

DR 29 1368

Habría un segundo motivo, que es el motivo de precaución, no sólo demando dinero por las necesidades que tenga en el presente, sino también por la previsión de necesidades en el futuro. Y, por último, un motivo que se conoce como motivo de especulación, que está muy de moda en la actualidad, que consiste en que yo demando dinero también para ganar dinero con él, a su vez, para ser más rico. En este sentido, la demanda de dinero estaría en función de lo que se conoce como el tipo de interés.

El tipo de interés sería lo que me pagan a mí por tener mi dinero en algún activo, yo soy ahorrador, doy a un banco mi dinero, y a cambio me da ese dinero, dentro de un plazo determinado de tiempo, más un interés. Pues bien, cuando yo estoy manteniendo parte de mi riqueza en dinero, estoy dejando de percibir este tipo de interés. Por tanto, habría una relación inversa entre el tipo de interés y la demanda de dinero por motivo de especulación.

¿De qué factores depende la demanda de dinero? Bien, como conclusión de todo lo dicho anteriormente, la demanda de dinero se puede poner en relación con los siguientes factores, fundamentalmente, a modo de resumen. Depende de manera positiva de la riqueza inicial que tenga el individuo, de la renta que perciba a través de los factores productivos que posea, del nivel de precios de la economía, y fundamentalmente, de manera negativa, de los tipos de interés, puesto que este representa el costo de oportunidad fundamental de mantener nuestra riqueza en forma de dinero. ¿Cómo se crea el dinero necesario para atender a esa demanda en la actualidad, en definitiva? ¿En qué consiste la oferta del dinero? Bien, la oferta de dinero en la actualidad está formada fundamentalmente por dos componentes.

En primer lugar, por lo que se conoce como el dinero papel, que son los billetes emitidos por el Banco Central que tenemos en el bolsillo habitualmente, y en segundo lugar, lo que se conoce como el dinero bancario, que son los depósitos, que tenemos todos los ciudadanos en depósitos a la vista y depósitos a plazo, que tenemos todos los ciudadanos en el sistema bancario. ¿Cómo es posible la creación de dinero de alguna manera autónoma por parte de otras entidades además del Banco Central, como los bancos y el resto de instituciones de crédito? Bien, aunque parezca paradójico, como hemos dicho anteriormente, no solo utilizamos como dinero el dinero emitido por el Banco Central, que es lo que todos podemos creer a priori. Como tú bien dices, resulta poco curioso pensar que los bancos crean de manera autónoma dinero.

Esto es posible, fundamentalmente, a una característica fundamental que tenemos en el sistema crediticio español y en el de la mayor parte de las economías de nuestro entorno, y es que los bancos sólo están obligados a mantener un porcentaje muy pequeño de los depósitos que tenemos en ellos en forma líquida, en forma de reservas, de tal manera que el resto, el resto que no es estas reservas, pueden destinarlo a conceder préstamos a otros inversores y, por tanto, esto creará sucesivos depósitos que hemos identificado nosotros anteriormente como dinero bancario. ¿Puede crearse dinero bancario en todo sistema en que existan bancos?

No. Hacen falta dos condiciones, fundamentalmente.

En primer lugar, que existan estas entidades, como tú bien has dicho, bancos, que actúen de intermediarios entre ahorradores e inversores, y, en segundo lugar, tiene que haber lo que se conoce como un coeficiente legal de caja menor al 100% de los depósitos, que es lo mismo que hemos dicho antes, que los bancos no tengan la obligación de mantener el 100% de los depósitos recibidos de manera líquida, sino tan sólo una fracción de los mismos. De esta manera, el coeficiente legal de caja, de una manera un poco más precisa, lo podemos definir como aquella parte de los depósitos que tenemos metido en el sistema bancario que deben mantener los bancos de manera líquida o en forma de reservas. Sólo si el coeficiente de caja es menor al 100% de los depósitos totales, los bancos pueden conceder créditos a los inversores y, por tanto, crear más depósitos.

En este sentido, habría una relación inversa entre el coeficiente de caja y la capacidad de los bancos de crear dinero bancario. Si hay varias clases de dinero, así como distintos medios para generarlo, ¿cómo podemos conocer el volumen total de dinero existente en la economía, profesor Castañeda? El volumen total de medios de pago, de liquidez o de dinero que hay en una economía se conoce fundamentalmente por el concepto de oferta monetaria. La oferta monetaria estará constituida a un nivel bastante general por los siguientes conceptos.

