

ANÁLISIS JURÍDICO DE LAS TARJETAS REVOLVING

Rubén Pérez Cordon

© de los textos, **Rubén Pérez Cordon**

© de la edición: EDICIONES DUERNA

ISBN: 978-84-120200-7-6

Depósito legal: LE. 339-2020

Impreso en España — Printed in Spain

ANÁLISIS JURÍDICO DE LAS TARJETAS REVOLVING

Rubén Pérez Córdón



Ediciones
Duerna

A mis padres, Francisco y María Teresa

ÍNDICE

p. 11	Abreviaturas
p. 13	I. Introducción
p. 17	II. La contratación bancaria
p. 17	1. Delimitación conceptual del contrato bancario
p. 19	2. Aspectos generales de la contratación
p. 19	2.1. Tipología de la contratación bancaria
p. 21	2.2. Evolución de la protección normativa del consumidor
p. 22	2.3. La actividad comercializadora
p. 23	2.3.a. Diversificación y complejidad de los productos bancarios
p. 24	2.3.b. El aumento de la intensidad comercial
p. 26	2.4. Aspectos particulares de la contratación de las tarjetas <i>revolving</i>
p. 29	III. Concepto y diferencias con otros tipos de productos bancarios
p. 29	1. Concepto
p. 30	2. Naturaleza jurídica
p. 32	3. Particularidades y diferencias con otros productos bancarios
p. 41	IV. Aspectos financieros y contractuales
p. 41	1. Coste financiero para el titular prestatario
p. 41	1.1. Consideraciones iniciales
p. 42	1.2. Comisiones
p. 47	1.3. Tipo de interés. El caso particular del remuneratorio
p. 47	1.3.a. Consideración inicial sobre el interés moratorio
p. 48	1.3.b. El tipo remuneratorio
p. 52	2. Cancelación contractual y soluciones financieras para los clientes
p. 57	V. Conclusiones y reflexiones
p. 63	VI. Bibliografía y jurisprudencia

ABREVIATURAS

STS – Sentencia del Tribunal Supremo

STJUE – Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea

SAP – Sentencia de Audiencia Provincial.

SJPI – Sentencia de Juzgado de Primera Instancia

STSJ – Sentencia de Tribunal Superior de Justicia

ATS – Auto del Tribunal Supremo

P/PP – página/s

FD – Fundamento de derecho

FJ – Fundamento jurídico

SA – Sociedad anónima

LEC – Ley de Enjuiciamiento Civil

CIRBE – Central de Información de Riesgos del Banco de España

AAP – Auto de la Audiencia Provincial

TAE – Tasa anual equivalente

R – Reclamación

ART – Artículo



CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

Las tarjetas *revolving* constituyen una modalidad de contrato bancario que ha venido proporcionando una elevada rentabilidad a las entidades financieras emisoras, al tiempo que ha dado lugar a un importante número de reclamaciones tanto extrajudiciales como judiciales. Dichas controversias han tenido su origen, fundamentalmente, en el elevado tipo remuneratorio, el cual ha sido calificado como usurario en muchas de las resoluciones judiciales que han puesto fin a las numerosas demandas civiles presentadas. Igualmente se han de tener en cuenta otros elementos diferenciadores de estos contratos como la comercialización, la forma de amortización y las diferentes vías de cancelación. Todo ello ha hecho de estas tarjetas un producto bancario muy particular cuyo estudio se hace imprescindible.

En el presente libro se realiza una exposición y análisis de los aspectos principales de los llamados contratos de tarjeta *revolving*, entendiendo como principales aquellos que tienen una mayor relevancia o impacto económico y que dotan a este tipo de tarjetas de características particulares y diferenciadoras respecto de los créditos bancarios ordinarios y las tarjetas de crédito.

Para ello, la exposición se articula comenzando por la delimitación del concepto del contrato bancario, encuadrando en él los contratos objeto de este estudio, para pasar, a continuación, al estudio de los elementos principales de la contratación bancaria, analizando las particularidades de las tarjetas *revolving* en esta fase inicial de comercialización. A continuación, se hará un análisis de su naturaleza jurídica, entroncando el mismo con el estudio de las principales diferencias con otros productos bancarios con los que comparte bien semejanzas contractuales bien fina-

lidad crediticia. Posteriormente y antes de dar paso a las conclusiones y reflexiones finales, se dedicará un capítulo al análisis del coste financiero y de las salidas y vías de refinanciación más habituales propuestas por las entidades emisoras.

Por tanto, en este, estudio se ha optado por abordar no solo aspectos teóricos y generales, como son los relativos a naturaleza jurídica y concepto, sino también otros más prácticos y concretos como el tipo remuneratorio, las comisiones o las particularidades de contratación. Respecto a esta última, se ha optado por una ubicación en los primeros capítulos por la importancia de la misma desde dos puntos de vista: en primer lugar, supone un criterio relevante en la mayor parte de las demandas, amparadas muchas en la falta de transparencia y los escasos conocimientos de muchos de los consumidores titulares de tales tarjetas, además del carácter usurario del tipo remuneratorio; en segundo lugar, permite al lector hacerse una idea inicial de la actividad comercializadora y de los métodos que, para tales tarjetas, ha venido desplegando durante años la banca. Todo ello aporta una perspectiva que ha de servir como prisma al resto del análisis y que, como se expondrá, constituye el punto de partida de una conducta dirigida a un público objetivo determinado con una planificación comercial detallada y orientada a la obtención del máximo beneficio a toda costa.

En este estudio no solo se efectuará un análisis desde el punto de vista doctrinal y jurisprudencial, sino que también se expondrán y sacarán a la luz todos los entresijos de la comercialización bancaria, de la jerga financiera, de la presión comercial al empleado de banca y, en definitiva, de aquellos aspectos que permanecen ocultos para todo aquel que no haya trabajado en banca.

La exposición y, sobre todo, las conclusiones, se harán desde una perspectiva ecuánime, sin caer en la tentación de unificar la culpa de una sola de las partes. Se mostrarán, por tanto, los papeles desempeñados por los diferentes actores que participan en la relación jurídica objeto de estudio. Como consecuencia, las soluciones planteadas también mostrarán un carácter heterogéneo, dirigido a las diferentes partes y sin obviar aspectos que se han de tener en cuenta desde estadios previos como la prevención y la formación de los consumidores. En defini-

tiva, se presentarán conclusiones y soluciones de carácter múltiple y heterogéneo.

En este estudio se ha optado por un método bidireccional: por un lado, el estudio de doctrina y jurisprudencia para la obtención de conclusiones que arrojen luz sobre la materia estudiada; por otro lado y en base a mi experiencia jurídica como directivo de banca, partiendo de conclusiones ya conocidas (tipo de público objetivo o forma de comercialización, por ejemplo) para, a continuación, exponer las consecuencias argumentales que, en jurisprudencia y doctrina, han generado esos patrones conocidos *a priori*. Esta doble dirección permite no obviar ningún aspecto importante en el *itinere* que va desde el inicio de la contratación hasta, en su caso, una sentencia firme.

Pero, en este libro no solo se analizan los efectos y vías de salida de los deudores, sino también formas de prevención que sin duda necesitan los clientes consumidores de un producto con consecuencias muchas veces tan nefastas como puede llegar a tener una tarjeta *revolving*. Por ello, en el presente, se aportan tanto soluciones *a posteriori* como vías de actuación *a priori*. La importancia es vital ya que, a fecha del presente estudio, este tipo de contratos bancarios sigue representando un importante capítulo en las reclamaciones de consumidores y, por su coste financiero, supone también un enorme impacto en las economías domésticas.

El objetivo, por tanto, es aportar conocimientos tanto a profesionales del Derecho como a consumidores. Respecto a los primeros, considero necesario que lleguen a conocer los entresijos internos de la contratación bancaria, de la gestión del cliente y, finalmente, de lo que ocurre muchas veces en el seno de una negociación de reestructuración bancaria. A ello hay que unir la presión comercial que se ejerce sobre los empleados finales desde instancias jerárquicas superiores, las cuales provocan, en muchas ocasiones, que determinadas conductas vicien la voluntad del contratante. En cuanto a los clientes, es igualmente importante que sean conscientes de la trascendencia de ser la parte prestataria en un contrato crediticio de este tipo, que sepan que la facilidad de su contratación es directamente proporcional a la dificultad de su amortización y cancelación. En definitiva, se trata en este estudio de aportar información a un lector heterogéneo para que

lo emplee, en unos casos, en su ámbito profesional y, en otros, en su economía doméstica.

Habida cuenta del número de demandas y reclamaciones extrajudiciales que siguen versando sobre este tipo de tarjetas, se hace necesario continuar con su estudio y, sobre todo, con las vías de solución que los deudores pueden necesitar cuando llegan a un punto de no retorno en este tipo de financiaciones. Incluso en estadios previos a este punto final (en el que el deudor ha de plantearse una reestructuración), se han de plantear salidas menos gravosas que la continuidad del crédito *revolving*.

CAPÍTULO II

LA CONTRATACIÓN BANCARIA

1. DELIMITACIÓN CONCEPTUAL DEL CONTRATO BANCARIO

En el presente punto abordaré, primeramente, lo relativo al concepto de contrato bancario para, posteriormente, analizar la contratación bancaria, tanto desde un punto de vista general como desde el caso concreto de las tarjetas *revolving*.

Partiendo de la clásica definición de GARRIGUES DÍAZ—CABAÑETE, se define contrato bancario como «*todo acuerdo para constituir, regular o extinguir una relación que tenga por objeto una operación bancaria*»,¹ delimitando tales operaciones a aquellas en las que una de las partes es una entidad bancaria y la finalidad es el desenvolvimiento de la actividad profesional.² De esta delimitación conceptual se puede desprender una doble dimensión: subjetiva y objetiva. Dicha dualidad, en el concepto de contrato bancario, no es seguida por toda la doctrina, tal y como aclara VICENT CHULIÁ,³ que nos habla de dos corrientes o líneas doctrinales: por un lado, las subjetivas, para cuyos autores el elemento determinante de la naturaleza jurídica bancaria de un contrato es precisamente que una de las partes sea una entidad financiera; y, por otro lado, las objetivas, cuyos autores consideran irrelevante el que una de las partes sea un banco para

-
1. GARRIGUES DÍAZ—CABAÑETE, J.: *Contratos Bancarios*, 2ª ed., Imprenta Aguirre, Madrid, 1975, p. 31.
 2. GARRIGUES DÍAZ—CABAÑETE, J.: *Contratos Bancarios*, Imprenta Aguirre, 1975, p. 28.
 3. VICENT CHULIÁ, F.: *Compendio crítico de Derecho Mercantil*, Tomo II, 3.ª ed, Bosch, Barcelona, 1990, p. 146.

la existencia de un contrato bancario, la cual se apoya únicamente en el objeto, que es el negocio jurídico de la intermediación.

El seguir una postura meramente subjetiva llevaría a admitir como contrato bancario aquel que una entidad financiera formaliza con una empresa de saneamiento para la limpieza de las oficinas, o el que firma con una empresa de trabajo temporal para la contratación de empleados para sustituciones en periodo vacacional; ambos supuestos, difícilmente calificables como contrato bancario. Tampoco parece adecuado el basarse exclusivamente en un criterio objetivo, pues el simple préstamo de una cantidad de dinero entre amigos o familiares sería considerado como contrato de préstamo bancario o, por ejemplo, el caso de una consigna en una estación de trenes en donde se guarda una determinada cantidad de dinero. Por lo expuesto, y siguiendo a autores como el ya citado GARRIGUES, entre otros⁴, se ha de considerar que el contrato adquiere la naturaleza bancaria cuando concurren en él tanto el elemento subjetivo (una de las partes es una entidad financiera), como el elemento objetivo, cual es la intermediación financiera.

Es importante destacar que el *nomen iuris* que otorgue al contrato la parte predisponente⁵ nunca puede ser determinante de su naturaleza y, por tanto, de la normativa específica aplicable. Esta circunstancia ha sido habitual en productos en los que concurren las características de dos tipos contractuales diferentes, como es el caso, por ejemplo, de los planes de ahorro asegurados. Estos, pese a incluir cláusulas en las que se asegura una cantidad por el fallecimiento del firmante (falso tomador/

4. Postura también seguida, por ejemplo, por NIETO CAROL, U., *Contratos bancarios de financiación. Contenido económico, transparencia y protección de la clientela*, Tesis Doctoral, Universitat de València, 2015, p. 4.

