

## *Artículos*



# AUSTROLIBERALISMO EN IBN JALDÚN

CARLOS VILLAESCUSA GARCÍA\*

*Resumen:* Las contribuciones de Ibn Jaldún al desarrollo del pensamiento económico incluidas en su gran obra *al-Muqaddima* han pasado casi desapercibidos en el ámbito académico occidental. En este trabajo se examinan las similitudes entre el pensamiento de Ibn Jaldún y el de los principales autores del austro-liberalismo, como Ludwig von Mises y Friedrich August von Hayek, y con el de la Escuela de Salamanca. Prestando especial atención a Jesús Huerta de Soto y su teoría de la imposibilidad del socialismo desde el punto de vista de la coacción: los efectos negativos de la interferencia del Estado en el comercio, los impuestos y contra los derechos individuales que derivan en la injusticia que causa la ruina de la civilización.

Mostramos cómo Ibn Jaldún capta la esencia de un orden espontáneo y evolutivo de las instituciones, refuta la teoría del origen divino de los reyes anticipándose a la ilustración ya desde la Edad Media. Y en definitiva, aspectos económicos importantes comunes con las corrientes austro-liberales como son: la división del trabajo o especialización, la cooperación, el papel de los mercados, el sistema de precios, el ahorro como condición para la prosperidad, la riqueza de las naciones por razones de mayor o menor población, el concepto de la curva de Laffer, una intuición de la teoría cuantitativa del dinero, comprensión de la naturaleza subjetiva del valor, o la interpretación correcta de la historia.

*Palabras clave:* Liberalismo, intervencionismo, coacción, Escuela Salamanca, Escuela Austriaca.

*Clasificación JEL:* B53.

*Abstract:* Ibn Khaldun's contributions to the development of economic thought in his great work *al-Muqaddima* have received almost no attention in Western

---

\* Programa de doctorado. Universidad Rey Juan Carlos. Dirección: Calle Alemania, 7, E: 7, P: 4.º F, C.P. 04740 Roquetas de Mar - Almería. Teléfonos: 950 931 084 y 610 963 031. E-mail: carlos@fincasdealmeria.com

academia. This paper studies the similarities between the thought of Ibn Khaldun and that of the leading authors of the liberal Austrian School, including Ludwig von Mises and Friedrich August von Hayek, and The School of Salamanca. Special attention is given to Professor Jesús Huerta de Soto's work on the theory of the impossibility of socialism. This paper also examines how statist coercion and interventionism in areas such as trade, taxation and individual rights promote injustice and will lead to the eventual demise of civilization. The work of Ibn Khaldun captured the essence of a spontaneous order and of the evolution of institutions, and refuted the theory of the divine origin of kings well before the Age of Enlightenment. Lastly, this paper touches on important economic issues of interest to Austrian liberals such as the division of labor and specialization, cooperation, the role of markets, the price system, savings as a rationale for prosperity, the relation of wealth to population, the Laffer curve, the quantity theory of money, the subjective nature of value, and the correct interpretation of history.

*Key words:* Liberalism, interventionism, coercion, Salamanca School, Austrian School.

*JEL Classification:* B53.

## I INTRODUCCIÓN

Pocas palabras resumirían mejor la idea de este ensayo que las pronunciadas por Hayek al comienzo de su introducción al libro *Principios de Economía Política* de Carl Menger: «La historia de la economía política es rica en ejemplos de precursores olvidados, cuya obra no despertó ningún eco en su tiempo y que sólo fueron redescubiertos cuando sus ideas más importantes habían sido ya difundidas por otros» (Menger, 1997: 43). El objetivo del presente trabajo es demostrar que Ibn Jaldún (1332-1406) es un autor liberal y protoaustriaco. Trabajamos para ello estudiando su gran obra «Historia Universal», titulada en árabe «Libro de las Experiencias»<sup>1</sup> (*Kitab al-'ibar*), acabada en 1379 y compuesta de una

---

<sup>1</sup> También traducido como «Libro de los ejemplos, o de las advertencias, o de las lecciones».

introducción y tres libros. La «Introducción», literalmente *al-Muqaddima*, y conocida en occidente con el nombre de *Prolegómenos* es traducida también como *Introducción a la historia universal*, comprende la propia *introducción* y el *libro primero*, ambos con admirables reflexiones sobre la civilización humana que es la parte que nos ocupa en este trabajo.

Ibn Jaldún es considerado como el padre de la sociología y respetado ampliamente en el ámbito académico por los estudiosos occidentales. Sin embargo, éstos muchas veces ignoran sus aportaciones en el campo de la economía, y constatamos que esta omisión todavía es mayor si cabe desde algunas corrientes izquierdistas, que al impregnar y atraer hacia sus ideologías las ideas ajenas, las apropian y mal interpretan. Un ejemplo lo tenemos en el gran historiador inglés Arnold J. Toynbee que a pesar de su afirmación en su *Estudio de la Historia* de que «Ibn Jaldún concibió y formuló una filosofía de la historia que es sin duda el trabajo más grande que jamás haya sido creado por una persona en ningún tiempo y en ningún país», no creemos que entendiera ni menos atendiera las teorías económicas de corte liberal implícitas en las tesis históricas de Jaldún, pues como afirma Mises (1957: 245) «no cabe duda de que tanto Spengler como Toynbee fueron motivados por la generalizada crítica al capitalismo» y que «las doctrinas de Spengler y Toynbee muestran claramente los resultados perjudiciales que produce el olvido de la economía al tratar de los asuntos humanos». En la misma línea Huerta de Soto (1957: 71) lo sintetiza glosando a Carl Menger al afirmar «que la historia sólo puede interpretarse, ordenarse y hacerse comprensible si se tiene una teoría económica previa». Este es nuestro objetivo y metodología.

En un análisis comparativo del pensamiento de Ibn Jaldún con la perspectiva de la Escuela Austriaca de Economía, descubrimos multitud de juicios y modelos comunes como *la imposibilidad del intervencionismo* causante de la ruina de la civilización, la mínima intervención del estado, y otros de teoría económica y teoría evolutiva de las instituciones que, incluyendo la praxeología, merecen un estudio más profundo que continúe el trabajo aquí iniciado. El lector disculpará que este ensayo abunde en citas literales, pero qué mejor forma de transmitir el pensamiento de Ibn Jaldún que con sus propias palabras.

Son los eminentes pensadores teóricos de la Escuela de Salamanca los precursores de la moderna concepción subjetivista del valor desarrollada por la Escuela Austriaca de Economía. Esta opinión la encontramos corroborada en Huerta de Soto (2009: 70-72) donde se cita una completa lista de estudios de los historiadores económicos de mayor prestigio al respecto. Hacemos un llamamiento para la extensión de estos trabajos a los contemporáneos y predecesores islámicos de los eruditos cristianos. Un ejemplo lo ofrece Rothbard quien olvida incluir a los economistas islámicos de la época medieval, en sus estudios de dicho periodo donde tantas ideas proto-austriacas encontró. No es hasta un momento posterior, con el trabajo de los españoles del siglo XVI de la Escuela de Salamanca, cuando salen a la luz las ideas del protagonista del presente trabajo. En este sentido, también es un propósito de este estudio encontrar similitudes económicas específicas entre los escolásticos españoles y Jaldún, aunque no sus posibles influencias o vínculos.

