

DR 29 244

Hola, buenas noches. Una vez más estamos con vosotros para presentaros lo que será hoy, 15 de enero, la revista de Derecho. Una revista que dedicamos en esta ocasión a los alumnos de tercer curso y también a todos los oyentes interesados en este tipo de temas de interés jurídico.

Os vamos a ofrecer contenidos seleccionados por los profesores de la UNED que responden a los aspectos más conflictivos de la norma jurídica con la intención precisamente de aclarar las dudas que normalmente se suscitan en torno a algunos capítulos o infígrafes del programa de este curso 87-88. Y os avanzamos ya a los titulares que figuran esta noche en nuestra revista de Derecho y que más tarde desarrollaremos ampliamente con la ayuda de los profesores. Empezaremos con un tema de Hacienda Pública, la traslación impositiva.

Seguiremos con Derecho Civil II y las obligaciones solidarias. Hacia las nueve y media tendremos la exposición de un caso práctico sobre Derecho Internacional Público y también amplias recomendaciones para los exámenes de febrero. Alrededor de las diez minutos cuarto, un tema de actualidad con Penal II, la estafa del crédito.

Y ya en los últimos 20 minutos del programa, Administrativo I con el pluralismo lingüístico y el acceso a la Función Pública. Y después de este breve avance empezamos ya nuestro primer tema. Tal como os adelantábamos, se trata de la traslación impositiva.

Y para hablarnos de este concepto, sus reglas, impuestos más relevantes y también sobre los efectos básicos que se derivan de todo impuesto, está con nosotros Juan Antonio Jiménez, profesor de Hacienda Pública, que va a responder a estas cuestiones. Pero hablaremos también acerca de las pruebas de febrero. Juan Antonio Jiménez, hola, buenas noches.

Buenas noches. ¿Qué queremos decir al hablar de traslación impositiva y también por qué es importante? Traslación impositiva hace referencia a todo el proceso por el cual una persona, cuando recae un impuesto sobre él, intenta defenderse de ese impuesto. Es decir, existe una tendencia natural a que si un determinado gravamen recae sobre uno, como le molesta pagarlo, intenta que sea otro quien soporte esa carga.

Por lo tanto, hay que estudiar ahí todo el proceso por el cual esa persona intenta, por los mecanismos normalmente de mercado, vía precios, el que sea otro quien cargue con el impuesto, pero también, lógicamente, contando con que ese otro va a resistirse, con que ese otro va a intentar no soportarlo porque tiene ese mismo rechazo o esa misma actitud contra el pago del impuesto. El tema es muy importante porque, sin conocer ese proceso de traslación impositiva, no podemos calibrar ninguno de los efectos que hay en torno a los impuestos, no podemos saber si es justo o no es justo, no podemos saber cómo va a alterar determinados comportamientos, sobre quién recae efectivamente, etc. Bien entendido que este proceso de traslación, unas veces, es el propio legislador el que quiere que se produzca un impuesto sobre

un producto, lo que quiere es que lo pague el consumidor, como un producto de lujo.

No se pretende que sea el consumidor de ese bien de lujo quien lo pague. Por lo tanto, es un proceso previsto y deseado por el legislador. Pero hay muchas veces en las que el efecto se produce contra lo que pretendía el legislador.

Y estos son los casos más importantes porque, lógicamente, un impuesto que aparentemente puede ser muy bueno, muy justo, muy eficaz, al producirse un efecto no querido de traslación del impuesto hacia otras personas, otros grupos, puede llevar al efecto contrario que se pretendía incluso. Cuando manejamos el libro, parece un poco complicado el análisis de este proceso. ¿Lo es realmente o no? Efectivamente, en el libro, sobre todo a un alumno de derecho, le puede parecer una de las partes más difíciles, y tanto por la importancia que hacía antes referencia, como por ese choque que, sin duda, puede producir en el alumno, se ha elegido este tema para la emisión radiofónica.