5. Denominación acorde al art. 2.1 de la Ley 7/1998, de 13 de abril, sobre condiciones generales de la contratación, por referirme aquí a contratos con condiciones pre-dispuestas por un profesional a un adherente que no actúa dentro del ámbito de su actividad. Esta elección de *nomen iuris* por una de las partes es poco habitual en contratos que no son de adhesión o que caen fuera del ámbito de la Ley 7/1998.

asegurado),⁶ pese a emplear nomenclatura propia de un contrato de seguro y pese a ser gestionados por las filiales aseguradoras de las entidades financieras, no pueden considerarse contratos de seguro, sino que estamos ante contratos bancarios de depósito financiero.⁷

2. ASPECTOS GENERALES DE LA CONTRATACIÓN BANCARIA

2.1. Tipología de la contratación bancaria

La contratación bancaria comprende, fundamentalmente, dos actividades: la crediticia y la de servicios, configurando un conjunto que encarna uno de los tres pilares del sistema financiero.⁸

Respecto a la actividad crediticia, esta puede ser en dos sentidos o direcciones: bien la entidad financiera como prestamista, bien como prestataria. El primer supuesto se refiere a las operaciones llamadas «de activo»,⁹ por figurar los montantes objeto de las mismas en el activo del

6. Normalmente, en estos productos, se hace coincidir la figura del tomador con la del asegurado. Constituyen una excepción, por ejemplo, los planes de ahorro juvenil, en donde el tomador es el progenitor y el asegurado es el menor.
7. Véase al respecto la SJPI de Almería Civil sección 3, 75/2010, del 28 de mayo de 2010, en cuyo FD 4.º, párrafo 10.º, dice: «[...] el contrato suscrito entre D. Paulino y la entidad Cajamar Vida SA de Seguros y Reaseguros, fechado el 11 de noviembre de 2005, tiene la naturaleza de contrato bancario o producto financiero de depósito, y no de póliza de seguro; y es que, como constante jurisprudencia tiene declarado, las negocios jurídicos son los que son con independencia de cómo las partes los hayan podido denominar, pues la autonomía de la voluntad no alcanza a cambiar la naturaleza jurídica de un contrato». Véanse también, en el mismo sentido, la SAP de Murcia, Civil sección 5, 169/2008, del 14 de julio y la SAP de Málaga, Civil, sección 5, 504/2015, de 8 de octubre.
8. El mercado de valores y derivados y el de seguros y fondos de pensiones constituyen los otros dos pilares, tal y como destaca LÓPEZ JIMÉNEZ, J. M.: «La contratación bancaria» en LÓPEZ JIMÉNEZ, J. M., CADENAS DE GEA, C., CASASOLA DÍAZ, J. M., DÍAZ CAMPOS, J. A., NARVÁEZ LUQUE, A. & PAREJA SÁNCHEZ, M.: *La cláusula suelo en los préstamos hipotecarios*, Bosch, Barcelona, 2014, p. 187.
9. Activo desde el punto de vista de la entidad prestamista, ya que, para el cliente prestatario, sería un pasivo financiero.

balance de la entidad. Es el caso de cualquier tipo de préstamo o crédito como, por ejemplo, un préstamo hipotecario, una póliza de crédito, un descuento de efectos, un *confirming* pronto pago o una tarjeta *revolving*, entre otros muchos. No obstante lo anterior, hay contratos que, pese a ser por definición «de activo», pueden dar lugar a montantes incluidos en el pasivo, como sería el caso de una cuenta o póliza de crédito con saldo a favor del cliente.¹⁰ En este caso, ese saldo figuraría en el pasivo del balance de la entidad prestamista. Respecto a las llamadas operaciones de pasivo o contratos de pasivo, estos son aquellos que suponen un apunte (por valor del montante objeto de la misma) en el pasivo del balance de la entidad. Sería el caso de un depósito a plazo fijo o una cuenta de ahorro.¹¹ En este caso, también podemos destacar supuestos que, aun siendo por definición contratos de pasivo, pueden dar lugar a apuntes contables activos, como sería el caso de una cuenta de ahorro que experimenta un descubierto.

El segundo supuesto de contratos bancarios es el formado por las ya mencionadas operaciones neutras o de servicios, que suponen una rentabilidad vía comisiones para la entidad financiera. El coste de estas operaciones se materializa en un cargo en la cuenta del cliente, que se corresponde con comisión por la prestación del servicio. Coincidiendo con NIETO CAROL,¹² estas operaciones, a la que este autor también denomina «de gestión o de servicio», sí cumplen con el criterio objetivo del concepto de contrato bancario.¹³ Es en estos casos donde suele haber una

-
10. Es el caso, por ejemplo, de una cuenta de crédito que recibe una transferencia que hace que el saldo pase a ser positivo.
 11. En interesante destacar que las entidades bancarias, en la jerga financiera diferencian entre «pasivo tradicional» (una imposición a plazo fijo, por ejemplo) del «pasivo no tradicional», refiriéndose este último a operaciones que figuran en el pasivo general del balance pero que se engloban en servicios de intermediación financiera bursátil, como sería el caso de fondos de inversión o títulos bursátiles.
 12. NIETO CAROL, U.: *Contratos Bancarios y Parabancarios*, Lex Nova, Valladolid, 1998, p. 45.
 13. De hecho, en NIETO CAROL, U., *Contratos bancarios de financiación. Contenido económico, transparencia y protección de la clientela*, Tesis Doctoral, Universitat de València, 2015, p. 5, califica como «bancarios» los contratos de custodia, los

negociación más directa e inmediata entre cliente y empleado, ya que, normalmente, se suele consultar por parte de aquel el coste del servicio. Las entidades, sin perjuicio de los máximos publicados, suelen ser más o menos flexibles en función del perfil y la rentabilidad del cliente.

Esta libertad (mayor o menor según la época) y diferenciación de tratamiento según el cliente, ha dado lugar a diferentes políticas legislativas de protección del cliente bancario, que se analizan a continuación.

2.2. Evolución de la protección normativa del consumidor

Sin profundizar en la etapa predemocrática, sí conviene aclarar que, durante la misma, la banca se mostró como un auténtico oligopolio, siguiendo una tendencia de pactos de fijación de tipos y comisiones (con muchos incumplimientos, eso es cierto), que sufrió el rechazo o, al menos, la desaprobación del Estado. Este optó, en unas ocasiones, por el establecimiento de topes máximos para los tipos y, en otras, por la sanción administrativa, tal y como destaca GARCÍA RUIZ.¹⁴ La actividad crediticia de la banca privada fue paralela a la política que el Gobierno de entonces desplegó, y que estuvo orientada a la fijación de tipos, en unos casos, y al establecimiento de topes máximos, en otros; y ello fundamentalmente en el ámbito de la vivienda,¹⁵ de la educación,¹⁶ así como en el sector agrícola.¹⁷

cuales pertenecen al grupo de contratos cuyo objeto se compone de operaciones neutras.

14. GARCÍA RUIZ, J. L.: «Los arreglos interbancarios durante el franquismo», *Revista de Historia Económica – Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol. 20, n.º 2, 2002, pp. 365–386.
15. Véase el Decreto de 13 de abril de 1956, las Órdenes del Ministerio de Hacienda de 18 de febrero de 1960 y de 28 de febrero de 1961 o el Decreto 1620/1961, de 6 de septiembre, entre otras normas.
16. Es el caso de la Ley de 19 de julio de 1944, de la Ley de 17 de julio de 1953 o del Decreto 1720/1961, de 6 de septiembre, entre otros.
17. Véanse la Orden de 2 de marzo de 1943, la Ley de 17 de julio de 1946 o el Decreto 597/1962, de 15 de marzo, entre otras muchas normas.

Ya en la etapa democrática, se opta por la liberalización de tipos,¹⁸ lo que implica que la protección del cliente abandona definitivamente la línea de fijación de tipos o de topes máximos para comenzar a centrarse en la transparencia, la información y la publicidad, cuyo epicentro legislativo es encarnado por la *Ley 26/1984, de 19 de julio, General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios*¹⁹ y, en el caso concreto de las entidades financieras, se plasma en la *Orden de 3 de marzo de 1987 sobre liberalización de tipos de interés y comisiones y sobre normas de actuación de las Entidades de depósito*, que impone exigencias concretas de transparencia y publicidad al tiempo que crea el *Servicio de Reclamaciones del Banco de España*, tendencia que se irá consolidando en la posterior producción normativa tanto nacional como comunitaria.²⁰

2.3. La actividad comercializadora

En lo referido a la propia práctica bancaria, la actividad comercializadora ha sufrido una evolución, en las últimas dos décadas, desde dos puntos de vista: primero, la extraordinaria diversificación de productos bancarios, junto a la aparición de los llamados «productos complejos»; y, segundo, el aumento de la intensidad comercial fruto de la enorme

18. Véase al respecto la Orden de 23 de julio de 1977 sobre liberalización de tipos de interés y coeficientes de inversión del sistema financiero.

19. El art. 13 de la citada norma plasma el derecho a la información de los consumidores y usuarios respecto de los «bienes, productos y servicios» puestos a su disposición.

20. Véanse, por ejemplo, la *Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito*, la *Orden de 12 de diciembre de 1989, sobre tipos de interés y comisiones, normas de actuación, información a clientes y publicidad de las Entidades de crédito*, la *Ley 7/1998, de 13 de abril, sobre Condiciones Generales de la Contratación* y la *Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias*, la *Ley 16/2011, de 24 de junio, de contratos de crédito al consumo* o la *Orden EHA/2899/2011, de 28 de octubre, de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios*, entre otras, dentro del ámbito nacional; y la *Directiva 93/13/CEE del Consejo* y la *Directiva 2011/83/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 25 de octubre de 2011*, entre otras, dentro del ámbito comunitario.

presión comercial que sufren los empleados de banca. Analizamos estos dos aspectos a continuación.

2.3.a. Diversificación y complejidad de los productos bancarios

La diversificación de los productos ofrecidos por las entidades financieras ha ido acompañada de la comercialización de productos cada vez más complejos, los cuales se han «colocado» de forma masiva con el único objetivo de disparar la rentabilidad de la entidad. Lo que, hasta hace poco, era apenas una escasa serie de productos básicos de activo y pasivo, unidos a los servicios tradicionales, se ha convertido en una verdadera amalgama de opciones que entremezclan tipologías diferentes, dando lugar a una ingeniería financiera de gran complejidad. Así, se han comercializado, entre consumidores minoristas, productos tales como *SWAPS*, bonos subordinados, *commodities*, estructurados o bonos convertibles, entre otros muchos de los denominados complejos.²¹ Se trata de productos de alto riesgo con una estructura de imposible comprensión por el consumidor medio y cuya contratación se basó en el dolo (engaño) y en el error fundamentalmente. Por si no fuera suficiente el carácter complejo del producto, se han creado conjuntos negociales que multiplicaban el riesgo, como es el caso del apalancamiento financiero o financiación de la inversión financiera. Es decir, no solo se comercializaba un producto de gran complejidad, sino que, además, el capital invertido era facilitado al cliente mediante cuenta de crédito. Incluso, este riesgo añadido se multiplicaba debido a las garantías pignoraticias que

21. El Alto Tribunal ha sido claro en esta denominación para determinados productos y en el consecuente incremento de exigencia de información cuando el cliente contratante tiene la consideración de minorista. Véase, por ejemplo, la STS, Civil, sección 1, 65/2020, de 3 de febrero, en cuyo FD 3.º, punto 4, párrafo 1.º, dice, respecto al contrato *SWAP* objeto del recurso: «[...] no deja de tener la consideración de producto financiero complejo, sobre cuya comercialización pesan especiales deberes de información». En igual sentido se ha pronunciado en otras muchas sentencias: SSTs 559/2015, de 27 de octubre y 694/2016, de 24 de noviembre, entre otras muchas posteriores.

gravaban los propios títulos adquiridos,²² lo cual convertía la operación en una trampa de difícil salida.

2.3.b. El aumento de la intensidad comercial

Respecto a esto último, la evolución ha sido dramática, pasando de una exigencia de objetivos comerciales en bloque a toda la sucursal (era el director el que luego distribuía objetivos y presión a los empleados) a una exigencia totalmente individualizada por empleado. Esta exigencia personalizada, a su vez, pasó de ser mensual y llegar a ser *intra día*, es decir, a tener que enviar a servicios centrales cada empleado su producción comercial diaria e, incluso en determinados casos (campañas comerciales), varias veces al día. El empleado incumplidor de los objetivos marcados se ha venido exponiendo a diversas consecuencias: falta de promoción, bajada de sueldo por congelación de destino,²³ amenazas de traslado lejos de la plaza de referencia e incluso el despido en momentos de expedientes de regulación de empleo.

El aumento de la intensidad comercial se ha visto favorecido por la llamada «política de tierra quemada», que consiste en el cumplimiento a toda costa de los objetivos comerciales, sin preocupación de posteriores quejas o reclamaciones, sabiendo que el traslado y ascenso a otro puesto y lugar van a ser seguros. Esto último genera una visión cortoplacista de la labor comercial y una sensación de impunidad por parte del empleado de banca que, sabedor de que no estará en esa sucursal cuando las reclamaciones surjan, no duda en colocar los productos ban-

22. Muchas entidades financiaban mediante póliza de crédito la compra de productos financieros, los cuales eran gravados mediante prenda, sirviendo por tanto de garantía real al crédito concedido.

23. En muchas entidades, hay un complemento de destino que se empieza a reducir a partir del 4.º año. Este complemento de destino supone un porcentaje importante del salario, pudiendo sobrepasar el 25 % del mismo. A modo de ejemplo, véase la STSJ, Social, sección 1, 1705/2012, de 26 de septiembre, que en su FJ 1.º, párrafo primero, aclara que el salario bruto del empleado de Banco Popular Español, S.A. era de 4 182,71 euros mensuales, de los que 3 607,9 y, el resto, complemento de movilidad (18 000 euros anuales prorrateados en cada paga).

carios que sean necesarios para el cumplimiento de sus objetivos. Esto ha generado numerosas reclamaciones tanto extrajudiciales (servicio de atención al cliente de las diferentes entidades y Banco de España), como judiciales. Es importante destacar que la reclamación extrajudicial no es requisito previo para la reclamación judicial pero sí es una exigencia del art. 395 de la LEC a los efectos del pronunciamiento judicial sobre las costas. En caso de existencia de requerimiento extrajudicial, el allanamiento no sería impeditivo de una eventual condena en costas, tal y como ha dejado clara la jurisprudencia.²⁴ A estos efectos, la LEC exige que el requerimiento previo sea fehaciente. La práctica habitual es la presentación al Servicio de Atención al Cliente de la entidad reclamada el escrito de reclamación, que ha de ser sellado con el correspondiente «sello de entrada de correo». El *petitum* de la demanda no ha de incluir una petición mayor que la del requerimiento extrajudicial si se quiere cumplir con el indicado requisito.