## II IBN JALDÚN: LIBERALISMO CONTRA INTERVENCIONISMO

En el pensamiento de Ibn Jaldún se observa la defensa de la necesidad de una nueva economía política basada en la práctica no intervencionista con un enfoque eminentemente económico. Hizo un llamamiento para el restablecimiento de la función de la ley natural o religiosa como revisaremos en adelante, con el objetivo de garantizar el imperio de la justicia y el bienestar de la gente, en la medida en que el bienestar material y comercial del pueblo comporta la paz social. En los siguientes puntos detallamos cómo describe Jaldún que la ruina de la civilización es producto del intervencionismo económico del gobierno, que tiende inevitablemente a corromperse y a la agresión contra la libertad empresarial innata en todo ser humano y contra la propiedad privada, mediante los impuestos y demás coacciones.

### 1. La coacción como perdición de los principios de la sociedad y la civilización

Las semejanzas de las tesis de Jaldún con el pensamiento realista de Huerta de Soto (1992), centra este análisis y, en especial, su nueva definición de *socialismo* como «todo sistema de agresión institucional contra el libre ejercicio de la acción humana o función empresarial», cuyo principal efecto es «impedir que actúen las fuerzas coordinadoras que hacen posible la vida en sociedad».

Huerta de Soto (1992: 150) aporta una nueva definición más precisa de socialismo, no como un sistema de agresión institucional contra una consecuencia evolutiva de la función empresarial (el derecho de propiedad), sino como un sistema de agresión contra la acción humana o función empresarial misma. Así, define el socialismo,

*como todo sistema de agresión institucional al libre ejercicio de la función empresarial. Por agresión o coacción* hemos de entender toda violencia física o amenaza de violencia física que se inicia o se ejerce sobre el actor por otro ser humano o grupo de seres humanos. Como consecuencia de esta *coacción*, la persona, que de otra forma habría ejercido libremente su función empresarial, en evitación de mayores males, se ve forzada a actuar de manera distinta a como habría actuado en otras circunstancias, modificando, por tanto, su comportamiento y adecuándolo a los fines de aquel o aquellos que le coaccionan. Podemos considerar la agresión, así definida, como la *acción antihumana* por excelencia. Esto es así porque la coacción impide que una persona ejerza libremente su función empresarial, (...) La agresión es, por tanto, un mal porque impide que el ser humano desarrolle la actividad que le es más propia y que por esencia y de forma más íntima le corresponde (pp. 87-88).

Huerta de Soto (1992), defiende la postura en la que el individuo goce de absoluta libertad para determinar y establecer sus fines y medios, con el único requisito de respetar las leyes o principios generales del Derecho que buscan la compatibilidad de dichos intereses propios con los intereses de los demás, fomentando la paz y la prosperidad social.

En idéntica línea con Huerta de Soto, Vadillo (2005) cita a Ibn Jaldún con la siguiente breve sentencia:

El hombre es amo y señor de su persona congénitamente, gracias al poder que Dios le ha concedido. Si se le priva de su autoridad y se le compele a desviarse de su elevado destino de señorío, se abandona a la degradación y pierde su vigor vital, hasta el punto de perder interés por su propia procreación.

En el mismo lugar Huerta de Soto especifica que la coacción consiste en utilizar la violencia para obligar a alguien a hacer algo, y que si la coacción es sistemática y procede institucionalmente de un Estado que tiene todos los medios del poder, la posibilidad de defenderse de los mismos es muy reducida. Comparémoslo directamente con el siguiente texto original de Ibn Jaldún (6: 39)<sup>2</sup> donde habla la *imposibilidad de dirigir la sociedad mediante mandatos coactivos* y que al mismo tiempo destaca y defiende los principios básicos del liberalismo como la individualidad, la libertad, la defensa de uno mismo y sus propiedades:

Así sucede a toda nación que cae en la opresión de la violencia y sobre la que se ejerce la tiranía. (...) que son tratados con violencia y coerción, esa coerción les agobia, estrecha su espíritu en su desarrollo, hace que desaparezca su interés, provoca haraganeería y conduce a la mentira y al engaño. Manifiesta entonces lo que realmente no está en su espíritu, por miedo a que se alarguen sus manos contra él con saña, de manera que son la astucia y la doblez las que le enseñan, y esto se convierte en él en hábito y naturaleza. Se corrompen entonces los *conceptos humanos, propios de la sociedad y de la civilización, como son la defensa y la salvaguarda de uno mismo y de su casa, y se hace dependiente de los demás*. Y no sólo eso, sino que el espíritu languidece y se muestra indolente para

---

<sup>2</sup> Las referencias a la *Muqaddima* o *Prolegómenos* a lo largo de este ensayo se mostrarán con el número de capítulo y de epígrafe entre paréntesis, separado por dos puntos. Posteriormente el número de la página al final de la cita textual de *Introducción a la historia Universal*, Editorial Almuzara, Córdoba 2008. Traducción de Francisco Ruiz Girela. Cuando hemos querido resaltar las palabras originales de Jaldún las hemos puesto en cursiva. El material insertado para clarificar la cita se ha puesto entre paréntesis cuadrados.



adquirir las virtudes y los buenos hábitos, de manera que restrin-ge sus capacidades y la extensión de las posibilidades humanas, y degenera y se torna en el más abyecto de los ruines (p. 1094).

La afirmación en defensa de «la salvaguardia de uno mismo, de la propiedad privada» perfila a Ibn Jaldún como un firme precursor del liberalismo, junto a la expresión «de la libertad de no tener que depender de los demás». Prosiguiendo con el análisis coactivo, Jaldún vaticina que, a la larga, la excesiva violencia, control y temor infringido por parte del poder del estado sobre la ciudadanía empujará a los hombres a dotarse como instrumento de protección de un «segundo carácter» basado en la mentira y el engaño, perdiendo la honestidad y las buenas costumbres que les son propias, conspirando contra el gobernante hasta alcanzar su desaparición (3:22, p. 326). Y a este respecto Mises (1957: 108 y 109) declara en consonancia que «el espíritu agresivo de nuestra época se origina en otra fuente: los intentos de hacer totalitario al estado y de privar al individuo de su autonomía». Y «es posible que dentro de pocos años todas las naciones hayan adoptado el sistema de planificación total y de control totalitario... El totalitarismo puede acabar con la civilización e incluso con la raza humana» (Mises, 1957: 223).

Así, las opiniones de Jaldún y Huerta de Soto (1992) coinciden plenamente en identificar a la *coacción u opresión de la violencia* como la más importante esencia del sistema intervencionista o socialismo: la utilización de la violencia, o violentar a alguien en contra de su voluntad para hacer algo, utilizando todo el poder del aparato del Estado. Jaldún, describiendo el régimen autoritario, narra que su poder duro, violento y vigilante, rompe el espíritu de independencia individual pues la opresión destruye los espíritus y esperanza de la gente por prosperar; un Estado así, quebranta toda integridad moral y la natural colaboración entre todos. Es una política «que atiende a lo que es conveniente al sultán y cómo mantener el poder por medio de la coerción y el uso de la fuerza. El bien común es, en este caso, secundario» (3: 50, p. 539). Huerta de Soto (1992: 87) observa la definición de socialismo más innovadora, que describe mejor la situación real actual que no es la arcaica de la propiedad estatal de los medios de

producción; es cuando el socialismo presenta su realidad esencial con toda su crudeza: la coacción para pretender que un órgano director se encargue de las necesarias tareas de coordinar la sociedad. La responsabilidad pasa de los seres humanos de *a pié*, protagonistas de su función empresarial —buscar los fines y crear lo que más les conviene para alcanzarlos—, a un órgano que desde arriba pretende imponer por la fuerza su particular visión del mundo o sus particulares objetivos.

