

## DR 29 1251

Hola, muy buenas noches. Bienvenidos al Tiempo de Radio, que dedicamos al mundo del derecho. Si usted tiene interés por los temas jurídicos, quédese con nosotros los próximos 75 minutos, donde les contaremos cuáles son las diferentes clases de dolo, qué papel tiene en economía la información e incertidumbre.

Les hablaremos también de la libertad de enseñanza y derecho a la educación, nos referiremos a las libertades informativas y a las prerrogativas parlamentarias y terminaremos hablando de la edad en el Código Civil. Estos son los temas de esta noche y esperamos despierten su interés y atención. Y entramos ya sin más en la exposición de los diferentes contenidos de la Revista de Derecho dedicada a las asignaturas de segundo curso, dando paso en primer lugar al Catedrático de Derecho Penal de la UNED, don José Cerezomir, que va a analizar las diferentes clases de dolo.

Buenas noches. Se distinguen varias clases de dolo en función del elemento volitivo del mismo. Porque, como ustedes muy bien saben, el dolo es conciencia y voluntad de la realización de los elementos objetivos del tipo.

Por lo tanto, en el dolo se distingue un elemento intelectual, conciencia de la realización de los elementos objetivos del tipo, y un elemento volitivo, la voluntad. Pues bien, es en relación con este elemento volitivo del dolo, según cuál sea la relación de la voluntad del sujeto con la realización de los elementos objetivos del tipo, entre los que destaca el resultado, los delitos de resultado material, se distinguen diversas clases de dolo. Cuando el resultado delictivo era el fin que el sujeto perseguía, o uno de los fines que el sujeto perseguía, hablamos del dolo directo, de primer grado, o dolo inmediato.

Por ejemplo, un individuo mata a otro porque quiera matarle, por venganza, o con el fin de eliminar un peligroso contrincante en un negocio. No es preciso en el dolo directo, de primer grado, o dolo inmediato, que el sujeto considere segura la producción del resultado. Basta con que crea que no es absolutamente improbable.

Lo característico de este dolo directo, de primer grado, o dolo inmediato, insisto, es que el resultado delictivo es el fin, o uno de los fines perseguidos por el sujeto. En cambio, se habla de un dolo directo, de segundo grado, o dolo inmediato, o dolo de las consecuencias necesarias, cuando el resultado delictivo no es el fin que el sujeto perseguía. Pero el sujeto consideraba que, de alcanzar el fin por el perseguido, se produciría, necesariamente, al mismo tiempo, el resultado delictivo.

O sea, que la producción del resultado delictivo iría, según el sujeto, el sujeto consideraba que la producción del resultado delictivo iría, necesariamente, unida a la consecución del fin. Con un ejemplo, podemos ver con claridad la diferencia entre estas dos clases de dolo. Es un supuesto de hecho que se dio en la realidad en los Estados Unidos.

Un individuo colocó, deseando cobrar la prima de un seguro de vida de su suegra, aunque su mujer lo percibiese, la prima del seguro de vida de su suegra, pues cuando ésta iba a hacer un viaje en avión de Los Ángeles, a San Francisco, colocó una bomba de relojería en su maleta, en el equipaje. Entonces, bueno, en realidad, pues el mecanismo funcionó y estalló la bomba y el avión, el avión, pues se estrelló. Se produjo una explosión y el avión se estrelló.

Murió, desde luego, su suegra, pero además, claro, murieron todos los demás pasajeros del avión y murió la tripulación del mismo. Pues aquí ven ustedes la diferencia entre las dos clases de dolo. Diríamos que, respecto a la muerte de la suegra, era el fin que perseguía el sujeto.

Ese resultado delictivo, la muerte de su suegra, era el fin por él perseguido, con la ulterior finalidad, naturalmente, que su mujer percibiese la prima del seguro de vida. Por respecto a la muerte de su suegra, había un dolo directo, de primer grado, o dolo inmediato. En cambio, consideraba el sujeto, con razón, que si la bomba llegaba a explotar, pues que perecerían no sólo su suegra, sino que perecerían los demás pasajeros del avión y los miembros de la tripulación.