Debo recordar, primero, que las fórmulas matemáticas no deben estudiarse, no entran en examen, por ponerlo en términos prácticos, y que realmente los gráficos no pasan de ser gráficos de oferta y demanda, que es algo que el alumno debe conocer, y debe, creo que como regla general, se consideran fáciles. En el fondo, con unas pocas ideas, todo el proceso de traslación puede tenerse claro y aplicarse ya con facilidad. ¿Cuáles son esas reglas? La primera, como decía antes, toda persona va a intentar descargar, si puede, la carga del impuesto sobre otro colectivo, otras personas.

¿Cómo lo puede hacer? En un sistema de mercado a través de precios. Él vende algo, y en eso que vende es donde intentará poner la carga del impuesto. El que vende un bien o servicio, intentará poner más caros los bienes o servicios, de modo que le quede neto de impuestos, descontados los impuestos, le adquiere lo mismo que antes del impuesto, y por lo tanto que lo pague el consumidor de ese bien.

Si uno no vende bienes o servicios, sino que vende, por ejemplo, trabajo personal, pues intentará reivindicar alzas salariales que le compensen de ese coste correspondiente. Por lo tanto, primera idea, todo sujeto lo que hace es intentar elevar el precio de aquello que puede elevar en el mercado para que sea otro el que lo pague. Ese es el mecanismo habitual de traslación.

Segunda regla general, que el fuerte predominará sobre el débil. Es decir, como antes hablaba, toda persona intenta trasladar la carga del impuesto, pero encuentra resistencia de otro que no quiere recibir esa carga. Por lo tanto, lo que hay que ver es en cada caso quién es el fuerte y quién es el débil.

¿Cómo se mide eso en el mercado? Pues recordando un viejo concepto que ya el año pasado en economía estudiarían la mayoría de nuestros alumnos, que es el término de la elasticidad de la demanda o de la oferta. Si de un determinado bien o servicio la demanda es muy rígida, es decir, yo voy a demandar ese bien, sea cual sea su precio, prácticamente la misma cantidad

porque no hay sustitutivos, porque es estrictamente necesario, etcétera, es obvio que estoy en una posición débil, tengo una gran dependencia de ese bien o servicio. Por lo tanto, cuando el vendedor correspondiente de ese bien o servicio me sube el precio porque hay un impuesto nuevo y quiere que yo lo pague, si yo tengo esa demanda rígida no tengo más remedio de alguna forma, sobre todo a corto plazo, que pagar ese impuesto, que soportar ese impuesto.

Yo soy el débil y el oferente en este caso es el fuerte. Si por el contrario la demanda es muy elástica, es decir, a poco que me suba el precio yo puedo irme a un bien sustitutivo, a otra alternativa distinta, será mucho más difícil que me cargue, que me traslade la carga. O dicho de otra forma, aunque me traslade la carga, se encontrará con que mi reacción, la reacción de las demandantes, de los consumidores es tan fuerte de rechazo que el efecto final es peor para el propio oferente que se encuentra con que no ha podido trasladarlo porque se ha quedado sin ventas de sus productos.

En ese caso es probable que intente otras vías donde encuentre un enemigo más débil, por así decirlo, y pueda trasladarlo. Con esas reglas generales, perdón, termino, en el fondo se pueden aplicar ya a cualquier supuesto, a cualquier impuesto, a cualquier situación y prácticamente con un poquito de lógica que ponga el alumno, puede deducir casi él por sí mismo los efectos de traslación que parecen tan complicados, pero que teniendo estos conceptos claros creo que no deben plantear demasiado problema. Si nos interesaría, a ver si nos puede resumir algún criterio concreto sobre los impuestos más relevantes.