Coacción y agresión institucional de Jaldún que Huerta de Soto (1992) continúa profundizando, definiendo y desmantelando científicamente como integración actual de tendencias en torno al constructivismo; o, en palabras de Hayek (1990: 34) citando a Mises, al «gobierno omnipotente», es decir, al dominio total de los aparatos políticos administrativos sobre la vida del individuo. Tanto en Huerta de Soto y, como veremos a continuación en Jaldún, la fuerza que impulsa la sociedad es nuestro espíritu o función empresarial y todo acto que frene este impulso, a través de la coacción o agresión institucional —con la imposición fiscal o la limitación del derecho de propiedad— atenta contra la coordinación y cooperación social impulsada por los empresarios, creando un desajuste sistemático que conlleva el final o la destrucción de la civilización.

## **2. Consecuencias de la injusticia estatal y su manifestación contra los derechos individuales de propiedad privada y la función empresarial**

Argumentaba David Hume en sus *Ensayos políticos* que la grandeza de un Estado y la felicidad de sus súbditos son inseparables en relación al comercio (Hume, 1982: 4)<sup>3</sup>. Jaldún aprecia que el interés privado plasmado en el comercio o función empresarial es el principal motor del proceso del mercado y a su vez del desarrollo de la sociedad, analizado íntegramente en el epígrafe

---

<sup>3</sup> Cita textual: «La grandeza de un Estado y la felicidad de sus súbditos pueden considerarse en algunos casos independientes una de otra; sin embargo, generalmente se les considera inseparables con relación al comercio.»

«que trata de cómo la injusticia causa la ruina de la civilización» (3: 41), y que no es otra injusticia que la producida por la intervención del Estado:

*Debe tenerse en cuenta que atacar a la gente en sus riquezas hace perder el estímulo por allegarlas y conseguirlas, porque sienten que su fin y su destino es que se las arrebaten de sus manos. Y si desaparece el estímulo por allegarlas y conseguirlas, cesa el interés por ello. Y según sea el grado de ataque a sus riquezas, en proporción a él se producirá el desinterés de los súbditos en su esfuerzo por conseguirlas. Si el ataque es intenso y amplio, y afecta a todas las formas de obtención de los medios de vida, la renuncia a obtenerlos también lo será, porque desaparece totalmente el estímulo para allegarlas de cualquier modo que sea. Y si el ataque es leve, de poca intensidad será también la renuncia a obtenerlas.*

*La civilización, la abundancia que genera y la actividad de los mercados sólo se logran con la actividad humana y el esfuerzo de la gente por lo que le resulta de interés<sup>4</sup> y le proporciona ganancia, afanándose por lograrlo. Pero cuando la gente renuncia a mejorar su vida y desiste de esforzarse para conseguirlo, se paralizan los mercados y empeoran las condiciones de vida. La gente se dispersa y escapa a otras regiones para buscar el sustento en lugares que queden fuera del espacio en el que aquello se produce<sup>5</sup>. La población de esa zona se va haciendo escasa, los pueblos quedan vacíos, las ciudades se convierten en ruinas y, con su decadencia, el nivel de la dinastía y el del sultán también decaen. Porque éstos son sólo el aspecto formal de la civilización, y se deterioran inevitablemente al deteriorarse la sustancia que los conforma<sup>6</sup> ... (pp. 505 y ss.)*

A propósito de esto puede considerarse un fragmento de lo que narra Al-Mas Uri sobre la historia de los persas y elegido por el propio Jaldún:

---

<sup>4</sup> Similar a la idea original de que el interés privado o egoísta, y también la mano invisible... generan riqueza y prosperidad social.

<sup>5</sup> La coacción e intervencionismo del Estado como agresión a la propiedad privada y a la función empresarial.

<sup>6</sup> La sustancia o esencia de todo es el interés de los súbditos por la riqueza y el esfuerzo por allegarla, pero al atacarla, todo lo demás, y su forma exterior —reino, ciudades, pueblos, dinastías y sultán— se desvanece.

«¡Oh, rey!, la autoridad del soberano sólo muestra la perfección de su poder a través de la ley de Dios y del mandamiento del culto a Dios obedeciéndole y acatando sus mandamientos y prohibiciones. Pero la ley religiosa sólo puede mantenerla el rey; la autoridad del rey sólo puede ejercerse por medio de los hombres; los hombres sólo pueden mantenerse con medios materiales; los medios laborales sólo pueden obtenerse por medio de la actividad laboral; y ésta sólo puede existir *si hay justicia*, que es la balanza que ha sido erigida en medio de la humanidad. La erigió el Señor, y designó para que se encargase de ella a un tutor, que es el rey. Y tú ¡oh rey!, te diriges a las fincas *y se las arrebatas a sus dueños*, que son quienes las habitan y están sujetos al pago del tributo sobre la tierra, que es de donde procede la riqueza. Y se las das de regalo a tus cortesanos....»

En palabras de Ibn Jaldún «lo que de esta historia debe deducirse es que la injusticia [del Rey atacando a la propiedad privada] causa la ruina de la civilización, y que esa ruina de la civilización revierte en la dinastía y provoca su decadencia y desaparición» (p. 507). Aunque aclara que el efecto no es inmediato, por ejemplo, pone el caso de grandes ciudades que sufren gradualmente decadencia, consecuencia de la acción opresora y de la injusticia que puede permanecer oculta por diversas circunstancias y debido a la abundancia de actividades que hay en la ciudad, de manera que su efecto sólo se manifiesta tras un tiempo.

Las citas relacionadas con los derechos individuales y, especialmente el de propiedad, manifiestan que no debe entenderse, como generalmente se hace, que la injusticia consiste solamente en apoderarse de los bienes o de las posesiones de sus propietarios sin compensación y sin causa justificada, sino que la injusticia cubre un espacio más amplio.

Dentro de ese ámbito Ibn Jaldún defiende el concepto de ley natural o ley religiosa, como leyes generales y abstractas que también Jaldún cataloga como evolutivas, refutando la idea del gobierno de origen divino que abordaremos en otro punto. Ahora en este extracto veremos la referencia a un orden generador de paz social basado en principios de libertad, «que trata de cómo la injusticia ocasiona la ruina de la civilización» (3:41):

Todo aquel que se apodera de propiedad de otro o le fuerza a trabajar, o le demanda algo sin derecho, o le impone una obligación no descrita en la ley religiosa, comete una injusticia contra él. Los recaudadores de impuestos injustos, son injustos; quienes oprimen con tales impuestos, son injustos; quienes los toman por la fuerza, son injustos; quienes privan a la gente de sus derechos, son injustos; quienes de una forma o de otra se apoderan de las propiedades de los demás, son injustos. *Y el mal de todo esto revierte en la dinastía causando la ruina de la civilización, que es su sustancia, al acabar con las esperanzas de la gente* (p. 508).

Hume (1982: 153-163) afirmaba que era imposible que se sustentase una sociedad sin justicia, y que en el tema de los impuestos las consecuencias son diametralmente opuestas a lo que sugerían las primeras apariencias. Hume lo ilustra con un ejemplo histórico:

Los historiadores observan que una de las causas principales de la decadencia del imperio romano, fue el cambio que introdujo Constantino en las finanzas implantando una capitación general en lugar de todos los diezmos y los demás derechos e impuestos que componían antiguamente las rentas del imperio. Los pueblos de todas las provincias estaban tan oprimidos por los publicanos y tan descontentos, que quedaron sumamente satisfechos de poder sacudirse un yugo tan pesado y refugiarse bajo las banderas victoriosas de los bárbaros, cuya dominación, mucho menos artificiosa y más independiente, era preferida a la tiranía refinada de los romanos (p. 160).