Respecto a la muerte de los demás pasajeros del avión, de los miembros de la tripulación, hay un dolo directo de segundo grado, o de las consecuencias necesarias. Porque la muerte de esas personas no era el fin perseguido por el sujeto, pero el sujeto consideraba que de conseguir el fin, su fin, que era la muerte de la suegra, la explosión de la bomba y la muerte de la suegra, pues a la consecución del fin iría necesariamente unida la producción de esos dos resultados de muerte. O sea que respecto a esos otros resultados de muerte, de los demás pasajeros del avión y de la tripulación, hay un dolo directo de segundo grado, o dolo de las consecuencias necesarias.

Como ven ustedes, no es preciso para que se den estas dos clases de dolo directo, de primer grado o segundo grado, no es preciso que el sujeto considere segura la producción del resultado, porque podía fallar el mecanismo de la relojería, de la bomba, ¿verdad? Sino que se trata en un caso de que el resultado es el fin perseguido por el sujeto, y en el otro se trata de la consideración de que si se consigue el fin, pues esa consecución del fin iría necesariamente unida a la producción de los otros resultados delictivos. Pero la clase de dolo que plantea más problemas a los penalistas es el llamado dolo eventual. La figura del dolo eventual hay que distinguirla con claridad de lo que se llama la culpa o imprudencia consciente o con representación.

Se plantean el uno y el otro, el dolo eventual y la culpa consciente o la imprudencia consciente, se plantean en los supuestos en que el sujeto ha previsto simplemente como posible que de su acción se derive un resultado delictivo. Y entonces aquí hay que distinguir cuándo en estos supuestos, cuando el sujeto ha previsto como posible que de su acción se derive un resultado delictivo, cuando hay dolo eventual o cuando hay simple imprudencia consciente. Para deslizar el uno y la otra se han formulado diversas teorías.

Ha tenido especial importancia en la ciencia del derecho penal moderna la teoría, la llamada

teoría del consentimiento, que fue formulada en Alemania por Frank hace ya muchos años. Esta teoría del consentimiento es la opinión dominante en la ciencia del derecho penal española. Es decir, nuestro Tribunal Supremo es el criterio que suele seguir generalmente para distinguir el dolo eventual y la culpa o imprudencia consciente.

Con la regla de esta teoría se dará el dolo eventual cuando el sujeto, habiendo previsto la posibilidad de la producción del resultado delictivo como consecuencia de su acción, consiente en la producción de dicho resultado, acepte la producción de dicho resultado. Por eso se le llama teoría del consentimiento. En cambio, si el sujeto que ha previsto la posibilidad de la producción del resultado delictivo no consiente en dicho resultado, no lo acepta, sino que confía en que no se produzca, confía en poder evitarlo, estaríamos ante la imprudencia consciente.

Frank sugirió unas fórmulas para la aplicación de esta teoría del consentimiento. Una fórmula positiva, según la cual habrá dolo eventual si ante la posibilidad de la producción del resultado delictivo el sujeto reacciona pensando, sea así o de otro modo, ocurra esto o lo otro, en todo caso yo actúo. El individuo que conduce a toda velocidad el coche para llegar al aeropuerto a tiempo, para coger un avión para escaparse al extranjero, piensa en la posibilidad, prevé la posibilidad que se le cruce un peatón en la calzada y piensa, bueno, espero que no sea así, pero si es así, lo siento, ¿verdad? En cualquier caso, yo conduzco a esta velocidad excesiva.

En este caso estaríamos ante el dolo eventual. En cambio, si el sujeto pensase, espero que no se me cruce ningún peatón, pero en caso de que se me cruce, pues lograré sortearlo, seguramente porque, dada mi experiencia al volante, yo podré sortear a esa persona y, por lo tanto, confío en no producir el resultado de muerte. Ahí estaríamos ante una imprudencia consciente.

