creciente... Los criterios básicos para recurrir a esta solución de morosidad son principalmente, que el crédito tenga límite disponible, y que la morosidad se ha generado por algo puntual, pero la capacidad del cliente le permitirá hacer frente al pago de las dos cuotas una vez solucionado el problema.

Estas dos soluciones especiales que tienen los créditos revolving también se pueden combinar. Debido a la versatilidad de este producto, podría darse el caso que la primera disposición del crédito no esté al día por varias cuotas, como exige el periodo de garantía de espera, por lo que no se podría activar. Existe la posibilidad de realizar una disposición del crédito para poner al día las cuotas de la primera disposición, y entonces proceder a la paralización de las cuotas durante el periodo que desee el cliente.

A parte de estas dos soluciones especiales, el crédito revolving puede ser refinanciado por cualquiera de las otras opciones que anteriormente se exponen. EL funcionamiento es el mismo que el de una hipoteca, con lo que no existiría ningún impedimento a la hora de novar, realizar un programa de Cuota Creciente, o una adecuación de cuota. Igualmente podrían ser objeto de una Dación en Pago o una ejecución judicial.

Se trata de soluciones añadidas a las ya conocidas para los Préstamos Hipotecarios Comunes, siendo ventajosas por la facilidad de planteamiento, ya

que solo es necesaria la documentación que justifique los ingresos recurrentes de la unidad familiar, y el poco coste de las mismas, solo los intereses no pagados durante el periodo de espera que se suman al capital pendiente.

4.9. Ejecución Judicial

La reclamación Judicial es la última solución que tienen las entidades para recuperar la deuda, y es la última que quieren usar, por lo que solo será planteable cuando el resto de alternativas de Reestructuración o Recuperación no sean posibles. Se trata de una solución lenta y costosa para la entidad, por eso es el último recurso, pero también es perjudicial para el cliente, ya que en el caso de hipotecas, la vivienda, tras una ejecución pasa a una subasta pública, donde, si no se paga la totalidad de lo que se debe, la deuda le sigue perteneciendo al deudor de por vida. En resumen, la ejecución es un procedimiento judicial con embargo y venta de bienes para lograr el pago de deudas.

La ejecución Judicial hipotecaria se puede definir más claramente bajo un esquema básico:

- 1.- Demanda Ejecutiva: La entidad financiera acreedora presentará una demanda contra el deudor ante los Juzgados de Primera Instancia del lugar donde se localice el inmueble hipotecado.
- 2.- Notificación de la demanda al deudor y requerimiento de pago al mismo: Además de notificarle al deudor el inicio del procedimiento judicial, en caso de que la entidad financiera no hubiese requerido de pago al deudor con anterioridad al inicio del procedimiento judicial, se procederá a reclamarle dicha deuda.
- 3.- Certificación del Registro de la Propiedad: El Juez solicitará al Registro de la Propiedad una certificación de la inscripción de la hipoteca y relación de las demás cargas que graven el bien.
- 4.- Subasta del bien hipotecado y pago a la entidad financiera acreedora: En toda escritura de hipoteca debe de especificarse la valoración del bien a efectos de subasta. Este valor se toma de la tasación que se efectuó del bien para la concesión del préstamo hipotecario y según el siguiente esquema, determina el valor mínimo por el que tanto un tercero como la entidad financiera pueden adjudicarse el bien inmueble en subasta.

Al celebrarse la subasta pueden darse el siguiente supuesto:

- a) Que concurren postores. Cuando la mejor postura sea igual o superior al 70 por ciento del valor por el que el bien ha salido a subasta se aprobará el remate a favor del mejor postor. Si la mejor postura ofrecida en la subasta es inferior al 70 por ciento del valor por el que el bien sale a subasta, el ejecutado dispone de 10 días para presentar a un tercero que mejore la postura ofreciendo una cantidad superior al 70 por ciento. Pasados esos 10 días, el ejecutante tiene 5 días para pedir la adjudicación del inmueble por el 70 por ciento del valor de tasación o por la cantidad que se le deba por todos los conceptos, siempre que esa cantidad sea superior al 60 por ciento de su valor de tasación y a la mejor postura.
- b) Que no concurren postores. En caso de que la subasta quede desierta, la entidad financiera puede adjudicarse la finca por una cantidad igual o superior al 60 por ciento de su valor de tasación en escritura.

Por lo tanto, el importe mínimo de adjudicación de un bien inmueble en un procedimiento de ejecución hipotecaria será el 60 por ciento del valor de tasación que figure en la escritura de préstamo.

Del importe de adjudicación del bien puede derivarse la siguiente casuística:

- Que el importe por el que ha sido adjudicado finalmente el inmueble cubra la deuda reclamada por la entidad financiera, en cuyo caso a ésta se le hará entrega del importe reclamado. De existir sobrante se destinará en primer lugar a los acreedores que tengan derechos posteriores inscritos (cargas anotadas con posterioridad a la hipoteca que se ejecuta como consecuencia de otros procesos de reclamación de deudas que se sigan contra el cliente o segundas hipotecas del bien). Si no existen tales derechos posteriores o si una vez atendidos sigue existiendo sobrante, el mismo se pondría a disposición del deudor.
- Que el importe obtenido de la adjudicación no haga frente al total de la deuda. En tal supuesto, la entidad financiera sólo verá satisfecha parte de la deuda, de forma que podrá reclamar el restante importe al deudor en futuros procedimientos (ya que en España la responsabilidad en caso de préstamos hipotecarios es "universal", esto es, el deudor responde no sólo con el bien inmueble que ha dado en garantía sino con todos sus bienes presentes y futuros).

5.- Cambio de la titularidad del inmueble ejecutado en el Registro de la Propiedad, posesión del inmueble y, en su caso, lanzamiento judicial: Una vez ejecutada la subasta, se modificará la titularidad del inmueble en el Registro de

la Propiedad a favor del adjudicatario en la subasta, quien tendrá derecho a que le entreguen también la posesión del inmueble. Por lo expuesto, en caso de que el inmueble se hallase ocupado, se acometerá el «lanzamiento judicial» de los ocupantes (su desalojo del inmueble).

En algunos casos, y como también incluye el Decreto ley 6/2012, de 9 de marzo, de medidas urgentes de protección de deudores hipotecarios sin recursos, podría darse en algunos casos la ejecución extrajudicial, aunque este tipo de ejecución ya existía hace tiempo con algunas variantes de la expuesta en el Decreto ley.

Para que un inmueble que sea garantía de un préstamo hipotecario pueda ser ejecutado mediante un procedimiento extrajudicial ante Notario, es necesario que ambas partes hubiesen acordado esta posibilidad en la escritura pública del préstamo hipotecario. La escritura debe contener el valor en el que los interesados tasan la finca a efectos de la subasta, así como el domicilio en caso de ser diferente al de la vivienda, y la persona que estará autorizada a firmar.

El procedimiento es similar a la ejecución judicial, pero se realiza a través de un Notario. La entidad financiera entrega toda la documentación relativa al préstamo y la subasta al Notario. El mismo Notario solicitará al Registro de la Propiedad una certificación de la inscripción de la hipoteca sobre el bien, así como, de las características de la misma. Tras esto, se procederá por parte del notario a comunicar al deudor el requerimiento de la entidad, para que proceda al pago de la deuda referente al préstamo hipotecario. En el caso de que el deudor no atienda al requerimiento del pago, se fijará fecha para la subasta, hecho que se comunicará al deudor. El anuncio de la subasta deberá insertarse en el BOE. Se realizarán 3 subastas, en la primera subasta el precio mínimo de adjudicación será el valor de tasación de la finca en escritura. En el caso de que ningún postor se adjudique la finca, se celebrara una 2º subasta en el que el precio mínimo de adjudicación será el 75% del valor de escritura. Si ningún postor alcanza los valores mínimos en las subastas, se procederá a realizar la 3ª subasta, donde no habrá precio mínimo de adjudicación. Una vez subastado el bien por parte del notario, podría suceder que el importe de la subasta cubra toda la deuda del cliente, con lo que se pagaría todo, y si hubiera sobrante le corresponde al deudor. Por otro lado, podría ocurrir lo contrario, que con el importe de la subasta solo se cubriera parcialmente la deuda con la entidad, en este caso, la entidad podrá reclamar el restante importe al deudor en futuros procedimientos. Finalizado el proceso, solo queda cambiar la titularidad del bien en el Registro de la Propiedad.

Las ventajas del procedimiento extrajudicial de ejecución hipotecaria frente a la ejecución judicial estriban en la mayor rapidez y el ahorro de costes

que suponen para la entidad financiera. Sin embargo, para el cliente ambas son ejecuciones, por lo tanto desfavorables para él, con lo que debería intentar evitarse esta solución para evitar la morosidad, y debería ser la última opción de recuperación de deuda, y de hecho, lo es, porque para las entidades no tienen ninguna ventaja este sistema de recuperación, ya que en la mayoría de los casos deben asumir unas pérdidas considerables.

4.10. Epílogo.

La morosidad es, hoy en día, el mayor problema de las entidades financieras, y lo que está generando la hecatombe financiera del país. Ha existido toda la vida, y siempre se ha acrecentado en épocas de crisis, pero nunca se había conocido una situación como la actual. Como se trata de un problema que ha existido siempre, las refinanciaciones de deuda no es nada que se haya inventado en la actualidad, pero al ser mucho inferior a lo hasta ahora conocido, las soluciones eran básicas y suficientes. La actualidad reclama otras necesidades, por ello se han diseñado nuevos sistemas, basados en los antiguos, pero modificados y acoplados a la casuística actual, según entidad y tipología de clientes. La novación, la reestructuración de deuda, la carencia... son soluciones de siempre, que han derivado en soluciones más concretas, actuales y efectivas como la PQR, La Adecuación de Cuota o la Dación en Pago.

De todas ellas hay que tener en cuenta que necesitan un estudio exhaustivo de la situación actual de la unidad familiar, y de las posibilidades futuras de que esta mejore. Si no se considera bien la capacidad de pago del cliente y su voluntad de solucionar el problema, podemos resolver la morosidad con un sistema de refinanciación equivocado, lo que derivaría en elevados costes para ambas partes, y que en un periodo breve de tiempo tuviéramos que volver a plantear otros sistemas más adecuados. Aún así cualquier sistema planteado requiere un esfuerzo de ambas partes, porque de menor o mayor medida, cualquier de ellos incrementa la deuda del cliente con la entidad, con lo que el cliente debe reconocer claramente su situación para introducirse en una operación de estas características, sea la que sea.

Según la situación y las características de cada caso se debe de decidir lo más beneficioso para ambas partes, ya que la entidad no aceptará cualquier propuesta a la que esté dispuesto el cliente. Se pueden plantear dos dudas básicas a la hora de decidir entre los 3 sistemas de refinanciación más definitivos, ¿PQR o Dación? ¿Dación o ejecución judicial?, decidirse entre una de estas 3 soluciones depende de muchas variantes.

La duda de aplicar una PQR o una dación en pago reside, en primer lugar, en la colaboración del cliente, si el cliente no quiere colaborar, está la vía judicial. Se debe tener en cuenta que la dación y la ejecución judicial son el último recurso, si fuera factible aplicar una PQR, no se debe plantear la Dación. Las ventajas de la PQR frente a la Dación se basan en que resuelve el problema sin que la vivienda pase a ser responsabilidad de la entidad, y le da al cliente un tiempo razonable para rehacer su situación asumiendo este los costes de la operación. Sin embargo, es una solución temporal en la que el cliente amplía deuda con la entidad y se mantiene el riesgo de impago, mientras que la dación es una solución definitiva al problema y a futuro se obtendrá un rendimiento del inmueble, aunque también cabe la posibilidad de incurrir en una pérdida patrimonial si la entidad renuncia al cobro de parte de la deuda. Por estas diferencias entre ambas opciones, se determinan ciertos casos claros en los que la aplicación de alguna de ella es indiscutible.

Aplicaremos la PQR en los casos en que el cliente pueda pagar alguna cantidad mensual, y su situación de insolvencia sea temporal. Si el cliente quiere una Dación con alquiler, hay que tener en cuenta que el pago del alquiler podría suponer la cuota de la PQR, por lo que se denegaría. En cambio, la Dación en Pago es la única solución cuando el cliente no puede ni podrá pagar debido a su situación, o si se tratara de un cliente extranjero, que se marcha a su país sin opción de regresar y se desentiende de la vivienda.

Estos son casos muy claro y concretos de aplicación, pero en cada uno de ellos es necesario el estudio exhaustivo del cliente y de su situación. La finalidad de todos estos sistemas para las entidades es solucionar la morosidad, con lo que son ellas las que deciden qué sistema es mejor para cada cliente, que siempre será el que más deuda recupere y menos perdida genere.

Si se tiene que optar entre una dación y una ejecución judicial, se debe tener en cuenta que la dación no es siempre la mejor opción, ni es la que interesa más a la entidad. La dación es una solución más rápida, mientras que la ejecución judicial es un proceso lento, especialmente en la fase de subasta y desahucio. La ejecución judicial marca al cliente como moroso en todas las entidades, por lo que presiona al cliente para el pago, la dación en pago le libera de cualquier carga futura. Si realizamos una dación la entidad debe hacerse cargo de los embargos y cargas posteriores, en la ejecución judicial todos los embargos posteriores desaparecen. En ambos casos el futuro de la vivienda es ser vendido por la entidad intentado sacar el máximo beneficio posible.

En estos dos sistemas, también se dan casos en los que la aplicación de cada uno de ellos es clara. La ejecución judicial es de aplicación clara en los casos en los que el cliente está en condiciones de pagar o refinanciar y no

quiere, o si tuviera otras fincas, él o lo avalistas, embargables. Si el cliente no paga ni podrá pagar, pero demuestra voluntad de colaboración y de entrega voluntaria de la vivienda, deja el bien en buenas condiciones, y si hubiera embargos posteriores a la hipoteca, la entidad los pudiera asumir, la Dación en pago sería la opción planteada. Aún así, en todos los casos hay que realizar un análisis exhaustivo de la situación de cada cliente, tener en cuenta todos los factores, que la solución la plantea la entidad, no el cliente, y ver las posibles pérdidas de cada sistema, así como los posibles beneficios.

Los diferentes sistemas de refinanciación para particulares planteados pueden diferir entre entidades, ya que la finalidad es solucionar la morosidad sin un perjuicio para el cliente, con lo que las entidades pueden diseñar diferentes tipos para solucionar su problema. Aún así las más conocidas y utilizadas del momento actual son las expuestas, y suelen ser muy similares entre unas entidades y otras. Las entidades han andado mucho camino hasta diseñar unos sistemas eficaces y que solucionen el problema de la morosidad, pero aparte de los particulares y sus hipotecas, existen otros clientes que también han generado altos índices de deuda debido a la crisis, como son las empresas.

CAPÍTULO 5: SISTEMAS DE REFINANCIACIÓN APLICADOS A EMPRESAS

5. SISTEMAS DE REFINANCIACIÓN APLICADOS A EMPRESAS

5.1. Introducción.

La morosidad, aparte de existir en las entidades financieras, también es uno de los principales problemas de la crisis en las empresas. El mundo empresarial en tiempos de tensión económica sufre la morosidad debido a los propios impagos que les generan sus clientes. Muchas publicaciones dan consejos para evitar la morosidad en las empresas, pero se debe tener en cuenta que la base de las empresas que funcionan no es vender mucho, si no cobrar todo lo que se vende.

El primer paso que debe seguir una empresa a la hora de hacer negocios es conocer con quien se hacen. Esta necesidad ha existido toda la vida, pero actualmente, con la llegada de internet a las empresas y la globalización de la economía ha desencadenado en una revolución en la necesidad de acceso a la información.

Antiguamente, la información de calidad estaba reservada a las grandes empresas que disponían de una estructura suficiente para tratarla. Se hacían costosas investigaciones antes de cerrar y aceptar una operación comercial. Hoy en día existen bases de datos plenamente actualizadas que permiten a cualquier PYME o empresa, independientemente de su tamaño o presupuesto, acceder a la información sobre un cliente, y el coste es muy accesible, ya que el precio se reparte entre todos los interesados en poder consultar toda esta información.

Las fuentes de datos que pueden consultar son variados y públicos en gran medida: Registros Mercantiles, boletines, empresas privadas como Informa, Inforsa... Pero el trabajo de tratar los datos y transformarla en información de fácil acceso y lectura para las empresas es un proceso costoso que requiere grandes inversiones en tecnología y personal cualificado. De ahí que los informes que las empresas consultan actualmente no son solo datos objetivos de una empresa, como las cuentas anuales, si no que incluyen una valoración cualitativa de los datos que los transforman en conocimiento. Uno de los ejemplos más claros son las evaluaciones y calificaciones de crédito.

De todas las herramientas posibles que dispone una empresa para luchar y prevenir los impagos y la morosidad, los informes comerciales son la más asequible. Siempre se recomendará el uso de estos informes tanto en la pre-venta en aras de la prevención, como en todo el ciclo de vida de la relación comercial con un cliente para realizar un seguimiento de su situación. El coste

del uso de estos informes comerciales frente al beneficio que genera disponer de toda esta información es mínimo, si lo comparamos con la prevención y gestión de la morosidad que facilita.