Continúa Jaldún considerando los objetivos para la preservación de la vida y para evitar la injusticia que acaba de denunciar:

Debe tenerse en cuenta que ésta es la intención que el *Legislador*<sup>7</sup> pretende al prohibir la injusticia, es decir, lo que de ella se generaría en forma de deterioro y ruina de la civilización, que permitiría la desaparición de la especie humana. Se trata de un objetivo general y observable en la ley religiosa, incluido en los cinco objetivos

---

<sup>7</sup> El Profeta Mahoma.

necesarios: la preservación de la religión, de la razón, del espíritu, de la procreación y de la riqueza. Y dado que la injusticia, como hemos visto, hace posible la desaparición de la especie —pues a ello es a lo que conduce la ruina de la civilización—, el peligro que implica es manifiesto y su prohibición resulta indispensable (p. 508).

Por su lado Mises (1957: 100) en su *idea de justicia* comenta que un sólo individuo,

no tiene que preocuparse de las consecuencias de su propia supervivencia para los demás; no necesita la justicia. Sus únicas tareas son la higiene y la defensa. Pero en la cooperación social con otros individuos, el individuo se ve obligado a abstenerse de la conducta que es incompatible con la vida en sociedad. Sólo entonces surge la distinción entre lo que es justo y lo que es injusto...

Entonces tiene que observar lo que es beneficioso para él y no afecta a los demás: «el patrón último de la justicia es la tendencia a la preservación de la cooperación social. La conducta adecuada para preservar la cooperación social es conducta justa; la conducta contraria a la preservación de la sociedad es conducta injusta» y que «*la utilidad social es el único criterio de justicia y la única guía de la legislación*» (p. 101).

Siguiendo y relacionado con el hilo conductor de este texto, damos paso al epígrafe siguiente sobre los impuestos y la decadencia o fin de las civilizaciones.

### 3. Los impuestos y el ocaso de la sociedad

Jaldún justifica la eliminación de los impuestos, o que sean tan bajos como sea posible, porque reconoce como una de las causas de la ruina de una civilización la imposición de cada vez mayores impuestos para costear el lujo despótico de los gobernantes, que provocan desilusión en los comerciantes y en los agricultores para emprender sus respectivas actividades. Los mayores impuestos reducen la producción y con ello la recaudación total y los gobernantes ignorándolo continúan con una concatenación o espiral

de subidas para mantener su nivel de privilegios y comodidades que terminan con la función empresarial, el proceso productivo y el mercado, en definitiva con la sociedad.

Como veremos a continuación, Jaldún pronostica los resultados del intervencionismo en la misma línea de Mises (1949) cuando describe «los frutos del intervencionismo» practicados durante décadas por los gobiernos del Occidente capitalista:

«... han dado lugar a guerras internacionales y a contiendas civiles; han permitido a determinados grupos oprimir despiadadamente a las masas; han producido depresiones económicas y paro masivo; han consumido capitales ingentes y, en determinadas épocas, han desatado hambres pavorosas» (p. 1009).

O en palabras de Henry Hazlitt en su artículo *Los impuestos desalientan la producción*, leído en Huerta de Soto (2008: 228) se resume todo: «cuanto mayor sea el porcentaje de renta nacional que absorban las cargas fiscales, tanto mayor será la disuasión ejercida sobre la producción y la actividad privada» .

Respetamos la amplitud del siguiente pasaje que lo hace merecedor de ser precursor de un análisis liberal que anticipó el denominado *efecto o Curva de Laffer*. Jaldún defiende que los «impuestos que tienen que pagar los ciudadanos sean tan bajos como resulte posible, ya que entonces los individuos emprenden dichas actividades [empresariales] con entusiasmo». Veamos este efecto primeramente expuesto en Mises (1949: 869):

Mantener en funcionamiento el aparato coactivo del estado exige el consumo de trabajo y de bienes. *Bajo un régimen liberal, tales dispendios son de escasa importancia comparados con el volumen total de las rentas personales.* En cambio, como es lógico, *cuanto más amplía el poder público el ámbito de su acción, tanto más se hipertrofia el presupuesto.*

De la misma forma, Jaldún dibuja de forma clara, rotunda y categórica la destrucción de la sociedad a través de una subida paulatina de la tasa impositiva impuesta por el poder que atenta contra la propiedad privada y libertad empresarial. Observemos un ciclo o proceso de destrucción de la función empresarial

y la sociedad en sí misma, a través de un gobierno que incurre y degenera cada vez más en un *riesgo moral*, en el epígrafe «*Que trata de los impuestos y de la causa de su escasez y de su abundancia*» (3:36):

Debe saberse que al comienzo de la dinastía los impuestos son de pequeña cuantía pero producen una recaudación total notable; y que, al final de ella, los altos impuestos personales producen una escasa recaudación total. La causa de esto es que *la dinastía, cuando sigue las normas de la religión, no exige más que las obligaciones fijadas por la ley canónica: limosna general, la contribución sobre la tierra y el impuesto de capitación. Son de pequeña cuantía, porque el monto del azaque<sup>8</sup> sobre los bienes<sup>9</sup> es pequeño como bien se sabe; y lo mismo ocurre con el azaque sobre los granos y sobre el ganado. Y otro tanto sucede con el impuesto de capitación, la tasa sobre la tierra y con todos los tributos que marca la ley canónica, que establece unos límites que no pueden ser sobrepasados.*

Mientras lo que prima es la cohesión tribal y la superioridad, se mantienen las costumbres del desierto, como ya dijimos. Costumbres beduinas que implican tolerancia, consideración, humildad y *respeto a los bienes ajenos* sin pretender apropiarse de ellos salvo en ocasiones excepcionales<sup>10</sup>. Esto hace que sea pequeña la cantidad requerida a cada uno y su cuota personal, que es lo que forma el montante global. *Y cuando la cuota personal y lo que tiene que pagar cada uno de los súbditos es poco, éstos se dedican con celo al trabajo y lo realizan con dedicación. Los bajos impuestos hacen que se emprendan numerosas actividades y que éstas se multipliquen para así alcanzar el bienestar.* Y cuando se emprenden muchas actividades se aumenta también el número de aquellos cupos y tasas personales, y aumenta el monto total de los impuestos.

*Cuando la dinastía se asienta y permanece, y sus soberanos se suceden uno tras otro, empieza a notarse en ellos la sofisticación. El sentido profundo de la vida beduina y su sencillez desaparecen, así como sus rasgos de carácter tolerante y desinteresado. Sobreviene entonces la autoridad coercitiva y el sedentarismo generador del lujo.*

<sup>8</sup> Tributo legal sobre las propiedades y sobre las producciones agrícolas y ganaderas.

<sup>9</sup> Los constituidos por numerario en oro y plata, y objetos de valor como vestidos, alfombras, etc.

<sup>10</sup> Indica como algo inusual las confiscaciones por parte del Estado.