Frank también sugería otra fórmula negativa para aplicar esa misma teoría del consentimiento. Una fórmula negativa, es decir, bueno, en realidad el rigor es una fórmula hipotética, según la cual, habría el dolo eventual según la actitud que hubiera adoptado el sujeto en caso de haberse representado como segura la producción del resultado delictivo. En el ejemplo anterior, habría que preguntarse si el sujeto se hubiera representado como seguro que atropellaría a un peatón y le daría muerte, habría conducido a velocidad excesiva, sí o no.

Si hubiera conducido a velocidad excesiva, pues entonces habría dolo eventual. Si se hubiera abstenido de conducir de esa manera, habría imprudencia consciente. En cualquier caso, la teoría del consentimiento ha sido abandonada en la moderna ciencia del derecho penal alemana y española, porque en rigor el sujeto no consiente nunca en el resultado, no acepta nunca el resultado delictivo.

No, únicamente consiente, ¿verdad?, únicamente consiente en la posibilidad de la producción del resultado delictivo, que no es lo mismo. No consiente en la producción del resultado, no acepta la producción del resultado, sino que únicamente consiente en la posibilidad de su producción. Junto a la teoría del consentimiento, se distingue la teoría de la probabilidad,

según la cual, habría dolo eventual cuando el sujeto que ha previsto la posibilidad de la producción del resultado delictivo como consecuencia de su acción considerase que la producción de dicho resultado era probable.

En cambio, si consideraba que se trataba simplemente de una posibilidad más o menos remota, estaríamos ante la imprudencia consciente. Aquí esta distinción entre dolo eventual e imprudencia consciente se lleva a cabo exclusivamente en el ámbito del elemento intelectual del dolo. Si el sujeto considera probable que de su acción se derive el resultado delictivo, estamos ante el dolo eventual.

Si lo considera meramente posible, imprudencia consciente. Esta distinción no resulta convincente porque prescinde del elemento volitivo del dolo. Otras teorías interesantes son las teorías del sentimiento.

Hay varias variantes, pero en esencia, según las teorías del sentimiento, el criterio decisivo para distinguir el dolo eventual en la imprudencia consciente es la actitud del sujeto, la actitud interna del sujeto frente a la producción del resultado, frente a la producción de la decisión del bien jurídico. Si al sujeto le era indiferente la producción del resultado delictivo, habría, según las teorías del sentimiento, dolo eventual. En cambio, si el sujeto confiaba en que el resultado delictivo no se produjera, habría imprudencia consciente.

Por ejemplo, un obrero agrícola que es despedido por su patrono, se fuma un cigarrillo, se cambia de ropa y se fuma un cigarrillo en el pajar antes de marcharse, tira la colilla, prevé la posibilidad de que se incendie el pajar. Si su reacción, si su actitud interna es de indiferencia, bueno, da igual, si se quema el pajar porque se queme, habría dolo eventual. En cambio, si confía en que no se produzca el incendio, entonces habría imprudencia consciente.

Estas son las tres teorías clásicas para distinguir el dolo eventual y la imprudencia consciente. En la moderna ciencia del derecho penal se han buscado otras vías, otros criterios para distinguir ambas figuras, puesto que las tres teorías tradicionales no se consideran convincentes, plenamente convincentes. Así ha tenido mucho éxito en Alemania la fórmula sugerida por Stratenberg, según la cual, cuando el sujeto ha previsto la posibilidad de la producción del resultado delictivo, si se toma en serio dicha posibilidad y la usted lleva a cabo la acción, habría ya dolo eventual.

En cambio, si confiaba en que no se produjera el resultado, aunque fuera por ligereza o temeridad, estaríamos ante la imprudencia consciente. Esta teoría ha tenido mucho éxito en Alemania, la que mantiene el Tribunal Supremo alemán, y ha ejercido también influencia en nuestro país. Por ejemplo, en nuestro Tribunal Supremo vemos una serie de sentencias en las que se exige para la concurrencia y dolo eventual que el sujeto considere probable la producción del resultado delictivo, se la tome en serio, y que intervenga, dice nuestro Tribunal Supremo, de algún modo a la voluntad, aceptándolo, aprobándolo, conformándose con él.

