



## Donde dije digo...



José García Montalvo

Hace ya mucho tiempo que los economistas otorgan a la calidad de las instituciones un papel fundamental en el desarrollo económico. Una institución fundamental es el mantenimiento de unas "reglas del juego" económico claras que garanticen la seguridad jurídica en las transacciones y las relaciones mercantiles. Sobre este tema centré mi charla en el acto de celebración de los 20 años de EXPANSIÓN en Cataluña. Sólo un día después, el Supremo determinó que, al contrario de lo que señala la legislación tributaria y una sentencia reciente del propio Tribunal, deberían ser los bancos los encargados de pagar el impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados (AJD), en lugar de los consumidores.

Es difícil pensar en un golpe mayor a la seguridad jurídica que dos salas del Supremo emitan sentencias contradictorias con una diferencia de unos pocos meses sobre un tema tan relevante como el sujeto pasivo de un impuesto que aparece claramente definido en la normativa fiscal que se aplica desde hace muchos años. La cuestión fundamental ya no es cuál de las dos sentencias es más ajustada a derecho, sino el golpe a la seguridad jurídica. Si la Sala Civil, que emitió la sentencia anterior, no debía pronunciarse sobre este tema por tratarse de un asunto tributario, como argumentan algunos, habría sido mejor que no se hubiera pronunciado.

Esta sentencia pondrá de nuevo en marcha a los bufetes de abogados "cazapeitos" e interminables discusiones sobre la retroactividad de la medida, quién debe abonar, en su caso, las devoluciones, etc. Más allá de las disquisiciones interpretativas sobre los preceptos legales subyace el

principal elemento económico: la sentencia señala que el interesado y único adquirente de la garantía es el banco que realiza la hipoteca. En términos sencillos: el único que se beneficia es el banco.

Desconozco si el concepto "interesado" tiene una definición legal diferente de la habitual, pero no parece de recibo que el único interesado sea el banco. Supongamos que voy al banco y le digo que quiero comprar una vivienda pero no quiero un crédito hipotecario para ahorrarme el AJD. ¿Sería lógico? No mucho. Los créditos personales tienen, lógicamente, unos tipos muy superiores a los hipotecarios, puesto que carecen de garantía hipotecaria. Y la diferen-

cia es muy superior al pago del impuesto. Vayamos un poco más allá. Supongamos que voy al banco y les digo que estoy dispuesto a firmar una hipoteca pero que no estoy dispuesto a pagar por elevarla a escritura pública. Si el banco lo aceptara, ¿cuánto me cobraría? Pues debería cobrarme menos que un crédito personal, pero más que un crédito hipotecario formalizado en una escritura pública pues, lógicamente, en caso de impago tendrá menos instrumen-

tos para recuperar el capital. Por tanto, desde un punto de vista económico, la elevación a escritura pública beneficia también al consumidor que paga un precio inferior.

### Costes reales

Más allá de este episodio, durante muchos años la banca ha estado cargando unos diferenciales de tipos de interés muy bajos y subsidiando muchos costes, incluso el menor diferencial, con la venta de productos cruzados. Esto ha generado clientes que no están dispuestos a pagar ninguna comisión y que entienden que todos los costes asociados a las operaciones los debe pagar la banca. La estrategia de competencia suicida de

la banca española durante los años de la expansión crediticia generó unos tipos que ahora son muy difíciles de vencer. En lugar de mantener la tradicional hipoteca a tipo fijo se pasó con alegría al tipo variable generalizado, traspasando al cliente el riesgo de tipos. De esta forma, se podría competir incluso con más intensidad. Al final, en lugar de recoger en el tipo de interés todos los costes del producto, incluida la parte de coste fijo, se mezclaron todos los conceptos para poder competir vía precio de forma feroz. De esos barros tenemos los lodos de los últimos años.

El tipo de interés debería recoger todos los costes olvidando otros potenciales beneficios colaterales, y debería ser más sensible al riesgo de cada cliente y cada operación. Debería ofrecerse al cliente un menú de posibilidades con sus correspondientes tipos de interés asociados, preferiblemente fijos. El tipo de interés con dación es tanto y sin dación es tanto. A tal plazo es tanto y a tal otro es tanto. Para su perfil de riesgo es tanto y para otro perfil es tanto. Y ahora se puede añadir: si eleva la hipoteca a escritura pública su tipo de interés será tanto y, si no lo hace, tanto.

Interpretar esta rectificación del Supremo como un beneficio para los ciudadanos que han suscrito un préstamo hipotecario es una visión cortoplacista. Seguramente beneficiará a algunos de los que tienen suscrito un préstamo hipotecario, pero perjudicará a todos los futuros adquirentes. Además, la inseguridad jurídica a medio plazo nos perjudica a todos. Desalienta la inversión y, puesto que aumenta el riesgo de que la legislación aprobada y aplicada reiteradamente, e incluso con jurisprudencia en el Supremo, sea revertida, los precios deben también aumentar para cubrir este riesgo adecuadamente.

Catedrático de Economía en la UPF y Barcelona GSE

### Las contradicciones del Tribunal Supremo son un golpe a la seguridad jurídica