La mayoría de las operaciones comerciales entre empresas no se hacen al contado sino que se aplaza el pago. Esta operativa lleva implícita un riesgo comercial de impago que puede dar lugar a la morosidad. La morosidad como tal, se debe tener en cuenta, que no solo incluye la falta de pago, sino también el pago retrasado, no cumplir en tiempo y forma. En el clima actual, los clientes pueden cambiar rápidamente de nivel de solvencia, con lo que las comprobaciones de su situación deben ser continuadas.

Pero las investigaciones de las empresas para conocer mejor la situación de sus proveedores van más allá de los informes comerciales, o las calificaciones de crédito que se dispone en internet. La investigación social también facilita mucho el conocimiento sobre una empresa: Llamar a la entidad financiera con la que trabaja el cliente e intentar conseguir la información que faciliten, mantener una conversación con otro proveedor que trabaje con este cliente y tenga experiencia con él, hablar con algún comercial de la empresa... Cualquier información puede ser utilizada para tener conocimiento de la situación de una empresa y evitar los impagos.

Es muy importante que el límite de crédito que la empresa concede a ese nuevo cliente cumpla ciertas condiciones:

- Que se estime por un método objetivo, contrastado y dinámico, estableciendo revisiones periódicas.
- Que lo establezca un departamento diferente al comercial, donde su meta en vender lo máximo.
- Que esté relacionado el método de pago utilizado y el plazo de cobro.
- Que sea coherente con el volumen de ventas que tiene ese cliente.

Al contrario que en otros países como EEUU, Francia o Alemania, donde la ley penaliza al moroso, en España las empresas siguen sufriendo la demora continua e injustificada de los deudores sin que nadie ni nada responda por ello. Para intentar evitar todo esto el Estado diseñó una nueva ley para paliar en lo posible la morosidad en las operaciones comerciales. La ley de lucha contra la morosidad, 15/2010 del 5 de julio, intenta regular el plazo de pago de la Administración y de las empresas, obligando a periodos más cortos. La medida se podría considerar adecuada, pero no contempla que dicho periodo de pago comienza a contar desde la aceptación de la factura por parte del comprador, con lo que aunque la ley estipule a partir del 1 de Enero del 2013, el plazo de pago de las empresas será 60 días como máximo, y de 30 días para la administración pública, el comprador puede haber recibido la mercancía 30 días antes y no haber aceptado la factura todavía, con lo que ya se

demoraría a 90 o 60 días, sin contemplar la posibilidad de que se obligue al proveedor a falsear albaranes de entrega para seguir manteniendo al cliente.

Desde que comenzó la crisis ha cerrado en España más de medio millón de pequeñas y medianas empresas. La importancia de este hecho es crucial si se tiene en cuenta que, según datos del INE, las pymes crean aproximadamente entre el 80% y el 90% del empleo, no solo en España, si no en toda Europa. En el 2010 el 81% de las empresas Españolas tenía menos de 3 asalariados, el 99,2% de todo el empleo existente en España radicaba en empresas de menos de 50 trabajadores, y el 80% en las que tienen menos de 3. No solo eso, en el año 2008, según un informe de la OCDE, estas empresas son las que lograron aumentar los contratos fijos y reducir el empleo temporal, a diferencia de lo que vienen haciendo las grandes empresas. Por todo esto, es evidente que todo lo que afecte a la situación de las pymes repercute directamente en el incremento del desempleo, el mayor problema de la economía española.

Como ya hemos dicho, los dos principales problemas que dificultan el negocio de las pymes es la falta de demanda y la morosidad que sufren a la hora de cobrar los servicios que prestan. Las políticas que se pretenden aplicar de recorte de gasto solo incrementaran más la falta de demanda, que es lo que se debe evitar. En cuanto a la morosidad es tan sencillo como entender que cuando una empresa ofrece un servicio, o vende un producto, incurre en unos determinados costes que debe recuperar en el precio que cobra. Si tarda en cobrar seguramente tendrá que recurrir a financiación ajena que tendrá un coste, de modo que podría incrementar el precio de venta o disminuir el margen de beneficio. Si la morosidad o demora de pago se hace permanente, llegara un momento en que acabara cerrando, que es por lo que ha cerrado el 67% de la empresas españolas que lo han hecho en los último 3 años. No solo eso, si no que como esas mismas empresas no cobran, acabaran siendo morosas de sus proveedores, con lo que se convertirán en transmisoras del problema.

Las principales fuentes de morosidad que sufren las pymes y los autónomos son las administraciones públicas y las propias empresas. Es complicado saber con exactitud la cantidad, pero se ha cifrado la deuda del sector público con las pymes aproximadamente en 35.000 millones de euros, y en unos 15.000 millones con los autónomos. Esta deuda está repartida de manera muy dispar, según un informe de la Cámara de comercio en el 2009, las entidades públicas con mas deuda con las empresas eran las entidades locales, con un 55,1% de las empresas afectadas, mientras que las Comunidades Autónomas solo afectan a un 31,8%, y la Administración General del Estado a un 9,4%.

La morosidad que hace cerrar pymes y que arruina a autónomos, en contra de lo que se cree, no viene solo de las administraciones públicas. No se ha contabilizado en cifras la deuda de las grandes empresas con las pequeñas y medianas, pero si se sabe, según un estudio de finales del 2011 de la Empresa INFORMA, que solo el 8,72% de las grandes empresas cumplen con los plazos de pago pactados, frente al 47,38% de cumplimiento de las microempresas, el 38,67% de las pequeñas, y el 22,26% de las medianas. De hecho, es sabido por cualquier empresa que trabaje con una gran empresa como Repsol, Dragados... que pagan como mínimo a 210 o 240 días, un sistema tan pesado para las pymes como el de la morosidad de las administraciones públicas españolas.

España creo para evitar todo esto la ley 15/2010 de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, pero como hemos comentado antes, su efecto fue nulo y no sirvió de mucho. Ahora, el gobierno se propone hacerle frente creando un mecanismo de financiación para el pago de proveedores de las entidades locales, que va regulado por el Real Decreto-ley 4/2012 del 24 de Febrero.

Este nuevo sistema para solucionar la deuda de las entidades públicas locales con las empresas podría presentar algunos inconvenientes:

- El nuevo mecanismo solo es aplicable a las deudas de las entidades locales, ayuntamientos... que si bien es la más importante, no representará mucho mas de la mitad de la deuda total, con lo que no soluciona el problema de las empresas a las que se le debe tanto dinero. Debería ampliar su alcance a la administración pública en general, e incluso a las grandes empresas.
- El procedimiento de liquidación establece que las empresas deberán realizar un descuento a la administración, lo que para las pequeñas empresas es una merma muy grande, a veces imposible de soportar. Es un proceso injusto que beneficia a las grandes empresas, como FCC, que pueden negarse a realizar el descuento y esperarse al cobro del 100% de la deuda.
- El mecanismo previsto por el gobierno no contempla en ningún sitio como parte de la deuda los intereses generados a las empresas por el retraso del cobro.
- Las empresas deberán verse obligadas a llevar a pérdidas las cantidades del descuento aplicado y de los intereses. Por ejemplo, una empresa a la que una entidad pública local le deba unos 2,5 millones de euros. Los intereses aplicados a la deuda, si sigue el plan del Ministerio de Hacienda, debe abonarlos, ya que no se van a recuperar, unos 200.000€. Sumado a esto, habrá que añadir el descuento realizado, que si se aplica un 25%, tendrá que sumar a la pérdida unos 625.000€. Un

total de 825.000€ que difícilmente una empresa pueda soportar sin caer en concurso.

- Este nuevo plan, no contempla la posibilidad de que las empresas que han cerrado por culpa de la morosidad de las administraciones públicas recobren su deuda pasada, cuando fue esta, en su mayoría, la que las hundió.

Tratándose de una iniciativa buena, al final no soluciona el problema sin acabar beneficiando a los de siempre, las grandes empresas y la banca. Los problemas ya se han hecho crónicos, pero se debe de buscar alternativas más racionales, que fomente la creación de actividad sostenible y de empleo.

Como hemos comentado, los problemas de cobro pueden provocar el cierre y desaparición de miles de empresas, debido al alto coste de la morosidad, provocado por el encarecimiento paulatino del dinero, la elevada inflación, y el incremento de los gastos de gestión. Por hacer un cálculo aproximado, podemos hablar de un coste por impago del 1% mensual sobre el importe de la factura, con lo que, por ejemplo, un impago de una factura de 25.000€ durante 3 meses genera un coste de 750 euros, con lo que la empresa no tiene más remedio que realizar un esfuerzo adicional de ventas si quiere compensar estas pérdidas generadas por los impagados. En la coyuntura actual, que ha provocado una bajada de las ventas a la mayoría de las empresas y también de sus márgenes comerciales, va a ser muy difícil que puedan compensar los fallidos con ventas suplementarias.

En resumen, las empresas financian su actividad diaria, como los particulares, a través de los bancos, con productos muy variados según necesidades, pólizas de crédito, descuento, hipotecas, factoring, confirming, leasing... si ellos no cobran lo que venden, difícilmente podrán pagar sus deudas con la entidad, con lo que se va generando la morosidad de las empresas en las entidades financieras. Puede ser de muy diferentes maneras, bien por impagados en descuento, vencimiento de pólizas no renovadas, cuotas impagadas de hipotecas, préstamos, leasings... con lo que las entidades han tenido que diseñar sistemas de refinanciación algo más específicos para solucionar el problema con las empresas. Aún así son de común aplicación los sistemas que se desarrollaron para la morosidad de los particulares, ya que muchos productos tienen las mismas características. El problema con las empresas viene dado en muchos casos en que solo responden con los bienes que la empresa pudiera tener en propiedad, que muchas veces son nulos, con lo que la posibilidad de cobro es más compleja que con los particulares.

La disminución de las ventas, y el complicado cobro de estas, están haciendo que las empresas empiezan a dejar de atender todas sus obligaciones, con el banco y con proveedores, lo que ha generado una cadena

que no tiene final. Están quebrando grandes empresas que jamás nadie imaginaria que pudieran quebrar, muchas de ellas vinculadas al sector inmobiliario, y estas están arrastrando como efecto dominó a todas las pequeñas y medianas empresas que trabajan con ellas, ya que un impagado de una de estas empresas suele ser de un volumen que ninguna pyme puede soportar, forzando que esta no pueda digerirlo, y por lo tanto su cierre.

5.2. Aplicaciones de los sistemas de particulares

Cualquier sistema de refinanciación que se aplica a la morosidad en particulares podría ser perfectamente utilizado para solucionar la deuda de las empresas. Pero debemos tener en cuenta que no en todos los productos, ya que los sistemas de particulares son todos de aplicación en hipotecas, el resto tiene su método específico de solucionar el problema.

Muchas de las empresas solicitaron préstamos hipotecarios para adquirir bajos comerciales, pisos para oficinas o naves industriales para desarrollar su actividad, y como los particulares, no pudieron atender sus cuotas si no cobraban lo que vendían y no podían pagar ni a los proveedores. Los sistemas de refinanciación son de igual aplicación. A partir de la tercera cuota, o es lo mismo, 90 días desde el primer día de pago, se debe plantear a la empresa refinanciar la operación, ya que difícilmente se pondrán al día de pago si ya hay 3 cuotas deudas.

Las diferencias en este caso se basan en que, las hipotecas a las empresas no se daban ni por el mismo importe ni al mismo plazo de vencimiento. En la mayoría de las entidades, una empresa no podía financiar más de 70% del valor de compraventa del bien, y a no más de 15 años, con lo que las refinanciaciones de estas operaciones difícilmente podrán hacerse con PQR o Novaciones a 40 años. Sí se está aplicando en muchos casos, y como excepciones, ampliar plazo hasta los 25 o 30 años, teniendo en cuenta que la finalidad de la entidad será siempre cobrar la deuda, y harán casi lo imposible por hacerlo.

En primer lugar se intentaría un compromiso de pago, pero si los números de la empresa no son suficientemente buenos como para pensar que podrá cumplir los plazos establecidos, se debe pasar a negociar algo que solucione el problema a más largo plazo. A diferencia que con los particulares, lo primero que se propone a las empresas que todavía facturan y están en funcionamiento, es una segunda hipoteca del bien, para posteriormente, si fuera necesario porque sus ingresos no se han incrementado, y difícilmente van a atender dos cuotas si no podían pagar una, es hacer una carencia de capital durante uno o dos años, para que solo paguen intereses y la pequeña

cuota que les quede de la segunda hipoteca. En este caso, como en los particulares, se debe comprobar que en el registro no haya ninguna anotación posterior a nuestra primera hipoteca, porque en el caso de que la hubiera, ya no se podría optar por esta solución, porque perderíamos rango, y llegado el momento de la ejecución judicial, si fuera necesario, difícilmente cobraríamos la segunda hipoteca.

Para realizar una carencia de capital es necesario que el préstamo este al corriente de pago, por lo que si se diera el caso que la segunda hipoteca no fuera posible, en algunos casos se permite refinanciar la deuda pendiente con un préstamo personal para posteriormente realizar la carencia de capital. La entidad debe siempre intentar ampliar garantías, con lo que normalmente, por no decir siempre, llegados a este momento, se pide el aval de los socios de la empresa, que respondan con sus bienes personales, ya que de esta manera la entidad se garantiza la máxima colaboración de los mismos, y si ellos no confían en la permanencia de su empresa como lo va a hacer la entidad.

La Adecuación de Cuota o PQR no son soluciones que se puedan dar a las empresas, por su durabilidad, coste... estas soluciones están más diseñadas para los particulares, porque la principal ventaja es la novación a largo plazo, aunque en algunos casos podría aplicarse sobre una hipoteca de empresa.

Llegado el punto en el que la empresa no tiene continuidad o no tienen ingresos suficientes para pagar las cuotas del préstamo hipotecario, a falta de garantías de los socios, y sin ningún tipo posible de refinanciación aplicable, sería aconsejable la aplicación de la Dación en Pago. Los requisitos para este sistema de refinanciación en las empresas son básicamente los mismos que en los particulares. La Nota simple del registro debe estar libre de cargas posteriores a la primera o segunda hipoteca de la entidad, la empresa debe justificar que no tiene ingresos suficientes para atender el pago de la cuota, y que aunque se refinanciara acabaría otra vez en morosidad por imposibilidad de pago. Si la empresa va a continuar con su actividad profesional difícilmente se aceptaría la dación, aunque se ha dado en casos de justificación de una gran disminución de ingresos, de reestructuración empresarial que demuestra que no podrán hacerse cargo. Si la nota simple tuviera alguna carga o la empresa no demuestra que no puede pagar, se pararía directamente a la ejecución judicial, que en este caso, si se aplica exactamente igual que en los particulares.

En el caso de las empresas el seguimiento de la morosidad debe ser muy exhaustivo, ya que si una empresa deja de pagar a las entidades, a los proveedores... posiblemente esté muy cerca que se declare en concurso de acreedores, y en ese momento, si un juez aceptara el concurso, la entidad ya

no podría hacer nada con la deuda, ya que cualquier movimiento debe ser aprobado por los Administradores concursales.

Para la aplicación de cualquier sistema de refinanciación, como ocurre en los particulares, la empresa debe presentar a la entidad la documentación actualizada de su situación, siendo para las empresas de obligada presentación, el Impuesto de sociedades último presentado, el Balance de Situación y la cuenta de Pérdidas y ganancias del último año cerrado, y del año en curso hasta el último cierre trimestral realizado, Los IVAS e IRPFs del último año, El 340 relación de clientes del último año, documento de estar al día con la Seguridad Social, relación de deudas con otras entidades y de bienes en propiedad, y en general todo lo que aporte información para conocer la situación real de la empresa.

En la morosidad generada por las empresas en las entidades financieras, lo de más fácil gestión, y con mayor posibilidad de cobro, son las hipotecas sobre naves, oficinas o bajos comerciales, porque están basadas en garantía real, que de una manera u otra, antes o después, cobrarán o recuperarán parte de la deuda. El resto de la morosidad, como podremos ver después, es de más difícil cobro, ya que la única garantía es de la empresa, con lo que en la mayoría de los casos lo primero que se planteará a la empresa para reconducir impagados de descuento o pólizas de crédito, entre otras muchas cosas, será segundas hipotecas sobre los bienes.

5.3. El Descuento Comercial/ Factoring

El descuento Comercial, descuento de efectos, consiste en anticipar el importe nominal de los efectos cedidos por los clientes a la entidad, menos la deducción de los intereses correspondientes a los días que van desde la fecha de abono hasta la fecha de su vencimiento, las comisiones y otros gastos correspondientes. La operación de descuento de efectos se realiza “salvo buen fin”, lo cual supone que si el efecto resultara impagado a su vencimiento, el cliente deberá asumir el importe de la devolución más los gastos ocasionados. La entidades deben tener en cuenta que cada vez que se toma un efecto al descuento, y se entrega su importe al cliente, se está autorizando una operación crediticia. El descuento tiene el riesgo compartido ya que, en caso de impago, se puede reclamar judicialmente tanto al librado del efecto, como al cliente que lo descontó. Para el cliente, tiene varias ventajas, como garantizar la liquidez del balance empresarial, y la flexibilidad en lo que concierne a adecuar los días de financiación a los vencimientos de los efectos.