El Tribunal Supremo incluye aquí una referencia al elemento abolutivo, o sea que en último

término recurre a un elemento de la teoría del consentimiento. En realidad, el criterio de que el sujeto se haya tomado en serio la posibilidad de la producción del resultado delictivo no me parece convincente porque perjudica a las personas escrupulosas, conscientes y responsables, que tendrán siempre a tomarse en serio la posibilidad de que de su acción se derive un resultado delictivo. Y en cambio favorece a las personas desaprensivas o egoístas, que no reflexionan siquiera acerca de la posibilidad de que de su conducta se derive la lesión del bien jurídico de otra persona.

Desde mi punto de vista, creo que el criterio decisivo para distinguir el dolo eventual de la imprudencia consciente debe guiarse en la actitud emocional del sujeto y no en la magnitud que atribuye al peligro de la producción del resultado delictivo, que lo considero probablemente posible. Lo decisivo es la actitud emocional del sujeto ante la posibilidad prevista de la producción del resultado delictivo. Siempre que al realizar la acción el sujeto cuente con la posibilidad de la realización del tipo, siempre que al realizar la acción el sujeto cuente con la producción del resultado delictivo, se dará el dolo eventual.

Si confía, en cambio, en que el tipo, en que el resultado no se produzca, se dará la imprudencia consciente. En nuestro ejemplo del automovilista que va a toda velocidad hacia el aeropuerto, si el sujeto que ha previsto la posibilidad de que se le cruce un peatón en la calzada reacciona diciendo, bueno, pase lo que pase, yo tengo que llegar al aeropuerto a tiempo de coger este avión. En ese caso diríamos que el sujeto cuenta con la posibilidad de la producción de un accidente y de un resultado de muerte, cuenta con esa posibilidad.

Hay una actitud emocional favorable a la producción de ese resultado delictivo. No es que lo acepte, no es que lo consienta en él, pero cuenta con esa posibilidad, cuenta con la posibilidad de la producción del resultado delictivo. Esa es la actitud emocional característica del dolo eventual.

En cambio, si el sujeto confía en evitar, habiendo previsto la posibilidad de ese accidente, al ir hacia el aeropuerto, que se le cruce un peatón en la calzada, si confía en poder sortearle, en poder evitar la colisión, en poder evitar el resultado de muerte, estaríamos entonces ante la imprudencia consciente. Nuestro código utiliza, para designar el dolo, los términos intención, aparte del término dolo, el término intención y el término sabiendas. En ambos, a mi juicio, hay que considerar incluido todas las clases de dolo, tanto el dolo directo, de primer o segundo grado, como el dolo eventual.

No hay varias dificultades para ello. La palabra intención se utiliza en nuestro idioma no sólo en sentido estricto, que comprendería sólo el dolo directo de primer grado, cuando el resultado era al fin perseguido por el sujeto, sino que también se utiliza la palabra intención en sentido amplio como sinónimo de voluntariedad. Y en cuanto al término sabiendas, hay que considerar incluido también el dolo eventual, porque si no, nos encontraríamos con lagunas en la punibilidad inexplicables.

Hay quipos en la parte especial, como en el artículo 331, en relación con el 329, en que se

castigaría la conducta con dolo directo y con imprudencia grave, y no con dolo eventual, si el término sabiendas no comprendiera esta clase de dolo. Muchas gracias por su atención. Nuestro siguiente invitado es el profesor de Economía Política, don Pedro Juez Martel, que nos va a hablar de información e incertidumbre.

Muy buenas noches y bienvenido, profesor Juez, a la revista de Derecho. Muy buenas noches. El tema de esta noche, como acaba de anunciar, lleva por título Información e incertidumbre.

¿Nos podría contar qué papel tiene la información en el ámbito económico? Bueno, en el ámbito económico la información es vital, y es vital porque es lo que va a determinar que un negocio prospere o que un negocio no prospere. La cantidad de información que nosotros conozcamos, además, en los distintos mercados, es lo que determina la transparencia en los mercados. Por poner un ejemplo, en los mercados financieros, si yo quiero comprar una acción de la empresa CS, por ejemplo, pues el precio de la acción es conocido en todo momento.