Los miembros de las dinastías adquieren formas de afectado refinamiento, y aumentan las pretensiones y las necesidades al darse a la comodidad y al lujo. Elevan entonces las tasas y los cupos que imponen a los súbditos: labradores, campesinos y demás tributarios. Y se incrementan los impuestos individuales y las tasas en cantidad y monto, para aumentar así la recaudación. Aumentan los impuestos y las tasas de cada individuo progresivamente para aumentar de ese modo la recaudación. Se imponen tasas sobre artículos de comercio y se establecen puntos de cobro en las puertas, como más adelante diremos. *Los aumentos se producen de manera continua y de acuerdo al ritmo que van aumentando las apetencias de la dinastía en lo que a lujos y a nuevas necesidades se refiere*, y los gastos que a causa de ellos se originan. Y así *hasta que los impuestos que afectan a los súbditos resultan onerosos y agobiantes*. Pero se han convertido en una costumbre admitida, porque los incrementos se han producido poco a poco, sin que nadie se haya percatado de lo que han aumentado ni de quién los impone, sólo que se imponen a los ciudadanos como costumbre establecida.

*Y llegan a aumentar hasta sobrepasar los límites tolerables y con ello desaparece el interés emprendedor de los ciudadanos al desaparecer en sus mentes la esperanza, debido a la escasez de los beneficios*, cuando comparan gastos e ingresos por una parte, con frutos y beneficios, por otra. Muchas manos se abstienen de emprender cosa alguna y entonces disminuye el total de la recaudación al reducirse aquellas cuotas individuales que la componen.

Muchas veces se aumenta la cantidad a pagar por tasas personales cuando observan<sup>11</sup> esa disminución en la recaudación, considerando que es necesario para compensarla. Y así, hasta que tasas e impuestos individuales alcanzan un límite más allá del cual no hay beneficio ni ganancia, debido a la cantidad de gastos que implica cualquier empresa, a los altos impuestos y a la nula esperanza de alcanzar los beneficios deseados. El total de la recaudación sigue disminuyendo y el monto por persona de tasa e impuestos sigue aumentando porque están convencidos de que con ello se mantendrá la cantidad total. El daño de esta situación se vuelve contra la dinastía, ya que el beneficio de las actividades mercantiles revierte en ella.

---

<sup>11</sup> Los mandatarios, los miembros de la dinastía reinante.

Si esto se entiende bien, se entenderá también que *el más fuerte de los incentivos para la actividad mercantil es que los impuestos que tienen que pagar los ciudadanos sean tan bajos como resulte posible, ya que entonces los individuos emprenden dichas actividades con entusiasmo, confiados en que obtendrán beneficios con ellas. Dios —alabado y ensalzado sea— domina todas las cosas. En sus manos está el dominio de todo*<sup>12</sup> (p. 490).

En este pasaje se observa una defensa de la actividad comercial, rompiendo así con la tendencia raramente interrumpida desde la antigua Grecia hasta la historia presente, expresada en palabras de Mises (1957: 199), que no aprueba el éxito del comerciante y la industria y su riqueza, «sólo excusable si el dueño paga por ella contribuyendo a instituciones caritativas».

El interés privado es el principal motor del proceso del mercado: «cuando la cuota personal y lo que tiene que pagar cada uno de los súbditos es poco, éstos se dedican con celo al trabajo y lo realizan con dedicación. Los bajos impuestos hacen que se emprendan numerosas actividades y que éstas se multipliquen para así alcanzar el bienestar». Y sobre la idea del coste de oportunidad, —en otros pasajes destacamos sus pioneras aportaciones al subjetivismo—, los súbditos renuncian lograr obtener un beneficio casi nulo, que supone no cubrir los jornales y otros gastos ocasionados, al no invertir su dinero sino en otro lugar o reino fuera de esa gran presión impositiva, pareciendo dirigir la economía hacia el análisis de la escasez y asignación de recursos.

Historiadores y estudiosos de Jaldún, consideran que el eje de sus concepciones es el concepto de la *asabiya* (Nassar, 1967: 188 y ss.; Lacoste, 1971:146 y ss.; y Valencia, 1985: 183) con diversas connotaciones definida por nosotros por *cohesión tribal*, que interpretamos y desciframos de forma muy distinta a la corriente citada. Y es que Jaldún explica como características necesarias, inseparables e inherentes a dicha *cohesión tribal*, las «costumbres beduinas que implican tolerancia, consideración, humildad y respeto a los bienes ajenos»; un acto de nobleza, virtud, justicia, tolerancia o libertad y de respecto a la propiedad privada o «los

<sup>12</sup> Corán, XXXVI, 82.

bienes ajenos», establecida por los primeros fundadores que respeta los «tributos que marca la ley canónica, *que establece unos límites que no pueden ser sobrepasados*» y «que son de pequeña cuantía». La pérdida de estos valores conllevarán la ruina de la civilización.

En la sociedad islámica tradicional sólo se aceptan los impuestos que imponen el Corán y la Sunna del Profeta. Jaldún es conocedor de la Ley Islámica (Shariah), y es que según argumentación de Vadillo (2005), los impuestos en el Islam están prohibidos, sólo se establece un pago único, en general, del 2,5% de la propiedad acumulada y no utilizada durante un año entero. Este pago es un pilar espiritual, como la oración, más allá de lo exclusivamente material, no es un impuesto administrable por los gobiernos de modo estatal; se recoge y distribuye en veinticuatro horas, y sus beneficiarios están ya claramente categorizados en la Ley Islámica. Luego la Ley Islámica prohíbe el Estado, al que considera un producto histórico del estructuralismo racionalista. Gobernar es cuidar y proteger pero no es administrar. Ya que el único ámbito de la economía —como administración— es la propiedad privada, y en ningún caso puede convertirse en la administración de los bienes de otras personas o de una parte significativa de ellos, la Ley Islámica prohíbe el Estado de forma parecida a las posturas anarcocapitalistas. Sin embargo, el respeto a dicha Ley no está hoy en práctica, sólo lo defienden los más puristas y tuvo lugar en tiempos del Profeta Mahoma, quien exactamente vaticinó: «Tras mí, el califato durará treinta años, y luego retornará el poder-real despótico» leído en Vadillo (2005) y también citado en Jaldún (4: 16, p. 667).

La idea básica del anterior fragmento es que, atendiendo a la cohesión tribal —*fuerza vital del pueblo o asabiya*—, se deben respetar los principales valores en que la misma descansa: propiedad privada e impuestos bajos, tolerancia, solidaridad y justicia de los fundadores de las primeras comunidades. Y esta cohesión social se elimina dando paso a un *mayor estatismo* que incrementa los impuestos para el enriquecimiento del poder político que busca confort y que se apoltrona preocupado únicamente por su bienestar, rompiendo con las bases de la *asabiya*, todo lo cual conlleva a la destrucción de las civilizaciones por el abandono de

sus habitantes ante la imposibilidad de comerciar en su suelo y obtener con ello unos beneficios mínimos dada la insostenible presión fiscal recaudatoria del Estado.<sup>13</sup> Luego Estado y civilizaciones son antagónicos. El Estado es impensable dentro de una *cohesión social* que hunde sus raíces en la virtud, la nobleza, la justicia social, la tolerancia, la propiedad privada y el comercio. La *asabiya* es la fuerza social o motor de la sociedad y las civilizaciones; cuando se da paso al Estado, éste a través de la coerción y de los altos impuestos, inevitablemente será la causa de la pérdida de su fuerza, sus valores y actividad, conllevando el fin de la sociedad.