La creciente voracidad comercializadora ha dado lugar a que muchas de las contrataciones adolezcan de vicios del consentimiento, que el Código Civil concreta en «error, violencia, intimidación o dolo», y cuya sanción es la anulabilidad.²⁵ En las fases de comercialización, las más habituales son el error y el dolo, especialmente en productos complejos, para lo cual se valoran tanto las circunstancias objetivas (resaltado en el contrato, tamaño de la letra, documentación precontractual, intercambio de *emails*, etc.) como subjetivas (formación y conocimientos jurídico-económicos del cliente). No obstante, no son extraños los supuestos de intimidación, la cual se manifiesta especialmente en los casos de rene-

24. Véase, por ejemplo, la SAP Barcelona, Civil, Sección 15, 267/2018, de 18 de abril, cuyo FJ 2.º, punto 7 aclara, respecto al art. 395 LEC que «la finalidad perseguida por la norma no es otra que evitar la condena en costas del allanado cuando con anterioridad a la presentación de la demanda no haya tenido ocasión de conocer o de cumplir la prestación objeto de la misma por no haber recibido reclamación extrajudicial alguna o por cualquier otro motivo legítimo».

25. Véanse al respecto, a modo de ejemplo, las SSTS 3424/2019, de 4 de noviembre (participaciones preferentes y deuda subordinada), 3381/2019 de 23 de octubre (SWAP o permuta financiera) y 3377/2019, de 23 de octubre (contrato estructurado), entre otras.

gociación o reestructuración de deuda, donde el cliente tiende a aceptar todas las exigencias contractuales que le impone la entidad financiera por carecer de más alternativa que evite la entrada en mora y la consiguiente ejecución judicial. Favorece tal intimidación el hecho de los contratos bancarios sean contratos de adhesión en cuanto que, como ha destacado SARAZÁ JIMENA,²⁶ el predisponente goza de un aumento de poder por el hecho de poder imponer las cláusulas contractuales en bloque. Para la consideración de existencia de intimidación, sin perjuicio de los requisitos del art. 1267 del Código Civil («temor racional y fundado de sufrir un mal inminente y grave en su persona o bienes, o en la persona o bienes de su cónyuge, descendientes o ascendientes»), actualmente se sigue de forma pacífica la exigencia de dos requisitos para la existencia de intimidación como vicio del consentimiento: la amenaza injusta²⁷ y la falta de alternativa razonable,²⁸ tal y como destaca DEL OLMO GARCÍA.²⁹

2.4. Aspectos particulares de la contratación de las tarjetas *revolving*

El supuesto concreto de las tarjetas *revolving* no se sale de las características generales de la contratación y comercialización bancarias, pero sí presenta una serie de particularidades, que expondré y analizaré a continuación.

La primera y más clara es el público objetivo de tales tarjetas, ya que la mayoría de usuarios de las mismas son personas que normalmente no tienen acceso a otras formas de crédito más baratas y seguras; baratas

26. SARAZÁ JIMENA, R.: «La nulidad en los contratos de adhesión», en *Cuadernos de Derecho Judicial. El negocio jurídico: la ineficacia del contrato*, Consejo General del Poder Judicial, 1994, p. 14.

27. Véase al respecto la STS, Civil, Secc. 1.ª, 790/2005, de 21 de octubre, FD 3.º, párrafo 3.º.

28. Para la apreciación de este segundo requisito es importante valorar la edad y condición de la persona que la sufre, en los términos del art. 1267 párrafo 3.º del Código Civil. En definitiva, hay que valorar cada caso concreto, como se desprende de la STS 7454/2007, de 8 de noviembre, que en su FD 2.º.

29. DEL OLMO GARCÍA, P.: *La amenaza de incumplir un contrato como vicio del consentimiento*, Valencia, Tirant lo Blanch, 2003, pp. 27, pp. 133-141 y 151-169.

en cuanto que el tipo remuneratorio es considerablemente más bajo y seguras en cuanto que un crédito ordinario presenta un capital pendiente de amortizar no creciente: el cuadro de amortización solo se altera por la variación del índice de referencia (varían los intereses) o por las amortizaciones no pactadas (se reduce el capital) que pueda realizar el prestatario,³⁰ sin perjuicio supuestos más excepcionales como la introducción *a posteriori* de carencias o la alteración de los requisitos que dan lugar a los tramos de bonificación en préstamos hipotecarios. Es decir, mientras que, en un crédito *revolving*, cada nueva compra incrementa el capital pendiente y hace crecer la deuda, en un préstamo «no *revolving*», el capital no experimenta incrementos, con lo que, a cada cuota, va decreciendo.³¹ En definitiva, se trata de un perfil de cliente menos preparado y económicamente más vulnerable, sin acceso a otras vías de financiación no tan gravosas, tal y como ha indicado el Alto Tribunal.³²

Las técnicas de comercialización en este tipo de productos son especialmente agresivas en cuanto que, muchas veces, el empleado directamente dice al cliente que le ha solicitado una tarjeta para sus gastos, presentándole el contrato para que lo firme. El propio tribunal Supremo es sabedor de la agresividad que habitualmente preside la contratación de estas tarjetas.³³ En algunas ocasiones, se ha llegado a ofrecer este producto al cliente como una opción irrenunciable, pues se ha vendido

-
30. Una amortización no pactada da lugar a una reducción de la deuda total («riesgo vivo», si empleamos la jerga bancaria), con lo que, bien las cuotas, bien el plazo, han de sufrir una reducción. Sin profundizar en el tema, se ha de optar por reducción de plazo si se quiere la opción más barata en lo que respecta al cómputo total de intereses.
 31. En nuestro sistema se sigue el método de amortización francés, por el que las primeras cuotas están compuestas por más intereses que capital, circunstancia que se va invirtiendo progresivamente hasta que, en las cuotas finales, la mayor parte es capital.
 32. STS, Civil, Pleno, 149/2020, de 4 de marzo dice en su FD 5.º punto 8: «personas que por sus condiciones de solvencia y garantías disponibles no pueden acceder a otros créditos menos gravosos».
 33. STS, Civil, Pleno, 149/2020, de 4 de marzo dice en su FD 5.º punto 9, respecto a la comercialización de estas tarjetas: «[...] en ocasiones, añadimos ahora, mediante técnicas de comercialización agresivas [...]».

a clientes que presentan un descubierto en cuenta, el cual, genera un tipo más elevado que el de la tarjeta. Con ello, el banco logra dos cosas: la primera, sacar al cliente de la situación de impago,³⁴ con lo que se elimina, al menos temporalmente, el riesgo de entrada en mora (más de 90 días de impago); la segunda, que la cuantía impagada salga de ese capítulo (en balance) para convertirse en inversión rentable.

La comercialización de las tarjetas *revolving* fue, en un comienzo, de carácter indiscriminado: se ofrecían a todos los clientes, independientemente de que las utilizarasen o no. Era muy habitual que el empleado directamente dijese al cliente que necesitaba pedirle una tarjeta gratuita para cumplir objetivos. Se contrataron millones de ellas, aunque el porcentaje de uso era realmente bajo. Posteriormente, los objetivos comerciales empezaron a exigir que la tarjeta se usase para que computase en la producción comercial del empleado, por lo que hubo que afinar más la contratación y se empezó a comercializar para todo aquel que necesitase un pequeño préstamo (los límites, de media, oscilaban entre los 3 000 y los 6 000 euros, aunque eran ampliables). Y se vendían argumentando que no tenían comisión de apertura, ni gastos de notario, además de requerir un mínimo estudio y de presentar una cuota mensual muy pequeña.³⁵ Los impagos, bastante elevados, que presenta este tipo de tarjetas, eran compensados, con creces, por los elevados intereses de todas las tarjetas comercializadas, por lo que la actividad comercial ha seguido de forma intensa en este tipo de producto crediticio.

34. Tradicionalmente se ha clasificado a los «clientes deudores» (en la jerga bancaria se refiere a los que se encuentran en descubierto o presentan cuotas impagadas) en tres grupos: 30, 60 y 90 días, en base al tiempo que llevasen en situación de impago. Esa situación no es deseada por el banco si se mantiene y el cliente va avanzando hasta los 90 días, pues podría sobrepasarlo y entrar en situación de mora (más de 90 días).

35. Precisamente se vendía como una ventaja lo que en realidad era una trampa, ya que el hecho de que la cuota de amortización (fija o variable) fuese tan pequeña (50 euros al mes o un 3 % del saldo vivo, como estándar inicial fijado en el contrato) hacía que la deuda nunca se llegase a amortizar.

CAPÍTULO III

CONCEPTO Y DIFERENCIAS CON OTROS TIPOS DE PRODUCTOS BANCARIOS

1. Concepto

El concepto de tarjeta *revolving* pasa necesariamente por explicar lo que dicho anglicismo significa. Tal término se traduce al español como «giratorio» o «rotativo». Así, BLANCO SARALEGUI aclara que, en este tipo de créditos, «el límite del crédito rota».³⁶ El significado de esta rotación del crédito dispuesto no es otro que la variabilidad del mismo: el capital pendiente es voluble, al alza y a la baja, a diferencia de lo que ocurre en la mayoría de productos de financiación. Tal y como veremos más adelante, junto con sus diferencias y particularidades, esa dimensión giratoria sigue el patrón de una póliza de crédito, en cuanto que se otorga un límite del que se puede disponer de forma escalonada o parcial, es decir, sin que el total disponible figure en el activo del balance de la entidad prestamista.

Este carácter rotativo ha sido definido por la jurisprudencia como aquel «caracterizado por tener un límite [de] capital prefijado, por tiempo determinado, y renovable, amortizándose por cuotas fijas, de modo que, en función de las disposiciones y abonos, pueda mantenerse constan-

36. Véase BLANCO SARALEGUI, J. M., BLÁZQUEZ MARTÍN, R., FUENTES DEVESA, R., GENTO CASTRO, M. Z., GIMÉNEZ RAMÓN, R., LEFORT RUIZ DE AGUIAR, N., SELLER ROCA DE TOGORES, L., SHAW MORCILLO, L.: «Problemática de los contratos bancarios y la contratación de productos financieros por clientes minoristas» en BLANCO SARALEGUI, J. M.: *Problemática de los contratos bancarios y la contratación de productos financieros por clientes minoristas*, Cuadernos Digitales de Formación n.º 44, Consejo General del Poder Judicial, Madrid, 2017, p. 256.

temente un saldo disponible».³⁷ Esta definición, en el caso concreto de las tarjetas *revolving*, ha de matizarse ya que el carácter amortizatorio fijo admite dos modalidades: un porcentaje fijo³⁸ o un importe fijo,³⁹ siempre con unos mínimos dependiendo del tipo de tarjeta de cada entidad. Asimismo, estos porcentajes e importes fijos, respetando tales mínimos, pueden ser modificados por el deudor. Incluso, se admite la modificación cualitativa: que un deudor solicite pasar de un porcentaje a un importe fijo.

Aclarado esto, podemos afirmar que una tarjeta *revolving* es aquella por la que una entidad financiera pone a disposición de un cliente, normalmente un particular, un crédito rotativo. Este carácter giratorio es la base principal de su naturaleza jurídica y, por sus características propias, el elemento diferenciador respecto a otras figuras que también presentan un carácter rotativo, tal y como desarrollaremos en los siguientes apartados.

2. Naturaleza jurídica

Como se ha dicho, el carácter giratorio o rotativo es parte de la base definitoria de este tipo de tarjetas y, en consecuencia, es determinante de su naturaleza jurídica. Y este carácter rotativo existe independientemente de que la base contractual sea un contrato de crédito al consumo sin tarjeta o con tarjeta, siempre que su naturaleza sea *revolving*.⁴⁰ Es decir, este carácter giratorio no solo se ha de predicar de los créditos al consumo

37. Véase la SAP de Madrid 55/2017, Sección 14, de 20 de febrero en su FJ 4.º párrafo 1.º.

38. Por ejemplo, la tarjeta *VISA HOP ORO*, que, durante años comercializó, el Banco Popular Español, por defecto y salvo que el cliente solicitara un porcentaje más elevado o un importe fijo, la cuota mensual (capital más intereses del 26,8 %) era del 3 % del saldo dispuesto a fecha de amortización.

39. En ambos casos, entiéndase por fijo que no varía de forma automática.

40. La SAP de Asturias, Civil, Sección 5, 81/2020, de 28 de febrero lo deja claro cuando predica tal carácter rotativo tarjetas *revolving* en su FJ 2.º párrafos 3.ª: «...contratos de tarjeta de crédito rotativos (SS de esta Sala de 7-4, 23-5, 24-10 y 6-11-2017) ...» y 28.º: «...efectivamente el crédito rotativo que facilita la emisión de la tarjeta...».

revolving no articulados mediante tarjeta de crédito, sino también de los contratos de tarjetas que faciliten una financiación de tipo *revolving*. Por tanto, la naturaleza de este tipo de tarjetas es la de un contrato de crédito rotativo articulado a través de la emisión de una tarjeta.