Bien, veamos, en principio se suele decir en los impuestos sobre la renta, impuestos directos, por ejemplo el impuesto sobre el gasto personal, sería también aplicable lo mismo, la traslación es prácticamente imposible, prácticamente imposible como regla general, eso no quita para que en la medida de lo posible cada sujeto intente una retribución mayor que le compense de la pérdida impositiva, por lo tanto que tenga una traslación hacia atrás, hacia quien le paga su renta, pero esto sólo en casos muy concretos es posible, por ejemplo quizá en profesiones liberales sí que es cierto que un impuesto mayor sobre, pongamos un médico o un abogado, puede llevar a que cobre una minuta mayor intentando repercutir, pero en el caso de la renta es claro que es casi un vendedor de servicios, pero como regla general se supone que un impuesto sobre la renta lo soporta el sujeto pasivo correspondiente, el que percibe esa renta. En el impuesto a sociedades es quizá uno de los impuestos donde es más importante analizar cuál es el efecto que se produce, porque en el impuesto a sociedades formalmente todo el mundo piensa que es un impuesto muy progresivo, que trata sobre los ricos, sobre los grandes capitalistas, pero en la práctica es obvio que, conforme a la regla general que decíamos antes, la sociedad va a intentar trasladar el impuesto, va a intentar que el beneficio que le quede después de impuesto sea el mismo que tendría si no hubiera impuestos. ¿Qué va a hacer por lo tanto? Como intento primero, perdón, como intento primero va a subir los precios de los productos, por lo tanto hay una primera traslación hacia los consumidores de los bienes, con la particularidad de que el impuesto a sociedades va a recaer sobre los bienes con generalidad de los mismos, no que sean de lujo, no sean de lujo, etcétera.

¿Ello qué supone? Que recae sobre el consumo en general, es un impuesto en cierta medida, por lo tanto, que recae sobre los consumidores, independientemente del carácter de sus bienes, y como los que más consumen proporcionalmente son los de renta más baja, resulta que al final es un impuesto más regresivo que progresivo, recae más proporcionalmente sobre los niveles bajos de renta. Es posible que no pueda trasladar toda la carga hacia los consumidores, por lo tanto intentará una parte de esa carga trasladarla hacia atrás, hacia los factores productivos, hacia los proveedores, hacia los salarios, etcétera. Obviamente como al final el factor productivo último viene a ser prácticamente siempre el trabajo, pues también ahí hay un efecto regresivo correspondiente.

En la práctica es difícil saber qué se da, porque depende de situaciones, de que es una situación más de crisis económica o más de auge, etcétera, pero la mayoría de los estudios coinciden en que fundamentalmente se traslada sobre el consumidor como parte fundamental, y en ese sentido este es uno de esos casos en los que presuntamente se quería que el impuesto recayera sobre los accionistas, pero en la práctica es más que discutible y cambia sustancialmente el efecto del impuesto, lo que se deriva de este impuesto correspondiente. Los otros impuestos, los de tipo impuesto sobre consumo, impuesto sobre ventas, en cualquiera de sus formas, aquí sí que el efecto es bastante claro, hay un impuesto que recae sobre un bien o producto correspondiente, que el legislador, como decía antes, pretende que recaiga sobre el consumidor al final, y por lo tanto el proceso aquí es claro de traslación directa, pero que se pretendía efectivamente. Lo único que puede pasar es que, como antes veíamos, si la elasticidad de la demanda es muy elevada, que la repercusión sea tanta que el propio oferente prefiera no trasladar.

Puede darse en algún caso en que busque difundirlo o llevarlo a otros bienes, sacar más margen en otros bienes, en los que piensa que hay una demanda más rígida, y así se puede dar el caso de que se ponga un impuesto sobre un bien, y en cambio realmente que se encarezca más otro bien distinto. Imaginemos que se ponga un bien sobre bienes de coches de lujo, entonces el fabricante de ese coche piense el impuesto es demasiado fuerte, prefiero cargar sólo la mitad del impuesto y en cambio encarecer algo los coches más utilitarios. De alguna forma se ha producido una traslación oblicua hacia bienes distintos de los originales, pero como regla general en los bienes de consumo sí podemos estimar que más o menos la traslación es hacia adelante hacia el consumidor.

Por último, los patrimoniales, aquí normalmente también es el comprador, si bien es cierto que cuando hay impuestos que recaen sobre determinados bienes patrimoniales se produce un cierto descuento, es decir, el propio comprador sabe que va a tener unos impuestos sobre su patrimonio, por ejemplo, y valora menos aquellos bienes patrimoniales que están grabados con impuestos frente a aquellos otros que no tienen ese gravamen. Por lo tanto, de alguna forma va a estar dispuesto a pagar menos, está depreciándose el bien que tiene ese impuesto y en ese sentido lo paga el propietario actual frente al futuro porque vende a menor precio. Por lo tanto, obviamente en la situación real de la vida pues las situaciones son complejas, pero, repito, casi aplicando las reglas que hemos visto antes yo creo que cada uno puede ir llegando

a las conclusiones correspondientes.