Por todo ello, los impuestos son considerados como ilegales por la mayoría de los juristas fieles a la Shariah. En las palabras que siguen, Jaldún simboliza, con la ayuda de un sentido del humor irónico, la invalidez o desaprobación de los impuestos poniendo como ejemplo un artículo que es poco consumido en tierras islámicas, el vino. Recogida a su vez de una historia su gran maestro andalusí, Jaldún (5:11) narra:

En relación con esto escuché una historia divertida de cierto *sayh* de al-Magrib. Me contó mi maestro Abu Abd Allah al-Abili lo siguiente: «Estaba yo donde el cadí de Fez, en tiempos del sultán Abu Sa id. Se trataba del alfaquí Abu l-Hasan al-Malili, y se le ofreció que eligiese como sueldo alguno de los diversos tributos». Siguió diciendo: «Bajó la cabeza pensativo durante un buen rato y les dijo: La tasa sobre el vino. Los compañeros que se encontraban presentes se echaron a reír sorprendidos y le preguntaron la razón de eso, y él les dijo: *Puesto que todos los impuestos son algo prohibido*, he elegido aquel que los espíritus no rechazan pagar, que es el vino. Pues raramente hay alguien que dé a cambio de él su dinero sin que se sienta feliz y contento con lo que le provoca, y no le duele el haberlo dado ni sigue sintiendo apego por él». Se trata de una curiosa observación, pero Dios es más sabio (p. 718).

---

<sup>13</sup> Esta situación se ve reflejada en la actualidad en la que la crisis económica provocada por el estatismo se plantea solucionar con más estatismo. Curiosamente, la mayoría de historiadores de sectores izquierdistas se preocupan de dejar claro que el pensamiento de Jaldún debe ser aplicable sólo al pasado de África del Norte.

#### 4. El efecto destructor del comercio ejercido por el Estado

Jaldún, trata como un atentado a la propiedad, a la libertad individual y como una violación de un derecho natural la participación del Rey o Estado como un actor más en el mundo de la economía a la cual distorsiona, en el epígrafe (3: 38) «que trata de cómo el comercio ejercido por el sultán es un perjuicio para los súbditos y un desastre para la recaudación», y en el que ilustra los resultados de una situación dominante en el mercado del Estado respecto del sector privado o de los ciudadanos contra los que compete. Al mismo tiempo, y ligado al anterior análisis que refleja el propio efecto destructor de la civilización denunciado en Huerta de Soto (1992) —por la agresión institucional a la función empresarial y que causa el desajuste social respectivo en términos de imposibilidad del intervencionismo y la coacción—, también especifica cómo el comercio ejercido por la autoridad, estado, o sultán es un perjuicio para los ciudadanos y un desastre para la recaudación al reducirse los beneficios, y es la base de una injusticia. Fijémonos cómo aboga Jaldún por la libertad general de comprar y vender como medio de asegurar el buen funcionamiento del mercado para procurar, por un lado, al vendedor un precio suficiente para animar la producción y, por otro, al consumidor la mejor mercancía al precio más bajo —el punto de *precios máximos* lo comentaremos de forma diferenciada en otro pasaje— y acusa cómo todo se menoscaba con la participación del Sultán en la economía forzosamente rompiendo dicha esencia o libertad de compraventa. De ello Jaldún (3: 38) disiente, y aclara qué ocurre cuando,

*(...) el propio sultán emprende actividades comerciales o agrícolas para así incrementar la recaudación, cuando ve que los comerciantes y agricultores consiguen beneficios y cosechas con los que aumentan sus riquezas, y que las ganancias son proporcionales a los capitales invertidos. Comienzan a adquirir animales y terrenos para explotarlos, y compran mercancías de manera que afecta a la situación de los mercados. Piensan que con ello harán crecer la recaudación y aumentarán los beneficios, pero es un enorme error que crea un enorme perjuicio a los súbditos de muchas maneras. En primer lugar por la dificultad de agricultores y comerciantes para*

vender sus animales y sus productos, y para obtener con facilidad lo que necesitan para su actividad. Los súbditos poseen más o menos la misma riqueza, y la competencia entre ellos ya alcanza casi el límite de sus posibilidades. Pero si el sultán compete con ellos, poseyendo como posee una fortuna mucho mayor, casi ninguno de ellos logra alcanzar nada de lo que necesita y ello hace que entren en sus almas la *aflicción y el desánimo*. Además, el sultán puede obtener muchas de estas cosas, cuando las necesita, bien *tomándolas a la fuerza a un precio muy bajo*, porque no hay nadie que se atreva a pujar con él en la compra, y puede *forzar al vendedor a que baje el precio*. Además, cuando los productos agrícolas y todo aquello que se recolecta o cosecha como el grano, seda, miel, azúcar y otros productos de este tipo son recogidos, y lo mismo ocurre con las mercancías objeto de comercio, *no puede esperar a que los mercados fijen los precios* y así obtener el producto de las ventas, porque tiene que atender a las exigencias de la dinastía. Fuerza a quienes se dedican a estos oficios, comerciantes y agricultores, a que le compren aquellas mercancías sin admitir rebaja alguna en el precio y aún lo sube. Con ello se apodera de todo su numerario, mientras que los mencionados productos quedan en manos de ellos, almacenados y sin posibilidad de salida. Se hallan entonces sin recursos, desarmados y sin posibilidad de llevar a cabo aquello de lo que obtienen sus ingresos y constituye su medio de vida. Y ocurre con frecuencia que tienen necesidad de conseguir algo de dinero en metálico y se ven obligados a vender aquellas mercancías cuando el mercado está en su peor momento y los precios más bajos. Y suele suceder que esto se repite con un comerciante o un agricultor, y hace que pierda su capital y le imposibilita seguir en el mercado. Cuando esto se repite y ocurre con frecuencia, hace que las pérdidas y los apuros económicos y la disminución de los beneficios afecten a los súbditos, y eso *provoca que desaparezca totalmente el estímulo por esforzarse en esa actividad*. Esto lleva a una disminución de la recaudación, y como la mayor parte de ésta proviene de los agricultores y de los comerciantes —sobre todo después de que hayan sido instituidos los aranceles comerciales y de que el monto de la recaudación haya aumentado con ellos—, si ocurre que los agricultores abandonan la agricultura y los comerciantes dejan de dedicarse al comercio, la recaudación desaparece totalmente o se ve afectada por un terrible descenso.

(...) Pues los súbditos cuando dejan de obtener fruto de sus riquezas con la agricultura y con el comercio, estas actividades

decaen y acaban desapareciendo al no haber que gastar. Y con ello sobreviene el colapso de la situación. Entiéndase esto bien. (...) (pp. 494-497).

Se evidencia de esta reflexión su paralelismo con el pensamiento de Molinari (1849) para el que la libre competencia en el mercado no puede ser interrumpida sin que la sociedad sufra, y que esta usurpación —que un bien sea arbitrariamente caro—, se ampara necesariamente en la fuerza y coacción del Sultán sobre el comprador por ser más débil. También Mises, en *La acción humana*, y Temin (2009: 30), en *Procesos de Mercado*, encuentran las causas de la decadencia de la civilización clásica en la intervención del gobierno en los precios del mercado y la economía. «Toda injerencia estatal en la esfera mercantil repercute indirectamente sobre el consumo. Puesto que altera el mecanismo del mercado, influye forzosamente en la conducta y estimaciones valorativas de los consumidores» (Mises, 1949:863), y continúa:

La maravillosa civilización de la antigüedad desapareció porque fue incapaz de amoldar su código moral y su sistema legal a las exigencias de la economía de mercado. (...) El imperio romano sucumbió porque sus ciudadanos ignoraron el espíritu liberal y repudiaron la iniciativa privada. El intervencionismo económico y su corolario político, el gobierno dictatorial, descompusieron la poderosa organización de aquel imperio, como también, en el futuro, lo harán con cualquier otro régimen social (p. 908).