Va variando, pero es conocido. Esto lo que implica es que ninguna persona va a comprar una acción a un precio CS más bajo, ni tampoco ninguna persona va a venderla a un precio más barato, obviamente. Esto no sucede igual en todos los mercados.

Así, por ejemplo, en el caso de los pisos, si nosotros vemos el mercado de los pisos, evidentemente se sabe que un piso en una zona vale más que un piso en otra zona, o que un piso que normalmente tiene más metros cuadrados vale más que otro que tiene menos metros cuadrados en la misma zona. Lo que sucede es que no se sabe un precio cierto. Entonces, no existe el mismo nivel de información.

Al no existir el mismo nivel de información, la transparencia en esos mercados no es igual. Entonces, el nivel de información muchas veces es lo que condiciona el éxito o no de los negocios. Esa información muchas veces tiene que tener publicidad para que se conozca, ¿no? Yo no sé si aquí podría ser sinónimo información y publicidad.

Por tanto, ¿qué papel tiene también la publicidad en el ámbito económico? Pues la publicidad se entronca directamente con el nivel de la información, ¿no? La publicidad lo que hace es dar a conocer un producto. En muchas ocasiones, muchos productos han fracasado y han fracasado por no tener el nivel de publicidad adecuado. Y al revés, ha habido veces que han triunfado productos sobre otros, que a lo mejor técnicamente eran mejores simplemente por el grado de publicidad que se hace los productos.

Voy a poner, por ejemplo, un par de ejemplos. El primero de ellos es el caso de Microsoft. O sea, Microsoft es una empresa que debe mucha parte de su éxito al gran nivel publicitario que ha hecho, ¿no? Y Bill Gates, si algo sabe, en bastantes medidas de marketing.

Hasta el punto que hay productos que a lo mejor pueden ser que sean mejores que los de Microsoft. Sin embargo, Microsoft ha sido líder desde luego en marketing. Y el otro ejemplo que se puede poner, aunque hay muchos, es el caso del video de las cintas VHS.

Aunque a lo mejor técnicamente podían haber sido mejores las beta o de otros sistemas de video, al final triunfaron las VHS en bastante medida por el mayor nivel de publicidad que hicieron. Y han sido las que al final han triunfado, ¿no? Entonces, me imagino que es importante que la empresa tenga algún criterio en la publicidad. ¿Qué criterios deben tener? Bueno, pues aquí hay bastantes criterios, ¿no? Pero en general se podrían resumir de la siguiente manera.

Hay empresas que deciden gastar en publicidad más o menos lo que gasta la competencia. Si la competencia gasta mucho, ellos gastan mucho y al revés, ¿no? Que no parece muy adecuado, porque lo más adecuado sería ver las necesidades en concreto, ¿no? Luego, esta probablemente no es la mejor opción. Otra opción sería gastar lo que les sobra del beneficio, un determinado porcentaje del beneficio, que tampoco parece lo más correcto, por lo que estaba diciendo anteriormente.

Y lo que finalmente parece más correcto es hacer campañas de publicidad en función de los resultados que quiera conseguir. Si evidentemente lanza un producto nuevo, pues puede ser muy interesante hacer una campaña de publicidad en ese momento más agresivo. Es lo que suelen hacer ahora la mayoría de las empresas, ¿no? La publicidad hoy en día, como estaba diciendo anteriormente, pues es muy, muy importante, ¿no? El mensaje publicitario también es muy importante.