En definitiva, la naturaleza jurídica de una tarjeta *revolving* ha de presentar necesariamente un carácter mixto o doble, pues reúne en un mismo contrato la figura de una tarjeta de crédito y la de una cuenta de crédito para gastos de consumo, eso sí, con particularidades propias que, como expondremos, la diferencian de una cuenta o póliza de crédito. El cliente, como en el caso de una tarjeta de crédito ordinaria, dispone de un «plástico»⁴¹ que le permite realizar gastos (tanto compras como monetizaciones),⁴² anotándose tales gastos en el debe del cliente. La particularidad que hace que su naturaleza se entronque o asemeje a la de una cuenta de crédito, es que dispone de un límite por un periodo de tiempo más o menos indefinido, como ocurre en el caso de una póliza de crédito,⁴³ efectuándose apuntes en el debe de la tarjeta (gastos, intereses y comisiones), así como en su haber (amortizaciones mensuales).⁴⁴ Y todo

-
41. En la jerga bancaria es muy habitual el uso del término «plástico» para referirse al aspecto físico de la tarjeta: «emisión del plástico», «retención del plástico», etc.
 42. En la jerga bancaria, monetización se refiere a la disposición de todo o parte del saldo disponible de una tarjeta de crédito, bien mediante traspaso a cuenta, bien mediante la disposición directa de efectivo (por operación de caja o por disposición en cajero). La comisión de monetización es bastante elevada, pudiendo rondar el 3 % de lo «monetizado».
 43. Las pólizas o cuentas de crédito, formalmente, pueden ser anuales o indefinidas. Pese a que lo más habitual es que tengan un vencimiento anual, en la práctica presentan un carácter indefinido, pues cada año son objeto de renovación tras un estudio de viabilidad que nunca es tan estricto como el exigido para la concesión inicial. Pese a que normalmente el cliente lo desconoce, en muchas ocasiones, estas cuentas de crédito son objeto de «renovación automática involuntaria» por permitir la entidad un apunte (cargo o abono) tras el vencimiento anual. Esto supone, legalmente, una renovación tácita de tal crédito.
 44. Las amortizaciones no pactadas son muy poco habituales por diferentes razones aunque son perfectamente viables mediante un traspaso de una cuenta personal o, en determinados casos, contable para saldar total o parcialmente el saldo deudor de la tarjeta.

ello con la particularidad, a diferencia de una póliza de crédito y de una tarjeta ordinaria, de que la amortización se articula a través de pequeños porcentajes o importes mensuales que hacen que el capital pendiente nunca acabe de amortizarse, tal y como ya ha destacado nuestro Alto Tribunal.⁴⁵ Estas diferencias con las pólizas de crédito serán tratadas en el apartado siguiente.

En conclusión y respecto a su naturaleza jurídica, diremos que reúne una doble dimensión de tarjeta y cuenta de crédito pero con unas particularidades propias en lo relativo a, fundamentalmente, forma de disposición y de amortización, aunque también en aspectos como tipo de interés, comisiones o perfil del cliente, entre otros. Estas particularidades serán tratadas a continuación por servir de base para su diferenciación con otras figuras contractuales.

3. Particularidades y diferencias con otros productos bancarios

Como ya se ha indicado, una tarjeta *revolving* es un contrato bancario por el que, mediante una tarjeta, se pone a disposición de un prestatario—adherente un límite de crédito llamado rotativo para su libre disposición con la obligación de devolución en base a un sistema particular de amortización. Es por tanto un producto de los llamados de «activo» por parte de las entidades financieras, en cuanto que las disposiciones implican anotaciones contables en el activo del balance de la entidad, al tiempo que, para el prestatario, serían anotaciones en el pasivo de su balance personal. Es, en definitiva, una forma de financiación. En base a ello se hace necesario diferenciarlo de otras figuras de activo, como serían el préstamo personal y la póliza o cuenta de crédito.

45. Así lo expresa en la STS, Civil, Pleno, 149/2020, de 4 de marzo, cuyo FD 5.º punto 8, que reza: «...cuotas con una elevada proporción correspondiente a intereses y poca amortización del capital, hasta el punto de que puede convertir al prestatario en un deudor “cautivo”...». A este respecto MORENO GARCÍA, L.: «Tutela del consumidor frente a las tarjetas “revolving”», *Justicia: revista de derecho procesal*, n.º 2, 2019, p. 556, ha empleado términos como «espiral de deuda», «deuda infinita» o «deuda perpetua» para referirse a tal situación.

Una primera diferencia respecto a estas dos figuras es que, en ambas —préstamo y póliza de crédito—, el estudio del riesgo es mucho más exhaustivo y su aprobación final depende del oportuno departamento interno de riesgos que estudie la operación.⁴⁶ El proceso es igualmente mucho más largo: solicitud, petición de informes a la Centros de Información de Riesgos del Banco de España (CIRBE), petición y estudio de documentación al solicitante (declaración de bienes, información fiscal y cuentas anuales, entre otras), negativas iniciales de los departamentos de riesgos,⁴⁷ entre otros pasos en los que no profundizaremos por no ser objeto del presente estudio. Sin embargo, en el caso de las tarjetas *revolving*, apenas se hacen unas meras comprobaciones orientadas a verificar la ausencia de impagos y comprobar someramente el *pull* bancario.⁴⁸ Incluso, cuando el emisor de la tarjeta no es un banco tradicional, este estudio inicial es aún más laxo.

Otra diferencia es que, pese a no ser una exigencia por regir el principio de libertad de forma del art. 1278 del Código Civil (salvo que requieran garantía real), tanto los préstamos personales como las cuentas o pólizas de crédito se elevan a escritura pública, lo cual no ocurre con los contratos de tarjeta bancaria. La razón fundamental es el importe, aunque no es la única, pues hay préstamos de bajo importe (por ejemplo, 6 000 euros), que sí se suelen formalizar ante notario. El importe es un factor más en cuanto que las tarjetas *revolving* suelen presentar un límite

46. Es cierto que, en casos excepcionales (elevado endeudamiento, impagos previos, etc.), puede ocurrir que la aprobación haya de «elevarse» al departamento de riesgos regional o de zona, pero no podemos sustentar una característica o regla en base a una excepción.

47. Puede ocurrir que el empleado que «eleva» la operación omita, por diversas razones (olvido, acumulación de trabajo, ignorancia, etc.), algún requisito esencial (petición de CIRBE, declaración de bienes, etc.), con lo que la operación es devuelta solicitando se complete toda la información; otras veces se aprueba con condiciones (subida de tipo remuneratorio, aportación de avales personales o aumento de comisiones, entre otras) o sin condiciones; finalmente, la operación puede ser devuelta definitivamente por no considerarse viable.

48. Endeudamiento del solicitante en el sistema, el cual se comprueba (al menos en todo riesgo que supere los 9 000 euros) mediante la petición de informes a la CIRBE.

que rara vez sobrepasa los 6 000 euros. Pero a ese factor hay que añadir la necesaria agilidad que precisa la comercialización masiva de estas tarjetas. En efecto, las entidades financieras optan por la venta en masa de estas financiaciones *revolving* amparados en la alta rentabilidad que aportan y que, sin duda, compensan con creces el elevado volumen de impagos.

Otras de las diferencias es la finalidad. En el préstamo al consumo tradicional, el prestatario queda vinculado por la finalidad del préstamo concedido. Pese a que algunos solicitantes de financiación no entienden la razón de que la entidad financiera conozca la finalidad, la realidad es que es de vital importancia. De hecho, es el primer filtro «a nivel de mostrador». ⁴⁹ Si esa operación el empleado «no la ve», ⁵⁰ directamente se cierra el paso a niveles superiores. Un aspecto importante en este primer filtro es la finalidad. Sin entrar en casos demasiado extremos, como sería una finalidad ilícita, y centrándonos en supuestos lícitos, valga como ejemplo la marca de un vehículo para el que se solicita un préstamo: si un cliente con poca generación de fondos desea adquirir un coche de alta gama, aún de segunda mano y a buen precio, es probable que se le deniegue la operación por el elevado coste que las reparaciones de estos vehículos suponen. En definitiva, la finalidad de la financiación es un elemento esencial en el estudio de la operación.

En el caso de las pólizas de crédito, el control de finalidad, obviamente, se realiza *a posteriori*, una vez que el deudor comienza a imputar los gastos al saldo de la póliza. Ello no impide que la finalidad de la financiación se recoja explícitamente en contrato, aunque en muchas

49. Una solicitud de financiación pasa por varios analistas: primero, el empleado comercial que capta al cliente o propone la operación toma datos iniciales para realizar un estudio muy básico e inicial de viabilidad; en segundo lugar es el director de la sucursal, a quien se presentan diariamente —e incluso intradía— las operaciones captadas (dependiendo del volumen de la financiación, esta se deriva al empleado de la oficina que dirige el departamento de riesgos); en tercer lugar, se realiza por servicios regionales o de zona (a veces, por importe y/u otras variables, se requiere aprobación por niveles superiores) un estudio y aprobación definitiva.

50. En la jerga bancaria significa que no la considera viable por la razón que sea: el endeudamiento ya es demasiado alto, hay impagos, la finalidad no es lícita o simplemente no se considera adecuada, etc.

ocasiones tenga un carácter genérico. Así, en el caso de una póliza de crédito para la financiación de circulante, el contrato indica en su clausulado que la financiación se concede para hacer frente a las necesidades de circulante que el negocio dedicado a la actividad «X» precisa. El control se hace *a posteriori*: por ejemplo, si una zapatería emplea el disponible de la póliza para el pago de un viaje de placer o para la compra de una joya o para un préstamo a un familiar, dicho contrato será objeto de inmediato bloqueo para su posterior rescisión contractual. En otras ocasiones la finalidad se recoge de forma explícita, como sería el caso de una cuenta de crédito para la compra de acciones de un determinado y concreto título bursátil.

En los préstamos al consumo, el control de finalidad se realiza *a priori*. En muchas ocasiones, de forma previa a la firma ante notario, se hace firmar al cliente (futuro prestatario) una orden de transferencia que asegure el cumplimiento del destino pactado. Por ejemplo, si la financiación es para la compra de un vehículo, el banco contacta con el concesionario para solicitarle todos los datos. Estos datos se recogen en una orden de transferencia y esta se hace firmar al cliente. Una vez ha tenido lugar la firma ante notario, el empleado «confirma»⁵¹ la operación.

Aclarado lo anterior, una característica de las financiaciones *revolving*, por sus semejanzas con las pólizas de crédito, es que el control de la finalidad se realiza *a posteriori*. No es cierto, como algunos autores afirman, que se pueda destinar a cualquier tipo de finalidad o a la que considere el prestatario oportuna.⁵² Esto hay que matizarlo: si bien es inviable realizar *a priori* un control de la finalidad, no cabe duda que, *a posteriori*, si el titular de la tarjeta usa tal crédito para operaciones no permitidas por las entidades (no necesariamente ilícitas), esa financiación será inmediatamente bloqueado. Entre los casos más habituales de bloqueo

51. En el argot bancario, «confirmar» una operación supone el «clic» final que el empleado da en el terminal informático para que el contrato nazca. Por ejemplo, en el caso de un préstamo, esta confirmación implica el abono *ipso facto*, en la cuenta del cliente, de la cantidad prestada.

52. ALEMANY CASTELL, M. y MEMBRIV LUCENA, I.: «El tipo de interés en las tarjetas *revolving*. Diferenciación de otro tipo de productos de crédito al consumo», *Revista de Derecho vLex*, n.º 160, 2017, p.2.

del contrato, encontramos la autofinanciación de comerciantes (titulares de un comercio que usan una tarjeta propia en el datáfono de su propio comercio para verter directamente en su cuenta el importe empleado⁵³ o clientes que comienzan a utilizar su tarjeta para apuestas *online*, entre otros casos). Es cierto que no hay una sistemática o protocolo de control *ex post*, pero no se puede negar que un seguimiento *a posteriori* del cliente puede dar lugar, cuando se detectan estas irregularidades, a un bloqueo de la tarjeta.

Un aspecto particular de las tarjetas *revolving* es la forma de disposición del crédito. Esta no dista mucho de lo que sería una póliza o cuenta de crédito, ya sea para una empresa (se emplean para actividades de circulante, adelanto de pago a proveedores, entre otras) o para un particular (ha sido habitual en los últimos años la firma de pólizas o cuentas de crédito para financiar (apalancar) operaciones bursátiles.⁵⁴ En ambos casos, póliza de crédito y tarjeta *revolving*, el cliente tiene un límite de crédito que no ha de usar necesariamente en su totalidad. No obstante, sí hay ciertas diferencias: una póliza de crédito tiene el mismo funcionamiento que una cuenta corriente en cuanto que en ella se practica todo tipo de cargo y abonos: transferencias, recibos domiciliados, reintegros e ingresos por caja o pago de impuestos, entre otros. Todo cargo y abono que admita una cuenta corriente es admitido también por una cuenta o póliza de crédito. Sin embargo, una tarjeta *revolving* no tiene tal versatilidad, entre otras cosas, porque necesita, como soporte, una cuenta, del tipo que sea.⁵⁵ Es en dicha cuenta en la que se practican los diferentes

-
53. Es cierto que podrían monetizar la tarjeta, pero este tipo de tarjetas aplican una comisión de monetización muy elevada (en torno al 3 %); en todo caso, mucho más que la llamada comisión de descuento de un datáfono, que, dependiendo de diversos factores, puede rondar el 0,8 %. Si el comerciante «pasa» la tarjeta por su propio datáfono, se ahorra esta diferencia.
 54. Véase al respecto la SJPI n.º 17 de Palma de Mallorca, 198/2014, de 9 de diciembre, que versa sobre varios productos, entre los que se encuentra una póliza de crédito de 1 000 000 de euros destinada a la financiación (apalancamiento) de un producto estructurado.
 55. Puede ser una cuenta corriente, una cuenta de ahorro o, incluso, una póliza de crédito.

cargos y abonos vinculados a la tarjeta de crédito: cuotas mensuales de amortización y comisiones, fundamentalmente, aunque también otros como posibles monetizaciones. La forma habitual de disposición del saldo es mediante la realización de compras en establecimientos o por internet, sin perjuicio de las ya indicadas monetizaciones. Obviamente, sin que profundicemos en ello, la forma de disposición de un préstamo es la del abono en cuenta, una vez «confirmada»⁵⁶ la operación, del total prestado.

