

Entre la «fe» y la «ceguera»: Una tercería impertinente ante una simpática, al parecer, polémica jurídico-económica

EDUARDO VÁZQUEZ BOTE
Doctor en Derecho

En este mundo de comunicaciones en *tiempo real*, la distribución de los libros se realiza en *tiempo ficticio*. Y, desde España, tardan en llegar a este Nuevo continente, ya no tan nuevo.

Y en estos días estaba leyendo el *Anuario de Derecho Civil*, en su núm. XLVII-2, de 1994, disfrutando intensamente lo que parece ser una simple polémica entre dos compañeros, C. Martínez de Aguirre y Jesús Alfaro Aguila-Real, relativa al denominado *Derecho del consumo*, que, es mi impresión, viene a significar dos visiones distintas sobre problemas de la contratación actual: de un lado, la del simple iusprivatista (¿Martínez de Aguirre?) y de un jurista que, además, parece tener conocimiento o gustos por la Ciencia de la Economía (¿Alfaro?).

Protección de los consumidores y Derecho de los contratos parece ser un comentario dirigido al jurista, como advertencia sería: «legislar no supone resolver los problemas económicos; muy al contrario, por desconocer el jurista las reglas económicas, sus leyes pueden ser más perjudiciales que los efectos negativos de la actividad económica».

Pero lo que me ha llamado la atención en el escrito de Alfaro es su constante afirmación refutadora de los dichos de Martínez: éste vive de falacias y nunca aporta datos.

Si el *Anuario* me lo permite y publica esta nota, me gustaría hacer unas leves disgresiones sobre el sustrato de la tesis de Alfaro, quien, imputando a Martínez un constante reclamo a la *fe*, deduzco de su escrito que lo hace apoyado aquél en la *ceguera*; no sé si conveniente o inconveniente.

De entrada, es curiosa la incidencia crítica relativa a la existencia o no de un *Derecho del consumo*, que lleva a Alfaro a reclamar, por igual *falta de lógica*, un *Derecho de los ancianos* o *de los niños*. Crítica que me ha causado una sincera sonrisa, por la razón siguiente:

Puede ser un prejuicio mío, pero, por las referencias en nota a pie de página de la bibliografía que Alfaro emplea para apoyar sus argumentos (al parecer, «opiniones o trabajos empíricos de economistas o sociólogos de prestigio», según expone en nota 20) me surge la impresión de que Alfaro es un creyente en la nuevamente denominada economía liberal, de la cual es fiel exponente un *prestigioso* autor, citado por Alfaro, Milton Friedman, padre de la criatura denominada *teoría de la oferta*, mentor intelectual de la política económica de Reagan y sus seguidores y *apóstol* económico de medio Estados Unidos de América del Norte. Y aquella sincera sonrisa se me provoca precisamente porque en esa poderosa nación, desde hace ya muchos lustros, ha surgido el denominado *Derecho de los consumidores, Derecho de los deudores, Derecho de los acreedores, Derecho geriátrico, Derecho y pobreza, Derecho de los niños*, y tanto y tantos otros *Derechos*, que contradicen a Alfaro y a Bustos Pueche. Parece olvidar Alfaro que el denominado *Mundo occidental*, de economía de mercado o capitalista más o menos desarrollado, los Estados Unidos de América del Norte son *modelo* para muchas naciones; pero un modelo que, además, mediante el control y dirección de múltiples organismos internacionales, *exporta* instituciones a todo el orbe, naturalmente para que el orbe se adapte a sus intereses. Es decir, hace lo que toda potencia ha llevado a cabo (o ha intentado al menos) cuando ha sido hegemónica. Nuestras famosísimas *Leyes de Indias* pueden ser un buen ejemplo de lo que digo.

La circunstancia, que el Derecho de esa Nación se caracterice por una total ausencia sistemática *científica*, no excluye su energía para exportar sus criterios clasificatorios, lo que, al menos en Derecho, nos puede parecer, a los que vivimos en y del denominado por David *Derecho continental europeo*, un auténtico desastre. Es suficiente con ojear u hojear el ISBN para saber a qué me refiero. El Derecho norteamericano recuerda muchísimo a aquella alusión de González Palomino acerca de clasificar el Reino Vegetal en *árboles, lechugas y fanerógamas*, a que aludía en sus *Estudios jurídicos*.