El efectivo que tenemos todos nosotros en el bolsillo, lo que se denomina el efectivo en manos del público, más el total de los depósitos que hay en el sistema bancario. Ahora bien, no todos los depósitos son igualmente líquidos, no todos los depósitos nos permiten realizar transacciones cotidianas. Por tanto, podemos desagregar este concepto general de oferta monetaria en varios agregados de oferta monetaria.

El primero sería la base monetaria, que sea el agregado más líquido de todos ellos, el de más fácil aceptación como medio de pago, que estaría formado por el efectivo en manos del público más las reservas que tienen los bancos en sus cajas fuertes. En segundo lugar, habría otro agregado menos líquido que el anterior, que se conoce como M1, que está formado por el efectivo en manos del público más los depósitos a la vista. En tercer lugar, sería el M2, que estaría formado por el anterior, el M1 más los depósitos a plazo, así como otros depósitos disponibles con un preaviso de tres meses.

Y, por último, tendríamos el llamado M3, que incluye el M2, más otros depósitos que pueden ser movilizables a más largo plazo. Hasta aquí tendríamos la lista de los agregados monetarios que se utilizan actualmente en el sistema europeo de bancos centrales y que serían, por tanto, los más importantes de reseñar aquí. Pues hemos visto en estos breves minutos, con la ayuda del profesor Juan Castañeda, el origen del dinero, sus características y las funciones también del dinero.

Agradecemos que haya compartido con nosotros estos minutos de la Revista de Derecho. Muchísimas gracias a vosotros. Esto es Revista de Derecho, que cada domingo les presentamos desde Radio 3 para ofrecerles los temas relacionados con las distintas disciplinas que

conforman los estudios jurídicos.

Les recuerdo que a través de la página web de la UNED pueden escuchar y archivar los programas de radio ya emitidos. Nuestra dirección es www.uned.es Y ahora vamos a hablar con María Dolores Díaz Zambrona, profesora titular de Derecho Civil sobre el negocio jurídico, haciendo hincapié en el elemento básico y esencial de todo negocio, la declaración de voluntad. Muy buenas noches y bienvenida, profesora Díaz Zambrona.

Buenas noches. En el lenguaje del mundo del derecho se utiliza con frecuencia la expresión negocio jurídico. ¿Puede explicarnos en qué consiste el llamado negocio jurídico y qué importancia tiene en el ordenamiento jurídico? El negocio jurídico es una construcción debida a los teóricos del derecho.

Nuestro ordenamiento jurídico no está posibilitizado. Sin embargo, tiene una gran importancia en todo el mundo jurídico, porque normalmente estamos constantemente realizando negocios jurídicos. Para dar una idea y poner un ejemplo antes de entrar en la parte teórica, pues cada vez que realizamos un contrato estamos realizando, celebrando un negocio jurídico.

En el derecho de familia pues sucede lo mismo. La adopción es un negocio jurídico, en sucesiones los testamentos son negocios jurídicos. Por eso el alumno, cuando empieza a estudiar el derecho civil, debe tener un concepto muy claro de lo que son los negocios jurídicos, porque lo va a tener que utilizar mucho incluso en su vida privada y personal.

De ahí que los autores lo hayan estudiado con gran profundidad, dando lugar a numerosas literaturas jurídicas sobre el tema. El profesor Federico de Castro decía ya incluso hace tiempo que con las definiciones que los autores han dado del negocio jurídico se podría editar un libro de regular formato. El negocio jurídico se puede entender desde dos puntos de vista.

En sentido dinámico es el instrumento que el ordenamiento jurídico pone a disposición de los particulares para crear, modificar o extinguir relaciones jurídicas y en sentido estático es un precepto creado por la autonomía privada. El negocio jurídico pues tiene una finalidad dinámica de iniciativa y renovación, puesto que en un ordenamiento orientado sobre la propiedad individual de los miembros sociales tal renovación es obra de la autonomía privada y la solución del problema se encuentra en el reconocimiento de esta autonomía, elevando alguna manifestación de ella a negocio jurídico. Se dice que el negocio jurídico es la actuación de la libertad del particular en la esfera del derecho.

Evidentemente el negocio jurídico es instrumento de la autonomía privada justamente en el sentido de que es puesto por la ley a disposición de los particulares a fin de que puedan servirse de él no para invadir la esfera ajena sino para ordenar en casa propia, es decir, para imponer un ajuste a sus intereses en las relaciones recíprocas. El negocio jurídico en cuanto medio de actuación del dominio de la voluntad en la esfera jurídica propia del sujeto es el instrumento más cualificado de la autonomía privada. El sujeto mediante el negocio jurídico no sólo regula sus relaciones durante su vida sino también cuando deje de vivir, como hemos

dicho, en el contrato o por ejemplo en el testamento.