Sin duda alguna, el aspecto más característico y diferenciador de las tarjetas *revolving*, respecto a otros contratos bancarios de financiación, es la forma de amortización del saldo dispuesto. En un préstamo ordinario, la amortización es por medio de cuotas fijas durante el primer año, la cuales se actualizan, normalmente, cada año, salvo que se haya pactado un interés. Existe —en los préstamos ordinarios— un cuadro de amortización *a priori*, el cual solo se puede ver alterado por amortizaciones no pactadas, las cuales pueden reducir bien la cuota, bien el plazo. Sin embargo, en una tarjeta *revolving* no puede haber un cuadro de amortización real, más allá del que se pueda incluir mediante una «cantidad-ejemplo».⁵⁷ La razón es que el saldo dispuesto de la tarjeta *revolving* varía con cada uso que de ella se haga y con cada amortización. En este tipo de tarjetas, el cliente puede optar, como ya se ha indicado anteriormente, por una cantidad fija o por un importe fijo, siempre con un mínimo importe (por ejemplo, 30 euros). Si el cliente opta por amortización de porcentaje, esto suele añadir aún más dificultad al posible cálculo del tiempo necesario para amortizar la cantidad que en ese momento hay dispuesta.⁵⁸ En definitiva, el sistema de disposición y amortización que este tipo de tarjetas presenta hace que sea imposible prever *a priori* el coste financiero total y, lo que

56. Véase al respecto la nota a pie número 52.

57. Aunque es posible incluir un cuadro de amortización de una cantidad de 1 000 euros, por ejemplo, esto solo servirá para que el titular de la tarjeta pueda hacer un cálculo del coste financiero de una única compra de ese importe.

58. Así lo destaca el AAP de Asturias, Civil, Sección 1, 596/2019, de 20 de diciembre, en cuyo FD 2.º, párrafo 13 dice: «... [la forma de disposición y de amortización] hace que no sea posible emitir un cuadro de amortización previo (como sí ocurre, por ejemplo, cuando se contrata un préstamo), al variar la deuda y, en su caso, las cuotas mensuales a pagar».

es peor, introduce al deudor en un peligroso círculo de endeudamiento de que nunca se sale, pues muchas veces el endeudamiento crece a más velocidad que la amortización: nunca se acaba de saldar la deuda, tal y como ha indicado la jurisprudencia.⁵⁹ Pese a que una póliza de crédito tiene un sistema de disposición similar, no prevé en modo alguno esta forma de amortización, pues se supone que la propia actividad para la que se concedió la póliza servirá para saldar el saldo de la misma: así, por ejemplo, una zapatería emplea la póliza de crédito para comprar mercancía, pagar seguridad social, alquiler de local, suministros, sueldos, etc. Y, a medida que va vendiendo el calzado, no solo va cubriendo tales gastos, sino que va creando un excedente de circulante que se define como ganancia, por lo que, al menos en teoría, al final de cada temporada, el saldo de la póliza debería ser necesariamente positivo (en caso contrario, el negocio no es rentable). Esto dista mucho del sistema de amortización de una tarjeta *revolving*.

Fuera de las diferencias conceptuales, de naturaleza jurídica y de uso, un elemento característico de las tarjetas *revolving* es el elevado coste financiero que presentan. A modo de ejemplo, una tarjeta de este tipo puede llegar a presentar un interés remuneratorio superior al 26 %.⁶⁰ Estas tarjetas se suelen vender de forma muy agresiva y con pocas precauciones. Se colocan de forma masiva precisamente porque, como ya hemos indicado anteriormente, los elevados beneficios que este elevado interés remuneratorio aporta a la entidad prestamista compensan con creces los impagos.

Respecto a otras tarjetas de crédito, si bien es cierto que estas también presentan opciones de aplazamiento a elevado tipo de interés, tales financiaciones son por periodos concretos (dos meses, tres meses, etc.) con un cuadro de amortización claro, prefijado e invariable. Es más, el

59. Véase al respecto la nota a pie número 46.

60. A modo de ejemplo, véase la SAP de Asturias, Civil, Sección 5, 1/2020, de 14 de enero, referida a un recurso presentado por Banco Santander frente a la sentencia que, en procedimiento ordinario, declaraba nulo el contrato de *VISA HOP ORO* de Banco Popular-e, que estipulaba para el adherente un interés remuneratorio del 26,8 % TAE.

aplazamiento de otras compras, da lugar, en la mayoría de las tarjetas, a claras separaciones de los aplazamientos: cada compra aplazada (financiada a pagar en varios meses) presenta su cuadro de amortización propio y su cuota mensual diferenciada e independiente. Por el contrario, en una tarjeta *revolving*, cada nuevo gasto se va acumulando al saldo deudor. El hecho de que estos créditos presenten la forma de tarjeta de crédito es un factor más de confusión ya que el titular, influenciado por el uso durante años de tarjetas de crédito tradicionales, en las que no hay coste financiero (siempre que no se aplace el pago a más allá del mes vencido), puede verse inmerso en una deuda de elevado coste y difícil salida.

El perfil del tipo de cliente que este tipo de tarjeta presenta es otro elemento diferenciador, tal y como ha destacado la jurisprudencia.⁶¹ Y esto no es una circunstancia menor, ya que, en la comercialización, se busca precisamente a este tipo de clientes para la colocación de este producto. Se trata de clientes poco preparados, proclives al gasto, que ya han mostrado cierta desidia en la vigilancia de sus cuentas (por ejemplo, aceptan todo tipo de comisiones sin reclamación alguna), entre otras características. Ello supone que aceptarán, sin tan siquiera comprobarlo, el elevado tipo de interés, proporcionando al banco una elevadísima rentabilidad.

61. Véase al respecto la nota a pie número 33.



CAPÍTULO IV

ASPECTOS FINANCIEROS Y CONTRACTUALES

1. COSTE FINANCIERO PARA EL TITULAR PRESTATARIO

1.1. Consideraciones iniciales

Como aclaración inicial, cabe indicar que el sistema de amortización propio de las tarjetas *revolving*, así como las particularidades de su formalización han sido desarrollados en el capítulo III (Concepto y diferencias con otros tipos de productos bancarios) por considerar que su estudio es mucho más productivo y clarificador si se realiza analizando sus semejanzas y, sobre todo, sus diferencias, con otros productos, como así se ha hecho en el indicado capítulo. Asimismo, lo relativo a la formalización también ha sido tratado en el capítulo II (La contratación bancaria) por considerar que su estudio permite una mayor profundidad y comprensión si se hace desde el punto de vista de la comercialización.

El coste financiero de un producto bancario, desde la posición del prestatario, está compuesto por todos los intereses y comisiones que ha de pagar por la financiación, sin perjuicio de que tenga que hacer frente a otros gastos como los de formalización. En el presente estudio solo estamos entrando a desarrollar aquellos que son particulares y diferenciadores de los contratos de tarjeta *revolving*, por ser el tema central de este libro. Por lo indicado, en este apartado, nos centraremos en aquellas comisiones e intereses que hacen de tales tarjetas un producto particular y diferenciado de otras formas de financiación, sin entrar a desarrollar aspectos que estos contratos comparten con otras vías crediticias.

1.2. Comisiones

Las comisiones han sido tradicionalmente, en las relaciones entre clientes y entidades financieras, un punto de conflicto importante. No en vano, las reclamaciones que versan sobre este capítulo ocupan un lugar importante en las estadísticas facilitadas por el Banco de España, especialmente en las operaciones de pasivo,⁶² tal y como se muestra en la tabla a continuación del presente párrafo. Tales reclamaciones, normalmente, son el punto y seguido tras una previa reclamación ante el servicio de atención al cliente de la entidad financiera en cuestión y, muchas veces, son también el preludio de una posterior reclamación judicial,⁶³ dándose lugar a una elevada litigiosidad, la cual se mantiene a fecha del presente estudio, tal y como ha destacado ALEMANY CASTELL.⁶⁴

No obstante lo anterior, el capítulo de comisiones no es, *a priori*, un aspecto diferenciador de estas tarjetas ya que no presentan comisiones *sui generis* diferentes a las que pueda presentar otra tarjeta de crédito no *revolving*.⁶⁵ Sin perjuicio de que cada tipo de tarjeta pueda llegar a tener algunas específicas, las más destacables son las de emisión, renovación,

62. Véase al respecto la Memoria de Reclamaciones del Banco de España, siendo la última publicada, a fecha del presente estudio, la del año 2018, en sus pp. 47 y 48, disponible en:

https://www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/MemoriaServicioReclamaciones/r8/00_Memoria_reclamaciones_completa.pdf (última consulta a fecha 11 de mayo de 2020. Se adjunta tabla en texto).

63. La reclamación extrajudicial es relevante a los efectos del pronunciamiento del juzgador en materia de costas, pues es determinante de la buena o mala fe del demandante, tal y como se desprende —en procesos declarativos— del art. 395.1 párrafo 2.º de la LEC. En este sentido, basta con la presentación ante el servicio de atención al cliente de la entidad correspondiente de la oportuna reclamación de cantidad, siempre, obviamente, que esta solicitud no haya sido satisfecha.

64. Véase ALEMANY CASTELL, M.: «Continúa la litigiosidad sobre los créditos *revolving*», *Diario La Ley*, n.º 9548, 2020.

65. Si bien estas tarjetas no presentan comisiones esencialmente diferentes a otras, determinadas comisiones como la de emisión o la de monetización sí tienen una especial relevancia en estas tarjetas por razones que analizaremos a continuación.

MATERIAS DE RECLAMACIÓN AL DETALLE

	2018	
	N.º	% s/total
Operaciones activas	12.176	61,8
Préstamos hipotecarios	10.645	54,0
Gastos de formalización	6.091	30,9
Aplicación Real Decreto-ley 1/2017	1.323	6,7
Productos vinculados: cuentas, tarjetas y seguros	700	3,6
Petición de documentación	396	2,0
Comisiones	379	1,9
Clausula suelo	311	1,6
Código de Buenas Prácticas	227	1,2
Aplicación tipo de referencia IRPH	201	1,0
Tramitación administrativa de la hipoteca	154	0,8
Bonificación del tipo de interés	133	0,7
Redondeo de intereses	85	0,4
Cálculo de la cuota	81	0,4
Garantías del préstamo	74	0,4
Titulización	55	0,3
Disconformidad con la deuda pendiente	49	0,2
Préstamo multidienda	41	0,2
Tasación	37	0,2
Concesión	32	0,2
Cobertura de riesgos	25	0,1
Interés de demora	22	0,1
Crédito hipotecario	20	0,1
Recaución hipotecaria	20	0,1
Índice de referencia aplicado	16	0,1
Subrogación de acreedor	14	0,1
Subrogación de deudor	13	0,1
Información previa	12	0,1
Novación	9	0,0
Préstamo a promotor	8	0,0
Intereses negativos	6	0,0
Hipoteca inversa	2	0,0
Cesión del crédito	2	0,0
Otras cuestiones	107	0,5
Préstamos personales y créditos al consumo	1.346	6,8
Cancelación	612	3,1
Disconformidad con la deuda pendiente	181	0,9
Préstamos a pymes o autónomos	135	0,7
Comisiones	108	0,5
Petición de documentación	64	0,3
Intereses	61	0,3
Productos vinculados: cuentas, tarjetas y seguros	60	0,3
Refinanciación	32	0,2
Concesión	26	0,1
Información previa	25	0,1
Cesión del crédito	24	0,1
Otras cuestiones	18	0,1
Avales y garantías	129	0,7
Leasing	39	0,2
Factoring/confirming	8	0,0
Descuento comercial	5	0,0
Préstamos subvencionados	2	0,0
Crédito documentario	2	0,0

Tabla 1: Operaciones de activo (fuente: Banco de España)

monetización, reclamación de deuda vencida, duplicado de tarjeta y pago en divisa diferente. Es decir, ninguna que otra tarjeta de crédito no contenga en su clausulado contractual. No obstante, sí es cierto que la comisión de monetización, pese a no ser exclusiva de las tarjetas *revolving*, adquiere una especial relevancia por ser mucho más habitual la monetización, por lo que desarrollaremos este aspecto, junto a otros como la cuota de emisión, en el presente apartado.

MATERIAS DE RECLAMACIÓN AL DETALLE

	2018	
	N.º	% s/total
Operaciones activas	12.176	61,8
Préstamos hipotecarios	10.645	54,0
Gastos de formalización	6.091	30,9
Aplicación Real Decreto Ley 1/2017	1.323	6,7
Productos vinculados: cuentas, tarjetas y seguros	700	3,6
Petición de documentación	396	2,0
Comisiones	379	1,9
Clausula suelo	311	1,6
Código de Buenas Prácticas	227	1,2
Aplicación tipo de referencia IRPH	201	1,0
Tramitación administrativa de la hipoteca	154	0,8
Bonificación del tipo de interés	133	0,7
Redondeo de intereses	85	0,4
Cálculo de la cuota	81	0,4
Garantías del préstamo	74	0,4
Titulización	55	0,3
Disconformidad con la deuda pendiente	49	0,2
Préstamo multivista	41	0,2
Tasación	37	0,2
Concesión	32	0,2
Cobertura de riesgos	25	0,1
Interés de demora	22	0,1
Crédito hipotecario	20	0,1
Ejecución hipotecaria	20	0,1
Índice de referencia aplicado	16	0,1
Subrogación de acreedor	14	0,1
Subrogación de deudor	13	0,1
Información previa	12	0,1
Novación	9	0,0
Préstamo a promotor	8	0,0
Intereses negativos	6	0,0
Hipoteca inversa	2	0,0
Cesión del crédito	2	0,0
Otras cuestiones	107	0,5
Préstamos personales y créditos al consumo	1.346	6,8
Cancelación	612	3,1
Disconformidad con la deuda pendiente	181	0,9
Préstamos a pymes o autónomos	135	0,7
Comisiones	108	0,5
Petición de documentación	64	0,3
Intereses	61	0,3
Productos vinculados: cuentas, tarjetas y seguros	60	0,3
Refinanciación	32	0,2
Concesión	26	0,1
Información previa	25	0,1
Cesión del crédito	24	0,1
Otras cuestiones	18	0,1
Avales y garantías	129	0,7
Leasing	39	0,2
Factoring/confirming	8	0,0
Descuento comercial	5	0,0
Préstamos subvencionados	2	0,0
Crédito documental	2	0,0

Tabla 2: Operaciones de pasivo (fuente: Banco de España).