Sorprenderse, pues, de un llamado Derecho del consumo puede significar, si se me permite el símil sin otra intención, estar situado en el momento más bien primitivo de la economía capitalista vista a la luz de un determinado Ordenamiento jurídico que pretende subyacer, y lo consigue, en otros Ordenamientos. No se olvide que el preciso Derecho romano pudo ser *volado* por los influjos germánicos generando el *degenerado* Derecho romano *vulgar* (en ambas acepciones del término).

Pero, realmente, esta incidencia no tiene mayor relevancia en el ameno artículo al que me estoy refiriendo. Personalmente lo que me interesa —y creo que sería de interés para cualquiera, que es lo que explica estas notas— es la insistente afirmación de Alfaro, acerca de la ausencia de *datos* por parte de Martínez. Ausencia de datos que Alfaro reclama para poder atacar dos, supongo, postulados fundamentales por él defendidos:

a) Función de los precios y competencia en el *mercado*. No se puede hablar de ello si se ignora cómo funciona el mercado.

b) Los planteamientos que han de hacerse deben proporcionar guías seguras acerca de cuándo y cómo debe regularse una cuestión, para obtener certeza de resultados.

Ello da pie para *atacar*, naturalmente en sentido figurado, una serie de *Falacias*. Y es, precisamente, ante y en esos ataques que, me temo, el reclamo de *fe* que Alfaro imputa a Martínez parece quedar sustituido por la *ceguera* que Alfaro se impone a sí mismo, y que, es un suponer, pretende imponer a los demás.

Son curiosas, por ejemplo, sus palabras: «Nadie ha admitido nunca que el modelo de competencia perfecta fuera algo más que un modelo, por lo tanto, que haya existido alguna vez o que vaya a existir en alguna etapa histórica. Lo que los economistas afirman es que las fuerzas que están presentes de forma “ideal” en el modelo están presentes igualmente en mayor o menor medida en los mercados reales, por lo que el modelo es útil para hacer predicciones respecto de comportamientos de los agentes económicos en estos mercados». Y aquí es donde, exactamente, el buen compañero invoca la autoridad de Milton Friedman.

Bueno, yo tengo ante mí dos textos económicos que pueden reputarse clásicos. El primero, *Economics*, de Paul Samuelson, en que por parte alguna aparece eso de que los economistas dicen que el modelo es sólo un modelo ideal; muy al contrario, lo toman como única y total realidad. El segundo es de otro famosísimo autor que, entre los economistas *oficiales* («la verdad científica» en los Estados Unidos de América del Norte) tiene fama de *subversivo*, no empecé haber sido el más inteligente defensor del capitalismo norteamericano: Galbraith; quien, empeñado en sustentar la teoría de la oferta y demanda clásica (y no como modelo ideal, sino como realidad palpable en el mercado), recurre a su concepción del *poder compensador* ... con olvido de que la AFL-CIO puede llegar a perfectos acuerdos con la gerencia de *General Motors*, pasando la factura al *consumidor*; como han hecho en múltiples ocasiones.

Aparte no parece muy conveniente para una *Ciencia* partir como premisa inicial de que lo *imaginado* en el modelo ideal se da, de alguna u otra manera, en la realidad. Bajo ese argumento, es indudable que el *ideal de belleza* puede hallarse en Quasimodo; con el inconveniente de que si proyectamos ese primer paso para predecir, nos puede resultar en *obligada soltería de las mozas*.

Incidentalmente, es menester recordar que el que fuera demiurgo de la economía española, representante de la Banca en la política económica española, Sr. Solchaga, afirmaba allá por el año 1984 u 1985, que, en Ciencia de la Economía, cualquier predicción que pretenda ir más allá de seis meses, es un absurdo. Y debe tener razón, porque, luego de varios años de política *monetaria* para *resolver* los problemas *estructurales*, todas sus predicciones han caído en el hoyo, los problemas estruc-

turales siguen básicamente igual, se sigue gritando contra el *derroche de los asalariados...*, aunque casualmente sus patrocinadores cada año cierran beneficios del 30 por 100 de incremento (a veces, menos; a veces, *más*).