Ahora bien, no toda expresión del querer humano es negocio jurídico. Si dos personas manifiestan la voluntad de dar un paseo, reunirse para cenar o celebrar un partido de fútbol pues no estamos en un negocio jurídico sino sólo aquellas declaraciones de voluntad a las que el ordenamiento asigna determinados efectos jurídicos. La importancia del negocio jurídico sería ilusoria si no estuviera respaldado por el ordenamiento jurídico aunque la sanción del derecho se presente como algo añadido y lógicamente posterior.

En virtud de tal reconocimiento, los negocios de la vida privada asumen la cualidad de negocio jurídico y se tornan instrumentos que el derecho mismo pone a disposición de los particulares para regir sus intereses en la vida de relación. ¿Los sujetos de derecho tienen plena libertad para regular sus intereses mediante los negocios jurídicos? La autonomía de la voluntad tiene límites. En primer lugar, estos vienen dados por las propias normas que establecen los presupuestos de validez del negocio jurídico.

La voluntad creadora del negocio está subordinada a los requisitos exigidos por la ley la capacidad, la forma, la causa, etc. Así no se puede donar un inmueble en escritura o documento privado ni se puede otorgar testamento hológrafo si no se es mayor de edad. Es decir, la voluntad regula los intereses del sujeto en tanto concurren los requisitos que la ley exige para el negocio jurídico en general o para un determinado negocio jurídico en particular.

Por otra parte, la ley unas veces permite crear negocios jurídicos no regulados específicamente son los denominados negocios jurídicos atípicos o modifica los efectos de los negocios regulados, es decir, de los llamados típicos pero otras veces no permite ni la creación ni la modificación. Por ejemplo, en los negocios jurídicos de derechos de familia, la tutela, la adopción no permite que los particulares puedan modificar lo que la ley regula. Por otra parte, existen los límites que proceden de la moral, el orden público y las buenas costumbres.

El artículo 1255 del Código Civil con relación al matrimonio el principio de igualdad de los cónyuges proclamado al máximo nivel legal en el artículo 32 de la Constitución. Por lo que no cabe crear un negocio jurídico en contra de estos principios que establecen las fronteras del mismo. El negocio jurídico dentro del conjunto de las normas es una especie de precepto jurídico pero es un precepto puramente privado que tiende a concretar intereses propios de quien los formula.

Precepto destinado a tener eficacia constitutiva, es decir, a desplegar inmediatamente los efectos correspondientes pero dentro de unos límites y con un sentido de perdurabilidad contingente. Su vida será la vida del hecho. El negocio es absorbido por el hecho que al normarlo producirá los efectos queridos por las partes.

En ningún sector del derecho civil, dice el profesor Hernández Gil, es tan relevante el papel asignado a la voluntad como en la teoría del negocio jurídico. Sin embargo, esa voluntad opera en el seno de unas normas que hacen posibles los efectos perseguidos. ¿Cuál es el elemento

básico del negocio jurídico, profesora Díaz-Zambrada? Pues para que exista negocio jurídico es necesaria una declaración de voluntad dirigida a producir determinadas consecuencias jurídicas.

Es el elemento constitutivo del negocio. Sin declaración no hay negocio. Pero la voluntad tiene que salir del sujeto, es decir, tiene que ser exteriorizada de manera que pueda hacerse aprensible para los demás.

Si la voluntad no sale al exterior, difícilmente puede ser conocida ni producir efectos jurídicos. La voluntad, pues, debe manifestarse. En algunos negocios necesitará, además, que la voluntad llegue al conocimiento de otras personas.

Son las denominadas declaraciones recepticias. Es decir, deben de ser recibidas, conocidas por la otra parte. Pero en otras declaraciones no recepticias no es preciso que la voluntad sea comunicada a otro, aunque también debe exteriorizarse, porque exteriorización y comunicación son dos cosas completamente distintas.

La voluntad que permanece en la interioridad del sujeto carece de significación desde el punto de vista jurídico. Por eso es necesaria también una voluntad de declarar, es decir, querer exteriorizar lo que se quiere. La voluntad interna es lo que constituye el negocio jurídico.