En general pueden admitirse al descuento todos los documentos que representen un mandato de cobro, tengan un vencimiento fijo y un domicilio de

cobro. Están los documentos cambiarios, como la letra de cambio y el pagaré, y los documentos no cambiarios como los recibos, pago certificado... La diferencia reside en que los documento no cambiarios, en caso de incumplimiento, solo se puede reclamar al librador. También se debe tener conocimiento de la existencia de los pagarés o letras no a la orden, lo que indica que ese efecto no puede ser cedido mediante endoso realizado en el mismo efecto, y, a la hora de reclamar judicialmente, se hará solo contra el librador. Por lo tanto, las entidades, para conceder el riesgo a un cliente, deberán analizar exhaustivamente la solvencia del mismo.

Si una empresa, llegando el vencimiento del papel comercial que entrego como librador no realizara el pago, la empresa que lo descontó para conseguir liquidez, sufrirá un impagado en su entidad, que en principio deberá cubrir con su dinero hasta que la empresa que lo emitió le realice el pago, sumándose los gastos de devolución. Si no realizara este pago, y el papel que se descontó era papel aceptado por el librado, es decir, firmado el documento a descontar como que reconoce la deuda, puede reclamarse judicialmente el cobro, siendo un juez el que obligará a la empresa libradora del papel a pagar sus deuda si la documentación está en regla, si fuera no aceptado, solo le quedaría la buena fe de su cliente. El problema viene cuando, la empresa que impaga el documento descontado no puede pagar a su cliente, bien sea por cierre, concurso de acreedores... en ese momento la empresa que descontó el papel tiene que asumir la perdida, y si son muchos los pagares o letras irrecuperables puede suceder que sea suficiente para que le genere a ella misma la propia quiebra. Cuando una línea de descuento empieza a tener varios impagados irrecuperables, y la empresa que los descontó no los puede atender por falta de liquidez, es cuando las entidades financieras ven el problema, y se debe plantear sin demora las diferentes posibilidades de refinanciar esta deuda.

La primera opción que se planteará a una empresa que tenga muchos impagados que no puede cubrir será una hipoteca sobre sus instalaciones, el banco tiene garantía real de cobro, y la empresa podrá ir pagándolo poco a poco sin necesidad de quedarse sin liquidez y seguir funcionando. Si el bien ya estuviera hipotecado, se optaría por la segunda hipoteca, siempre y cuando no hubiera anotaciones en el registro mercantil posteriores a la primero, o si los hubiera, el valor real del bien en caso de venta cubriera todas las deudas posibles. En casos muy extremos, se realizan segundas hipotecas por detrás de hipotecas de otras entidades, porque aunque en caso de ejecución judicial la primera en cobrar sería la otra entidad, propietaria de la primera hipoteca, se está convirtiendo garantía personal por garantía real, aunque sea en otro rango inferior, siempre será mayor garantía la que aporte un bien real. El problema de un impagado continuado de una empresa a otra en descuento es que difícilmente conseguirá cobrarlo alguna vez, y si lo hace, bien sea por vía de

reclamación judicial, o bien por recuperación de la empresa deudora, habrá pasado tanto tiempo que los gastos de devolución aplicados por las entidades financieras la hubieran hundido si no lo refinancia a tiempo. Pocas son las empresas que pueden hacer frente con su tesorería a un impagado continuo de algún cliente.

Por ejemplo, un cliente que descuenta un pagaré de 13.388,45€ con vencimiento 24/05/2012, y el librado lo devuelve por falta de fondos y no le va a pagar la deuda porque está en suspensión de pagos. El cliente que lo descontó no tiene efectivo para atender la devolución, con lo que se queda impagado y se genera la morosidad. A fecha 15 de Septiembre del mismo año ya debe, 15.266,12€, en concepto de:

Nominal: 13.388,45€

Comisión de Devolución al 6,50%: 870,25€

Comisión de gestión de protesto y Gastos de Correo: 7,08€

Intereses de Demora al 22,949%: 1.000,34€

TOTAL: 15.266,12€

Y si el librado no va a pagar por su situación, y el cliente no puede atender por falta de liquidez, este importe seguirá creciendo por los intereses de demora que se incrementan diariamente. Por este motivo es necesario refinanciar, porque si no, cada vez deberán más y nunca se saldará la deuda.

El Factoring es un Servicio de gestión de pago a los proveedores de una empresa cliente, dando la posibilidad a éstos de anticipar el cobro, sin necesidad de disponer del riesgo bancario que tenga concedido. Básicamente consiste en una operación de cesión de créditos entre un cliente de una entidad financiera y la misma. En la operatoria del factoring la factura es el documento básico a ceder, siendo siempre originales y si es posible, con albaranes, ya que son la justificación de la entrega de la mercancía, y deberán estar firmados y sellados por los deudores. Una empresa lleva unas facturas a una entidad de crédito para que le gestione el cobro, realizando la notificación de la cesión, la verificación de la validez del crédito, contactando con el deudor, y cobrando el crédito. Las entidades ofrecen a los clientes la información sobre la situación de las facturas cedidas, la clasificación y el seguimiento de los deudores y administran toda la cartera cedida. El cliente puede disponer del importe que se le debe de las facturas, financiándolas por anticipado pagando sus correspondientes intereses y gastos, y aquí es donde reside el riesgo de impago para las entidades. La entidad asume el riesgo cuando el deudor no hace el pago por razones de insolvencia declara en términos legales, concurso de acreedores.... La cobertura de riesgo no incluye el impago si éste es debido a motivos comerciales, mercancías devueltas, desacuerdos comerciales...

Existen dos tipos de factoring, con recurso y sin recurso. En factoring sin recurso se realiza la cobertura del riesgo de insolvencia de los deudores

cedidos, y en caso de impago, solo se puede ir contra ellos. Se comunica a los deudores la existencia del factoring, lo aceptan y la entidad recibe los cobros de los créditos cedidos. Si no se comunicara a los deudores la existencia del factoring, es el cliente el que cobraría la factura. Para autorizar un deudor la entidad permite y estudia una clasificación del riesgo que puede asumir para cada cliente. En el caso de factoring con recurso, en caso de impago, si es necesario, además de contra el deudor se puede ir contra el cliente, el resto, funciona exactamente igual que el sin recurso.

En el factoring pueden surgir dos tipos de impagos, la deuda deudor y la deuda cliente. La deuda deudor se produce porque las facturas cedidas en un factoring sin recurso han llegado a su vencimiento y aún no se han cobrado. En el caso de la deuda cliente, pueden darse 3 motivos:

- Las facturas cedidas en un factoring con recurso han llegado a su vencimiento y aún no se han cobrado.
- El cliente, titular del contrato con o sin recurso no ha hecho frente a los cargos por intereses, comisiones o gastos que le corresponde por factorizar las facturas.
- Las facturas se cancelan debido a que el deudor no pagará las mismas como consecuencia de incidentes comerciales.

Las entidades suelen mantenerse al margen de las relaciones comerciales entre el cliente y su el deudor, teniendo claro que no asumirá el impago de las facturas si las incidencias son por motivos comerciales. Si se tiene conocimiento de que las facturas no son correctas la entidad carga las cantidades en la cuenta del cliente, junto con los gastos de devolución e intereses de demora. Si no pudiera hacer frente al pago se generaría la morosidad. En el caso de factoring sin recurso, la entidad asume totalmente el riesgo de las facturas cedidas y aceptadas en caso de insolvencia del deudor, actuando posteriormente si lo consideran pertinente judicialmente contra el deudor. En cambio, en el factoring con recurso la entidad no otorga cobertura del riesgo y el cliente debe hacerse cargo de todo, si no puede, será cliente moroso hasta que lo regularice, y si no hay posibilidad, derivaría en una refinanciación.

Las maneras de refinar un factoring son las mismas que para un descuento, intentando conseguir la máxima garantía posible, bien sea garantía real a través de hipotecas, o incrementando fiadores en las operaciones de riesgo. Ambos impagos suelen resolverse con préstamos personales con el máximo de fiadores e hipotecas sobre los bienes que pudieran aportar, les garantiza la regularización de la deuda, y se evitan tensiones de liquidez al quedarse sin recursos para pagarlo todo de golpe, ya que podrá pagarlo en cuotas mensuales.

Podría darse el caso de la constitución de una línea de descuento o Factoring para cubrir deuda pendiente de otros productos, es decir que se utilicen estos productos para refinanciar otras deudas. Por ejemplo, una empresa que está pasando tensiones de liquidez y que tiene en una entidad financiera un préstamo hipotecario, imposible de refinanciar por embargos anotados en el registro, o préstamos personales de difícil cobro por su garantía, y que la empresa no puede atender. En este caso, la entidad podría plantear una línea de descuento o Factoring para cubrir con lo descontado cuotas deudoras o pendientes de pago.

La utilización de líneas de Descuento o Factoring se usará siempre en primer lugar para la cancelación de impagos con Garantía Personal, cuando no sea posible refinanciar con garantía real, y cuando el importe de las posiciones crediticias impagadas y la calidad de los efectos presentados reclamen que está es la solución más adecuada. Si los efectos impagados pudieran ser reclamados judicialmente se optaría primero por esta opción. El objetivo es regularizar las posiciones crediticias de un cliente con esta nueva línea de descuento, siempre basándose en la calidad de los librados y el tipo de efectos. Será recomendable para la entidad, incluso obligatorio, que el librado aporte garantía personal suficiente, como fiador de la operación, para dar cobertura al riesgo en caso de impago de los nuevos efectos descontados.

Se deben de cumplir unas condiciones obligatorias:

- Solo se admitirán remesas de efectos a la orden y aceptados, de empresas que tengan buenos informes comerciales, buenas referencias, y sin antecedentes de impagos ni alertas de los registros de deuda a su nombre.
- La totalidad del importe de la remesa que sea descontada se destinará a la cancelación de posiciones crediticias impagadas con la entidad, la empresa no dispondrá de cantidades para su libre disposición.
- Siempre se valorará la solvencia de las operaciones que se cancelan, ya que para la entidad financiera la aceptación de la remesa no comporte una pérdida de garantías.

En el caso del factoring los requisitos serán los mismos, siempre y cuando sea un factoring con notificación notarial o toma de razón al deudor.

El problema de este caso es que tanto la entidad como la empresa deben ser muy exhaustivas en el estudio del papel que van a descontar, ya que un impago de las empresas objeto de descuento de la refinanciación incrementaría más la morosidad, y el problema con la empresa.

5.4. El Leasing o arrendamiento financiero

El leasing es una fórmula de financiación que consiste en ceder bienes bajo el régimen de alquiler, con la posibilidad de adquisición de los bienes por parte del arrendatario, una vez finalizada la duración del contrato, y por un valor residual previamente establecido. Los tipos de leasing más comunes son el leasing mobiliario y el inmobiliario. El leasing mobiliario incluye los vehículos comerciales e industriales, otros elementos de transporte, maquinaria, instalaciones, equipos informáticos, mobiliario y herramientas... El leasing inmobiliario se usa para adquirir naves industriales, locales comerciales, oficinas y despachos, almacenes y otros inmuebles especiales. Las ventajas de leasing son las siguientes:

- Financiación hasta el 100% del coste de la inversión, lo que supone el pago al contado al proveedor por parte de la entidad arrendadora y en consecuencia puede repercutir en unas mejores condiciones de compra.
- El IVA de la compra lo soporta la entidad arrendadora.
- El Cash-Flow que genera la propia inversión puede absorber sus pagos.
- La inscripción de las opciones de compra, en el caso de los inmuebles, está exenta del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales.
- Para el proveedor representa cobrar al contado, un incremento de ventas.
- Para el arrendatario, la carga financiera (los intereses), son totalmente deducibles excepto si tributa por el régimen fiscal de estimación objetiva.

Un leasing resulta impagado, y por lo tanto moroso, cuando el arrendatario no atiende sus cuotas mensuales y se van acumulando, como en un préstamo. Podemos hablar de diferentes refinanciaciones para los leasings, dependientes del tipo de leasing que sea.

- Dentro del leasing inmobiliario encontramos los siguientes:
 - Modificación de cuotas manteniendo la fecha de vencimiento de la operación: Se hace mediante un contrato privado. El objetivo fundamental es reducir el importe de las cuotas o incorporar un periodo de carencia, donde no se amortizaría capital. El capital que se deja de amortizar en este periodo se puede trasladar todo a la última cuota (valor residual) o bien se podría distribuir entre las cuotas pendientes, excluyendo la última de valor residual. Como se hace mediante un contrato privado se evitaría la liquidación de impuestos que conlleva la modificación. En este caso, no se puede ampliar el importe financiado, con lo que se recalculan todas las cuotas tomando como base el capital pendiente. Lo bueno de esta opción a la hora de refinanciar un leasing es que no comporta gastos para el cliente, solo la posible comisión de

modificación que cobre la entidad en cuestión. El cliente podrá continuar aplicándose las ventajas fiscales del leasing, siempre y cuando el capital anual que se difiera no supere el 10% de la inversión inicial, como indica la ley 11/2009 sobre el Impuesto de Sociedades.

El principal inconveniente para el cliente es que, al no poder alargar el plazo, el importe de las cuotas futuras se puede incrementar de forma sustancial. En caso de que la última cuota, valor residual, se incrementará hasta un importe inasumible por el cliente, llegado el momento, podría plantearse otra nueva refinanciación para hacer el pago, bien sea una hipoteca sobre el bien o algo similar.

La entidad podría solicitar incrementar las garantías, bien incluyendo otro bien de garantía hipotecaria o la inclusión de fiadores, ya que esta modificación se realiza en contrato privado, con lo que la entidad perdería la posibilidad de ejecutar las cuotas del leasing, ahora bien, al ser un leasing inmobiliario, en caso de impago, la entidad podría proceder a la vía declarativa para recuperar la posesión de la finca y resolver el derecho de opción a compra. En los leasings mobiliarios las entidades no se plantean la modificación mediante contrato privado ya que, normalmente, no interesa recuperar la posesión del bien, puesto que su valor puede ser inferior a la deuda ejecutable, con casi ninguna expectativa de una posible revalorización.

- Novación de plazo e incremento del importe de la última cuota: Se realiza mediante escritura pública. El objetivo principal es que, para los clientes en los que el caso anterior no consigue ajustar la cuota a las posibilidades actuales del cliente, existe la alternativa de aplicar un doble acción que consiste en alargar el plazo de la amortización y a la vez incrementar el importe de la última cuota del leasing (valor residual). Podría incluso activar un periodo de carencia. Existe el límite de que no se puede ampliar el importe financiado inicial, por lo tanto, se recalcularán las cuotas tomando como base el capital pendiente.

Las ventajas para el cliente residen en que pueden reducir la cuota hasta dejarla en un importe asumible alargando el plazo, y si la entidad lo autorizara, ampliando el importe de la última cuota o valor residual. También podrá seguir aplicándose las ventajas fiscales del leasing, en virtud de la ley 11/2009 del Impuesto de Sociedades, siempre y cuando el capital anual que se difiere no supere el 10% de la inversión inicial, es decir, igual que en el anterior supuesto.

El principal inconveniente para el cliente de esta opción es que, como se modifica la fecha de la opción de compra, la novación deberá ser formalizada mediante escritura pública, hecho que generará gastos en concepto de AJD, notaría, registro y gestoría, sumado a la posible comisión de modificación que cobrará la entidad financiera gestora.

Como en el caso anterior, la misma entidad podría solicitar como contrapartida el incremento de garantías hipotecarias adicionales, o la inclusión de más fiadores.

En el caso de leasing mobiliario se podría plantear una Novación de Plazo. El objetivo de este sistema es reducir la cuota alargando el plazo de amortización. También se puede incluir, si la entidad lo permitiera, un periodo de carencia aunque la operación haya empezado a amortizar. El contrato deberá ser intervenido.

La ventaja para el cliente es que alargando el plazo se puede reducir la cuota hasta dejarla en un importe asumible por el cliente, y se podrá continuar aplicando también las ventajas fiscales del leasing, en virtud de la ley 11/2009 del Impuesto de Sociedades, siempre y cuando el capital anual que se difiera no supere el 50% de la inversión inicial.

Tendrá unos costes para el cliente de intervención del contrato, y la comisión de modificación si la entidad así lo considera, como principales inconvenientes para el cliente, así como que la entidad le reclama más garantías adicionales o fiadores para la operación. Las entidades deben tener en cuenta que en un leasing mobiliario el bien sufre casi siempre una depreciación de su valor, con lo que deberá tenerse en cuenta ante cualquier posible modificación contractual. Por este motivo es seguro que querrán incrementar garantías, incluso, dependiendo del bien, la entidad podrá recomendar la inscripción del bien en el Registro de Bienes Muebles.