En todo caso, pienso, sinceramente, que es muy poco serio y científico reclamar a los demás cifras y datos, cuando el punto de partida de quien así se expresa, es un *modelo ideal*, que no tiene por qué haber existido ni tiene por qué existir, cuyo sustento es, en ausencia de datos, la referencia de «opiniones o trabajos empíricos de economistas o sociólogos...». Y me llama la atención esa referencia a los sociólogos. ¿Qué hacen los sociólogos en la economía? ¿Estará Alfaro pensando en un Parsons, o en un Merton?, sociólogos de prestigio, verdaderos autores de *La Sociología* (la «oficial», claro) de los Estados Unidos de América del Norte. La pregunta tiene su razón de ser porque la *Teoría Sociológica* ha sido definida –y no precisamente por un marxista, sino por un sociólogo conservadorcete, Dahrendorf– como *la teoría por la teoría*, por estar confeccionada totalmente de espaldas a la realidad social, limitándose a describir como *verdad científica* lo que cualquier par de ojos contempla superficialmente en el medio social en que vive, en aquel caso la *realidad* de los Estados Unidos de América del Norte. Su precipitado de *exportación* puede contemplarse en la obra de McIver y Page, *Sociología*, editado por Tecnos para consumo hispano.

Todo lo que antecede tiene su explicación en un signo, «(?)», que, da la impresión, Alfaro añade en la nota 4 a expresiones de Alonso Espinosa, a quien, «sin cita de estudio empírico alguno» se le ocurre afirmar que el mercado impulsa a la concentración. Convendrá, pues, aportar, dos datos, con cifras y, además, empíricos:

a) Cuando, al efecto de intentar paliar la crisis de los años treinta, el equipo económico de Roosevelt consiguió convencer a las *corporaciones* norteamericanas que se *abriesen* al efecto de conseguir los datos verídicos que permitieran al Gobierno Federal adoptar medidas, *legislativas*, para paliar la crisis misma, ya surgía (*a admisión de parte ...*) un altísimo grado de concentración económica en los Estados Unidos de América del Norte; concentración que, si Alfaro se molesta en revisar los *Statistical Abstracts* que, año tras año, publica el Gobierno Federal norteamericano, podrá observar, con datos empíricos y, además autoridad oficial que usan los prestigiosos economistas y sociólogos de dicho país, que más del 86 por 100 del producto bruto de la Nación se realiza por menos de cuatrocientas gigantescas *Corporations*; desproporción porcentual que, ya dentro de esas cuatrocientas, vuelve a manifestarse respecto de las cuarenta mayores cuyas acciones están detentadas por unas cinco mil familias norteamericanas. Hay, así, datos empíricos para acreditar la concentración que reclama el mercado, y, por ello, la no menos importante concretación del Poder. Y conviene no olvidar que el

Poder real suele también *legislar* en beneficio de quien lo detenta. Y me refiero al Poder real, no al de marioneta.

b) Ha sido el más inteligente defensor del sistema capitalista, Schumpeter, quien, en un estudio sobre Marx incluido en su obra *Capitalismo y Democracia* (Tecnos), afirmaba más o menos (pues hago la cita de memoria, ausencia de empirismo que Alfaro sabrá disculpar): «Frente a su previsión del fenómeno de concentración capitalista, realmente tiene muy poca importancia afirmar qué era del propio Marx y qué de otros pensadores». Es decir, que un capitalista sincero viene a reconocer que, ya en los años en que se escribía *El Capital* podía observarse el fenómeno que, ciento y pico años más tarde, Alfaro aun no aprecia, al parecer porque le faltan datos o autores de prestigio que se lo digan. Será, pues, menester, que, en cada ocasión que coja la pluma (realmente, hoy la máquina de escribir o, quizá, la procesadora de textos que ya ofrece, gracias a la concetración capitalista, precios asequibles) organizar una especie de *instrucción del sumario*, lo que ha de resultar tan *ameno* como la carga de datos de *El Capital* (y, ante la experiencia de esta obra, que tantos citan y tantos ni tan siquiera han leído, no empece citarla constantemente, y son palabras de Friedrich, puede uno pensar: ¿para qué tanta cita?).

Con esto, lo que pretendo decirle a Alfaro, si es que él me lo permite hacerlo así, es sencillo: ¿para qué intentar refutar lo que es obvio —y precisamente porque lo es— simplemente porque no se documenta?

Decir que el modelo de mercado perfecto (casi, casi, las *Ferías* de Champagne) puede explicar el mercado imperfecto porque ambos funcionan, más o menos, parecidos, es, vuelvo a repetir, jugar con Cleopatra y Quasimodo; o sea, hacer trampa.