¿Y terminan ahí los efectos económicos de un impuesto o se extienden de alguna otra forma? Evidentemente se extienden, en cierta medida podríamos decir que la transacción impositiva es casi el análisis previo, sepamos primero quién paga el impuesto y una vez que sabemos quién paga el impuesto empiezan realmente a producirse los efectos. Los efectos básicos, también por resumir, que se producen en todo impuesto se resumen en dos, el efecto renta y el efecto sustitución, que son dos conceptos que ya le suenan al alumno también probablemente. El efecto renta hace referencia que obviamente después de un impuesto el que ha pagado el impuesto tiene menos renta que antes, menos dinero, bien porque tiene efectivamente menos dinero, bien porque puede comprar menos porque los bienes son más caros, pero en cualquier caso con su renta de antes ahora se encuentra en peor situación adquisitiva de lo que estaba antes del impuesto.

El efecto sustitución hace referencia a que en todo impuesto, por muy general que sea, hay determinados aspectos, situaciones, opciones que salen beneficiadas y determinados aspectos, situaciones u opciones que salen perjudicadas. Consecuentemente el contribuyente después de un pago de impuesto se encuentra con que determinados bienes son más baratos relativamente que otros, determinadas alternativas de ocio, de trabajo, de consumo frente a ahorro, de consumo presente frente a consumo futuro, cualquier opción de estas ha sufrido algún tipo de variación en su carga impositiva. Consecuentemente eso va a hacer que aquellas que ahora resultan favorecidas tengan una mayor predisposición a favor que aquellas que han sido perjudicadas.

Si estos efectos se dan siempre que se produce una traslación impositiva o no? El efecto se da siempre que hay un impuesto, evidentemente el proceso de traslación impositiva supone que puede darse distinto del que había previsto el legislador, por eso hay que ligar las dos cosas porque el fenómeno de traslación puede hacer que mientras se preveía un determinado efecto en teoría por causa de la traslación se provoque otro distinto. Y dado que esta es la última emisión antes ya de los exámenes, nos gustaría saber si puede hacer alguna recomendación para los alumnos. La primera sería que se volvieran a leer bien la guía de estudio en la que se especifica cómo van a ser los exámenes para que tengan claro qué es lo que se les va a pedir.

Conviene recordar que en la primera parte, la que más asusta al alumno de test, se va a referir a cuestiones básicas y que para orientar esas cuestiones básicas se envió ya hace un mes, y creo recordar que lo decimos aquí en una emisión radiofónica, una primera relación de conceptos básicos referida a la primera parte del programa y en estas fechas se ha enviado, ya habrá llegado a los centros probablemente, una segunda relación de toda la segunda parte. Por lo tanto ya hay una relación de conceptos básicos para todo lo que entra en examen. Se han enviado los tutores ya a los delegados de alumnos, con lo cual, si alguno no ha tenido acceso a ello, puede intentar por cualquiera de estas dos vías conseguirlo.

Respecto a la segunda parte, recordar que hay una primera pregunta general donde no se pide

redactar, sino un esquema, y una segunda pregunta más concreta, más para entendernos de programa, donde sí se pide una respuesta más de las que está acostumbrado el alumno de derecha. Profesor Gemelo, gracias por estar con nosotros. Antes de pasar a la siguiente asignatura, vamos a recapitular de forma muy esquemática las ideas básicas sobre la traslación impositiva.

Así recordamos que este concepto entraña como primera regla el interés de toda persona en descargar, si puede, su impuesto sobre otra, a través de precios, siempre que sean un sistema de mercado. Vimos también cómo los impuestos directos, la traslación impositiva es casi imposible. Por último, recordamos los dos efectos básicos que se producen en todo impuesto.

Nos estamos refiriendo al efecto renta y al efecto sustitución. Es el turno ahora de Derecho Civil II y está con nosotros el profesor Martín Bernal para explicarnos en qué consiste el concepto de las obligaciones solidarias. Nos hablará también del origen, las formas y las distintas teorías existentes en torno a la naturaleza jurídica de la solidaridad.