## 5. La imposibilidad de los precios máximos

Al igual que Juan de Mariana criticara en su *Tratado y discurso sobre la moneda de vellón*, la política de establecimiento de precios máximos, no sólo por considerarla incapaz de conseguir efectos positivos, sino por ser altamente dañina en el proceso productivo —(Mariana, 1987) citado por Huerta de Soto (2010: 57)—, encontramos que también Ibn Jaldún ataca la fijación de precios máximos por la autoridad, explicando que «la bajada de los precios es peligrosa para quienes tienen que mantener su actividad con esos precios bajos». Dejando patente que propiciarlo

en la ciudad es malo para todo el sector en el cual recaiga una bajada de precios, sea impuesta como medida coactiva, o por una bajada en la demanda del mercado. Es incluso perjudicial para la recaudación de impuestos para el sultán. Y en definitiva, mantener los precios bajos perjudica a quienes comercian con este tipo de artículos abaratados, «porque el beneficio que obtienen es escaso, o insuficiente o inexistente y ello los obliga a desprenderse de sus capitales, con lo que sus condiciones de vida se deterioran y acaban cayendo en la pobreza y en la indigencia». Y denuncia la gravedad de la utilización de precios máximos en las sociedades por un supuesto «interés general», que no es tal, y que de la siguiente manera clarifica. Jaldún (5:12):

Es algo sabido que todo esto ha conducido a *construir hábitos arraigados en la población urbana, que tiene por bueno que el precio del grano y de otros productos que hay que comprar sea bajo*, debido a la necesidad general que se tiene de ellos, que obliga a todo el mundo, tanto al rico como al pobre a adquirir alimentos. Porque la mayor parte de la población de las ciudades no es autosuficiente y ello hace que los bajos precios les resulten ventajosos *y que, en este artículo especialmente, esa ventaja se imponga a lo que sería bueno para el comercio. Dios es el Dueño de todo sustento, el Fuerte, el Firme*<sup>14</sup> (p. 720).

Anteriormente describe en qué consiste el comercio y todo el proceso por el que son perjudiciales los precios bajos máximos; todo un alegato a favor del comercio, plenamente conforme con la opinión de Juan de Mariana y con la tradición liberal de que toda intervención injustificada sobre el mercado viola el derecho natural. Siguiendo con la imposibilidad de los precios máximos en Jaldún (5: 12) leemos:

Esto es así porque, como hemos dicho anteriormente, la ganancia y las formas de ganarse la vida se obtienen con los oficios y con el comercio. El comercio consiste en comprar productos y mercancías y almacenarlos a la espera de que los mercados fluctúen y se produzca un incremento de los precios, que es a lo que se llama

---

<sup>14</sup> Corán, LI, 58.



beneficio. Así se obtiene la ganancia, y ése es el medio de vida de quienes se dedican al comercio de forma permanente. *Cuando se mantiene bajo el precio de las mercancías de manera continuada; o baja la demanda de productos alimenticios, o de ropa, o en general de cualquier cosa que represente riqueza, el comerciante no gana nada con la fluctuación de los mercados y desaparece el beneficio y el crecimiento del capital si esa situación se prolonga. El mercado de este tipo de productos se paraliza, los comerciantes pierden todo interés en mantener su esfuerzo y sus capitales se van reduciendo...* (p. 719).

Posturas comunes con el austroliberalismo y la Escuela Austriaca de Economía, patente en repetidas ocasiones a lo largo de la *Muqaddima*. Mises, respecto a la reacción del mercado ante la intervención del gobierno, también comenta los precios máximos en idénticos términos:

Cuando el poder político establece precios máximos para determinado bien de consumo o para una cantidad limitada de tales bienes —en tanto los precios de los restantes factores de producción quedan libres— la elaboración de las mercancías intervenidas decrece. *Los empresarios marginales, con objeto de eludir pérdidas, interrumpen la fabricación, (...) Tal resultado es evidentemente contrario al ambicionado por el intervencionista. (...) El fracaso acompaña fatalmente la interferencia en la vida mercantil* (1949: 901).

Se aferran a la superstición de que decretar y establecer precios máximos por debajo de los precios que el mercado libre establecería es un medio adecuado para mejorar las condiciones de los compradores. No mencionan la evidencia documental del fracaso de la política del precio justo y de sus efectos, los cuales, desde el punto de vista de los gobernantes que recurrieron a ella, eran menos deseables que la situación previa que trataban de cambiar (1957: 239-240).

Jaldún, continúa extendiendo las explicaciones a todo el proceso social: «... en general, la gente sólo disfruta de un buen medio de vida y obtiene ganancias cuando los precios son moderados y la fluctuación de los mercados es rápida» (p. 720). Y es evidente, que ello sólo se produce en un mercado libre o sin intervencionismo.

Y lo mismo ocurre cuando los precios son excesivamente altos pues las restricciones gubernamentales y los privilegios especiales, compelen a los consumidores a comprar productos peores a precios más altos.

Por ello, —continúa reflexionando Jaldún— todas las regulaciones e inspecciones suponen siempre gastos, y que estos gastos son siempre un impuesto sobre la mercancía y, como consecuencia, «sobrecargan al consumidor interior y desaniman al comprador extranjero. Tales tasas e impuestos son mayores en los últimos tiempos de la dinastía» (p. 659). Con lo que podríamos relacionar e identificar el aumento de los impuestos con una señal del colapso o fin de una civilización.

## **6. Gobierno mínimo: defensa y seguridad. Definición y crítica del monopolio**

Al igual que Juan de Mariana, siguiendo la tradición liberal, deducimos derechos naturales innatos al ser humano de protección, de justicia y defensa que el gobierno debe limitarse estrictamente a procurar a los individuos defendiéndoles contra todas las injusticias denunciadas y garantizándoles «*la defensa y la salvaguarda de uno mismo y de su casa*». Para ello, Jaldún analiza y expone de la siguiente manera lo que sería el origen y surgimiento natural del gobierno, pero curiosamente refiriéndose sólo a esta mera función de *defensa o seguridad*. Hemos desarrollado en un capítulo específico la manera en que Jaldún reconoce y denuncia la coacción del gobierno sobre la sociedad y la forma en que este poder autoritario degenera y causa ruina; luego, para este autor, la *seguridad* es, en sí misma, un sistema de coacción contra el mismo pueblo que pretende proteger. Con parecidos argumentos desarrollarán recientemente eminentes anarcocapitalistas (Hoppe, Hülsmann y Block, 2003) esta tesis pero aportando soluciones innovadoras y alternativas basadas en la provisión de dicha seguridad a partir de empresas privadas distintas al propio gobierno. Sin embargo, sin avanzar en este campo pionero, para Jaldún el gobierno garantiza a cada individuo la posesión de su persona y de sus bienes, y en nombre de esta justicia o garantía

se justifica su existencia. En ese sentido se pronuncia (1: preliminar I):

Más tarde, una vez que la vida en sociedad ha quedado establecida entre los hombres, como hemos descrito, y la civilización es ya un hecho en el mundo, resulta indispensable un freno que defienda a unos de otros. Porque en el instinto animal del hombre existe la agresividad y la injusticia, y las armas, que fueron hechas para defenderse de las agresiones de los animales irracionales, no sirven entre los humanos para evitar las agresiones entre ellos mismos, ya que todos las poseen. Es necesario, por tanto, otro instrumento que los defienda de la agresividad mutua, y ese instrumento no puede venir de otros seres ya que los demás animales carecen de capacidad para entender sus pensamientos y sus impulsos. Tal freno tiene que ser, por tanto, uno de ellos que tenga sobre los demás dominio, autoridad y poder para que ninguno pueda ejercer su agresividad contra un semejante. Y ése es el sentido del poder-real, que constituye un rasgo específico del hombre y le es absolutamente necesario (p. 71).