Naturalmente, todo lo dicho no excluye el fondo del razonamiento que lleva a Alfaro a hacer sus planteamientos; fondo que, pienso, se centra en la expresión que realiza en la página 309 de su artículo en el *Anuario*, en los renglones segundo y tercero: ¿Por qué tiene que ser más *barato* legislar que dejar hacer al mercado?

El problema es, entonces, otro. Para Alfaro, lo que interesa es lo barato. Quizá, para Martínez, lo que importa es otra consideración. Aparte, ¿dónde están los datos empíricos que deciden concluir que el mercado es más barato? Porque si Alfaro va a contabilizar solamente lo que contabiliza la empresa, me temo que se deja fuera unos costos (los hoy denominamos *costos sociales*) que son enormes. Porque capitalismo no es solamente el reloj digital que cuesta, *al público*, diez dólares (en los Estados Unidos); capitalismo es, igualmente, guerras (esas ciento y pico realizadas luego en 1945), hambrunas, contaminación, desempleo (cuando no *paro*), exenciones fiscales, subvenciones estatales directas e indirectas (y mucho de todo esto, mediante el *Derecho*, es decir, legislando, sin pensar que es *más barato* para el sector de población que paga los impuestos).

Naturalmente, Alfaro sabe de qué habla, por lo que afirma de inmediato: «Hay razones para afirmar que los “costes” de las normas imperativas son muy elevados». Ciertamente, no nos ofrece datos empíricos ni cita de prestigiosos economistas o sociólogos, sino el ejemplo del período mínimo de duración del arrendamiento de viviendas en cuatro años; y, con el ejemplo, el sólido argumento: si el arrendador no es libre para pactar el período, preferirá no arrendar, o esperar a hacerlo cuando pueda fijar el término libremente, reclamando entonces un precio más elevado. Eso creyó Boyer con su famosísimo Decreto-ley de Medidas Urgentes de Reforma Económica, resultando que, ante el aumento de rentas, la gente concluyó que le era menos gravoso comprar. Aparte, si un arrendador prefiere perder rentas por cuatro años, a la espera de que el período sea modificado por la ley, puede ser que ... ¡espere cincuenta años! ¡Buen negocio! En todo caso, el ejemplo de Alfaro no va acompañado, como decía, de datos empíricos, sino de otro *modelo*. Pero si se le puede ofrecer un ejemplo *empírico* de lo que puede costar (pues costó y está costando) la ausencia de legislación: Cuando el bueno de Reagan (y, siempre que le cito ruego al lector que lea el nombre con mucho detenimiento, añadiendo la preceptiva «h» intercalada) *desreglamentó* (*liberalizó*, se dice por estas tierras y por quienes piensan como Alfaro) la *industria* de los *Federal Savings* (más o menos, nuestras Cajas de Ahorro), cuatro años más tarde se había producido tal crisis bancaria (y, obsérvese, que el dinero no se convierte en humo; simplemente, cambia de bolsillo), que las últimas estadísticas indican que, naturalmente, con cargo al presupuesto federal, el *consumidor* norteamericano viene pagando la suma de cuatrocientos mil millones de dólares para compensar el roto; y miles de millones españoles, no norteamericanos, que funcionan con tres ceros menos). Con este dato empírico, y respeto del punto concreto, ¿qué ha sido más caro, legislar o no legislar? (es decir, legislar *a favor del otro lado*).

El otro ejemplo que pone Alfaro en nota 9, parece sacado de los cuentos de hadas. Él tiene que saber muy bien (pues lo dice indirectamente en nota 21) que la información (en dicha nota, la llama *información*; en la nota 21, más precisamente, *publicidad*) no va destinada a la parte cortical del cerebro, sino a la medular. Decir que es mejor combatir la información engañosa con información contradictoria (aparte de presuponer que ésta pueda ofrecerse, con lo que entramos en el piélagos de la libertad de prensa o la libertad de los periódicos), o puede significar un engaño opuesto (lo que sería *feísimo* por parte del *imparcial* y *aséptico* Estado) o puede indicar que Alfaro no sabe de qué habla. Yo le haría una pregunta, esperando sincera respuesta, para darle *razones*: En la nota 21 cita a Adam Smith afirmando que «es el propio interés de los productores el que les mueve a satisfacer nuestros deseos y no su bondad o sus buenas intenciones». Cita exacta en su idea pero que, al parecer, Alfaro no saca directamente de Smith; porque hay páginas y páginas enteras de su obra, como las hay en Ricardo, resaltando los inconvenientes y peligros del