Profesor Martín Bernal, hola, buenas noches. Parece que el tema de las obligaciones solidarias no ha sido pacífico en la doctrina. ¿Podría hacernos un platamiento general del mismo? Lo hago con muchísimo gusto.

La relación obligatoria, como todas las relaciones jurídicas, precisa de la existencia de dos partes o sujetos. Acredor, titular del derecho de crédito, y deudor, la persona sobre quien recae el deber de prestación. Cualquiera de dichas partes o ambas pueden estar formadas por un solo sujeto o por una pluralidad de personas.

Cuando concurren una pluralidad de sujetos en la posición activa o pasiva de la obligación, es preciso organizar esa pluralidad de personas. Existen diversas formas de situar a ese grupo de sujetos en la relación obligatoria. En primer lugar, cabe entender que la titularidad del crédito de la deuda se haya distribuida en partes, de modo que cada uno de los varios acreedores sólo tiene derecho a exigir y a recibir una parte de la prestación, o cada uno de los deudores sólo debe realizar una parte de la misma.

B. En segundo lugar, en vez de producirse la desintegración o fragmentación del crédito o la deuda en partes, puede producirse la situación contraria, de modo que el crédito o la deuda se atribuyen colectiva o conjuntamente a la pluralidad de acreedores o de deudores. En este caso, los acreedores son titulares conjuntamente del crédito y conjuntamente han de ejercitar el crédito como si se tratase de una sola persona, y en el caso de que existan varios deudores, todos ellos deberán cumplir el deber de prestación. Estamos ante las llamadas obligaciones en mano común o conjuntas que no se regulan por nuestro código civil.

C. En tercer lugar, cabe que en el caso de que existan varios acreedores, cada uno de ellos tenga derecho a exigir la totalidad del crédito, y en el caso de que existan varios deudores, cada uno de ellos tenga el deber de prestar íntegramente la deuda, de modo que si cualquiera de los deudores cumple, todos ellos quedan liberados y se extingue así la deuda. D. Dentro del

planteamiento de la obligación solidaria, conviene distinguir dos formas o las formas de la solidaridad. Hay tres formas posibles de solidaridad según qué pluralidad de sujetos afecte a los acreedores, a los deudores o ambos.

Así se habla de solidaridad activa para referirse a la situación en que aparecen varios acreedores, de solidaridad pasiva cuando existen varios deudores y de solidaridad mixta cuando concurren al mismo tiempo una pluralidad de acreedores y deudores. En la práctica, observa Díez Picazo, que la solidaridad activa aparece en cuentas corrientes o depósitos bancarios indistintos y en aquellos casos en que los intereses de los acreedores están tan íntimamente unidos que el pago a uno de ellos favorece al mismo tiempo el interés de los demás. Es mucho más frecuente, no obstante, la solidaridad pasiva por la utilidad que significa para el acreedor la posibilidad de dirigirse contra el deudor más solvente que multiplica las posibilidades de satisfacción del crédito.

Cumple, pues, una función de garantía. Por lo que respecta a las fuentes de la solidaridad, el origen de la solidaridad puede estar en la voluntad de las partes o en una disposición legal. Se distingue así una solidaridad negocial y una solidaridad legal.

Por razones naturalmente de tiempo, no podemos entrar en un análisis de cada una de estas solidaridades. A la solidaridad negocial se refiere el artículo 1137 del Código Civil que damos por reproducido y el artículo 1138 del mismo texto legal que hay que interpretarlo conjuntamente con el anterior. Ante esta regulación legal se ha planteado el problema de determinar el sentido y el alcance de estas reglas favorables a la mancomunidad que implican una no presunción de solidaridad, artículo 1137, y una presunción de mancomunidad simple.

En el derecho comparado existe una clara tendencia a la admisión de la solidaridad como regla general frente a la mancomunidad. Así se admite expresamente en los códigos alemán, suizo e italiano. En Francia, la jurisprudencia, partiendo de un precepto similar al nuestro, ha ampliado enormemente el juego de la solidaridad aplicándola a los supuestos de indivisibilidad de la prestación.