Existe la posibilidad de realizar una hipoteca sobre los derechos de Arrendamiento Financiero y sobre el Derecho de Opción de compra de un leasing. Su aplicación podría realizarse con el objetivo de obtener financiación adicional para hacer frente a posibles necesidades de liquidez que el cliente pueda tener, incluyendo el pago de las cuotas del leasing, para constituir la como garantía de otras operaciones de refinanciación, e incluso, como financiación adicional en los casos en que un nuevo titular se subrogue del derecho, evitando los gastos de una posible cancelación. Esta última opción permitiría al nuevo titular obtener fondos para liquidar el importe de cesión al titular saliente. La hipoteca tendrá el límite del porcentaje que se autorice sobre el valor de tasación descontando el capital pendiente de la operación, y será necesaria la formalización mediante escritura pública y la tributación por AJD calculando sobre la base imponible formada por la responsabilidad hipotecaria total, eso sí, el cliente se ahorra liquidaciones de impuestos adicionales que sí tendría con una novación o cancelación y nueva apertura. Para la entidad supone una ampliación de riesgo concedido a los arrendatarios con dificultades, con lo que habrá que estudiar bien la situación y la posibilidad de cobro, a menos que se hiciera el tercer supuesto en el que la financiación se otorga a un nuevo cliente.

Si un leasing resultara impagado, podríamos optar también por la posibilidad de financiar con un préstamo. Esta solución sería aplicable tanto para refinanciar operaciones de leasing inmobiliario como mobiliario, y con las diferentes posibilidades, puede cubrir la parte de la cuota que el cliente ahora no puede asumir. El límite de las operaciones a conceder vendrá calculada por la propia entidad, dependiendo de las garantías aportadas y la calidad del cliente, teniendo en cuenta que se está ampliando riesgo concedido a un cliente con dificultades, con lo que la entidad exigirá ampliación de garantías reales o fiadores. Si se tratara de un leasing inmobiliario, siempre será de mayor garantía para la entidad constituir una hipoteca sobre el derecho de opción de compra. Con un préstamo adicional, el cliente evita la modificación del contrato del leasing, con lo que sigue igual en la aplicación de las ventajas fiscales, y podrá seguir haciendo frente al pago de las cuotas con la nueva financiación concedida, que devolverá según pacte con la entidad. Se formalizará mediante un contrato de préstamo normal, que deberá ser intervenido por el notario dependiendo de importes y si lleva o no fiadores.

Llegado el caso en el que el cliente ya no puede pagar, en los leasing inmobiliarios no existe la ejecución judicial, el trámite de la ejecución de la garantía consiste en que el cliente se verá obligado por su situación a renunciar al Arrendamiento Financiero, y por lo tanto, al derecho de opción de compra. Podrían darse varias situaciones:

- La entidad financiera recupera la posesión del inmueble, bien sea a través de una filial o directamente: En el supuesto en el que el valor de tasación exceda de la deuda pendiente, y si la entidad lo autoriza, se podría plantear la posibilidad de ofrecer liquidez adicional al cliente a través de una subrogación, donde la liquidez otorgada se destina a financiar el importe de la cesión, o bien como renuncia, donde se entrega el importe concedido al cliente en concepto de indemnización. Llegados a este punto, es inviable contemplar la posibilidad de mantener al mismo titular del leasing como inquilino o subarrendatario financiero, ya que el coste de una refinanciación es menor, y si no ha sido posible refinanciar, difícilmente podrá mantenerse como inquilino. En estos casos, muchas entidades financieras optan por la subrogación a favor de una sociedad filial como arrendatario financiero. Esta subrogación tendrá que liquidar los AJD según cada comunidad, tomando como base el importe de cesión, así como tributar al 18% de IVA. Igualmente se realiza al cliente la retención correspondiente a la plusvalía del bien durante el periodo que ha sido titular. El principal inconveniente para el cliente es que, al no ejercer la opción de compra, deja de tener derecho a las ventajas fiscales que se hubiese aplicado, y por lo tanto tendrá que devolverlas. Habrá que tener en cuenta que si se encontrase un comprador para el inmueble, previamente a la venta, se tendría que ejercitar el derecho de opción de compra, con el incremento

de gastos que esto conlleva, y que tendrá que asumir la entidad en cuestión.

- El cliente renuncia a ejercer la opción de compra: El cliente renuncia a ejercer el derecho de opción de compra a cambio que la entidad resuelva el arrendamiento y no le exija las cuotas pendientes, dependiendo de lo que decida la entidad, incluso la condonación de otras posibles deudas si el valor de tasación fuera suficiente. Con este sistema, la entidad pasa a tener la titularidad del inmueble libre de cargas, con lo que puede disponer del mismo para su venta, alquiler o nueva cesión en arrendamiento financiero. La escritura de renuncia tributa el impuesto de AJD al tipo general de cada Comunidad Autónoma sobre el precio total del arrendamiento (suma de todas las cuotas menos el valor residual). Como en el supuesto anterior el cliente tendrá que devolver las ventajas fiscales con efecto retroactivo, la recuperación del exceso de amortización fiscal e ingreso de los correspondientes intereses de demora. La plusvalía, en cualquier caso, cada uno liquida la suya por el periodo que ha tenido el bien en posesión, el cliente por la duración del arrendamiento financiero, y la entidad por el periodo hasta que se la vende o arrienda a otro cliente.
- La posesión de la finca se cede a un tercero - Subrogación a un tercero: Si hay un tercero interesado en el inmueble, y para evitar la cancelación del leasing, con los gastos que comportaría para el nuevo titular, existe la posibilidad de plantear la subrogación del arrendamiento financiero. Con esta opción, los impuestos se calcularían tomando como base el importe de la cesión, que sería la cantidad que el nuevo titular entregaría al titular saliente para ocupar la posición del arrendatario financiero. El importe del precio de cesión tributaría al 18% de IVA, más la posible comisión de subrogación. El nuevo titular tendrá derecho a las ventajas fiscales siempre que la operación cumpla con el plazo mínimo del 10 años, mientras que el titular saliente, como no habrá ejercido la opción de compra no tendrá derecho a las ventajas fiscales que se hubiera aplicado, y por lo tanto tendrá que devolverlas. El nuevo titular, si tuviera necesidad de financiación, podría constituir una hipoteca sobre la opción de compra, siempre y cuando la diferencia entre el porcentaje sobre el valor de tasación y el capital pendiente lo permitiera.
En el leasing mobiliario también se podría plantear la subrogación como una salida para operaciones de cliente con dificultades.

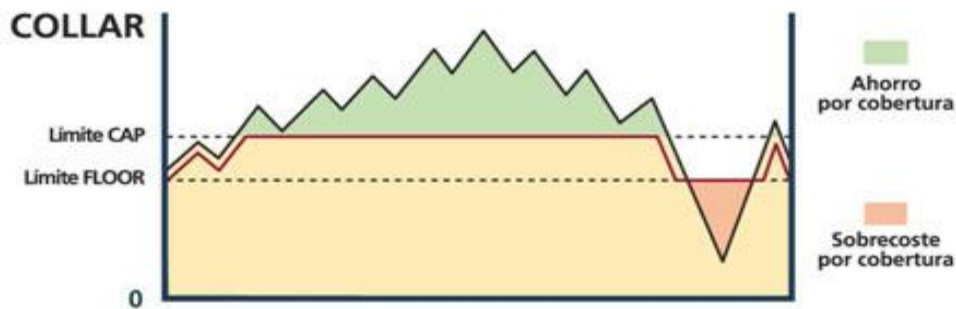
Como podemos ver, el leasing es un producto de financiación más complejo a la hora de refinanciar, por su constitución, sus ventajas fiscales y la complejidad de su funcionamiento. Aún así las entidades aplican todas las posibles soluciones planteadas desde hace mucho tiempo, porque sigue siendo un producto de financiación que incrementa la morosidad de las entidades si resultan impagadas sus cuotas.

5.5. Las líneas de Tesorería – Las coberturas

Las coberturas de tipo de interés, de tipo de cambio... se instrumentan a través de líneas de tesorería. Un contrato de cobertura de tipos es una permuta de bienes o derechos entre dos partes en el futuro, normalmente dinero. Este intercambio de flujos de dinero suele ir relacionado con la evolución de una variable futura, pudiendo ser los tipos de interés, el valor de una acción... Si hablamos de cobertura de tipos de interés, que suelen ser los más conocidos y usados, generará una serie de flujos de dinero entre las dos partes, fijando unos límites a la evolución de la variable, que en el caso de los tipos de interés, será el Euribor. Los tipos más frecuentes de cobertura de tipos de interés son el SWAP, el CAP y el FLOOR. En todos los casos, el diseño de flujos monetarios de los contratos de futuros genera que los tipos de interés se muestren siempre en una banda prefijada de antemano. Esto, produce beneficios a los hipotecas cuando los tipos de interés se encuentran por encima de los límites de la cobertura, y en cambio, le genera pérdidas en las situaciones de bajada, por lo tanto, cuando los tipos de interés son bajos estos contratos son perjudiciales. El más utilizado suele ser el CAP, siendo este un instrumento financiero de cobertura del riesgo del tipo de interés que limita el posible incremento del tipo de interés variable. Se limita el tipo de interés variable a un tipo máximo, el nivel CAP. El SWAP permite a la empresa cambiar una operación a tipo variable por una de tipo fijo, eliminando el riesgo de subidas de tipo de interés, ahorrándose el coste de la subida pero renunciando al beneficio de la bajada de tipos, ya que aunque reciba compensación, si tenemos en cuenta el coste de la prima es posible que la operación no sea buena para la empresa.

Utilizando el CAP y el FLOOR nace el COLLAR, un producto de cobertura de tipo de interés donde el cliente determina un tipo máximo (CAP) y un tipo mínimo (FLOOR) a pagar por su operación de activo. De esta manera, el cliente no pagará nunca más que el máximo ni menos que el mínimo escogidos. Si el tipo a pagar por el activo de referencia supera el máximo establecido en el COLLAR, se activará el CAP y el cliente cobra la diferencia de tipos. En cambio, si el tipo cobrado es menor que el tipo mínimo del COLLAR, se activará el FLOOR y el cliente pagará la diferencia. Si el tipo de interés se encontrara entre el rango establecido, no hay liquidación. Para las empresas estas coberturas les sirven para tener controlados los costes máximos de financiación, sabiendo el pago máximo y estabilizando así sus flujos de caja.

Ilustración 22: Collar



Fuente: La Caixa. 2012.

En el caso en el que se activa el FLOOR es donde puede aparecer la morosidad, si el cliente no puede o decide no pagar, sobretodo en épocas de tipos de interés muy bajos, donde le correspondería mensualmente realizar un pago, a parte de la cuota del activo, por la diferencia de los intereses. En el caso de que se diera un impagado de la empresa, y se generara morosidad, habría que refinanciar la operación para arreglar la deuda. Si no es posible el cobro de la deuda vencida, las entidades deben estudiar una solución global para reconducir los riesgos del cliente, y proponer una refinanciación con reducción significativa de deuda o incremento de garantías de calidad, que obligatoriamente debe incluir los contratos de tesorería, en el supuesto caso que el cambio de los tipos de interés le supusiera un cobro de capital. Se buscará siempre la solución que se adapte a la casuística y capacidad de pago del cliente, procurando aplicar la alternativa que suponga una mayor garantía con el mínimo coste, y que mejore la recuperabilidad de la deuda. Si en la refinanciación no es posible meter como garantía la línea de tesorería deberá cancelarse por parte de la entidad. La refinanciación suele ir siempre entorno a lo mismo, préstamos personales con garantías personales a través de fiadores, o hipotecas sobre bienes en propiedad. Una vez descartadas todas las posibilidades de regularización de la deuda la entidad procederá a la reclamación judicial.

5.6. Epílogo

Como hemos podido comprobar, las empresas también son objeto de ser refinanciados por las entidades financieras, porque como los clientes particulares, sus impagados incrementan los índices de morosidad que tan desbordados tienen ahora a los bancos. Como en los particulares, muchos de estos sistemas de refinanciación ya existían desde hace muchos años, pero debido a la casuística actual, han sido remodelados y perfeccionados para

facilitar y agilizar su aplicación, consiguiendo así solucionar la morosidad cuanto antes.

A diferencia que con los particulares, en las empresas no hay una pauta tan marcada para aplicar los sistemas. No hay un orden de aplicación por gravedad de deuda o por mejor o peor situación del cliente. En el caso de las empresas, las soluciones para la morosidad, viene más marcada por la situación de la empresa, la actividad que desarrollan y la facilidad de pago, por como cobran a sus clientes, si se trata de una empresa con clara estacionalidad, plazos de cobro... las entidades siempre seguirán la premisa de ampliar cuanto puedan las garantías, siempre prevalecerá una garantía real de un bien que una garantía personal, así como siempre exigirán la inclusión de todos los fiadores que puedan, pero sobretodo facilitar el pago al cliente de todo la manera posible, porque el mayor interés es cobrar, y el sector empresarial es mucho más difícil de ejecutar y forzar el cobro, porque un concurso de acreedores o quiebra técnica paralizaría cualquier posibilidad de cobro a corto plazo.

El descuento y el factoring son una manera de refinanciar muy arriesgada para la entidad, porque un impago en un descuento o en el factoring incrementaría más el riesgo y la deuda de la empresa. Por eso la entidad debe realizar un análisis muy detallado de los pagarés o facturas que se van a descontar, consultar RAI y ASNEF, informes comerciales de la empresa, incluso contactar con la entidad emisora del pagaré para que nos facilite toda la información que pueda y si podrá atender un pago del importe correspondiente sin problemas. El importe descontado menos los gastos se aplica a deuda pendiente o cuotas de préstamos, con lo que debe ser de máxima garantía su cobro.

En el caso del leasing es más complicado, ya que son unos contratos con ciertas ventajas fiscales, firmados ante notario, y con una casuística especial, lo que dificulta más sus refinanciaciones. Si llega el momento en el que el leasing no se puede refinanciar, y hay deuda pendiente, como el bien es propiedad de la entidad que lo arrienda a un cliente, la recuperación del bien es mucho más fácil. La tesorería es mal difícil que caiga morosidad, porque la empresa que paga las cuotas de su activo, hipoteca o préstamo personal, es difícil que desatienda los costes de una cobertura de tipos, pero llegado el caso se refinancia igual que el resto de productos de activo. Actualmente las entidades están siendo demandadas por malas prácticas a la hora de vender coberturas de tipos, ya que son productos muy complejos, que en la mayoría de los casos, se han comercializado si la aclaración exacta de su coste y sus posibilidades de generar perdidas, y en muchos de estos casos la entidad está perdiendo las demandas y se está viendo obligada a devolver el coste de la misma. La complejidad de estos productos reside en que se deben vender a

unos clientes en concreto y con unos conocimientos financieros mínimos para poder comprender las posibilidades de que le cueste dinero.

La mayoría de la morosidad de las empresas en las entidades financieras viene vinculada al sector objeto de toda esta situación, el sector inmobiliario. Las empresas promotoras solicitaban a las entidades la financiación de la compra del suelo, posteriormente los préstamos promotor para la construcción de las viviendas, que posteriormente subrogaban las familias que adquirirían la vivienda en esa construcción. El problema vino cuando empezó la crisis, y miles de terrenos, solares y promociones a mitad acabar, financiadas por miles de millones de euros por las entidades financieras, no encontraban compradores, y las empresas promotoras debían seguir atendiendo sus pagos en los bancos. Al no vender las viviendas, no recibían liquidez, con lo que dejaron de atender los pagos, y la morosidad de los promotores en las entidades creció muy rápido, y con mucho volumen, en poco tiempo. El problema, como en las hipotecas, es que ya tienen garantía real, con lo que, la refinanciación solo era posible realizando carencias o adecuaciones de cuota, pero si seguían sin vender pisos, cosa que paso y sigue pasando, acaban entregando el bien, solar o promoción, a la entidad, a través de la dación en pago. A día de hoy las entidades poseen todos esos solares, promociones inacabadas, y edificios terminados, que la única manera de recuperar parte del dinero, es vendiéndolo por debajo de su precio y asumiendo pérdidas, pero, ¿Quién compra hoy un solar?

La refinanciación en las empresas es una tarea difícil para las entidades financieras, ya que es mucho más difícil de solventar que la de los particulares, por complejidad de garantías, el riesgo de impago es mucho mayor, porque en un particular, si se ejecuta la vivienda y queda deuda pendiente, el riesgo para los titulares de las operaciones deudoras es de quedar como moroso para toda su vida. Sin embargo, las empresas como sociedades, pueden desaparecer, liquidar y extinguir su actividad, y si la entidad no tiene garantía real en las operaciones de activo, difícilmente cobrara nunca.

CAPÍTULO 6: ESTUDIO DE CASOS

6. ESTUDIO DE CASOS

6.1. Casos de refinanciación de una unidad familiar

La mayoría de familias de este país están sufriendo los efectos de la crisis. Muchas de ellas tienen a un miembro en paro, e incluso a los dos, lo que dificulta mucho e imposibilita la subsistencia en condiciones dignas, y mucho menos si tienen hijos y encima tienen que pagar las hipotecas de sus casas.