mercado. Tan es así que —otro dato empírico— hace algunos años se hizo un pequeño estudio en Harvard, dando a los estudiantes algunos párrafos de los *padres del capitalismo* y de la *Declaración de independencia* de los EE.UU., así como preceptos de su Constitución. El resultado del estudio fue asombroso: los estudiantes, en porcentaje sensiblemente mayoritario, estimaron que eran textos ¡escritos por comunistas! Que la incultura sea un factor, nadie lo duda; pero no se olvide que Harvard es uno de los templos del sistema.

Pues, bien, ahora a la pregunta luego del inciso. Alfaro, mi buen compañero, como bien dejás ver, en la nota 6, que no has leído directamente y de modo completo a Milton Friedman, sino por medio de Leube, ¿admitirías que tampoco has leído a Smith, ni a Ricardo, ni, mucho menos, a Marx? Con ello no quiero ofenderte ni molestarte; sólo ponerte delante una *razón* de tu error acerca del mecanismo de la información: ¿no es mucho más cómoda la cita de Adam Smith, sacada a tresbolillo, que aguantar el ladrillo de *El Capital*? Pues igual ocurre con la publicidad que, en principio, llamas *información*. La publicidad llama a la sinrazón; la información contradictoria impone llamar a la meditación y a la reflexión. Esto es, obviamente, mucho más cansado. Precisamente, ahora que los Gobiernos han apreciado que el mayor costo de la seguridad sanitaria deriva de las enfermedades originadas por el hábito del tabaco, los productores (Reynolds, Phillips Morris, etc.) vienen reclamando *estudios empíricos* que así lo demuestren. Los Gobiernos, naturalmente, no les han hecho ni caso y se han dedicado a prohibir fumar en todas partes; las compañías de seguros de enfermedad están sacando de sus pólizas a los fumadores y ¡si te he visto, no me acuerdo! Es más *barato* así; aunque las productoras de tabaco tengan, bien que vender en África (que ya lo hacen) o dedicarse a textiles (que lo vienen haciendo, entre otras actividades, desde hace lustros: por aquello de diversificación del riesgo). Todo ello, con profundo dolor de mis pulmones y del ¿futuro? cáncer: soy fumador empedernido... pero tienen razón los Gobiernos.

Naturalmente, tiene algo de razón Alfaro cuando demanda que, entre los costes, se contabilice los de administración de las normas. Es natural y acertado. Ahora bien, ¿por qué no llevar a cabo esa contabilidad respecto de *todas* las normas? Ciertamente, incluyo aquí, y por ejemplo, los costes militares. Porque, no se olvide, los ejércitos *nacionales* surgen históricamente con la burguesía y, exactamente, para defender ese *mercado nacional* y la riqueza en él generada. E incluyo, asimismo, los gastos de policía de seguridad, también nacida de modo coetáneo y para defender la propiedad (realmente, la Propiedad, que no es lo mismo). E incluyo, igualmente, las carreteras, cuyo desarrollo surge como instrumento, pagado con el presupuesto, para que los productos del capitalismo puedan llegar al *mercado*. Y siguiendo así contabilizando los costes, me temo que, al repercutir *todos* por cada unidad de producto, éste no pudiera venderse por la empresa (si los costos fuesen abonados por ésta), pues el precio quedaría fuera del mercado.

Esto, que es una simple *razón*, se puede acompañar con datos concretos, y empíricos. ¿Por qué una demanda *agregada* del 38 por 100 del producto bruto en la Economía de los Estados Unidos de América del Norte? ¿Por qué una demanda agregada que consiste en fabricar para despilfarrar? ¿Por qué no contabilizar esos costes repercutiéndolos en los productos que el mercado está en condiciones de absorber? Mucho me temo que lo que Alfaro pretende es contabilizar algunos *costes*, con olvido de otros.