Respecto a la comisión de emisión, en la mayor parte de las tarjetas *revolving*, suele ser gratuita. La trascendencia de este aspecto, que suele pasar desapercibida, es enorme. Explicándolo *a sensu contrario*, si tales tarjetas presentasen una cuota de emisión, las dificultades para su comercialización masiva serían enormes. Como ya se ha explicado en

el capítulo relativo a la contratación bancaria del presente estudio,⁶⁶ la comercialización inicial, durante los primeros años, se realizaba en masa, es decir, se trataba de «colocar» este producto al máximo número posible de clientes con la expectativa de que un porcentaje de ellos la comenzara a utilizar. Es decir, se seguía, en cierto sentido, el modelo del *phishing* en la comercialización de estas tarjetas. Obviamente, esta comercialización masiva no habría sido posible de haber presentado una comisión de emisión. De hecho, el carácter gratuito de este tipo de tarjetas ha sido uno de los argumentos expuestos al cliente en su comercialización, diciéndose, en muchos casos, que, en un préstamo personal ordinario, el prestamista tenía que pagar comisión de apertura y gastos de formalización ante notario.

Sin perjuicio de que no sea exclusiva de este tipo de tarjetas, la comisión de monetización tiene, como ya adelantamos antes, una gran importancia por aportar una elevada rentabilidad a la entidad financiera (al tiempo que implica un elevado coste para el prestatario). Esta suele ser estar en torno al 3 % de la cantidad monetizada. Es decir, funciona como una comisión de apertura de cada nueva disposición en efectivo. Para reflejar con una comparativa lo elevado de la misma, sería el equivalente a pagar, por la apertura de un préstamo hipotecario de 200 000 euros, una comisión de 6 000 euros. En este tipo de tarjetas, considerando que la cantidad prestada es muy inferior a la del ejemplo, la cuantía puede parecer menor, pero es solo una apariencia, ya que hay que considerar en términos porcentuales, resultando, por tanto, un importante porcentaje del montante monetizado. Asimismo, si sumamos las monetizaciones de todos los clientes, el beneficio que obtiene la entidad es tremendamente elevado.

Respecto a este último punto, conviene aclarar que la monetización de saldo disponible no constituye un uso habitual de las tarjetas *revolving* en la primera etapa de uso. Es decir, salvo determinados casos de mone-

66. Véase el capítulo 2.4.: Aspectos particulares de la contratación de las tarjetas *revolving*.

tización desde el comienzo,⁶⁷ la mayoría de los usuarios de este tipo de tarjetas comienza utilizándolas en compras. Tras un uso prolongado, la economía doméstica empieza a resentirse y, con ello, también el saldo de la cuenta, lo que lleva a provocar su uso vía monetización, bien para regularizar la cuenta (cubrir un descubierto), bien para aumentar su sado ante inminentes gastos (evitar un descubierto o una devolución de un recibo). La conclusión es que la monetización, cuando tiene lugar, se produce normalmente en el momento de mayor debilidad financiera del titular.

Otro aspecto relevante de las comisiones, especialmente respecto de las de renovación y monetización, es el efecto de modificación al alza que provocan en la tasa anual equivalente (en adelante, TAE) de la operación. La importancia de esta circunstancia es grande, incluso, podríamos decir que, en muchos casos, vital, pues la consideración del carácter usurario o no, amparado en la Ley Azcárate,⁶⁸ tiene como base la TAE de la operación, como veremos a continuación. Si bien es cierto que dicha norma no establece, como sí lo hacen otras de derecho comparado, un contrato límite cuantitativo que determine lo que es y no es usura, el Alto Tribunal ha dejado claro que, en tal valoración, se ha de partir de la TAE de la operación, como así estableció en su sentencia del Pleno de la Sala Civil 628/2015, de 25 de noviembre.⁶⁹ Partiendo de dicho dato, para determinar el carácter usurario o no, se compara con la media de los créditos que viene publicando el Banco de España y que, desde hace algunos años, es objeto de publicación individualizada para los créditos aplazados en tarjetas de crédito. La razón no es otra que la TAE permite conocer, de forma más fidedigna, la verdadera «carga onerosa» que la

67. En algunos casos, la sucursal bancaria emitía una tarjeta *revolving* solo y exclusivamente para cubrir pequeños descubiertos en cuenta. Dicha tarjeta nunca se entregaba al cliente, el cual solo firmaba el contrato y el traspaso (monetización) del saldo de la tarjeta a la cuenta. En estos casos sí se puede afirmar que, ya desde un inicio, el uso era el de la monetización.

68. Nombre que se otorga a la *Ley de 23 de julio de 1908 sobre nulidad de los contratos de préstamos usurarios*, por ser el diputado leonés, Gumersindo de Azcárate y Menéndez, su impulsor.

69. Criterio que confirma posteriormente en la STS, Civil 149/2020, de 4 de marzo.

financiación en cuestión supone para el prestatario,⁷⁰ tal y como analizaremos a continuación en el apartado dedicado al interés remuneratorio.

1.3. Tipo de interés. El caso particular del remuneratorio

1.3.a. Consideración inicial sobre el interés moratorio

En el presente estudio nos centramos en el llamado interés remuneratorio, por ser este uno de los elementos nucleares tanto de las reclamaciones extrajudiciales como del *petitum* en la mayoría de los procesos judiciales. No consideramos necesario hacer un especial estudio del interés moratorio por no ser este diferente, normalmente, al pactado para cualquier otro tipo de financiación. La jurisprudencia tampoco ha fijado una postura distinta respecto al mismo, siguiéndose el criterio de los dos puntos porcentuales por encima del remuneratorio como límite para determinar lo que es y no es usura, como así ha fijado el Tribunal Supremo en sentencia 240/2019, Civil, Sección 1, de 24 de abril.⁷¹ En dicha resolución se fijan igualmente las consecuencias para el caso de usura en los intereses moratorios en lo relativo a la declaración de nulidad,⁷² concretando además los efectos de esta, los cuales se decantan por la aplicación del interés remuneratorio en sustitución del moratorio.⁷³

70. Así lo expresa la SAP Asturias, Civil, Sección 4, 53/2020, de 5 de febrero, en su FJ 2.º, párrafo primero.

71. La mencionada STS establece, en su FJ 2.º, punto 1, párrafo 2.º lo siguiente: «ante la falta de una previsión legal que fijara el criterio aplicable para el control de su abusividad, el interés de demora no podía exceder de dos puntos porcentuales sobre el interés remuneratorio».

72. Dicha resolución establece, en su FJ 2.º, punto 3 (i), párrafo 3.º, que: «la consecuencia de la apreciación de la abusividad de una cláusula que fija el interés de demora es su supresión, sin que el juez pueda aplicar la norma supletoria del Derecho nacional, y sin que pueda integrarse el contrato, pues no se trata de una cláusula necesaria para la subsistencia del contrato en beneficio del consumidor».

73. Dicho criterio se expresa, de forma clara, en su FJ 2.º, punto 4, que reza: «Por tanto, la solución, conforme a esa doctrina, es que declarada la nulidad de la cláusula que establece el interés de demora, cuando el prestatario incurra en mora el capital pendiente de amortizar sigue devengando el interés remuneratorio fijado en el contrato».

1.3.b. El tipo remuneratorio

El interés remuneratorio es uno de los elementos principales y diferenciadores que caracterizan a las tarjetas *revolving*, y está unido indisolublemente a su forma de amortización. En efecto, a diferencia de una tarjeta de crédito ordinaria, en donde su uso por defecto implica el pago, a final de mes, de los importes de las compras realizadas en el periodo mensual precedente sin ningún tipo de interés remuneratorio,⁷⁴ en las tarjetas *revolving*, la forma de pago aplazado supone la asunción de unos intereses remuneratorios que superan con creces los de cualquier crédito al consumo ordinario. Esto es especialmente relevante en el momento en que se practican monetizaciones, pues el contrato pasa a adquirir naturaleza de crédito al consumo, tal y como acertadamente destaca BETANCOR SÁNCHEZ,⁷⁵ pero con un tipo remuneratorio mucho más elevado. Igualmente, la comisión de monetización (en torno a un 3 %) es mucho más elevada que la comisión de apertura de cualquier préstamo al consumo, que suele rondar el 1 %, ⁷⁶ sin perjuicio de comisiones más elevadas en casos de refinanciación o reestructuración de deuda.

Obviamente, se rechaza de plano la solicitud de la demanda de sancionar dicha abusividad con un interés cero en sustitución del interés moratorio.

74. Pese a esta falta de interés remuneratorio (en su uso no aplazado) de las tarjetas de crédito no *revolving*, algunas entidades idearon e implementaron, hace varios años, una medida para disparar la rentabilidad del cliente: adelantar el cargo mensual de las tarjetas de crédito del día 5 (mes vencido) al último día del mes previo. Considerando que muchas empresas efectúan el pago de nóminas en los primeros días del mes, este adelanto del cargo provocó un elevado número de descubiertos en cuenta que, aunque fuera por unos pocos días, provocaron el cargo de comisiones e intereses de descubierto.
75. BETANCOR SÁNCHEZ, V. E.: «Tarjetas *revolving*: ¿medio de pago o crédito al consumo?», *Diario La Ley*, n.º 9580, 2020, p. 2.: «...en este momento dicho traspaso lo desconecta del medio de pago en sí, aflorando entonces de forma individual su naturaleza financiera o de puro crédito al consumo».
76. No obstante lo indicado, hay que destacar que la actual competencia de la banca *online* ha provocado que las comisiones de apertura tiendan a ser cero, sin perjuicio de su compensación con un ligero aumento del tipo remuneratorio, lo cual es mucho más «comercial» que cobrar al cliente una comisión de apertura.

A partir de marzo de 2017, el Banco de España comenzó a incluir una estadística individualizada de los tipos remuneratorios medios de los créditos y tarjetas *revolving*, individualizando aún más la estadística a partir de noviembre de 2019 por incluir, dentro del capítulo de «créditos al consumo», un apartado específico donde se recoge la media mensual de los tipos remuneratorios en las «Tarjetas de crédito y Tarjetas revolving». Esto tiene necesariamente la consecuencia de valorar de forma más justa el carácter usurario o no del interés remuneratorio de un contrato de la tarjeta *revolving* que sea objeto de conflicto, tal y como ya ha destacado el Tribunal Supremo en reciente sentencia.⁷⁷

Como se puede comprobar en las mencionadas tablas del Banco de España,⁷⁸ los datos de 2018 arrojan un tipo remuneratorio de las indicadas tarjetas cercano al 20 %, tal y como se puede ver en la tabla 3, a continuación del presente párrafo. Es cierto que se ha reducido ligeramente con respecto al tipo remuneratorio medio de años anteriores,⁷⁹ lo cual, a primera vista, podría parecer que obedece a factores como un mayor grado de información de la clientela o una mayor competencia entre las entidades. Sin embargo, en el presente estudio nos decantamos más bien, como causa principal de dicha reducción, por una conciencia de las entidades emisoras de la línea jurisprudencial que ha venido declarando nulos —por abusivos— aquellos intereses remuneratorios que exceden de la media reflejada en la antes mencionada estadística del Banco de España. Esto ha provocado que determinadas tarjetas *revolving*, con interés muy

77. STS, Civil, Pleno, 149/2020, de 4 de marzo.

78. Disponibles en:

https://cliente bancario.bde.es/pcb/es/menu-horizontal/productos-servicios/relacionados/tipos-interes/guia-textual/tipos-interes-prac/Tabla_de_tipos__aob053c69a40f51.html?anyo=783b71a97ee68610VgnVCM-10000065de14acRCRD#comboAnios (última consulta a fecha 11 de mayo de 2020).

79. En términos de media anual, se ha pasado del 21,13 % del año 2015 al 19,67 del año 2019, según información del Banco de España, disponible en:

<https://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/a1904.pdf> (última consulta a fecha 12 de octubre de 2020).

Mes	Crédito al consumo					
	Tarjetas de crédito y Tarjetas revolving		Créditos			
			Operaciones a plazo entre 1 y 5 años		T.A.E. (tasa media ponderada de todos los plazos)	
	España	Zona €	España	Zona €	España	Zona €
Ene	19,95	16,49	8,15	5,10	8,71	6,33
Feb	19,88	16,47	8,10	4,99	8,62	6,27
Mar	19,92	16,51	8,03	4,89	8,56	6,17
Abr	19,89	16,52	8,06	5,01	8,38	6,19
May	19,89	16,53	8,18	5,15	8,56	6,34
Jun	19,81	16,48	7,73	5,02	8,18	6,24
Jul	19,78	16,44	8,03	5,07	8,32	6,30
Ago	19,75	16,45	8,04	5,10	8,53	6,35
Sep	19,67	16,46	8,04	5,00	8,35	6,17
Oct	19,64	16,48	7,80	4,97	8,34	6,19
Nov	19,63	16,49	7,39	4,94	7,56	6,25
Dic	19,67	16,55	7,72	4,72	7,91	5,89

Tabla 3: Tipos de interés remuneratorios en créditos al consumo aplicados por las diferentes entidades financieras (los plazos van referidos al período inicial de fijación del tipo). (Fuente: Banco de España)

superior al de la indicada media, se hayan dejado de comercializar,⁸⁰ así como que se hayan modificado a la baja los intereses remuneratorios de otras. Ello ha provocado, necesariamente, el antes indicado descenso en la media del tipo remuneratorio de las tarjetas *revolving*.