En nuestro derecho, históricamente prevaleció la regla de la solidaridad hasta la novísima recopilación que introdujo la no presunción de la solidaridad contenida en el proyecto de 1851 y en el artículo 1137 del Código Civil. No obstante, tanto la jurisprudencia como la doctrina mayoritaria se han mostrado favorables a la ampliación del campo de la solidaridad a través de una interpretación extensiva del artículo citado. La regla de que la solidaridad sólo habrá de establecerse cuando la obligación expresamente lo determine, constituyéndose con el carácter de solidaria, no puede entenderse en sentido absolutamente literal.

Como señala algún autor, Hernández Gil, por ejemplo, no hay que confundir lo tácito con lo presunto, pues una voluntad puede haber quedado expresamente manifestada a pesar de que los medios empleados para ello obliguen a calificarla de tácita. Lo esencial es que el medio de exteriorización, frecuentemente la palabra, tenga precisamente la finalidad de declarar una determinada voluntad. Por lo que respecta a la solidaridad legal, existen algunos casos en que

la regla de la solidaridad deriva directamente de la ley y referidos todos ellos a la solidaridad pasiva, como son los siguientes.

La responsabilidad solidaria de los coherederos por las deudas del causante, artículo 1084 del Código. La responsabilidad de los mandantes, artículo 1731. La responsabilidad solidaria de los comodatarios a los que se presta conjuntamente una cosa, artículo 1748 del Código. Fuera de este texto, existe también cada vez más numerosos supuestos de obligaciones solidarias.

Así, la ley de navegación aérea de 1960, en su artículo 123, estableció la responsabilidad solidaria de los empresarios por los daños causados a terceros en caso de colisión entre aeronaves. La ley de caza de 1970, en su artículo 33, establece también una responsabilidad solidaria por los daños producidos con motivo de la caza con armas cuando no conste el autor del daño de los miembros de la partida de caza. Y, en fin, más recientemente, la ley general para la defensa de los consumidores y usuarios, de 19 de julio de 1984, establece, en su artículo 27, la responsabilidad solidaria de quienes causen daño a los consumidores o usuarios.

Nos gustaría que nos hablase ahora, profesor, de la naturaleza jurídica de la solidaridad y de las teorías más importantes. Bien, dentro de, naturalmente, el espacio reducido de tiempo que tenemos, tenemos que plantearlas de forma muy sintética. Se ha discutido tradicionalmente si la obligación solidaria es una sola o estamos ante una pluralidad de obligaciones tantas cuantos sean los sujetos activos o pasivos según la forma activa o pasiva de la solidaridad.

Como he dicho, muy resumidamente, las teorías que se han formulado al respecto han sido las siguientes. Primera, teoría de la unidad de la obligación. Sostiene esta teoría que, en su estructura, la obligación solidaria es única.

Se apoya, entre otros, en los argumentos siguientes. La unidad del objeto determina la unidad de la obligación. En las fuentes romanas se habla de un obligatio, de aden obligatio.

Segunda teoría, denominada de la pluralidad de obligaciones, que sostiene que la concurrencia de varios acreedores o deudores provoca la existencia de otras tantas obligaciones distintas, aunque con esas en atención a la unidad de fin o de interés o unidas por la comunidad de la causa. En su apoyo se citan otros textos romanos en los que se habla de puras obligaciones utraque obligatio. Teorías que intentan fórmulas conciliadoras y que distinguen las siguientes posturas.

Para unos hay tantas obligaciones como sujetos. Para otros la obligación es única en cuanto al objeto y múltiple en cuanto a los sujetos. Y, por último, teorías que acuden a otras instituciones jurídicas.

Por último, existen una serie de doctrinas que tratan de explicar las obligaciones solidarias a través de otras naciones jurídicas, como la que explica la solidaridad pasiva a través de la fianza, la que aplica a la solidaridad el concepto de representación derivado de la existencia de un mandato tácito recíproco o la que aplica a la solidaridad la distinción entre débito y

responsabilidad. Profesor, ¿nos podría explicar muy brevemente el alcance que tienen los términos de solidaridad activa y pasiva que estamos mencionando hace un momento?