Con referencia a estos costes, hay una velada afirmación en el escrito de Alfaro, en la página 310 que debe serle afirmado como exacto. Que la energía del capitalismo rompe viejas estructuras, anacrónicas y, mírese como se mire, socialmente rechazables. Aseveración que ya se encuentra en el propio Marx (*Grundrisse*) en su elogio al capitalismo respecto de los modos asiático, esclavista y feudal de producción. Y también es dable la veracidad de su otra afirmación: nada garantiza que, detrás de la legislación *protectora de los débiles* no exista el consabido grupo de presión. Por definición, los *débiles* no *pueden* y para poder colocar una ley es menester *poder*. Ahora bien, lo que cada débil por un lado es incapaz de lograr, muchos débiles lo logran pues, al sumarse, devienen poderosos. Si no fuese así, es claro que el sentido de las leyes sería unidireccional; y eso no ocurre ni en las férreas dictaduras: la sociedad, sus grupos, los intereses diversos de éstos, supone siempre un juego *político* en que no suelen darse triunfos ciento por ciento. Y es en ese juego en el que tienen cabida muchas medidas legislativas, sean más o menos caras que el precio que impone el *mercado* (que, no se olvide, no empece su propia estructura, también es objeto de influencias y *manejos*: el *mercado puro* sólo existe en el *modelo ideal*). Y sería de tontos dejar al *modelo ideal* a su aire, pues significaría dejar el mercado abierto a otras fuerzas que actuarían sobre él. Esto, no parece entrar en los datos empíricos (?) de Alfaro. Es decir, Alfaro atiende solamente a una selección de factores para determinar ciertos costos, pero omite otros muchos, muchísimos, que también inciden en el coste mismo del mercado (que de alguna forma hay que denominarlo).

Naturalmente, Alfaro estima que cuando los juristas esgrimen el argumento de que la legislación ampara al consumidor, aunque puede generar inconvenientes, ello es expresión de la *Falacia del Nirvana*, o falsa creencia en que todo ha de marchar de perlas. Por lo que arremete contra tal falacia hallando el adecuado argumento: la deficiencia de las normas de protección al consumidor. Lo que no ha pensado Alfaro –presumo– es, al menos con referencia a España, aunque la relación de naciones en similar condición es larga, que quizá sea precisamente esa la intención de algún o algunos Gobiernos: generar normas deficientes, con lo que la protección al consumidor deja de serlo. Pero todo se ve muy bonito. Lo más curioso, sin embargo, es el argumento refutador que emplea Alfaro: dado que los juristas parecen partir de la base de que el mercado imperfecto se supera con un Derecho perfecto, y éste no existe,

dejemos hacer a aquel mercado; porque aceptar aquella opinión del jurista, ante «la calidad técnica de las normas de protección al consumidor» (nota 15) requiere tanta fe en el propio jurista para su admisión que... es mejor tener fe en el *modelo*, ése que no existe pero puede existir en parte; de donde algo que se reconoce insuficiente, incompleto, deficiente, deviene en peor que algo que simplemente es un *ideal*. ¿No hace falta más fe para admitir esto?

Me gusta más, porque es más cierta, la que Alfaro denomina Falacia del Zoco: ante la crisis de la contratación derivada de que suele ser una de las partes la que impone el entero contenido contractual –frecuentemente, ayudada por la homologación administrativa de los Gobiernos, legislación por delante; que esta legislación no molesta a los defensores del mercado–, refuta sabiamente la crítica: ¿Será menester para aceptar la pureza del contrato que vayamos al regateo?

Con relativa relación a lo dicho por Alfaro, recuerdo dos editoriales de la revista *Cambio 16*, ambas firmadas por su director, señor don Tomás de Salas. La primera, en los momentos de la llamada *transición*; en donde De Salas alentaba a aceptar para entonces la igualdad formal, reconociendo que la igualdad real pudiera ser un ideal, pero, para entonces, inalcanzable; y alentaba, pues, a que el público se conformase con el formalismo. El segundo editorial, meses más tarde, apuntaba al Gobierno de entonces (metido en reforma fiscal) a actuar «cómo se actúa en los Estados modernos: negociando los impuestos». Naturalmente, omitía De Salas toda referencia quiénes iban a poder negociar con el Fisco; pero era muy claro antes como ahora que no iban a ser los sujetos a retención de origen. ¡Qué forma tan elegante, por contradictoria, de rechazar aquella igualdad *simplemente formal*, para defender la desigualdad real y, además, formal! De Salas, pues, era partidario del regateo; y los intereses de que era vocero, también. En suma, me temo que aquellos a quienes Alfaro defiende prefieren, a veces y según objetivo, el regateo.