La antes indicada reducción es, no obstante, muy leve y sigue presentando una gran diferencia con los créditos al consumo ordinarios, los

80. Así, la tarjeta *revolving* «Tarjeta de Crédito Mi Otra Día a Día», de Banco Santander, presentaba un interés remuneratorio del 32,02 % TAE. Dicha tarjeta, pese a figurar aún en la web de la entidad, se dejó de comercializar. Información disponible en:

<https://www.bancosantander.es/es/particulares/tarjetas-de-credito/mi-otra-dia-a-dia> (última consulta a fecha 14 de septiembre de 2020).

cuales, con datos del primer trimestre de 2020, superan ligeramente el 7 % de tipo medio remuneratorio. Al hilo de esta diferencia, es importante destacar que la «extracción» de las tarjetas de crédito y *revolving* fuera de la estadística de los créditos al consumo ordinarios, tiene el importante efecto de reducir la media de estos últimos, lo cual, a su vez, es relevante a la hora de que juzgados y tribunales resuelvan sobre el carácter usurario o no del tipo de interés remuneratorio de un crédito al consumo ordinario. Como ya se ha indicado, el Alto Tribunal, pese a que la Ley Azcárate no establece un límite específico de usura, toma como referencia la media de los créditos de igual naturaleza para la valoración del carácter usurario o no. La consecuencia es, por tanto, una mayor protección (cuantitativa) del prestatario de créditos ordinarios (no *revolving*), ya que, en caso de demanda, puede llegar a beneficiarse de un fallo más exigente con el prestamista-demandado en la fijación del límite de lo que es y no es usura, pues dicha fijación se hace respecto a la media de los préstamos de esa naturaleza, de cuyo cálculo se han extraído los elevados tipos de las tarjetas *revolving*.

No podemos olvidar la forma de cálculo del tipo remuneratorio, pues la mayoría de los contratos de tarjeta *revolving*, por no decir su totalidad, establece como referencia temporal el año comercial, que son 360 días, en lugar del año natural, con lo que la cuantía por tal concepto es superior a la pactada en términos tanto de TAE como de interés nominal. Referente a esta forma de cálculo, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala Primera), en su sentencia de 26 de enero de 2017, establece que el órgano jurisdiccional «[65.] ... *deberá comprobar si la circunstancia de que los intereses ordinarios se calculen utilizando un año de 360 días, en lugar del año natural de 365 días, puede conferir carácter abusivo*». De ello se deduce que no necesariamente esta forma de cálculo ha de ser abusiva *per se*, pero sí —se entiende que por criterios de introducción y transparencia— puede llegar a serlo. Ello parece que choca con el criterio del Banco de España,⁸¹ al menos en parte,⁸² que se decanta por considerar dicho

81. La reclamación ante el Banco de España R-201809543 consideró esta práctica contraria «a las buenas prácticas y usos financieros» (2018).

82. En parte porque ni el TJUE manifiesta que sea válido en todo caso ni el Banco de España establece que sea nulo *per se*.

cálculo contrario al principio de buena fe, lo cual haría difícil sostener su legalidad o, al menos, invertiría la carga de la prueba, debiendo ser la entidad prestamista la que probase —si nos atenemos al criterio del Banco de España— su buena fe.

2. CANCELACIÓN CONTRACTUAL Y SOLUCIONES FINANCIERAS PARA LOS CLIENTES

Uno de los aspectos más relevantes de este tipo de créditos es la dificultad para su cancelación.⁸³ En caso de realizarse la liquidación del saldo deudor por amortizaciones pactadas, ya hemos indicado que el deudor podría tardar años en cancelar un saldo que estuviese totalmente dispuesto como, por ejemplo, 3 000 euros (y eso suponiendo que no usase más la tarjeta); y, en el caso de que se optase por una amortización no pactada, parece complicado, a la vista del perfil del cliente y el probable poco «músculo» financiero del prestatario, que logre disponer del montante necesario para saldar el importe dispuesto. Además, como ya se ha destacado,⁸⁴ estas financiaciones envuelven al titular de la tarjeta en una rueda de la que es difícil salir, no solo desde el punto de vista amortizatorio, sino también desde el punto de vista psicológico, pues el cliente, por su tipo de perfil, se ve otorgado de una capacidad de consumo de la que, hasta el momento de la concesión de la tarjeta, no había disfrutado.

Así pues, el permanente aumento de consumo y, por tanto, incremento de deuda, unidos a la ínfima amortización de capital, hacen que el saldo dispuesto aumente hasta llegar inexorablemente al límite fijado contractualmente.⁸⁵ Independientemente de que, como ya se ha indicado, puedan efectuarse aumentos de límite, el perfil del cliente y el riesgo de

83. Entiéndase cancelación en sentido amplio: liquidación del saldo deudor y cancelación contractual.

84. Véase al respecto la nota a pie número 46.

85. Siempre que las disposiciones mensuales sean superiores al capital que se amortiza en tal periodo, el saldo dispuesto aumenta. Considerando que la amortización mensual es muy reducida, resulta evidente que un uso, incluso moderado, de la tarjeta provoca un incremento del saldo dispuesto.

este tipo de productos hace que dicho aumento sea algo excepcional. En definitiva, el llegar a disponer del total del saldo de estas tarjetas es algo que suele ocurrir con mucha frecuencia. Llegado ese momento, la economía doméstica del titular se encuentra sobrecargada con una deuda que lastra de su recuperación. A ello hay que unir el impacto psicológico de «vuelta a la realidad», pues el deudor, con seguridad, ya no va a poder continuar llevando el ritmo de gasto del que había disfrutado y muchas veces se ve sometido a una gran presión cuando se le plantean soluciones de refinanciación, como veremos a continuación.

En estos casos de disposición total del saldo, la entidad financiera no propone necesariamente ni en todos los casos una alternativa de reestructuración de deuda, pues el producto es enormemente rentable y cualquier reestructuración pasaría por otro producto financiero de —seguro— menor interés remuneratorio. Si el cliente va cumpliendo sus pagos mensuales y mantiene el resto de contratos regularizados, la entidad prestamista continuará disfrutando de la rentabilidad que este contrato le proporciona. Sin embargo, en muchas ocasiones, estas situaciones de disposición total del límite suelen verse acompañadas (de hecho, lo provocan) de un daño importante a la economía del deudor. El prestatario se ve inmerso en una deuda que, debido a la forma de amortización, nunca se termina de pagar. A ello también contribuyen los elevados intereses, pues un importante porcentaje de cuota corresponde al pago de intereses. Es decir, tanto la forma de amortización como el elevado tipo remuneratorio (casualmente las dos características diferenciadoras de este tipo de tarjetas) provocan que salir de la deuda sea casi imposible y que, en todo caso, requiera años de pago de cuota y un coste financiero elevadísimo. En definitiva, en estas situaciones en que la economía está profundamente dañada, los impagos del deudor son muchas veces la consecuencia necesaria; y es solo entonces cuando la entidad prestamista actúa para proponer al cliente alternativas a esa situación de impago.

Las soluciones posibles no son demasiado variadas, pues pasan básicamente por una reestructuración de deuda. Esta reestructuración solo tiene lugar cuando la entidad ve un riesgo inminente de entrada en mora, nunca antes, pues, como ya hemos indicado, tal refinanciación

supone la renuncia al elevado tipo de interés de la tarjeta. Este elevado tipo, unido al largo periodo de amortización (años) por la reducida cuota mensual, hace que los beneficios para el prestamista sean muy elevados. Sin embargo, como hemos indicado, hay muchos casos en que no hay otro remedio que la reestructuración, la cual se articula necesariamente a través de un préstamo personal. En estos casos, la entidad financiera tratará de adaptar la cuota mensual a la economía y situación del deudor, sin que, salvo casos excepcionales, suela sobrepasar este préstamo el plazo de cinco años.⁸⁶

En estas reestructuraciones de deuda el banco renuncia a unos elevados intereses remuneratorios de forma ineludible⁸⁷ pero, por el contrario, «complementa» con otros rentables productos este nuevo préstamo, el cual, con toda seguridad, será elevado a escritura pública. Estos productos nos son otros que los seguros, especialmente seguros de vida y de desempleo. Ambos son una vía para suplir la rentabilidad perdida en los intereses remuneratorios. En el caso del seguro de vida y pese a que está expresamente prohibida su vinculación,⁸⁸ sin duda es muy probable que sea contratado por la presión que se ejercerá desde la propia sucursal bancaria. Además, es probable que la modalidad de seguro que se quiera imponer por parte de la entidad sea la de «prima única», que supone el pago del total de primas de la vida del seguro en el primer día. Debido al elevado importe de esta única prima inicial, este montante se suele

86. Partiendo de que a mayor plazo de amortización mayor riesgo, los departamentos de análisis de riesgos tratan de que haya un equilibrio entre una cuota cómoda que pueda asumir el deudor y el plazo de amortización.

87. Esto es inevitable para el banco ya que el tipo remuneratorio de un préstamo personal ha de estar muy por debajo del de una tarjeta *revolving* para evitar su consideración de abusivo por aplicación de la Ley Azcárate en relación a la media de tipos que el Banco de España publica para créditos no *revolving*.

88. El art. 136 del *Real Decreto-ley 3/2020, de 4 de febrero, de medidas urgentes por el que se incorporan al ordenamiento jurídico español diversas directivas de la Unión Europea en el ámbito de la contratación pública en determinados sectores; de seguros privados; de planes y fondos de pensiones; del ámbito tributario y de litigios fiscales* prohíbe expresamente «Imponer directa o indirectamente la celebración de un contrato de seguro», lo cual supone una infracción calificada como «muy grave» por el art. 192 de la misma norma.

incluir en el importe prestado. Respecto a los seguros de desempleo, se tratan de colocar bajo nombres tan comerciales como «seguro de protección de pagos», que suponen un encarecimiento del préstamo y muchas veces una cobertura con numerosos requisitos que hacen complicada la operatividad del mismo en caso de siniestro.



CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y REFLEXIONES

Las tarjetas *revolving* son, en primer lugar, una forma de financiación. Y este ha de ser el punto de partida: suponen poner a disposición del deudor una cantidad de dinero. De su naturaleza jurídica particular y heterogénea surge precisamente el problema inicial: la falta de sensación de préstamo o de deuda, lo cual otorga al titular de la tarjeta una falsa sensación de libertad de gasto, que hace que el consumo aumente cuanto más se usa la tarjeta. Profundizando en la causa de esta circunstancia, se puede decir que es provocada precisamente por la forma de disposición que su particular naturaleza jurídica implica, pues se gasta, sin control, una cantidad a la que el cliente, por su perfil, no estaba acostumbrado; hace que el titular gaste sin la sensación de haber límite. Hace que un cliente con pocos recursos lleve el nivel de gasto de mayor capacidad económica.

Esa primera circunstancia se ve intensificada por la forma de amortización, la cual provoca una falsa sensación de «impunidad» en el gasto: el deudor siente que el ritmo de gasto es sostenible, que la deuda es perfectamente asumible, que se está gastando sin sobrepasar la capacidad de endeudamiento. La sensación está buscada con toda la premeditación por parte del emisor de la tarjeta: un cliente gasta 1 000 euros durante un mes y al final de ese periodo solo paga 30 euros. La sensación para muchos clientes es adictiva. Tanto es así que muchos llegan al extremo de solicitar un aumento del límite disponible: si con un límite de 3 000 euros he gastado sin control durante tres meses, voy a solicitar un aumento de otros 3 000 para disfrutar de esa sensación de gasto ilimitado durante otros tres meses. Según he podido comprobar en mis años como directivo de banca, muchos titulares de este tipo de tarjetas, en su mayoría

de bajos recursos y escasa formación, solicitan aumentos de límite para seguir y seguir llevando un nivel de vida que hasta entonces les era desconocido y que, según algunos me han reconocido, es embriagador. Sin embargo, la mayoría de estos clientes llega a un punto de no retorno (saldo totalmente dispuesto sin posibilidad de aumento de límite) y son conducidos a una cruda vuelta a la realidad, en la que la tarjeta queda bloqueada y, a partir de ese momento, solo pagan deuda. Abandonan esa vida de alto nivel de gasto y vuelven a la realidad, mucho más endeudados de lo que estaban y, además, con un elevadísimo coste financiero asumido y por asumir.

Por su parte, la política comercial de las entidades emisoras de este tipo de tarjetas sigue siendo absolutamente irresponsable ya que se llegan a producir endeudamientos que, muchas veces, colocan a la economía familiar en una grave situación, incluso en la quiebra. Sin embargo, el coste de los impagos sigue siendo muy inferior al beneficio que estos productos aportan, a lo que se une que las entidades no sienten que tengan que ser responsables del gasto de estos clientes.

Se hace necesario, a mi entender, un mayor nivel de exigencia normativa en materia de transparencia, que permita al deudor conocer *a priori* no solo el elevadísimo coste financiero de este producto sino el riesgo de adicción que el uso de tales tarjetas provoca. Conocedor de la imposibilidad de elaborar *ex ante* un cuadro de amortización con un desglose de gastos e ingresos, sí sería posible que los solicitantes titulares de tales productos, antes de la firma contractual, dispusiesen de un informe en el que se les presentasen, de forma sencilla y comprensible, datos estadísticos que mostrasen variables como la media en el gasto de estas tarjetas junto a un cuadro (estadística descriptiva) de los intereses que, de media, han pagado los titulares de estos productos según datos del Banco de España. Y todo ello se debería acompañar con la oportuna advertencia de riesgo de adicción que, de forma indubitable, supone el uso de tales tarjetas.