Según la doctrina más reciente, difundida especialmente por los italianos y alemanes, en el negocio jurídico se encuentra, primero, una declaración de voluntad que constituye la voluntad negocial, contenido del negocio. Se quiere realizar el negocio, se quiere comprar, se quiere vender, se quiere hacer testamento. Una voluntad de declaración o de manifestación, es decir, debe existir también una voluntad de realizar una manifestación negocial.

Es decir, se quiere declarar, se quiere declarar lo que quiero que se haga. En el derecho común ha venido discutiéndose si para la validez del negocio es necesaria, además de la declaración, una voluntad interna, voluntad de negocio congruente con aquella declaración, o si el negocio jurídico es eficaz sin esa voluntad, con la sola declaración. Surgen así las llamadas teorías de la declaración, que tienen en cuenta la declaración como fue o pudo ser entendida y la de la voluntad que exige la declaración y, además, la voluntad de declarar.

Teoría está dominante en el derecho moderno. En el derecho moderno sigue desde luego esta teoría porque las relaciones jurídicas se ordenan por la voluntad del hombre, sin que exista tal voluntad en la simple declaración cuando no corresponde con aquella. El Código Civil no adopta expresamente ninguna de estas teorías, pero es incuestionable que de su articulado puede deducirse una clara prevalencia de la teoría de la voluntad sobre la teoría de la declaración.

Se revela esto no sólo en las reglas generales sobre la interpretación, los artículos 675 y 1281, que tienen a destacar ante todo la intención del sujeto o sujetos del negocio sobre las deficiencias de expresión de la declaración. En igual sentido se pueden citar los artículos 741,

767, 769 y 779, sino en otras más particulares, como por ejemplo los artículos 773, que trata del error optativo en el testamento que no prevalece sobre la intención, o lo que es lo mismo. Quiere decir que lo que se ha declarado no coincide con lo que se quería declarar.

Los artículos 1254, 1258, 1261 y 1263, que dan valor esencial al consentimiento como elemento primordial y definidor del contrato. El artículo 1267, que corrobora lo anterior, así que será nulo el consentimiento prestado por error, violencia, intimidación o dolo. El 1283, que evidencia la primacía de la voluntad interna sobre el aparente alcance contrario de la expresión o estilización de la misma.

En cambio, otros preceptos ordenan que la declaración prevalezca sobre la intención. Por ejemplo, el artículo 1288, según el cual la interpretación de las cláusulas oscuras de un contrato no deberá favorecer a la parte que hubiese ocasionado la oscuridad. Ya brevemente, porque nos va quedando realmente muy poco tiempo, ¿esa declaración de voluntad tan importante cómo debe expresarse? ¿Oralmente o por escrito? Bueno, la voluntad puede esterilizarse de muchas maneras.

Mediante palabras, la escritura, el teléfono, la radio, la televisión, por Internet actualmente, o sea, por signos, por gestos. O sea, que la declaración se esteriliza de cualquier manera, con tal de que a la persona que tenga que llegar entiende lo que decimos. Ahora, se habla sobre todo de dos clases de declaración, la expresa y la declaración tácita.

Entonces hay varias teorías, no nos va a dar tiempo de exponerlas, pero la principal es relativa al contenido de la voluntad, y entonces se dice que es expresa cuando cualquiera que sea el medio que se utilice, por medio de palabras, de escritura, de teléfono, de signos, va dirigida a la celebración del negocio. Y se habla de voluntad tácita, o de manifestación de la voluntad tácita, cuando no va dirigida a la celebración del negocio, sino que esa voluntad presupone la existencia del negocio, cualquiera que sea el medio. En cambio hay otros autores que lo que te dicen es que cuando es por palabras expresas o escritas, es expresa, y en cambio cuando es tácita son por hechos concluyentes del sujeto.

Pero la verdad es que la teoría primera, que se refiere al contenido, tiene actualmente más preponderancia que la segunda. Pues en estos minutos hemos hablado con la profesora titular de Derecho Civil, María Dolores Díaz Zambrona, del negocio jurídico, y sobre todo del elemento básico en el negocio jurídico como es la declaración de voluntad. Muchísimas gracias por haber estado estos minutos aquí con nosotros.

Buenas noches, muchas gracias. El consentimiento es imprescindible y la base del vínculo matrimonial. Debe ser libre, pleno y responsable.