Pero lo que más me ha llamado la atención en el excelente artículo de Alfaro es su Falacia de la Inversión. Porque, siendo, curiosamente, el citado con admiración Milton Friedman el patrocinador de la *Teoría de la Oferta*, ahora viene Alfaro a afirmar que ello es una falacia, que es la demanda la que determina aquélla. Friedman y el grupo de Chicago (que no debe confundirse con los famosos gangsters de los años treinta) y su Teoría de la Oferta (que nada tiene que ver con la tesis de Marx de que la producción se hace su propio mercado) han sido los avalistas de la política económica del citado Reagan (¡no olviden lo dicho antes!), que buena huella ha dejado en el país. Pero lo más curioso es el argumento de Alfaro para refutar el aserto: no hay citas de opiniones o trabajos empíricos (nota 20), siendo sólo los juristas los que tal afirman. Como si los juristas no sintiesen las *bromas* del mercado. Pero le hubiera sido suficiente a Alfaro darse un paseo por los Estados Unidos de América del Norte antes y luego de la puesta en marcha de las ocurrencias de Friedman para obtener datos empíricos. Y no es serio, en verdad, pretender refutar una de las

opiniones que se le ofrecen (de los por Alfaro denominados apóstoles del Derecho del consumo, con olvido de los apóstoles de este lado del Atlántico) con el dato de que «la postura dominante es, *probablemente*, la representada por Ulmer». Ese probablemente no es un dato, sino una personal apreciación. Aparte que habría de averiguar, además, a qué fines sirven algunos teóricos, porque no todos son serios y con intención científica. Precisamente cuando de ciertos estudios puede depender obtener unos miles de millones, y, además, en dólares o marcos alemanes, surgen muchas firmas *serias* para autorizarlos. Esto, que ha sido tan común (y lo sigue siendo) en los pleitos entre Estados, también lo es en Economía, aunque ahora no tengo datos para proporcionar (y dudo que los tenga, pues nadie va por ahí anunciando que se ha vendido; pero también la ósmosis es un modo de conocimiento).

El siguiente argumento de Alfaro es, si cabe, peor. Como la Economía, ésa, la del modelo, tiene como presupuesto básico que los consumidores deciden sobre la producción, nada más hay que añadir. Quizá olvida Alfaro que presupuesto (aparte de las bromas de Hacienda) es supuesto previo. No es dato. Tampoco aporta datos Alfaro, pero sí un argumento de sentido común (el, como es sabido, menos común de los sentidos): qué ha de preferir un productor, producir lo que la gente quiere o ponerse a producir para, luego, intentar convencer. Un pequeño argumento, la moda, le respondería. Pero, además, es que Alfaro con ese ejemplo parece estar tomándonos el pelo (que no es su intención: ¡ójala lo fuese!). En el mundo actual, en que el sistema económico se mueve a escala mundial, le sería muy difícil al productor saber qué es lo que la gente quiere; y es mucho más sencillo el procedimiento inverso, que para eso, y para reducir las luchas de precios entre empresas, se inventó la publicidad. Y que el ejemplo de *Polipiel* o la reducción de la cuota de mercado de IBM sean fracasos, nada significa frente a una consideración macroeconómica. Por la misma regla de tres, las estadísticas de seguros son un desastre: Don Manuel se muere a los cuarenta años, en lugar de a los setenta, que es la edad estadística. Aparte, el tema de IBM se debió a ser una empresa que, nacida y triunfante fuera de los Estados Unidos, aunque de capital norteamericano, no sólo llegó tarde, sino que no supo hacer a tiempo las trampas que a ella le hicieron; y, cuando quiso ponerse al día, la *pillaron*. Mala suerte.

Sin embargo, estoy completamente de acuerdo con Alfaro en su alusión a la Falacia de la añoranza (ese ¡qué verde era mi valle!). Con demasiada frecuencia, es cierto, se pretende criticar el sistema capitalista con alusión a una visión anterior paradisíaca que solamente entraña un conservadurismo de viejo cuño, una añoranza, ya de un capitalismo inicial y primitivo, ya de algo peor y previo.