Toda tarjeta *revolving* supone una fuente de rentabilidad para la entidad prestamista, tanto de carácter inmediato o directo (tipo de interés y comisiones) como indirecto, en aquellos casos en que se llegue a una refinanciación, pues el banco aprovecha para, agotado el producto (la

tarjeta *revolving*) colocar otros como son, principalmente, los seguros. Además, en el camino a esta situación, el cliente, al sufrir un deterioro de su economía, muchas veces cae en pequeños descubiertos en cuenta por la falta de capacidad para asumir los pagos de otros préstamos que mantiene con la entidad, lo que proporciona al prestamista más beneficios por la vía de los intereses moratorios y las comisiones de descubierto.

La ya mencionada reestructuración de deuda, no siempre irá referida solo y exclusivamente a la tarjeta. En efecto, considerando el deterioro financiero que sufre el cliente, todo su *pull* bancario se verá afectado, con lo que no es raro el caso de que la reestructuración tenga que abarcar el total de créditos que el titular de la tarjeta mantiene con la entidad. En estos casos, considerando la delicada situación en la que se encuentra el deudor, la entidad se coloca en una posición de fuerza, produciéndose una total asimetría entre prestamista y prestatario.

Como se puede ver, las tarjetas *revolving* constituyen un perfecto plan de las entidades financieras para drenar al máximo los recursos de los clientes. Y esto es así desde el comienzo hasta la cancelación, tras la cual, como ya se ha indicado, la entidad emplea la refinanciación de la deuda para colocarse en una posición de fuerza en la venta de otros productos y en la imposición de tipos y comisiones no negociados. Este producto reúne todos los elementos (forma de disposición y de amortización, fundamentalmente) para provocar una situación totalmente asimétrica: la entidad disfruta de todas las ventajas y el cliente sufre todos los inconvenientes. Y estos es así desde la contratación hasta la cancelación.

Es cierto que las entidades financieras nunca desean la entrada en mora de un cliente, pues ello supone una provisión en balance que se detrae directamente del capítulo «inversión rentable» y que puede dar lugar, si no se enmienda la situación, a la pérdida del dinero prestado, cuantía que se resta de beneficios tras el empleo previo de la oportuna provisión. Pero incluso en estos casos, las entidades optan por la venta en bloque de paquetes de deuda a entidades de recobro, con lo que, al menos en una pequeña parte, recuperan la deuda. Esta venta es legítima, sin perjuicio de que las entidades adquirentes empleen medios de reclamación de deuda que muchas veces exceden de lo permitido legalmente, en lo que no entraremos por salirse del presente tema de estudio.

A pesar de todo lo expuesto anteriormente, no podemos exculpar la actitud imprudente de muchos deudores. Es cierto que las entidades, a pesar de la comercialización en masa de años pasados, buscaron siempre un determinado tipo de cliente (escasamente formado, con una economía endeble y poco responsable en la vigilancia de comisiones e intereses). Pero no es menos cierto que algunos de estos deudores optaron por una forma de vida que temporalmente les colocaba en una posición económica de gasto insostenible en el tiempo. Es indudable que los principales responsables de la planificación, diseño, comercialización y efectos son las entidades financieras, pero es difícilmente defendible una postura que niegue una cierta concurrencia de culpas en los resultados.

Unido a lo anterior, si bien es cierto que determinados elementos contractuales de las tarjetas *revolving* son ciertamente complejos y que el perfil medio de estos clientes suele ser de baja formación, no podemos obviar que cualquier persona, incluso de este perfil, ha de percibir que una situación en la que le prestan 1 000 al mes y devuelve 50, no es sostenible. No es necesario tener formación económica ni jurídica para saber que en ese intercambio «algo falla», «algo no encaja». Y, sin negar la principal cupa de las entidades financieras, que invierten en departamentos comerciales y jurídicos con el objetivo de colocar estos productos, negar la concurrencia de culpas y la participación del cliente prestatario en el problema, al menos en una pequeña parte, es difícilmente defendible.

Por su parte, el legislador parece que ha actuado *a posteriori*, cuando el problema afectaba a miles de familias. Es legítimo y hasta impulsor de competencia bancaria que se establezca una liberalización de tipos, cuyo punto de partida tuvo lugar con la Orden de 23 de julio de 1977, pero la protección en materia de transparencia y protección del consumidor parece que siempre ha ido por detrás o, al menos, después, cuando muchas economías familiares están arruinadas (sin perjuicio de la ya mencionada concurrencia de culpas) y cuando los juzgados están colapsados.

La solución ha de ser necesariamente múltiple e interdisciplinar. Por un lado, y al hilo de la anterior reflexión, una respuesta legislativa que obligue a un mayor control de transparencia: tablas ejemplificativas de

intereses y comisiones, información del total de coste financiero previsto para el saldo dispuesto en cada mes, y, por qué no, una referencia en la propia denominación del producto que indique el tipo de tarjeta y el interés remuneratorio (por ejemplo: «Contrato de tarjeta *REVOLVING* 20 % TAE»); por otro lado una tutela judicial que se vea complementada por soluciones arbitrales que puedan ser más ágiles, así como una mayor sanción procesal vía reforma de la LEC (por ejemplo, una mayor amplitud de casos en la imposición de costas temerarias). No obstante, y puesto que parte del problema es, en unos casos, la ignorancia financiera y, en otros, la imprudencia en el gasto, se hace casi imprescindible una formación desde la infancia en materia financiera. A la vista de la oleada de reclamaciones y demandas amparadas en la falta de formación de los consumidores, está claro que la labor del Estado en materia educativa no ha sido satisfactoria en este campo. Es necesario que toda persona reciba, ya desde los estudios más básicos, una formación financiera y jurídica básica; y no solo desde la adquisición de conocimientos, sino desde la formación en prudencia financiera, tratando de fomentar una cultura de control del gasto, del ahorro y de la prudencia. Obviamente, esto no ha de ser exclusiva responsabilidad de los centros de educación, sino que progenitores y tutores han de participar en dicha labor.

La contratación bancaria ha crecido en volumen y complejidad, dando lugar a una avalancha de demandas y a una desconfianza en las entidades financieras. Los clientes han pasado de la tradicional confianza de años pasados a la total desconfianza. No en vano, la mayor parte de las demandas judiciales, en materia de nulidad de contratación bancaria, suelen explicar que el demandante había contratado el producto en cuestión apoyado en la relación de confianza que mantenía con el empleado; y de esto encontramos innumerables ejemplos en la jurisprudencia. La actitud que los clientes se han visto avocados a mostrar es la de recelo y desconfianza, especialmente ante productos poco conocidos y rentabilidades que se salen de lo ofrecido de media por la competencia.

Nos encontramos ante una verdadera crisis del sistema bancario tradicional, marcada por la indicada desconfianza, pero también marcada por la imparable evolución de la banca *online*, que cada año produce un inexorable sangrado de clientes a las entidades tradicionales, las cuales

parecen persistir en el error, en cuanto que tratan de evitar la pérdida de rentabilidad por la vía de colocación de productos rentables como fondos de inversión y seguros, en lugar de optar por la vía de la recuperación de la confianza perdida. Se trata de aumentar desesperadamente la rentabilidad de los clientes en lugar de tratar de conservarlos. Además, la presencialidad en las sucursales bancarias presenta un alto porcentaje de personas de edad avanzada, que, por razones obvias, irán dejando lugar a clientes jóvenes, los cuales prefieren las entidades *online*, más fáciles de entender y más accesibles, a la vez que más transparentes y baratas. Mientras que, en las entidades tradicionales, por ejemplo, los clientes se encuentran en una permanente lucha por la retrocesión de comisiones de mantenimiento y administración de cuenta o de transferencia, en los bancos por internet, tales servicios son normalmente gratuitos, con lo que no es necesaria una labor de «vigilancia» de la propia cuenta para detectar comisiones inesperadas cargadas por el banco. Parece que la banca tradicional y presencial siempre incluye una «letra pequeña» que perjudica al cliente, mientras que la banca *online*, al menos en apariencia, no muestra una transparencia mucho mayor. La situación es irreversible, la banca tradicional está desapareciendo en favor de la nueva banca por internet, más accesible, más barata y, esto lo sabremos en el futuro, puede que mejor. Parece imposible negar que habrá más reducciones de plantilla y que las sucursales físicas (a pie de calle) están desapareciendo. El sistema de banca tradicional está llegando a su fin.

CAPÍTULO VI

BIBLIOGRAFÍA Y JURISPRUDENCIA

A. Bibliografía

ALEMANY CASTELL, M. y MEMBRIV LUCENA, I.: «El tipo de interés en las tarjetas *revolving*. Diferenciación de otro tipo de productos de crédito al consumo», *Revista de Derecho vLex*, n.º 160, 2017.

ALEMANY CASTELL, M.: «Continúa la litigiosidad sobre los créditos *revolving*», *Diario La Ley*, n.º 9548, 2020.

BETANCOR SÁNCHEZ, V. E.: «Tarjetas *revolving*: ¿medio de pago o crédito al consumo?», *Diario La Ley*, n.º 9580, 2020.

BLANCO SARALEGUI, J. M., BLÁZQUEZ MARTÍN, R., FUENTES DEVESE, R., GENTO CASTRO, M.Z., GIMÉNEZ RAMÓN, R., LEFORT RUIZ DE AGUIAR, N., SELLER ROCA DE TOGORES, L., SHAW MORCILLO, L.: «Problemática de los contratos bancarios y la contratación de productos financieros por clientes minoristas» en BLANCO SARALEGUI, J. M.: *Problemática de los contratos bancarios y la contratación de productos financieros por clientes minoristas*, Cuadernos Digitales de Formación n.º 44, Consejo General del Poder Judicial, Madrid, 2017.

DEL OLMO GARCÍA, P.: *La amenaza de incumplir un contrato como vicio del consentimiento*, Valencia, Tirant lo Blanch, 2003

GARCÍA RUIZ, J. L.: «Los arreglos interbancarios durante el franquismo», *Revista de Historia Económica – Journal of Iberian and Latin American Economic History*, vol. 20, n.º 2, 2002, pp. 365–386.

- GARRIGUES DÍAZ-CABAÑETE, J.: *Contratos Bancarios*, 2.^a ed., Imprenta Aguirre, Madrid, 1975.
- LÓPEZ JIMÉNEZ, J. M.: «La contratación bancaria» en LÓPEZ JIMÉNEZ, J. M., CADENAS DE GEA, C., CASASOLA DÍAZ, J. M., DÍAZ CAMPOS, J. A., NARVÁEZ LUQUE, A. & PAREJA SÁNCHEZ, M.: *La cláusula suelo en los préstamos hipotecarios*, Bosch, Barcelona, 2014.
- MORENO GARCÍA, L.: «Tutela del consumidor frente a las tarjetas “revolving”», *Justicia: revista de derecho procesal*, n.º 2, 2019, pp. 549-598.
- NIETO CAROL, U., *Contratos bancarios de financiación. Contenido económico, transparencia y protección de la clientela*, Tesis Doctoral, Universitat de València, 2015.
- SARAZÁ JIMENA, R.: «La nulidad en los contratos de adhesión», en Cuadernos de Derecho Judicial. El negocio jurídico: la ineficacia del contrato, Consejo General del Poder Judicial, 1994, pp. 11-58.
- VICENT CHULIÁ, F.: *Compendio crítico de Derecho Mercantil*, Tomo II, 3.^a ed., Bosch, Barcelona, 1990.

B. Jurisprudencia

STS, Civil, Sección 1, 790/2005, de 21 de octubre.
STS Civil, Sección 1, 7454/2007, de 8 de noviembre
SAP de Murcia, Civil Sección 5, 169/2008, del 14 de julio.
SJPI de Almería Civil Sección 3, 75/2010, de 28 de mayo de 2010.
STSJ, Social, Sección 1, 1705/2012, de 26 de septiembre.
SJPI n.º 17 de Palma de Mallorca, 198/2014, de 9 de diciembre
SAP de Málaga, Civil, Sección 5, 504/2015, de 8 de octubre.
STS, Civil, Sección 1, 559/2015, de 27 de octubre.
STS, Civil, Sección 1, 23/2016, de 3 de febrero.
STS, Civil, Sección 1, 694/2016, de 24 de noviembre.
SAP de Madrid 55/2017, Sección 14, de 20 de febrero
SAP Barcelona, Civil, Sección 15, 267/2018, de 18 de abril.
STS, Civil, Sección 1, 240/2019, de 24 de abril.
STS, Civil, Sección 1, 3377/2019, de 23 de octubre
STS, Civil, Sección 1, 3381/2019 de 23 de octubre.
SSTS, Civil, Sección 1, 3424/2019, de 4 de noviembre.
SAP Zamora, Civil, Sección 1, 413/2019, de 5 de diciembre.
SAP Madrid, Civil, Secc. 18, 433/2019, de 17 de diciembre.
SAP Valladolid, Civil, Secc. 3, 556/2019, de 19 de diciembre.
AAP de Asturias, Civil, Sección 1, 596/2019, de 20 de diciembre.
SAP de Asturias, Civil, Sección 5, 1/2020, de 14 de enero.
STS, Civil, Sección 1, 65/2020, de 3 de febrero.
SAP Asturias, Civil, Sección 4, 53/2020, de 5 de febrero
SAP de Asturias, Civil, Sección 5, 81/2020, de 28 de febrero.
STS, Civil, Pleno, 149/2020, de 4 de marzo.



