

¿CLÁUSULAS DE VINCULACIÓN ABUSIVAS O MENÚ LÍCITO DE OPCIONES ALTERNATIVAS?*

Ángel Carrasco Perera
Centro de Estudios de Consumo
Catedrático de Derecho civil
Universidad de Castilla-La Mancha

Fecha de publicación: 6 de enero de 2017

Una noticia publicada en el sitio www.finanzas.com (visita 9 diciembre) reza de esta manera: “Las hipotecas por debajo del euríbor más 1% exigen una mayor vinculación”.

Según la noticia, para obtener una hipoteca con un coste tan interesante hay que vincularse al menos a cuatro obligaciones o servicios alternativos: seguros (de amortización del préstamo y vida, seguro de hogar), planes de pensiones, domiciliación de nóminas y tarjetas. Las circunstancias varían entre las distintas entidades. El diferencial se dispara hasta el 1'80% si no se contrata ningún tipo de vinculación.

El art. 89.4 LGDCU considera una cláusula “negra”, sin criterios restrictivos de ponderación, aquella que “impone al consumidor bienes o servicios complementarios o accesorios no solicitados”. En teoría, la prohibición se correspondería a nuestros ejemplos: *para adquirir una hipoteca con un tipo diferencial determinado hay que contratar otros productos o servicios* que el consumidor no habría nunca solicitado como complemento natural de su hipoteca.

Amplió el espectro del problema con otro ejemplo de la contratación al consumo. El apartado 2 del art. 30 de la Ley 16/2011, de Contratos de crédito al consumo, y después de reconocer al consumidor un derecho de reembolso anticipado del crédito, que “En caso de reembolso anticipado del crédito, el prestamista tendrá derecho a una compensación justa y justificada objetivamente por los posibles costes directamente derivados del reembolso anticipado del crédito, siempre que el reembolso anticipado se produzca dentro de un período en el cual el tipo deudor sea fijo. Dicha compensación no podrá ser superior al 1 por 100 del importe del crédito reembolsado anticipadamente si

* Trabajo realizado en el marco de la Ayuda del Programa Estatal de Fomento de la Investigación Científica y Técnica de Excelencia (Subprograma Estatal de Generación de Conocimiento) del Ministerio de Economía y Competitividad, otorgada al Grupo de investigación y Centro de investigación CESCO, *Mantenimiento y consolidación de una estructura de investigación dedicada al Derecho de consumo*, dirigido por el Prof. Ángel Carrasco Perera, de la UCLM, ref. DER2014-56016-P.



el período restante entre el reembolso anticipado y la terminación acordada del contrato de crédito es superior a un año. Si el período no supera un año, la compensación no podrá ser superior al 0,5 por 100 del importe del crédito reembolsado anticipadamente”.

¿Pero qué tiene que ver este precepto con el problema de las vinculaciones con el que habíamos iniciado el discurso? Mucho, como se verá.

Imaginemos que la entidad financiera que vende hipotecas dispone de un menú pequeño o grande de diferenciales hipotecarios- euríbor (1, 2, 3, 4) y de clases y cuantías de servicios o productos vinculados (w, x, y, z), de forma que pueden combinarse mutuamente. Hay de hecho cuatro modalidades de productos: 1/w, 2/x, 3/y, 4/z, entre los que puede elegir el consumidor, en el entendido de que a número cardinal más bajo es mayor la cantidad de productos vinculados. El banco no ofrece otros platos ni combinaciones en el menú. De hecho, el consumidor nunca hubiese optado ni solicitado los productos vinculados, sino que hubiere elegido solamente entre la serie de los cardinales que componen la fórmula. Claro está, siempre habría elegido el cardinal más bajo, suponiendo que se tratara de una serie ascendente en los diferenciales del euríbor. Todos los consumidores optarían racionalmente por el plato 1. Pero este plato no se ofrece en el menú. Si sólo se ofreciera una opción en el menú (v. gr. 3/y), la oferta contractual conculcaría sin duda en el art. 89.4 LGDCU, porque ante un producto o servicio se enfrenta el consumidor a adquirir otro no deseado ni solicitado en inicio.

Pero en el menú de cuatro opciones el consumidor encuentra diversidad. Puede elegir la opción que más le convenga. Suponemos que uno de los platos de la oferta no lleva producto vinculado, por ejemplo, el número 5, que no grava con vinculación alguna.

¿Dependerá la validez de la operación contractual de que haya al menos una oferta (cara, por supuesto) que no lleve producto o servicio vinculado? Creo que sí. No basta que haya un menú, sino que el consumidor haya tenido la oportunidad real de elegir un (más caro) producto o servicio no vinculado; aunque la opción no vinculada sea tan cara (tan *prohibitivamente* cara) que finalmente el consumidor racional acabe llevándose una oferta vinculada.

Pasemos ahora al art. 30 de la Ley de Crédito al Consumo. Aquí la conclusión parecerá aún más paradójica. Elijamos un ejemplo sencillo. La entidad financiera o el vendedor a plazos ofrece crédito al consumo para un producto o servicio determinado conforme al siguiente menú: coste 1 si se financia a 12 meses; coste 2 si se financia a 11; coste 3 si no se financia a 10; etc; coste n si se paga al contado. Los costes son crecientes y n una cifra muy costosa, para quien adquiere sin financiarse. El consumidor elige en el menú y elige coste 1/12 meses. Posteriormente decide reembolsar anticipadamente el crédito



antes del transcurso del mes. Es evidente entonces que el prestatario ha realizado un cambio entre las ofertas del menú y ha de pagar el coste n , sin importar si esta cuantía es superior a la cifra máxima de penalización por adelanto que prescribe el art. 30 de la Ley. Y aquí no existe ninguna otra restricción, como sí la había en el caso de productos vinculados. Es indudable que sería injusto que un consumidor hubiera contratado ex ante a coste $1/12$ meses y que otro pudiera limitarse a pagar el 1% o 0'5% del coste 1 por haber amortizado anticipadamente el contrato que contrató a $1/12$ meses.

Observemos que para la existencia de un menú es preciso que las dos variables de la ecuación no sean constantes. Así, no hay menú, y se aplica ordinariamente el art. 30, si el coste del producto o servicio es siempre n , el mismo, y lo variable son los costes financieros en función de los distintos tiempos elegidos para la financiación a plazos.

Conclusión: allí donde existe un menú de servicios/productos y precios, son ineficaces las normas protectoras del contratante consumidor que se formulan bajo el modelo “no más qué”, siempre que la estrategia del consumidor corresponda a uno de los platos del menú.