Lo que ya no me gusta es la prueba que Alfaro aporta: la experiencia personal del lector y ¡qué argumento! ¿No se está ahora mejor que antes? Pues ello se debe al parecer al libre mercado. Diantres, también estaba mejor el siervo de la gleba que el neanderthalense y nadie aplaude el feu-

dalismo. Porque el ejemplo que pone solamente le sale bien a Alfaro, que es quien, al fin y al cabo, lo está escribiendo. Que el fabricante de un video debe fabricarlo de calidad porque si no perdería cuota de mercado puede ser cierto o falso, según una enorme variable de factores. Precisamente, nuestra industria (legislada a favor del fabricante por más de treinta años) produjo auténticas porquerías por lustros, pues el mercado devoraba todo. Yo aún recuerdo las planchas eléctricas de los años cuarenta y cincuenta, cuya mica se quemaba cada dos o tres meses y era menester cambiarla. Y, paradojas de la vida, en una revista editada por el Estado español con motivo del entonces casi inmediato V Centenario, algún Ministro de Algo aseguraba: «En España, se han terminado las chapuzas». Páginas más allá, un hermoso anuncio (¿de Iberia?) con toda la tinta corrida. Y este es un dato, y empírico.

La industria norteamericana puede producir con la mejor calidad del mundo. Pero, en múltiples sectores, no lo hace. El control de calidad se ha convertido en, eso, control de la calidad, para que el producto tenga que reponerse dentro de un plazo exactamente calculado (regularmente, cuando se acaba de amortizar el sacrosanto préstamo con que se adquiere el dichoso bien). Hace un año publicaba la prensa el porcentaje de deficiencias en la producción de diversos países. Alfaro: ganábamos nosotros, los españoles, con un fallido del 25 por 100; frente a una Francia con el 2, una Alemania con el 0,5, y un Japón con el 1 por 100. Pero lo asombroso es que los Estados Unidos de América del Norte estaban con el 15 por 100. Como la demanda agregada reclama tirar más del tercio de la producción, es menester conseguirlo. O, dicho con otras palabras, una cosa es la eficiencia que debe reflejar la cuenta de resultados y otra cosa es el derroche que debe provocarse en la economía nacional. En los Estados Unidos la ciencia de la economía que interesa es la economía de la empresa, no la nacional. Y eso que es el país inventor del Derecho del consumidor y, además, del Derecho de los minusválidos.

Del análisis que Alfaro hace de las categorías dogmáticas voy a ser muy breve, pues esta nota se va extendiendo demasiado.

Personalmente me resulta sorprendente que un jurista con aficiones o conocimientos de economía se atreva a afirmar que el interés que se protege con el régimen especial de arrendamientos (renta controlada, prórroga forzosa, etc.), sea el social del arrendatario. Parece ser que Alfaro aún no se ha informado de que esos regímenes especiales pretenden dos cosas: frenar alzas salariales (a más renta, salario más alto, imperativamente) y retener al trabajador en su sitio. Que ese beneficio social (más producen la industria y el comercio que el rentista pasivo) se satisfaga pasando costes al arrendador o por otros medios, es, ahora, indiferente. Pero debe quedar claro que ha sido la legislación impulsada por la famosa libre empresa la que más ha alcanzado tal sistema de vivienda y comercio.

Y respecto de que la justifica objetiva del contrato, o equivalencia de las prestaciones la determina el mercado y no el Derecho, depende de cómo, cuándo y sobre qué. La legislación laboral, *vagos y maleantes*,

desocupados, etc., llámese como se llamen según los países y momentos, estaba dirigida a poner las condiciones ¿objetivas? de ese mercado. Y, si se afirma que el intercambio fuerza de trabajo = salario es equivalencia, o falla el aserto o nuestra legislación fiscal es mentirosa. Porque si el salario es el equivalente del trabajo, ¿por qué no es deducible lo que el asalariado *gasta* en obtener su producto que intercambia? Esos costes, por contrario que los de la empresa, no son deducibles como gasto. O es falso que hay intercambio, o es falsa nuestra Ley del Impuesto sobre la *Renta* de las Personas Físicas, que califica como *renta* el *capital* (¡ejem!). También la legislación ayuda a esas determinaciones *objetivas* del mercado.

Debo terminar por dos razones. Es la primera, que para tocar los puntos dogmáticos, me haría falta leer las obras y artículos a que Alfaro se remite, lo que no he hecho. Es la segunda, que la nota salió demasiado larga. Pero, una vez supere aquel obstáculo, y supuesto que la Dirección del *Anuario* lo permita, podré volver sobre el punto. Mientras, mis disculpas por la intromisión.