¿Qué características cree que deben tener? Pues fundamentalmente es que debe ser claro, debe ser conciso y debe ser creíble y atractivo para el usuario final. Una de las cosas más importantes que se hacen en los mercados es realizar estudios de mercado, que es lo que nos va a determinar el potencial cliente, ¿no? Esto lo hacen constantemente las empresas, ¿no? Entonces, según cuál sea el potencial cliente, la publicidad que se debe dirigir es una u otra, ¿no? Sí, se orienta de una manera u otra, dependiendo de a quién se torna, ¿no? Sí, exactamente, exactamente. ¿Y qué importancia tiene el soporte publicitario? Pues tiene mucha conexión con lo que estaba diciendo sobre el mensaje publicitario, ¿no? Según cuál sea el destinatario final de la publicidad, ¿no? Según a quién nos queramos dirigir, pues el soporte elegido tiene que ser uno u otro, ¿no? Se sabe que, evidentemente, si nosotros cogemos un soporte publicitario, por ejemplo, un periódico de tirada nacional, como puede ser El País, ¿no? Por poner un ejemplo, ¿no? Pues normalmente los anuncios en El País van a ser más caros que los anuncios en un periódico local, porque, evidentemente, tiene mucha más audiencia.

Pero es muy importante que, dependiendo de la clientela, la potencial clientela a la que nos dirijamos, es fundamental elegir el soporte. Por ejemplo, si nos estamos dirigiendo a los médicos, pues puede ser interesante el poner la publicidad en un soporte, como podría ser el diario médico, ¿no? Que se reparte absolutamente en todos los centros hospitalarios. O si nos dirigimos hacia el universitario, pues puede ser conveniente otro periódico, como puede ser Gaceta Universitaria, ¿no? Entonces, según cuál sea el potencial cliente, es cómo se debe elegir el soporte en concreto, ¿no? Parece que estamos hablando de otro tema que no tiene mucha relación con la economía, por estar hablando de lo que es la información y el mensaje

publicitario.

Ahora sí que creo que vamos a entrar en un tema más económico, como sería la incertidumbre. ¿Qué importancia tiene en la vida económica? Bueno, pues también en bastante medida estar bastante conectado con todo el tema de la información, ¿no? La incertidumbre es, en definitiva, lo que va a condicionar también el éxito de un negocio, ¿no? O sea, hay negocios que tienes más certidumbre y otros que tienes una incertidumbre mayor, ¿no? En esto tiene mucho que ver todo el tema de las actitudes ante el riesgo de las personas, ¿no? Normalmente suele haber una relación en el sentido que aquellos negocios en los cuales se puede obtener un mayor beneficio normalmente son también los que tienen más riesgo, ¿no? Por ejemplo, en la bolsa, la bolsa tiene mucho más riesgo. Si nosotros compramos una letra del tesoro, pues en la letra del tesoro tienes seguridad de que al cabo del vencimiento vas a obtener una cantidad cierta, pero sin embargo en la bolsa pues no lo sabes a ciencia cierta.

Puedes ganar dinero, puedes perder dinero, etcétera. Entonces, pues también es algo que condiciona en bastante medida los negocios, ¿no? Entonces, ¿qué papel juegan los seguros en lo que hace referencia a la cobertura de la incertidumbre? Pues los seguros tienen mucha importancia precisamente por este tema, ¿no? Al hombre en general no le gusta la incertidumbre, ¿no? Y en los negocios pues no gusta la incertidumbre. Entonces, como no gusta la incertidumbre surgen todo lo que son los seguros y las compañías de seguros, ¿no? Entonces, ellos lo que hacen es cubrir de un determinado riesgo, ¿no? Cubren a través de un determinado riesgo, que puede ser de muchos tipos.

A cambio de un contrato que suele ser las pólizas de seguros, ¿no? Entonces, digamos que en lo que es el mundo económico tienen una grandísima importancia las compañías de seguros, ¿no? Y, por ejemplo, en Estados Unidos las compañías de seguros tienen una importancia mayor que incluso el sector financiero y el sector bancario, ¿no? Tan es así, tan importantes son los seguros que, por ejemplo, en el ámbito, digamos, ya estatal, todo lo que es la seguridad social en el fondo es un seguro, ¿no? La seguridad social que tenemos es un ejemplo de seguro y de tipo de seguro, ¿no? ¿En el ámbito financiero qué tipos de activos existen y qué rellazos tienen? Bueno, pues fundamentalmente hay activos de renta fija, que los activos de renta fija principales son las letras, los bonos y las obligaciones. Dependiendo de cuál sea el merecimiento, ¿no? Si es a corto plazo, pues son letras, si es a medio plazo son bonos y si es a largo plazo son obligaciones. Pues tenemos, repito, las letras, los bonos y las obligaciones, ¿no? Que se diferencian solamente por el plazo.