El contrayente que en el momento de casarse no posee el uso suficiente de su entendimiento y voluntad, ni la madurez de juicio, o está imposibilitado para asumir las obligaciones conyugales esenciales, carece de la capacidad necesaria para el acto de voluntad cualificado en que consiste el consentimiento matrimonial. La profesora titular de Derecho Canónico, María

Teresa Regueiro García, nos explica algunos aspectos del consentimiento matrimonial. El tema que nos ocupa hoy nos lleva a hacer una reflexión histórica, aunque sea muy breve, de lo que ha sido la institución del matrimonio desde los comienzos de la civilización.

El matrimonio ha sido un hecho culturalmente aceptado en todas las civilizaciones. El matrimonio constituye una realidad tan compleja y llena de matices que una descripción del mismo y su significación no puede efectuarse desde un único punto de vista. Una simple mirada a la realidad social nos permite comprobar la existencia del matrimonio como un hecho culturalmente aceptado y vigente a través del largo periodo histórico que ha conducido a la actual civilización.

Si nos referimos al matrimonio como un hecho social, el principio de legitimación característica del matrimonio y elemento diferenciador de otras uniones sexuales es la expresión más significativa de la dimensión social del matrimonio. El acuerdo de voluntades que está en la base del matrimonio se complementa con esa intervención social que a lo largo de las diferentes etapas históricas y a través de las diversas culturas se ha convertido en el denominador común de la institución matrimonial. La intervención social o principio de legitimación significa que la relación privada e íntima de dos personas que acuerdan unirse en matrimonio trasciende el ámbito privado de la pareja para convertirse en un hecho social que lo regula y lo disciplina, de acuerdo con las tradiciones, costumbres y exigencias del colectivo en que tiene lugar.

Pero la comunicación de sexos y la procreación no constituyen por sí solo el matrimonio. Para ello debe de intervenir el factor psíquico de un acto voluntario destinado a su formación, llegándose así a la alianza matrimonial. Primero la costumbre y más tarde la ley sancionaron dicho hábito de vida en común, lo que se transformó al fin en una institución social.

El origen del carácter contractual del matrimonio es canónico, ya que en el derecho romano no se encuentra tal calificación como tendremos oportunidad de analizar. La formación de la teoría contractual del matrimonio la tenemos que situar en el siglo XII, resultando decisivas para que se produjese esta situación, la jurisdicción eclesiástica sobre el matrimonio, que concedió al matrimonio cristiano una hegemonía en la sociedad de la época, la progresiva juridificación de la Iglesia coincidente con la renovación de los estudios del derecho romano, el nacimiento del derecho canónico como ciencia jurídica separada de la teología y, sobre todo, la consideración de la naturaleza sacramental del matrimonio, ya que adquiere una particular relevancia el momento de su realización. Pero vamos a comenzar este guion por detenernos en describir cómo se pasa de la concepción romana del consentimiento continuado, afectio maritalis, a la necesidad de la prestación de un consentimiento inicial configurador del matrimonio canónico.

La legislación eclesiástica sobre el matrimonio tuvo que afrontar el momento del nacimiento del vínculo conyugal, para fijar en términos jurídicos dos presupuestos teológicos, el momento de la colación del sacramento y de la indisolubilidad de la unión conyugal. La razón estriba en

que el matrimonio requiere un momento constituyente porque la unión en que consiste se realiza a través de un vínculo. Aunque puede ser discutible su naturaleza, su necesidad es incontestable.

La definición del matrimonio dada por Modestino, el matrimonio es la unión de un hombre y una mujer en comunidad plena de vida y en comunicación del derecho divino y humano, refleja la concepción social que los juristas romanos tenían sobre el matrimonio. La jurisprudencia romana no elaboró una doctrina sobre la naturaleza del matrimonio, ni analizó sus elementos y formas. Los juristas sólo se ocupaban de los problemas de la asistencia del matrimonio al tratar de las relaciones patrimoniales entre los cónyuges y de la filiación.

El matrimonio se consideró en Roma como un hecho social, en la época clásica producía efectos jurídicos y se ajustaba al derecho y a la ley. Los romanos lo consideraban como una relación de hecho, poniendo su atención en el estatus más que en el negocio jurídico que lo producía. El matrimonio existía cuando se presentaba como tal hecho social, es decir, cuando se daba la *afectio maritalis* o voluntad continuada y constante, y la convivencia marital o *coniunctio*.

La *afectio maritalis* es una voluntad constante y continuada de permanecer unidos en matrimonio, si esa voluntad termina es causa suficiente para que se produjera el divorcio. La *afectio* no es una voluntad contractual, ya que el derecho romano clásico no previó ninguna forma especial de manifestar o emitir la *afectio*, pudiendo esto deducirse del comportamiento de los cónyuges entre sí.