Los casos posibles son infinitos, las familias que han visto reducidos sus ingresos por bajadas salariales, las afectadas por el desempleo, las que sobreviven con el subsidio, y en el peor de los casos, los que ni siquiera tienen ingresos. Pero nos centraremos en un ejemplo en concreto, e intentaremos plantear todas las posibles soluciones de refinanciación de su hipoteca.

Vamos a estudiar un caso de los mayoritarios de este país. Un familia de 4 miembros, de los cuales dos son menores de edad, y la mujer, como su marido tenía un buen trabajo en la construcción con ingresos mensuales de más de 2.400€ al mes, no trabajaba y cuidaba de sus hijos, era ama de casa. El marido, como hemos comentado, trabajaba en la construcción de siempre, cambiando de empresas pero sin faltarle nunca el trabajo. En los años de boom sus ingresos como encofrador se incrementaron sustancialmente, hasta alcanzar los más de 30.000€ anuales. En el año 2005 decidieron comprar una vivienda en Valencia capital, por la zona vieja entre la Av. Del Puerto y el Cabanyal, cuyo precio de venta era de 150.000€. Como él llevaba años trabajando tenía algo de ahorros y habían vendido el piso en el que vivían para cambiar a una vivienda mejor, con lo que solo solicitaron 140.000€ de hipoteca, sobre una tasación de la vivienda a fecha 22/09/2005 de 148.872,36€, siendo un piso de unos 90 metros, y del año 1970 de construcción. (Se trata de los pocos casos que aportaban algo a la compraventa y no solicitaban el 100% más los gastos, que seguro que con su nómina se lo hubieran concedido).

Las condiciones de la hipoteca que cliente firmó fueron las siguientes:

- Importe: 140.000€.
- Plazo: 30 años.
- Tipo inicial de salida: 3,95% (12 meses).
- Tipo de interés: Euribor + 1,50% con bonificaciones - 0,10% por la nómina - 0,10% por contratar seguro de vida - 0,05% por contratar el seguro del hogar - 0,05% por el uso de tarjeta de crédito. Esto significa que si el cliente contrata los 5 productos el diferencial sería el + 1,20%.
- Comisión de Apertura: 1,25%.

Como podemos ver, al ser una hipoteca donde solo trabaja él y cambiaba de empresa continuamente, el riesgo de impago era mayor, por lo que las condiciones de la hipoteca eran bastante elevadas, a más riesgo, más interés.

Los gastos que soportaron los clientes en el 2005 para la firma de la hipoteca y la compraventa fueron los siguientes:

Ilustración 23: Gastos generales para la compraventa e hipoteca

GASTOS COMPRAVENTA	IMPORTE C/V : 150.000€
<i>Notaría</i>	450€
<i>Registro</i>	240€
<i>Impuestos</i>	10.500€
<i>Gestoría</i>	295€
TOTAL GASTOS LEY	11.485€

GASTOS HIPOTECA	IMPORTE HIPOTECA: 140.000€
<i>Notaría</i>	720€
<i>Registro</i>	265€
<i>Impuesto</i>	2.700€
<i>Gestión</i>	295€
<i>Comisión Apertura</i>	1.750€
TOTAL	5.730€

TOTAL GASTOS	17.215€
---------------------	----------------

Fuente: Gestoría MRD. 2005.

Sumado a los gastos, los 10.000€ que ellos pusieron para la compraventa de 150.000€. Con lo que aprovecharon la burbuja inmobiliaria para vender su vivienda, y sacarle algo de rendimiento e invertirlo en una casa mejor y más grande para su familia.

Mientras la construcción de viviendas seguía incrementándose en nuestro país, como ocurrió en los años posteriores al 2005, esta familia seguía teniendo ingresos y se pagaba la cuota de hipoteca sin problemas. Durante el 2005 tuvieron una cuota inicial de 664,35€ al 3,95%, a partir del 2007 empezó a subir el Euribor, hasta alcanzar su hipoteca un tipo de interés en 2009 del 6,643% y una cuota mensual 898,15€. El cliente en cuestión jamás pensó que si hipoteca pudiera alcanzar una cuota similar, ni que el Euribor subiera ni nada de esto, pero gracias a todo aún tenía trabajo y podía pagarla, cosa que no le sucedía a todo el mundo. Por esto años empezó a incrementarse la morosidad ya que los trabajos ya empezaban a escasear, y las hipotecas a subir desmesuradamente. La gente vio duplicadas sus cuotas sin saber cómo y sus ingresos eran menos.

Cuando llega la crisis y la demanda de viviendas comienza a disminuir, las constructoras y promotoras dejan de construir viviendas, ya que no son capaces ni de vender las que tienen pendientes de terminar, y entonces empiezan a prescindir de empleados que tenían a su cargo. Con las bajadas de tipos de interés del 2010 las cuotas de las hipotecas vuelven al importe mensual inicial, incluso inferior, y como se seguía trabajando, se podían pagar las hipotecas.

A principios del 2011, la empresa constructora donde trabajaba hizo suspensión de pago, y en pocos meses comenzó a cobrar del paro. Encontró durante este año algún trabajo esporádico con el que detener el paro y poder ir pagando la hipoteca. Actualmente se le ha quedado un paro, del que le queda aproximadamente un año, de 761,82€ al mes, siendo la cuota de la hipoteca a día de hoy, de 642,47€. Fácilmente podemos entender, que con dos hijos, los recibos básicos de una vivienda, como es luz, agua, teléfono... y comer, esta situación es insostenible.

Tienen una deuda pendiente de más de 3 cuotas mensuales de préstamo, ya que con el retraso los intereses y las comisiones van incrementando el volumen. Los intereses de demora por recibo impagado es de incremento sobre el interés del 10%, así como una comisión de 18€ por recibo impagado. La deuda pendiente se calcula de la siguiente forma:

Ilustración 24: Cálculo de deuda pendiente hipotecaria

VENCIM.	CAPITAL	INT + COM	T.INT	INT.DEM.	T.DEMORA	COM.IMP.	TOTAL
30/06/2012	288,71 €	308,49 €	3,433	4,18 €	13,433	0,00 €	601,38 €
31/07/2012	289,54 €	352,93 €	3,433	12,29 €	13,433	18,00 €	672,76 €
31/08/2012	290,37 €	352,10 €	3,433	4,96 €	13,433	18,00 €	665,43 €
VENCIDO	868,62 €	1.013,52 €		21,43 €		36,00 €	1.939,57 €

Fuente: Elaboración propia. 2012

Esta tabla es a fecha 21/09/2012, pero cada día que pasa varía porque los intereses de demora. Por lo tanto, este mismo día esta familia tiene la siguiente deuda con la entidad:

- Demora pendiente: 1.939,57€
- Deuda Capital Pendiente: 868,62€
- Capital No Vencido Pendiente: 122.495,99 €
- Capital Total Pendiente: 123.655,81€

Llegado este momento y viendo que esta familia no puede atender sus pagos regularmente, debe realizarse la entrevista para poder plantear las posibilidades de refinanciación que tienen. En la entrevista debe estudiarse rigurosamente la situación real del cliente, que pagos mensuales tiene y como los piensa afrontar.

El cuadro de amortización de su hipoteca, sin refinanciar sería el siguiente:

Ilustración 25: Simulación Financiera de Amortización

SIMULACIÓN FINANCIERA DE AMORTIZACIÓN				
VENCIMIENTO	CAPITAL	INTERESES	RECIBO	CAPITAL PENDIENTE
30/09/2012	291,20 €	351,27 €	642,47 €	122.495,99 €
31/10/2012	292,03 €	350,44 €	642,47 €	122.203,96 €
30/11/2012	292,86 €	349,61 €	642,47 €	121.911,10 €
31/12/2012	293,70 €	348,77 €	642,47 €	121.617,40 €
31/01/2013	294,54 €	347,93 €	642,47 €	121.322,86 €
.....
30/09/2035	122.787,19 €	55.177,58 €	177.964,77 €	0,00 €

Fuente: Elaboración Propia. 2012..

Debemos tener en cuenta que todas las posibilidades planteadas son al tipo de interés actual obtenido de la última revisión del Euribor más el diferencial que corresponde para este año. Todo lo que sobrepase la fecha de la revisión del tipo de interés próxima, es meramente estimatorio, ya que no podemos saber la evolución del Euribor a 12 meses vista.

Basándonos en el cuadro y viendo su amortización, las posibilidades a las que se puede adherir el cliente son las siguientes:

- La carencia de capital de 12 meses:

Ilustración 26: Simulación Financiera de Carencia de Capital a 12 meses

SIMULACION FINANCIERA DE CARENCIA CAPITAL				
VENCIMIENTO	CAPITAL	INTERESES	RECIBO	CAPITAL PENDIENTE
31/10/2012	0,00 €	350,44 €	350,44 €	122.495,99 €
30/11/2012	0,00 €	350,44 €	350,44 €	122.495,99 €
31/12/2012	0,00 €	350,44 €	350,44 €	122.495,99 €
31/01/2013	0,00 €	350,44 €	350,44 €	122.495,99 €
28/02/2013	0,00 €	350,44 €	350,44 €	122.495,99 €
31/03/2013	0,00 €	350,44 €	350,44 €	122.495,99 €
30/04/2013	0,00€	350,44 €	350,44 €	122.495,99 €
.....
31/10/2013	311,26 €	350,44 €	661,70 €	122.184,73 €
31/11/2013	312,15 €	349,55 €	661,70 €	121.872,58 €
30/09/2035	122.495,99 €	56.440,26 €	178.936,25 €	0,00 €

Fuente: Elaboración Propia.2012.

Vemos que con esta posible solución el cliente pagaría durante un año una cuota fija de 350,44€ que corresponde a los intereses, dejando de pagar el capital correspondiente a las cuotas de ese año. Debemos tener en cuenta que el capital que durante ese año no se paga, no se amortiza, con lo que el capital

pendiente sigue siendo el mismo que al inicio del periodo de carencia. Debido a esto, la cuota resultante una vez vencida la carencia de capital, manteniendo la constante del tipo de interés, sería un poquito más elevada que si no se hubiera aplicado dicha carencia (661,70€ frente a los 642,47€ sin aplicar carencia). Esto derivaría en que al final de la vida de la hipoteca los intereses totales soportados por los clientes se incrementarían algo más que si a la operación no se le aplicara la carencia (puede verse la diferencia comparando las tablas de amortización).

La ventaja de este tipo de refinanciación es que al finalizar el periodo de carencia, la deuda del cliente con la entidad financiera es la misma que al inicio, aunque se deba pagar en un año menos. Otra de las ventajas es que los gastos son mínimos, debiendo solamente abonar el cliente unos 600€, en concepto de notaría y registro, ya que aunque no se pierda rango, es como una novación, debe formalizarse en escritura pública.

- La Carencia de Capital de 24 meses:

Ilustración 27: Simulación Financiera de Carencia de Capital 24 meses

SIMULACION FINANCIERA DE CARENCIA CAPITAL				
VENCIMIENTO	CAPITAL	INTERESES	RECIBO	CAPITAL PENDIENTE
31/10/2012	0,00 €	350,44 €	350,44 €	122.495,99 €
30/11/2012	0,00 €	350,44 €	350,44 €	122.495,99 €
31/12/2012	0,00 €	350,44 €	350,44 €	122.495,99 €
31/01/2013	0,00 €	350,44 €	350,44 €	122.495,99 €
28/02/2013	0,00 €	350,44 €	350,44 €	122.495,99 €
31/03/2013	0,00 €	350,44 €	350,44 €	122.495,99 €
30/04/2013		350,44 €	350,44 €	122.495,99 €
.....
31/10/2014	332,42 €	350,44 €	682,86 €	122.163,57 €
31/11/2014	333,37 €	349,49 €	682,86 €	121.830,20 €
31/12/2014	334,32 €	348,54 €	682,86 €	121.495,88 €
30/09/2035	122.495,99 €	58.034,60 €	180.530,59 €	0,00 €

Fuente: Elaboración Propia. 2012.

Es lo mismo que el anterior caso, la carencia de capital de 12 meses, pero el cliente debe intentar prever si su situación va a mejorar en los próximos meses, o prefiere asegurarse 24 meses de una cuota inferior. Si aplicara esta opción, el cliente estaría 24 meses atendiendo la cuota compuesta únicamente por intereses, pero debemos tener en cuenta que las carencias si están sujetas a las revisiones de tipos de interés, con lo que a los 12 meses la cuota puede verse modificada según la revisión correspondiente, tanto al alza como a la baja, según se sitúe el Euribor que le corresponde.

Las ventajas son las mismas que en el caso anterior, al igual que los costes que debe soportar el cliente, pero en este caso la cuota resultante una

vez vencida la carencia, con el mismo tipo de interés, resultaría incluso mayor, ya que restamos dos años hasta el vencimiento que no se ha amortizado capital (682,86€ frente a los 642,47€ iniciales). Debido a esto los intereses totales al final de la operación también se verían incrementados.

También se debe tener en cuenta que en cualquier de los dos casos el cliente puede paralizar la carencia y empezar a amortizar capital cuando su situación haya mejorado, simplemente con comunicárselo a la entidad y firmar la renuncia a la carencia. Esto le favorecería en que se evitaría el incremento total de la cuota si se esperara al vencimiento de la carencia.

- La ampliación de plazo a 40 años:

Ilustración 28: Simulación Financiera de Ampliación a 40 años

SIMULACION FINANCIERA DE AMPLIACIÓN DE AÑOS				
VENCIMIENTO	CAPITAL	INTERESES	RECIBO	CAPITAL PENDIENTE
31/10/2012	119,19 €	391,73 €	510,92 €	122.376,80 €
30/11/2012	119,53 €	350,10 €	469,63 €	122.257,27 €
31/12/2012	119,87 €	349,76 €	469,63 €	122.137,40 €
31/01/2013	120,22 €	349,41 €	469,63 €	122.017,18 €
28/02/2013	120,56 €	349,07 €	469,63 €	121.896,62 €
31/03/2013	120,90 €	348,73 €	469,63 €	121.775,72 €
30/04/2013	121,25 €	348,38 €	469,63 €	121.654,47 €
.....
30/09/2052	122.495,99 €	102.966,42 €	225.462,41 €	0,00 €

Fuente: Elaboración Propia. 2012.

La hipoteca se firmó a 30 años en el 2005, con lo que a día de hoy solo han pasado 7 años, es decir, les quedarían 23 años hasta el vencimiento de la operación. Aún así también tendrían la posibilidad de novar la operación y ampliar el plazo a 40 años. Al no haber pasado mucho tiempo desde el inicio de la operación, la cuota resultante de la novación se vería menos disminuida que con la carencia, pero sería una solución a más largo plazo, y no incrementaría deuda con la entidad, pero los intereses totales al final de la operación, como hemos ampliado 17 años más la operación, si se vería fuertemente incrementados.

Los costes de esta operación son los mismos que para la carencia, unos 600€ en concepto de Notaria y registro, y la cuota resultante 469,63€, si mantenemos constante el tipo de interés. Pero aunque hayamos ampliado a 40 años, sigue siendo una operación sensible a la oscilación de los tipos de interés, pero sí disminuye la cuota a día de hoy y facilita el pago a los clientes, que es el objetivo principal. Solo nos quedaría ver si el cliente podría asumirla o necesitaría soluciones más drásticas.

- Aplicación de Sistema de Cuota Creciente:

Ilustración 29: Simulación Financiera de Cuota Creciente

SIMULACION FINANCIERA DE CUOTA CRECIENTE				
VENCIMIENTO	CAPITAL	INTERESES	RECIBO	CAPITAL PENDIENTE
31/10/2012	255,18 €	235,91 €	491,09 €	122.240,81 €
30/11/2012	255,67 €	235,42 €	491,09 €	121.985,14 €
31/12/2012	256,17 €	234,92 €	491,09 €	121.728,97 €
31/01/2013	256,66 €	234,43 €	491,09 €	121.472,31 €
.....
31/10/2013	268,51 €	229,95 €	498,46 €	119.132,65 €
30/11/2013	269,03 €	229,43 €	498,46 €	118.863,62 €
31/12/2013	269,55 €	228,91 €	498,46 €	118.594,07 €
31/01/2014	270,07 €	228,39 €	498,46 €	118.324,00 €
.....
31/10/2014	282,26 €	223,68 €	505,94 €	115.862,39 €
30/11/2014	282,81 €	223,13 €	505,94 €	115.579,58 €
31/12/2014	283,35 €	222,59 €	505,94 €	115.296,23 €
31/01/2015	283,90 €	222,04 €	505,94 €	115.012,33 €
.....
30/09/2035	122.495,99 €	37.943,10 €	160.439,09 €	0,00 €

Fuente: Elaboración propia. 2012.

El sistema de cuota creciente permite empezar con una cuota baja, y cada año esta se verá incrementada en un 1,5% independientemente del incremento o la disminución que le corresponda por la revisión del tipo de interés.

Sería una solución buena si puede soportar una cuota no muy reducida, como ocurre con la ampliación a 40 años, ya que la cuota resultante sería el primer año de 491,09€. Pero los costes son los mismos, solo que la cuota creciente no se puede quitar cuando el cliente quiera, se firma hasta el vencimiento de la operación.