Aquí el riesgo prácticamente, si tú esperas, es nulo. O sea, quiero decir que, evidentemente, cuando tú compras una letra sabes que a ti te van a dar un determinado tipo de interés, un rendimiento y lo vas a obtener al cabo de la finalización del plazo. ¿Qué tipo de riesgo puede haber en este tipo de activos? Bueno, pues normalmente cuando son a corto plazo el riesgo no existe.

Pero cuando son a medio y a largo plazo sí que existe riesgo. ¿Por qué? Porque estos activos,

los bonos y las obligaciones, tienen un precio y este precio cotiza en los mercados financieros. Al cotizar los mercados financieros, pues su precio varía.

¿Y de qué depende básicamente la variación de los precios de estos activos? Pues depende fundamentalmente de los tipos de interés. Supongamos que yo tengo un bono al 10%. Si yo compro un bono al 10% a dos años o a cinco años, pongamos, ¿no? Si yo compro un bono a cinco años y me están dando un 10% de interés, si ahora los bonos nuevos pasan a dar un 12%, el tipo de interés está en 12%, mi bono, por decirlo de alguna manera, se deprecia porque da menos.

Y al revés, si yo tengo mi bono un 10% pero los nuevos en vez de dar un 10 dan un 8, mi bono de alguna manera lo que hace es apreciarse. Entonces el riesgo que existe en la renta fija es sobre todo con los activos de vencimiento en medio o largo plazo y varían en función de los tipos de interés. Normalmente cuando suben los tipos de interés se deprecian y cuando bajan se aprecian.

Y en relación a los activos de renta variable, que sería la otra gran categoría, son las acciones. Y las acciones pues varían dependiendo normalmente de los tipos de interés. Cuando suben los tipos de interés las acciones se suelen depreciar y viceversa.

Pero existe también una relación. Las acciones lo que están reflejando en definitiva es el precio de las empresas, cómo el mercado valora las distintas empresas. Entonces según cómo el mercado valore las distintas empresas y las expectativas de estas empresas, pues el precio va a ser mayor o va a ser menor.

En eso consisten los mercados bursátiles. Y por último, ¿qué son los futuros? Bueno, pues los futuros es una figura financiera que empezó en los mercados agrícolas. Y empezó en los mercados agrícolas concretamente porque los mercados agrícolas son unos mercados que tienen una gran variación en los precios.

Entonces como tienen una gran variación en los precios, los agricultores plantaban, por ejemplo, pongamos naranjas. Y entonces no sabían, cuando plantaban ellos sabían cuál era el precio en ese momento de las naranjas. Pero cuando ellos recogían las nuevas naranjas al cabo de X meses, no sabían cuál iba a ser el precio.

Entonces en mucha medida necesitaban tener más certidumbre en relación al precio. Entonces por eso surgen los futuros. Surgen los futuros en los mercados agrícolas que lo que consiste es que directamente decían, bueno, por ejemplo, un futuro a un año de las naranjas.

Pues se asegura un precio para las naranjas a un precio cierto. Entonces de esa manera el agricultor ya sabía que por las naranjas le iban a dar X pesetas al kilo dentro de un año. Eso es el concepto de futuro.

Esto se extrapola a los mercados financieros y existen, por ejemplo, futuros sobre tipos de interés o futuros sobre acciones que lo que te hacen es asegurarte. Precisamente porque el

tipo de interés es una de las cosas que condiciona más el riesgo en los mercados financieros. Pues tú puedes contratar lo que es un FRA, que es un futuro sobre tipos de interés, en el cual tú sepas dentro de X tiempo, por ejemplo, un año, cuál va a ser el tipo de interés.

Eso es lo que es un futuro. Diríamos como el mínimo, ¿no? Exacto. Si se valora más, te darán más dinero, pero como mínimo te dan eso.

No, te dan exactamente eso. O sea, quiero decir... O no te dan más, solamente eso.