El problema con el que se enfrenta el cliente si quisiera aplicar cualquiera de estas 4 posibilidades, es que la operación, para ser novada, debe ser puesta al día, es decir, pagar la deuda pendiente y no deber ningún recibo, ya que tanto las carencias, como cualquier novación, no permiten refinanciar deudas, sí operaciones pendientes, pero nunca deudas. Modifica las condiciones del capital pendiente, pero nunca de la deuda.

En el caso de que el cliente no pudiera poner al día con sus propios recursos la operación, deberá optar por sistemas que sí den la opción de refinanciar deuda pendiente de pago, o encontrar y pactar con la entidad alguna solución intermedia.

A continuación se detallan los sistemas que si refinancian deuda. Son sistemas para solucionar situaciones más críticas, y por lo tanto más costosos para el cliente.

- Adecuación de Cuota

Ilustración 30: Simulación Financiera de Adecuación de Cuota

CUOTA HIPOTECA ACTUAL*	642,47 €
% CUOTA A FINANCIAR	40%
IMPORTE MENSUAL CUOTA FINANCIADA	256,99 €
DURACIÓN CARENCIA (EN MESES)	24

DEUDA A REFINANCIAR:	1.939,57 €
IMPORTE TOTAL CUOTAS FINANCIADAS	6.167,71 €
TOTAL NOMINAL AC	8.107,28 €

Fuente: Elaboración Propia. 2012.

La adecuación de cuota se utiliza cuando la situación reclama soluciones más drásticas, cuando se necesita que la cuota sea bastante menor a lo conseguido con la aplicación de las carencias, novaciones o sistemas de cuota creciente, o también cuando hay deuda que refinanciar.

En este caso en concreto, la entidad le abonará durante dos años el 40% de la cuota, con lo que el cliente solo deberá atender el 60% restante y los intereses del nuevo préstamo que solicita, ya que tiene activado una carencia de 24 meses. Esto se estructura a través de una segunda hipoteca, o en el caso de tener embargos posteriores a la primera hipoteca, un préstamo personal (esto se aprueba en raras situaciones) que recoge la deuda pendiente, el 40% de las 24 cuotas que la entidad abonará en la cuenta del cliente una vez este haya ingresado su 60% pertinente, y los gastos de la operación.

En el caso de este cliente necesitaría una operación de 8.107,28€ más los gastos de notaría, registro, gestoría e impuesto de la hipoteca, y la comisión de apertura. Los gastos quedarían de la siguiente manera, retenidos a través de una provisión de fondos de la gestoría, con lo que una vez escriturado y registrado puede sobrar algo de importe, ya que las gestorías redondean al alza:

- Notaria: 520€
- Hacienda: 165€
- Registro: 210€
- Gestoría: 250€
- Comisión Apertura: 601,06€

Con lo que si el cliente necesita la financiación de la totalidad, gastos, mas deuda, mas 24 meses del 40% de la cuota, que suele ser lo normal, la operación alcanzará el importe de 9.853,34€, de los cuales 6.167,71€ queda retenido en una cuenta contable para abonarle durante 24 meses los 256,99€.

La ventaja de este sistema es que durante dos años la entidad abona el 40% de la cuota, con lo que la hipoteca sigue facturando normalmente y amortizando capital. También refinanciar deuda, una ventaja para los clientes deudores que no tienen ningún recurso para poner al día la operación. La parte negativa es que los gastos son más elevados porque se constituye una operación nueva, y que el cliente incrementa su deuda con la entidad en 9.853,34€.

- El Programa de Cuota Reducida

Ilustración 31: Simulación de PQR

PROGRAMA DE CUOTA REDUCIDA	
NOMINAL INICIAL	140.000,00 €
DEUDA A REFINANCIAR	1.939,57 €
CAPITAL PENDIENTE NO VENCIDO	122.495,99 €
TOTAL PENDIENTE INICIO PERIODO CUOTA REDUCIDA	124.435,56 €
PRECIO DE VENTA INICIAL	150.000,00 €
VALORACION INICIAL DE LA GARANTIA	148.872,36 €
TIPO FIJO PERIODO CUOTA REDUCIDA	3,50%
PERIODO DURACION CUOTA REDUCIDA	5 años
IMPORTE CUOTA MENSUAL PQR	207,39 €
NUEVA CLAUSULA DE REVISION	EURIBOR + DIFERENCIAL
GASTOS FIRMA	4.045,15€
INCREMENTO POR CAPITALIZACIONES	9.782,70 €
NUEVO NOMINAL	138.263,41€
INCREMENTO TOTAL SOBRE NOMINAL INICIAL	11.722,27 €
FECHA INICIO DE LA AMOTIZACION	01/10/2017
SUMA CUOTAS CONSTANTES AMORTIZACIÓN	554,71 €
NUEVO PLAZO DEL PRESTAMO	40 años
NUEVO PLAZO AL FINALIZAR LA PQR	35 años
NUEVO DIFERENCIAL	2,00%

Fuente: Elaboración propia. 2012.

El programa de cuota reducida o PQR es el sistema de refinanciación que más reduce la cuota mensual, pero también el que incrementa más deuda del cliente con la entidad. Esto se debe a que son 5 años de carencia con una ampliación de la operación a 40 años, más un periodo de espera activa para

esos 5 años. Este sistema se suele utilizar en situaciones extremas, donde el cliente tiene muy pocos ingresos, y hay bastante deuda pendiente acumulada, ya que como hemos dicho, el incremento de deuda es considerable, y los gastos de constituir esta operación también.

En este caso en concreto vemos como la deuda pendiente mas el capital pendiente no vencido dan lo que sería el nuevo nominal de la operación 124.435,56€. Pero a esto se debe sumar el importe del incremento por capitalizaciones del importe que el cliente no atiende durante los cinco años de periodo de espera (9.782,70€), y los gastos de constituir una nueva operación.

La PQR supone una nueva operación por lo que soportaría los gastos siguientes:

- Notaria: 600€
- Hacienda: 240€
- Registro: 200€
- Gestoría: 250€
- Comisión de apertura: 455,15€
- Retención en concepto de AJD: 2.300€ (Se retiene aproximadamente el 1,8% del capital pendiente como provisión por si Hacienda reclamara los AJD de esta operación. Como se trata de productos nuevo no se sabe si Hacienda lo exigirá o no, si lo tratara con novación o como operación nueva).

El total de los gastos a soportar por el cliente de la constitución de este sistema serían 4.045,15€, que sumado al total pendiente mas el importe de las capitalizaciones daría un nuevo nominal, y por lo tanto, una nueva deuda del cliente con la entidad de 138.263,41€.

Como se puede observar el incremento de deuda del cliente con la entidad es considerable, y los gastos que esta conlleva también, pero es la única manera de reducir la cuota a importes tan pequeños y durante tanto tiempo. Durante 5 años el cliente pagara mensualmente 207,39€, y aquí no hay fluctuaciones por tipos de interés.

Este sistema ya es el último a usar antes de proponer la dación en pago, ya que puede solucionar situaciones drásticas y reducir muy por debajo del 50% la cuota de la hipoteca. Una vez vencida la PQR, a partir del 1/10/2017 el capital pendiente comenzara a funcionar como una hipoteca normal a Euribor +2% y con un vencimiento a 35 años.

Estas operaciones se plantean siempre bajo la buena fe de ambas partes, por parte de la entidad con la confianza de que la situación de cliente mejore en los 5 años que tiene por delante y pueda atender la cuota resultante una vez vencido el sistema, ya que este está ampliando deuda. Y por parte del

cliente, con la intención de mejorar su situación para poder atender sus compromisos de pago.

- Programa de Cuota reducida Desempleo

Ilustración 32: Simulación de PQR Desempleo

PROGRAMA DE CUOTA REDUCIDA DESEMPLEO	
NOMINAL INICIAL	140.000,00 €
DEUDA A REFINANCIAR	1.939,57 €
CAPITAL PENDIENTE NO VENCIDO	122.495,99 €
TOTAL PENDIENTE INICIO PERIODO CUOTA REDUCIDA	124.435,56 €
PRECIO DE VENTA INICIAL	150.000,00 €
VALORACION INICIAL DE LA GARANTIA	148.872,36 €
TIPO FIJO PERIODO CUOTA REDUCIDA	4,00%
PERIODO DURACION CUOTA REDUCIDA	2 años
IMPORTE CUOTA MENSUAL PQR	0,00 €
NUEVA CLAUSULA DE REVISION	EURIBOR + DIFERENCIAL
GASTOS FIRMA	4.045,15€
INCREMENTO POR CAPITALIZACIONES	10.350,95 €
NUEVO NOMINAL	152.290,52 €
INCREMENTO TOTAL SOBRE NOMINAL INICIAL	12.290,52 €
FECHA INICIO DE LA AMOTIZACION	01/10/2014
SUMA CUOTAS CONSTANTES AMORTIZACIÓN	534,86 €
NUEVO PLAZO DEL PRESTAMO	40 años
NUEVO PLAZO AL FINALIZAR LA PQR	38 años
NUEVO DIFERENCIAL	2,00%

Fuente: Elaboración Propia. 2012.

El sistema de cuota reducida de desempleo se constituye igual que el caso anterior, pero el lugar de espera parcial de 5 años, solo se permite una espera total de la hipoteca de 2 años. Debido a esto el incremento del nominal por capitalizaciones es superior al de una PQR, ya que al no pagar nada se capitaliza el 100% de la cuota, por esto, solo se permiten 2 años.

Los gastos de constitución son los mismos que para una PQR normal, pero para activar este sistema de refinanciación el cliente debe cumplir unos requisitos mínimos, como que los ingresos familiares sean inferiores al salario mínimo interprofesional, así que para aplicarle este sistema al cliente su situación debería empeorar aun mas.

- Compraventa de vivienda (Dación en pago)

Ilustración 33: Simulación de Dación en Pago

DACION EN PAGO	
Deuda patrimonial	124.911,85 €
Importe de Tasación	104.000,00 €
Pérdida total entidad	20.911,85 €
% Pérdida Patrimonial	16,74%
Precio de alquiler mínimo	346,67 €
Precio de alquiler máximo	433,33 €

Fuente: Elaboración Propia. 2012.

En el caso de este cliente, la entidad no le permitiría optar a la dación en pago, ya que tiene ingresos recurrentes, y por poca que sea la cuota que puede atender mensualmente, todavía tiene ingresos para atender algún porcentaje de su obligación mensual. Si después de adherirse a cualquier refinanciación posible se le acabara el paro y no tuviera ningún ingreso ni previsión de que su situación fuese a mejorar, entonces y solo entonces, podría adherirse a la opción de dación en pago.

En el supuesto de que se llegará a esa situación el cliente optaría a la dación en pago, ya que la pérdida patrimonial para la entidad es baja, el 16,74%. Aunque los aspectos teóricos dicen que la entidad no soportará más de un 12% de pérdida patrimonial, visto el incremento de la morosidad las entidades ha llegado a aceptar hasta perdidas de un 35%. Superado este importe se tiene que derivar en la ejecución judicial.

En la tabla podemos ver que las viviendas se tasan para saber su valor actual, y que, aunque la casa le costó 150.000€, a día de hoy no vale más de 104.000€, y en esa diferencia reside la pérdida patrimonial que deberá soportar la entidad. Como el cliente está al corriente de pagos de IBI y Comunidad de Propietarios, así como no hay embargos posteriores a la hipoteca, la pérdida solo supondrá la diferencia entre lo que queda de hipoteca mas la deuda pendiente y el valor de la tasación actual.

Los importes de alquiler serían en el caso que la entidad le permitiera quedarse de alquiler, pero difícilmente le van a permitir esa opción ya que si no atiende una cuota de hipoteca no confiarán en él para atender un alquiler, ya que supuestamente no paga porque no tiene ingresos. El alquiler suele darse en clientes donde la deuda pendiente es tan elevada que ya no soporta ninguna solución de refinanciación más que la dación, pero puede justificar que en la actualidad su situación ha mejorado y puede pagarlo.

6.2. Casos de refinanciación de una empresa

En el caso de las empresas vamos a analizar un grupo de empresas familiares que sufrieron el problema de la crisis. Eran dos empresas, una dedicada a la fabricación de pinturas y pigmentos, y la otra a la venta y distribución de sus productos. La primera, tenía como clientes a otras tiendas de pinturas, grandes superficies, incluso otras marcas que envasaban sus productos con su propio nombre y las vendía al por menor; La segunda eran sus propias tiendas de su propia marca que vendían a pequeños autónomos y empresas de pintores, y a particulares.

Se trata de PYMES valencianas de toda la vida, que han pasado de generación en generación, con más de 100 años de antigüedad. Durante todo este tiempo el pequeño negocio con el que empezó el antepasado fundador, se había convertido en una empresa fructífera, con grandes beneficios, patrimonio y una reputación muy importante en el sector. Habían ampliado el negocio, y la mayoría de esta familia valenciana trabaja en la empresa.

Cuando la crisis todavía no había llegado, su funcionamiento era muy bueno, con facturaciones importantes y con resultados positivos, que le permitían tener una actividad muy desarrollada y continuar creciendo en su mercado. En el 2007 tuvieron una facturación de más de 2 millones de Euros, y con un resultado después de impuesto positivo de 68.345,30€.

La matriz y empresa más fuerte, una S.A, era la fábrica de pinturas, y trabajaba con la entidad con una póliza de crédito, una línea de descuento y un leasing inmobiliario, cuyas cifras eran las siguientes:

- Póliza de crédito:
 - Importe: 18.000€
 - Vencimiento: Anual (renovable cada 12 meses)
 - Tipo de interés deudor: 7%
 - Interés excedido: 22,949%
- Línea de Descuento:
 - Importe: 50.000€
 - Tipo cedente: Papel normal (cualquier papel aceptado o no)
 - Plazo de papel: 120 días máximo
 - Vencimiento: Anual (renovable cada 12 meses)
 - Tipo de interés: 8%
 - Tarifa de impagados: 21%

- Leasing Inmobiliario:
 - Importe: 350.000€
 - Duración Amortización: 180 meses
 - Fecha de Firma: 09/06/2004
 - Impuesto: IVA
 - TAE: 3,36%
 - Pago Amortización: Mensual
 - Tipo Demora: 20%
 - Tabla de Amortización:

Ilustración 34: Tabla de amortización del leasing

VENCIMIENTO	CAPITAL	INTERESES	CUOTA	IMPUESTOS	TOTAL	CAPITAL PENDIENTE
Formalización	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	350.000,00 €
09/06/2004	2.442,18 €	0,00 €	2.442,18 €	390,75 €	2.832,93 €	347.557,82 €
09/07/2004	1.500,88 €	941,30 €	2.442,18 €	390,75 €	2.832,93 €	346.056,94 €
09/08/2004	1.504,94 €	937,24 €	2.442,18 €	390,75 €	2.832,93 €	344.552,00 €
09/09/2004	1.509,02 €	933,16 €	2.442,18 €	390,75 €	2.832,93 €	343.042,98 €
09/10/2004	1.513,11 €	929,07 €	2.442,18 €	390,75 €	2.832,93 €	341.529,87 €
.....
09/07/2005	1.550,39 €	921,97 €	2.472,36 €	395,58 €	2.867,94 €	327.726,18 €
09/08/2005	1.554,59 €	917,63 €	2.472,22 €	395,56 €	2.867,78 €	326.171,59 €
09/09/2005	1.558,80 €	913,28 €	2.472,08 €	395,53 €	2.867,61 €	324.612,79 €
09/10/2005	1.563,02 €	908,92 €	2.471,94 €	395,51 €	2.867,45 €	323.049,77 €
.....
09/07/2012	1.945,85 €	385,46 €	2.331,31 €	419,64 €	2.750,95 €	181.314,74 €
09/08/2012	1.951,12 €	381,37 €	2.332,49 €	419,85 €	2.752,34 €	179.363,62 €
09/09/2012	1.956,40 €	377,26 €	2.333,66 €	490,07 €	2.823,73 €	177.407,22 €
09/10/2012	1.961,70 €	373,15 €	2.334,85 €	490,32 €	2.825,17 €	175.445,52 €
.....
09/03/2019	2.415,90 €	20,41 €	2.436,31 €	511,63 €	2.947,94 €	7.287,14 €
09/04/2019	2.422,44 €	15,33 €	2.437,77 €	511,93 €	2.949,70 €	4.864,70 €
09/05/2019	2.422,52 €	15,36 €	2.437,88 €	511,95 €	2.949,83 €	2.442,18 €
09/06/2019	2.442,18 €	0,00 €	2.442,18 €	512,86 €	2.955,04 €	0,00 €
TOTALES	350.000,00	98.023,37	448.023,37	82.674,17	530.697,54	0,00 €

Fuente: Elaboración Propia. 2012.

La otra empresa, una S.L, dedicada a la venta de los productos fabricados, trabajaba con la entidad en cuestión con una línea de descuento con las siguientes características:

- Línea de descuento:
 - Importe: 50.000€
 - Tipo cedente: Papel normal (cualquier papel aceptado o no)
 - Plazo de papel: 120 días máximo
 - Vencimiento: Anual (renovable cada 12 meses)
 - Tipo de interés: 8%
 - Tarifa de impagados: 21%

Ambas empresas descontaban mucho papel de dos clientes muy importantes y fuertes, los mismos en las dos empresas, de las cuales tenían las líneas llenas de papel no aceptado con diferentes vencimientos. Les permitían descontar papel no aceptado ya que estas dos empresas eran de renombre y toda una institución en el sector. Pero sin esperárselo, al llegar los vencimientos del papel, empezaron a llegar los impagados de ambas empresas, la crisis también les había afectado a ellos y no podían atender sus pagos, y al ser no aceptados, nuestras empresas clientes no pudieron proceder a ningún tipo de reclamación.

Todo el papel venció impagado conforme iba llegando las fechas, y las líneas se llenaron de impagados venciendo todo el papel descontando. La deuda de las líneas alcanzó, para la empresa matriz, 63.137,47€, y para la empresa de venta de pinturas, 67.928,75€, contando con el importe impagado e intereses de demora.

Los impagados, cuando vencen y no son atendidos, se cargan directamente en la cuenta del cliente, con lo que la póliza de crédito en cuestión de poco tiempo se quedo totalmente dispuesta, y la empresa no podía atender los pagos de los impagados, las cuotas del leasing y las disposiciones de la póliza. Debido a la crisis, la facturación de las dos empresas bajo mucho, con lo que se le fueron acumulando los impagados de descuento, del leasing, la póliza totalmente dispuesta y no pudieron atender todos los pagos, con lo que necesitaban una refinanciación que con su facturación pudieran atender.

La deuda de ambas empresas alcanzó las siguientes cifras:

- Línea de descuento 1: 67.928,75€
- Línea de descuento 2: 63.137,47€
- Póliza de crédito: 19.751,24€

- Leasing inmobiliario:
 - Capital pendiente: 175.445,52€
 - Deuda vencida: 34.993,52€
 - Deuda total leasing: 210.439,04€
- **DEUDA TOTAL EMPRESAS: 361.256,04€**

La entidad, tras solicitar el cliente la refinanciación, pidió verificaciones registrales de todos sus bienes y salieron varias propiedades, algunas con cargas y otras libres de cargas. La entidad le propuso a las empresas tasar unos bajos comerciales que disponían libres de cargas en la calle Sogueros, en el centro de Valencia. El resultado fue un bajo comercial con un valor de tasación de 261.193€, y otro bajo comercial, contiguo a este con un valor de 375.261€, entre los dos un total de 636.454€.

La entidad también solicitó a las empresas toda la documentación económica actualizada, donde se veía claramente la situación actual de la misma. En la actualidad, su facturación se había reducido a una cifra alrededor de 1 millón de euros, y el resultado final del ejercicio era negativo, -128.473€. Aunque la empresa dé pérdidas, si siguen funcionando con un plan de viabilidad claramente marcado, la entidad sigue adelante con su refinanciación, ya que su mayor intereses es recuperar la deuda acumulada e intentar cobrar en un futuro.

Se trata de una deuda importante donde la única posible solución que la entidad le pudo proponer fue una hipoteca sobre estos dos bajos comerciales, y con este dinero cancelar todas las deudas pendientes dejándose una cuota mensual para pagar. En cuanto a porcentaje sobre tasación no habría problema, porque como podemos ver, la deuda más los gastos de esta hipoteca no sobrepasara el 60% del valor total de tasación.

Los gastos de una operación como esta serían los siguientes:

- Notaria: 1.290€
- Registro: 540€
- Gestoría: 250€
- Hacienda: 8.020€
- Comisión de apertura: 3.713,56€
- **GASTOS TOTALES: 13.813,56 €**

Y por lo tanto sus características serían las siguientes:

- Importe: 361.256€ + 13.813,56€ = 375.069,56€ : 375.000€ (para redondear)
- Tipo de interés: 10,25%
- Diferencial: € + 8,50%
- Plazo: 15 años

Las refinanciaciones suelen tener unos tipos de interés muy elevados por lo que son, por tener un riesgo de impago muy elevado, y por las pérdidas generadas por las cuotas impagadas. A veces resultan abusivas, pero las entidades juegan con ventaja de saber que los clientes, interesados en salvar sus bienes y su empresa firmarían casi cualquier condición.

Ilustración 35. Simulación Financiera Hipoteca empresas a 15 años

SIMULACION FINANCIERA DE PRESTAMO EMPRESA A 15 AÑOS				
VENCIMIENTO	CAPITAL	INTERESES	RECIBO	CAPITAL PENDIENTE
31/10/2012	884,19 €	3.369,86 €	4.254,05 €	374.115,81 €
30/11/2012	891,75 €	3.195,57 €	4.087,32 €	373.224,06 €
31/12/2012	899,36 €	3.187,96 €	4.087,32 €	372.324,70 €
31/01/2013	907,05 €	3.180,27 €	4.087,32 €	371.417,65 €
.....
31/10/2013	979,21 €	3.108,11 €	4.087,32 €	362.897,52 €
30/11/2013	987,57 €	3.099,75 €	4.087,32 €	361.909,95 €
31/12/2013	996,01 €	3.091,31 €	4.087,32 €	360.913,94 €
31/01/2014	1.004,51 €	3.082,81 €	4.087,32 €	359.909,43 €
.....
31/10/2014	1.200,95 €	2.886,37 €	4.087,32 €	336.715,04 €
30/11/2014	1.211,21 €	2.876,11 €	4.087,32 €	335.503,83 €
31/12/2014	1.221,56 €	2.865,76 €	4.087,32 €	334.282,27 €
31/01/2015	1.231,99 €	2.855,33 €	4.087,32 €	333.050,28 €
.....
31/07/2027	3.984,36 €	102,96 €	4.087,32 €	8.069,37 €
31/08/2027	4.018,39 €	68,93 €	4.087,32 €	4.050,98 €
30/09/2027	4.050,98 €	34,60 €	4.085,58 €	0,00 €
30/09/2027	375.000,00 €	360.882,59 €	735.882,59 €	0,00 €

Fuente: Elaboración Propia. 2012.

Las hipotecas a empresas no se permiten a más de 15 años, pero si la cuota resultara demasiado alta y el cliente no pudiera atenderla, al tratarse de una refinanciación donde la finalidad de la entidad es cobrar, suelen hacer excepciones y permitir a las empresas hipotecas a 25 años, pero siempre con bienes con valor de tasación bastante por encima del importe de la hipoteca, y con ampliación de garantías, como por ejemplo, introducir fiadores.

Ilustración 36: Simulación Financiera Hipoteca empresas a 25 años

SIMULACION FINANCIERA DE PRESTAMO EMPRESA A 25 AÑOS				
VENCIMIENTO	CAPITAL	INTERESES	RECIBO	CAPITAL PENDIENTE
31/10/2012	270,81 €	3.369,86 €	3.640,67 €	374.729,19 €
30/11/2012	273,13 €	3.200,81 €	3.473,94 €	374.456,06 €
31/12/2012	275,46 €	3.198,48 €	3.473,94 €	374.180,60 €
31/01/2013	277,81 €	3.196,13 €	3.473,94 €	373.902,79 €
.....
31/10/2013	299,92 €	3.174,02 €	3.473,94 €	371.293,20 €
30/11/2013	302,48 €	3.171,46 €	3.473,94 €	370.990,72 €
31/12/2013	305,06 €	3.168,88 €	3.473,94 €	370.685,66 €
31/01/2014	307,67 €	3.166,27 €	3.473,94 €	370.377,99 €
.....
31/10/2014	332,14 €	3.141,80 €	3.473,94 €	367.488,00 €
30/11/2014	334,98 €	3.138,96 €	3.473,94 €	367.153,02 €
31/12/2014	337,84 €	3.136,10 €	3.473,94 €	366.815,18 €
31/01/2015	340,73 €	3.133,21 €	3.473,94 €	366.474,45 €
.....
31/07/2037	3.386,45 €	87,49 €	3.473,94 €	6.856,12 €
31/08/2037	3.415,38 €	58,56 €	3.473,94 €	3.440,74 €
30/09/2037	3.440,74 €	29,39 €	3.470,13 €	0,00 €
30/09/2037	375.000,00 €	667.344,92 €	1.042.344,92 €	0,00 €

Fuente: Elaboración propia. 2012.

Debemos tener en cuenta que el recibo siempre resulta constante porque no podemos adivinar la evolución del Euribor durante los años del préstamo, con lo que el cuadro de amortización se calcula con el tipo inicial como interés fijo.

El leasing se podría haber optado por novar el plazo o la cuota incrementando el valor residual que el cliente debe pagar al vencimiento, pero volveríamos a ampliar el capital pendiente de amortizar, sin la deuda acumulada, pero no podría ser a 180 meses, ya que no permiten tanto plazo, como máximo permitirían unos 10 años más, 120 meses como máximo, con lo que la cuota resultaría:

Ilustración 37: Tabla amortización leasing modificando plazo

VENCIMIENTO	CAPITAL	INTERESES	CUOTA	IMPUESTOS	TOTAL	CAPITAL PENDIENTE
Formalización	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	175.445,52 €
30/11/2012	1.231,66 €	492,42 €	1.724,08 €	362,06 €	2.086,14 €	174.213,86 €
31/12/2012	1.235,12 €	488,96 €	1.724,08 €	362,06 €	2.086,14 €	172.978,74 €
31/01/2013	1.238,59 €	485,49 €	1.724,08 €	362,06 €	2.086,14 €	171.740,15 €
28/02/2013	1.242,06 €	482,02 €	1.724,08 €	362,06 €	2.086,14 €	170.498,09 €
31/03/2013	1.245,55 €	478,53 €	1.724,08 €	362,06 €	2.086,14 €	169.252,54 €
.....
31/07/2022	1.704,86 €	19,22 €	1.724,08 €	362,06 €	2.086,14 €	5.143,44 €
31/08/2022	1.709,64 €	14,44 €	1.724,08 €	362,06 €	2.086,14 €	3.433,80 €
30/09/2022	1.714,44 €	9,64 €	1.724,08 €	362,06 €	2.086,14 €	1.719,36 €
31/10/2022	1.719,36 €	4,83 €	1.724,08 €	362,06 €	2.086,14 €	0,00 €
TOTALES	175.445,52	31.444,19	206.889,71	43.512,00	250.336,80	0,00 €

Fuente: Elaboración Propia.2012.

La firma en notaria de estas modificaciones en el leasing también conlleva unos gastos, que serían los siguientes:

- Notaria: 900€
- Gestoría: 250€
- Registro: 450€
- **GASTOS TOTALES: 1.600€**

Y sumado a esta cuota y a estos gastos, habría que preparar de todos modos una hipoteca para la deuda pendiente del resto de productos financieros, descuento, póliza... y la deuda pendiente del leasing, ya que los leasing no admiten ampliaciones de capital. La nueva hipoteca sería para cubrir el importe de la deuda de:

- Póliza de crédito: 19.751,24€
- Descuento de efectos 1: 67.928,75€
- Descuento de efectos 2: 63.137,47€
- Deuda pendiente leasing: 34.993,52€

Sería necesario constituir una hipoteca de 185.810,98€ más los gastos siguientes:

- Notaria: 950€
- Gestoría: 250€
- Registro: 480€
- Impuestos: 4.107€
- Comisión Apertura: 1.915,97€
- **GASTOS TOTALES: 7.702,97€**

La hipoteca tendría las mismas condiciones que la anterior, y se debería constituir por un importe de 193.513,95€, redondeando un importe de 193.600€. Como es refinanciación también le permitirían la ampliación de plazo de 15 a 25 años, por disminuir la cuota mensual y facilitar el pago al cliente.

Ilustración 38: Simulación hipoteca empresas 25 años

SIMULACION FINANCIERA DE PRESTAMO EMPRESA A 25 AÑOS				
VENCIMIENTO	CAPITAL	INTERESES	RECIBO	CAPITAL PENDIENTE
31/10/2012	139,81 €	1.739,75 €	1.879,56 €	193.460,19 €
30/11/2012	141,01 €	1.652,47 €	1.793,48 €	193.319,18 €
31/12/2012	142,21 €	1.651,27 €	1.793,48 €	193.176,97 €
31/01/2013	143,43 €	1.650,05 €	1.793,48 €	193.033,54 €
.....
31/10/2013	154,84 €	1.638,64 €	1.793,48 €	191.686,28 €
30/11/2013	156,16 €	1.637,32 €	1.793,48 €	191.530,12 €
31/12/2013	157,49 €	1.635,99 €	1.793,48 €	191.372,63 €
31/01/2014	158,84 €	1.634,64 €	1.793,48 €	191.213,79 €
.....
31/10/2014	171,48 €	1.622,00 €	1.793,48 €	189.721,77 €
30/11/2014	172,94 €	1.620,54 €	1.793,48 €	189.548,83 €
31/12/2014	174,42 €	1.619,06 €	1.793,48 €	189.374,41 €
31/01/2015	175,91 €	1.617,57 €	1.793,48 €	189.198,50 €
.....
31/07/2037	1.748,32 €	45,16 €	1.793,48 €	3.538,72 €
31/08/2037	1.763,25 €	30,23 €	1.793,48 €	1.775,47 €
30/09/2037	1.775,47 €	15,17 €	1.790,64 €	0,00 €
30/09/2037	193.600,00 €	344.527,24 €	538.127,24 €	0,00 €

Fuente: Elaboración propia. 2012.

Como podemos ver los gastos serían más o menos los mismos, y sin embargo, el importe de las obligaciones mensuales será más alto, con lo que a la empresa no le conviene esta opción debida su situación.

Para facilitar a la empresa el pago de la cuota de la refinanciación, ya que si no la entidad posiblemente no cobraría las cuotas mensuales, la entidad propone una línea de descuento de 12.000€, solo para papel aceptado y de empresas con valoración muy buena en el Informa y sin incidencias en los registros de RAI y ASNEF y resto de registros. En esta línea solo podrán descontar pagarés aceptados de muy buena calidad, y cuyo importe ira dedicado exclusivamente al pago de la cuota mensual de la hipoteca y a cubrir los gastos generados por el descuento. Para su trabajo diario, después del importe de deuda tan elevado que alcanzó con esta entidad las empresas en cuestión, deberá trabajar con otras entidades donde no haya generado incidencias.

Las características de la línea de descuento serían las siguientes:

- Tipo de interés: 9,0%
- Plazo Máximo papel: 120 días
- Vencimiento línea: 12 meses renovable
- Tipo Papel: Aceptado
- Interés impagados: 21%

De esta manera la empresa vería refinanciada sus deudas e impagados con una cuota más asequible de pago mensual, y les permiten atenderla con descuento de muy alta calidad. La empresa puede seguir su actividad con normalidad, sin que la deuda con la entidad en cuestión ahogue su actividad, le genere embargos, y se vea obligada a cerrar.

6.3. Valoración de las propuestas

- PARTICULARES

En el caso de las refinanciaciones a particulares, es muy importante conocer la situación del cliente, y sus perspectivas de futuro. Analizando la situación en cuestión de este cliente, y viendo que aún dispone de un año de paro, por lo que tiene ingresos, la Dación en pago quedaría descartada.

Al hablar con el cliente, una de las preguntas principales que hay que realizar es la cuota que piensa él que puede atender. Cuando una entidad estudia el riesgo de una operación en base a sus ingresos, solo permiten un endeudamiento del 40% de los mismos, es decir, que la cuota de la hipoteca, si no tiene otros préstamos de pago mensual, no puede superar el 40% de lo que la unidad familiar gane mensualmente. En este caso cobra del paro 761,82€ al mes, con lo que según la entidad podría soportar una cuota de 304,73€. Al tratarse de una refinanciación, si el cliente acepta y considera que puede pagarlo se les permite sobrepasar este porcentaje.

La valoración de la propuesta correcta para refinanciar a este cliente dependerá de la política del director de la oficina que le atienda, incluso de la política de la entidad y sus prioridades. Él, como cliente y concededor de su situación, puede diferir de la solución propuesta por la entidad, y negociar hasta llegar a un acuerdo.

Según sus ingresos y su situación actual la proposición a este cliente más acertada sería la aplicación de una carencia de capital a 12 o 24 meses. Teniendo los mismos costes y la opción de paralizar la carencia cuando quiera, se le recomendaría, si la entidad estuviera dispuesta, solicitar la carencia a 24

meses. De esta manera el cliente tiene dos años para poder mejorar su situación y encontrar un trabajo.

El resultado sería una cuota de 350,44€ mensuales, el 46% de sus ingresos mensuales, y le permitiría disponer de 411,38€ para el resto de gastos. Es un presupuesto ajustado, y el cliente debe estudiar si puede vivir con esta situación.

Si la opción fuera esta y el cliente aceptara, nos encontraríamos con el problema de la deuda pendiente y los gastos de la firma en la notaria, ya que la carencia no refinancia deuda. El cliente necesitaría un importe de 1939,57€ por la deuda pendiente, mas 600 euros de los gastos, un total del 2.539,57€, 2.560€.

Para estos casos, y siempre pequeños importes, algunas entidades tienen unos préstamos personales refinanciación a 8 o 10 años para que puedan aportar este capital. Ahora bien, el cliente debe saber que la cuota resultante de este préstamo también debe ser atendida por ellos, que sería 33,83€ si es a 10 años, y de 38,85€ si se planteara a 8.

Si la entidad concede estos pequeños préstamos para algunos casos excepcionales es porque considera que la situación del cliente mejorara, porque las relaciones son buenas, y confía en la responsabilidad y capacidad del cliente. En otros muchos casos, cuando no son importes muy elevados, los clientes suelen recurrir a familiares para que les presten este dinero.

Si la situación del cliente empeorara, se le terminara el paro y no encontrara trabajo, con lo que la unidad familiar no tuviera ningún ingreso mensual, la entidad le propondría el sistema de la PQR Desempleo, si el cliente quiere mantener su vivienda confiando en que su situación laboral, o la Dación en Pago.

En cambio, si tuviera algún ingreso mensual, como el subsidio o algún trabajo temporal, podrían plantearse el resto de casos, como la PQR o la Adecuación de Cuota, pero estos se le recomendarían siempre que la deuda acumulada pendiente fuera elevada y el cliente, prácticamente sin ingresos, quisiera esta opción.

- EMPRESAS

En el caso de este grupo de empresas, dedicado a la fabricación y distribución de pinturas, según sus ingresos y su situación debería proponérsele una solución de refinanciación para su problema de impagados.

El problema de esta empresa, al igual que de muchas otras, es que por ella misma aguantaba a duras penas, realizando sus recortes en todos los costes que han podido, pero seguían vendiendo y fabricando. Pero los márgenes eran tan ajustados, y les había bajado tanto la facturación, que cualquier incidente les podía dificultar la subsistencia, y es lo que sucedió. Más de 120.000€ entre ambas empresas de impagados en descuento, y sumado a esto, papel sin aceptar, con lo que era imposible cualquier reclamación legal.

De las opciones propuestas para solucionar su situación de demora la entidad en cuestión le recomendaría la opción de unificar toda la deuda en una hipoteca sobre los dos bajos comerciales de la calle Sogueros por un importe de 375.000€ y con una cuota mensual del 3.473,94€ durante 25 años.

La otra opción, refinanciar el leasing e hipotecar los bajos solo para la deuda pendiente procedente del mismo, mas la deuda de las líneas de descuento y la póliza, les supondría una cuota mensual de 3.879,62€, de la suma de la cuota del leasing 1.793,48€ mas la cuota de la hipoteca 2.086,14€.

Vemos que la suma de las cuotas de la segunda opción es más elevada que la cuota de la hipoteca por la totalidad, pero en los gastos de la firma de las operaciones vemos una diferencia. Los gastos totales de la primera opción serían 13.813,56€ frente a los 9.302,97€ (7.702,97€ + 1.600€) de la segunda. Entre los gastos de ambas reside una diferencia de 4.510,59€.

Si comparamos las cuotas optaríamos por la primera opción, si compramos los gastos deberíamos recomendar a la empresa la segunda opción. Para esto debemos tener en cuenta que la diferencia entre las cuotas de las dos opciones es de 405,54€ al mes, y la diferencia de los gastos de 4.510,59€ en total. Con esto podemos observar que si dividimos la diferencia de los gastos de las dos opciones entre la diferencia entre sus cuotas observamos que en un poco mas de 11 meses de la vida de la hipoteca habremos recuperado en ahorro la diferencia de los gastos.

Por este motivo la empresa debería optar por la primera opción, en primer lugar porque se ahorraría dinero, y la segunda por la comodidad de tener todo recogido en una cuota mensual, resulta más sencillo. Además, la entidad le ha facilitado el pago con la aprobación de una línea de descuento de papel de alta calidad crediticia. Sumado a esto, al cancelar la totalidad del importe del leasing inmobiliario, el bien que gravaba esta operación quedaría libre de cargas y en propiedad de la empresa.

Por el otro lado, a la entidad también le interesa esta opción, ya que amplía garantías, el porcentaje de deuda sobre el valor del activo no supera el 60%, y al tratarse de una refinanciación tendrán que firmar todos los socios como fiadores, así como una empresa a la otra.

Para aprobar cualquier de las opciones la entidad debe haber realizado un análisis exhaustivo de los números de la empresa, comprobar que sigue funcionando, y que su facturación y sus números le van a permitir soportar un pago mensual de ese importe.

Si se hubiera dado el caso de que esta empresa no tuviera ningún bien que hipotecar para solucionar el problema, la entidad hubiera comprobado la fincabilidad de los fiadores si los hubiera. El siguiente paso hubiera sido proponer la misma solución pero sobre los bienes de los fiadores, y en caso de no tener fincabilidad se hubiera procedido finalmente a la ejecución judicial de lo todos los bienes de fiadores, y en su defecto, de todos los bienes de la empresa.

CAPÍTULO 7. CONCLUSIONES.

7. CONCLUSIONES.

La crisis actual que estamos viviendo a nivel mundial está alcanzando, tanto de una manera como otra, a casi todo el mundo. Como hemos visto en el trabajo, durante la historia que conocemos se han producido crisis por todo el mundo, unas más profundas que otras, pero siempre han afectado a la situación económica del país.

La mayoría de crisis que ha ocurrido en nuestro país han derivado en profundas reformas tanto nacionales como financieras. Como hemos podido ver el sector financiero está sufriendo una de sus reformas más profundas jamás vividas, y todavía no se ha terminado. Todavía nos queda por ver más fusiones y adquisiciones de muchas de las entidades que hoy conocemos, y todo, debido a la crisis. Y es que se trata del sector más afectado por la crisis actual.

Esta crisis ha elevado la morosidad, tanto de las familias como de las empresas, a porcentajes jamás conocidos, y esto ha hecho mella en la liquidez y la solvencia de las entidades. Las normas de Basilea intentaron evitar esto si en algún momento se llegaba a esta situación económica, pero se ha demostrado que las normas no eran suficientes.

Las entidades financieras, para intentar sobrevivir y frenar la morosidad rediseñaron los sistemas de refinanciación que se exponen en este trabajo, y todos ellos, son sus pros y sus contras, intentaban lo mismo, frenar el crecimiento desmesurado que se estaba produciendo en los impagados.

El problema que hay es que todas las entidades diseñaron todas las posibles refinanciaciones a favor de no disminuir sus beneficios y no para ayudar a los clientes con impagados, con lo que nunca veremos a ninguna entidad firmar ninguna refinanciación que le suponga ninguna pérdida, al contrario, ganan dinero en la mayoría de ellas, a través de nuevas comisiones de apertura, venta cruzada de todo tipo de seguros, etc.

Debido a esto la mayoría de los clientes que refinancian sus deudas porque la crisis le ha llevado a no poder atender sus obligaciones, si deciden refinanciar, entran en un bucle donde el importe que deben a la entidad financiera no para de incrementarse. Si su situación no se ve mejorada en un breve periodo de tiempo, cada vez deberá mas importe al banco y cada vez podrá pagar menos dinero. Por lo que más parecen soluciones temporales que realmente definitivas.

Analizando las diferentes propuestas que puede realizar una entidad, vemos que algunas de ellas son verdaderas sangrías, que sus costes y su

incremento de deuda para el cliente son tan elevados que la probabilidad de que los clientes puedan en algún momento de sus vidas atender ese incremento de cuota tan grande sea imposible.

Da la sensación, en algunos casos, con la PQR o sistemas similares, que las entidades tienen como finalidad darse un margen de 5 años. Como decir que de aquí 5 años ya veremos, solucionamos la morosidad ahora que es lo que nos interesa, y cuando llegue el momento ya veremos que sucede.

Si el tiempo que el cliente tarda en recuperar una estabilidad laboral se alarga, en la mayoría de las situaciones, tarde o temprano, la entidad acabará ejecutando la vivienda. Por ese motivo estamos viviendo la actualidad que se nos presenta. Están empezando a vencer la mayoría de refinanciaciones que se activaron a principio de la crisis, y ahora la deuda de las familias con las entidades es tan elevada, y si situación sigue siendo la misma, que no pueden pagar ni pueden soportar las refinanciaciones, con lo que solo queda el desahucio.

Cuando un cliente tenga problemas de impago debe tener muy claro que es lo que va a firmar, en qué condiciones, sus ventajas e inconvenientes. Debe informarse del incremento de deuda, y posicionarse en el peor de los escenarios, y si aun así las condiciones le son beneficiosas firmar la refinanciación.

Llevamos más de 5 años desde que comenzó la crisis, y la situación solo ha hecho que empeorar. La tasa de paro es la mal alta jamás conocida, con más de un 25% de la población activa. Y parece ser que no hay perspectivas de mejora en un futuro inmediato.

El sector financiero no para sufrir reformas y reestructuraciones, pero su política no cambia, de momento, pero si de verdad se quiere ayudar a las familias sin medios, y al sector empresarial de nuestro país, habrá que tomar otro tipo de medidas que no les hunda en unas deudas infinitas que nunca acabaran de pagara, y que tarde o temprano acabaran en la ejecución.

BIBLIOGRAFÍA

Monografías

ABADIA, Leopoldo. La crisis Ninja y otros misterios de la economía actual. Madrid. Editorial: Espasa Libros. 2010. 208 pág. ISBN 9788467032741.

ARROYO, Antonio. Dirección Financiera. Bilbao. Editorial: Bilbao. 1996. 430 pág. ISBN 842341440X.

BATALLER, Juan. Curso práctico de derecho de la empresa. Madrid. Editorial: Marcial Pons. 2004. 369 pág. ISBN 849768110X.

CIVITAS EDICIONES, S.L. Reforma del Sistema Financiero. Editorial: Civitas Ediciones , S. L. 2012. 360 pág. ISBN 9788447040247.

DORNBUSCH, Rudiger. FISCHER, Stanley. STARTZ, Richard. Macroeconomía. 6ª Edición. España. Editorial: Mc Grau Hill/ Interamericana de España. 2002. 592 pág. ISBN 8448132181

EICHENGREEN, Barry. Qué hacer con las crisis financieras. México. Editorial: Fondo de Cultura Económica. 2010. 308 pág. ISBN 9786071601322.

GARCIA ALCORTA, José. Banco Central Europeo. Barcelona. Editorial: Civitas Ediciones, S.L. 2011. 300 pág. ISBN 9788447036318.

INSTITUTO DE ESTUDIOS BURSATILES. Temario EFA. Centro formativo IEB. Madrid. 2010.

MARICHALAR, Carlos. Nueva historia de Las Grandes Crisis Financieras. Madrid. Editorial: Debate. 2008. 424 pág. ISBN 9788483069004

MARTIN DE LA GUARDIA, Ricardo. La Unión Europea y España. Madrid. Editorial: Actas. 2001. Pág. 126. ISBN 9788497390187.

NORMATIVA INTERNA DE CATALUNYA BANC. Actualización 2011.

PINDICK, Robert. RUBINFELD, Daniel L. Microeconomía. Madrid. Editorial: Prentice Hall. 2001. 732 pág. Español. ISBN 8420531316.

REQUEIJO, Jaime. Economía Mundial: Un Análisis entre dos siglos. Madrid. Editorial: Mc Grau Hill. 1999. 379 pág. ISBN 8448116976.

TAMAMES, Ramón. ¿Cómo y Cuándo acabará la crisis? Madrid. Editorial: Turpial. 2011. 154 pág. ISBN 9788495157362.

TAMARES, Ramón. RUEDA, Antonio. Introducción a la Economía Española. 26º Edición. Madrid. Editorial: Alianza. 2005. 569 pág. Serie: El libro de bolsillo Alianza. ISBN 8420658359.

TOMAS, Jaume. AMAT, Oriol. ESTEVE, Mercé. Como analizan las entidades financieras a sus clientes. Barcelona. Editorial: Gestión 2000. 2005. 232 pág. ISBN 849642653X.

TORRERO, Antonio. La crisis financiera internacional y sus efectos sobre la economía española. Editorial: Marcial Pons. 2011. 136 pág. ISBN 9788497688857.

VERDU, Vicente. GINER, Salvador. WIEVIORKA, Michel. Las Huellas de la Crisis. Madrid. Editorial: Fundación Banco Santander. 2011. 160 pág. ISBN 9788492543229.

VILARIÑO, Ángel. Sistema Financiero Español. Editorial: Akal. 2001. Pág. 224. ISBN 9788446016311.

Documentos Digitales

CINCO DIAS. Crisis en el sector inmobiliario. Disponible en:

<http://www.cincodias.com/especial/crisis-inmobiliaria/> Fecha de consulta: "20/08/2012".

CLAVES DE LA CRISIS ECONÓMICA ESPAÑOLA Y RETOS PARA CRECER EN LA UEM. Eloisa Ortega y Juan Peñalosa. Disponible en:

<http://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSerias/DocumentosOcasionales/12/Fich/do1201.pdf> Fecha de consulta: "20/08/2012".

EL BANCO CENTRAL EUROPEO. Historia, Misión y Funciones. Disponible en:

<http://www.ecb.int/pub/pdf/other/ecbhistoryrolefunctions2006es.pdf> Fecha de consulta: "20/08/2012".

EL MERCADO SUBPRIME EN EEUU Y LA CRISIS DE CONFIANZA.

Disponible en:

http://www.bbvaesearch.com/KETD/fbin/mult/0801_SituacionEEUU1Q08_tcm346-177657.pdf?ts=552012 Fecha de consulta: "03/09/2012".

EL PAIS, 2007. José Manuel Amor. Ángel Berges. Hipotecas "Subprime".

Disponible en:

http://elpais.com/diario/2007/07/22/negocio/1185108745_850215.html Fecha de consulta: "18/08/2012".

EL PAIS, 2012. El Gobierno llevará al BOE el código hipotecario que incluye la dación en pago. Disponible en:

http://economia.elpais.com/economia/2012/02/26/actualidad/1330271751_507616.html Fecha de consulta: "23/08/2012".

EL SECTOR BANCARIO ESPAÑOL: SITUACIÓN, PERSPECTIVA Y EVOLUCIÓN DEL PROCESO DE RESTRUCTURACIÓN. Disponible en:

<http://www.bde.es/webbde/en/secciones/prensa/intervenpub/subgoberna/sub180610.pdf> Fecha de consulta: "16/09/2012".

LA BURBUJA INMOBILIARIA. Disponible en:

<http://es.scribd.com/doc/97204062/3/%C2%BFHA-EXISTIDO-UNA-BURBUJA-O-DOS> Fecha de consulta: "22/09/2012".

LA TITULIZACIÓN DE ACTIVOS. Disponible en:

<http://www.uv.es/ecofin/EconomiaFinanciera/Material/Actuarial/MatFin1/LaTitulizacionDeActivos.pdf> Fecha de consulta: "14/09/2012".

LA VANGUARDIA, 2012. Cinco años de crisis: de las hipotecas “subprime” a la ruptura del euro. Disponible en:

<http://www.lavanguardia.com/economia/20120809/54335301201/cinco-anos-crisis-hipotecas-subprime-ruptura-euro.html> Fecha de consulta: “06/08/2012”.

LOS PRINCIPIOS HIPOTECARIOS TRAS LA LEY 41/2007 DE REFORMA DEL SISTEMA HIPOTECARIO. Disponible en:

<http://www.notariosyregistradores.com/doctrina/ARTICULOS/mercadohipotecario/principioshipotecarios.htm> Fecha de consulta: “10/09/2012”.

LOS RETOS DE LA INDUSTRIA BANCARIA EN ESPAÑA. Fundación Cajamar. Disponible en:

<http://www.fundacioncajamar.es/mediterraneo/revista/me0800.pdf>. Fecha de consulta “04/08/2012”.

SOBRE LOS ESTATUTOS DEL SISTEMA EUROPEO DE BANCOS CENTRALES Y DEL BANCO CENTRAL EUROPEO. Disponible en:

http://www.ecb.int/ecb/legal/pdf/es_statute_2.pdf Fecha de consulta: “06/09/2012”.

SUBPRIME. Disponible en:

http://serviciodeestudios.bbva.com/KETD/fbin/mult/EUES_070310_PrensaEspa%na_24_tcm346-176057.pdf?ts=1222010 Fecha de consulta: “09/08/2012”.

VEINTE AÑOS DE ESPAÑA EN LA UNIÓN EUROPEA. Sonia Piedrafita. Federico Steinberg. Jose Ignacio Torreblanca. Disponible en:

http://www.realinstitutoelcano.org/publicaciones/libros/publicacion_20_europa.pdf Fecha de consulta “24/07/2012”.

Bibliografía Legal

Ley 41/2007, de 7 de Diciembre, por la que se modifica la Ley 2/1981, de 25 de Marzo, de Regulación del Mercado Hipotecario. Boletín Oficial del Estado, Sábado 8 de diciembre del 2007.

Ley 15/2010, de 5 de julio, de modificación de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales. Boletín Oficial del Estado, Martes 6 de julio de 2010.

Real Decreto Ley 2/2012, de 3 de febrero, de saneamiento del sector financiero. Boletín Oficial del Estado, Sábado 4 de febrero de 2012.

Real Decreto Ley 6/2012, de 9 de marzo, de medidas urgentes de protección deudores hipotecarios sin recursos. Boletín Oficial del Estado, Sábado 10 de marzo de 2012.