Comprobando en las fuentes islámicas este concepto, confirmamos por un comentario de Muhammad Asad al pasaje del Corán (5: 38) que, aunque existe un principio fundamental de la Ley Islámica según el cual no se impone al hombre un deber (*taklif*) sin concederle un derecho (*haqq*) correspondiente, sin embargo, uno de los derechos inalienables de todo miembro de la sociedad islámica —sea o no musulmán— es el derecho a la *protección* de la comunidad. Es decir, garantizar un mínimo de bienestar material y de seguridad —no sólo necesidades espirituales sino físicas e intelectuales— acorde a un nivel de vida equitativo *que sea proporcional a los recursos de que dispone la sociedad*: ese mínimo de bienestar material y de seguridad *según el cual no puede haber dignidad humana, ni libertad real en definitiva* (Asad, 2001: 147). E, Ibn Jaldún (3: 22, p. 326), identifica en su obra que la *protección* de los habitantes del país es la última *razón de ser de la autoridad*, que ha de tratar a los ciudadanos con benignidad.

En cuanto a la *concepción del monopolio*, en una idea recogida del famoso artículo *La ilusión del precio de monopolio* de Rothbard y leída en Huerta de Soto (1986: 184), el monopolio actual responde

a una de las definiciones rothbardianas, la misma que la de Lord Coke, en la forma de grupos de poder favorecidos por el gobierno. Según el gran jurista del siglo XVII, un monopolio es el privilegio o concesión del rey a una persona o institución corporativa. Como detalla Jaldún (4:16) en el epígrafe «que trata de cómo las personas ricas de las ciudades tienen necesidad de rango y protección»:

Esto es porque la persona asentada en una ciudad, cuando su riqueza se hace cuantiosa y son muchas sus fincas y sus haciendas, y pasa a ser una de las personas más ricas de la ciudad, las miradas se vuelven hacia él. Su situación de lujo y bienestar se extiende de manera *que puede competir con la de los emires, y éstos se sienten molestos* porque en la naturaleza humana se asienta la hostilidad. Sus ojos se dirigen hacia lo que posee y tratan de apropiárselo utilizando para ello todas las artimañas posibles. Llegan incluso a usar el lazo de las normas gubernativas, o bien lanzan acusaciones de las que se aprovechan abiertamente para desposeerlo de su riqueza. Las normas gubernativas son, por lo general, injustas... porque la justicia genuina sólo existió en el califato que se atuvo a las leyes religiosas, que fue de corta duración tal como dijo el Profeta —Dios lo bendiga y lo salve—: «Tras mí, el califato durará treinta años, y luego retornará el poder-real despótico»<sup>15</sup>. Y siendo esto así, resulta obvio que quien posee dinero y riquezas conocidas en la sociedad en la que vive, necesitará una guardia que lo defienda, o algún personaje de alto rango de entre los parientes o íntimos del rey, o un grupo familiar al que el sultán tenga respeto y a cuya sombra pueda acogerse y vivir en su confianza, libre de ataques enemigos. Si no posee esto, se verá convertido en presa y víctima de engaños y triquiñuelas legales. Dios decide, nadie puede oponerse a su decisión.<sup>16</sup> (p. 667).

---

<sup>15</sup> Ludwig von Mises opina en conformidad que «los dirigentes de los ejércitos mahometanos que, en un lapso increíblemente corto, conquistaron buena parte del área del Mediterráneo, no tenían una fe fatalista en Alá» ... «el letargo que más tarde se apoderó de los pueblos islámicos no fue causado por el fatalismo de su religión. Fue el despotismo lo que paralizó la iniciativa de sus súbditos. Los toscos tiranos que oprimían a las masas ciertamente no eran ni letárgicos ni apáticos. Eran infatigables en su búsqueda del poder, la riqueza y el placer» (Mises, 1957: 122 y 123).

<sup>16</sup> Corán XIII, 41.

Y es que, «todos los políticos, todos los gobiernos, los reyes lo mismo que las repúblicas, recelaron siempre de la propiedad privada» (Mises, 1927: 89). Entonces, ¿qué lleva al *origen* de este privilegio, *comienzo del monopolio*? El mismo instinto o la necesidad de seguridad y protección de la propiedad y de la vida contra el carácter usurpador y corrupto del gobierno por falta de políticos honestos. No es mercado libre el que conduce a esta formación, idea o falacia originada en Karl Marx<sup>17</sup>, que Jaldún comprende pues critica su concepción de la mano del poder. Este monopolio que se inicia con la participación del gobierno y sus grupos afines en el comercio conlleva consecuencias críticas para toda la economía, que Jaldún (3:38) aprecia cuando denuncia que:

La actitud de los príncipes y personajes poderosos de los países que se dedican al comercio y a la agricultura siempre desemboca en lanzarse a comprar las cosechas y las mercaderías de los propietarios que llegan a sus territorios, fijando el precio que se les antoja, y vendiéndoselas inmediatamente a los súbditos que están bajo su poder al precio que quieren fijar. Esto es más grave que lo anterior [que el sultán entre en el comercio], más dañino para los súbditos y deteriora todavía más su situación. Y ocurre con frecuencia que el sultán es empujado a ello por quienes lo han hecho entrar en esos gremios —quiero decir, comerciantes y agricultores— al ver que esta es la actividad con la que han prosperado. Llevan al sultán a ella y la ejercen junto a él, pero pensando en su propio beneficio y sin más objetivo que el de acumular riquezas con rapidez, obteniéndolas especialmente por medio de la práctica del comercio sin pagar impuestos ni aranceles, pues ésta es la manera más eficaz de incrementar la riqueza y la forma más rápida de obtener beneficios. *De lo que no se dan cuenta es del daño que causan al sultán al provocar que descienda la recaudación. Convendría al sultán guardarse de estos tales y precaverse de*

---

<sup>17</sup> La falaz idea de unos pocos monopolistas controlando la economía reduciendo al resto a meros trabajadores (Mises, 2010: 143-191). Ibn Jaldún tiene claro que este «monopolio» u «oligopolio» surge del propio gobernante que bloquea a todos los competidores y nuevas empresas para que no entren a un sector determinado y que no pueden competir en igualdad de oportunidades contra los mercaderes afines al sultán y sus privilegios. Con lo que está definiendo un monopolio coercitivo.

*sus intrigas, tan perjudiciales para sus ingresos como para su autoridad. Dios —alabado y ensalzado sea— inspire en nuestras almas la buena dirección y nos beneficie con la corrección de nuestras acciones. No hay más Señor que Él (pp. 497-498).*

Luego toda licencia a favor de grupos privilegiados dentro o cercanos al poder, supone un riesgo de deterioro de la sociedad y de decadencia de la dinastía como consecuencia del decaimiento y la disminución de la recaudación —«porque es impensable que se le vaya a cobrar aranceles al sultán, mientras que si fueran otros los que realizaran aquellas operaciones, todo el beneficio que se produjera engrosaría en la recaudación»— y porque la desventaja del resto de agricultores y comerciantes en competencia frente a dichos grupos monopolísticos hace que aquellos pierdan su capital, «y les imposibilita seguir en el mercado» acabando con sus ahorros; y «cuando esto se repite y ocurre con frecuencia hace que las pérdidas, los apuros económicos y la disminución de beneficios afecten a los súbditos, y eso provoca que desaparezca totalmente el estímulo en esforzarse en esa actividad»... (3:38, p. 496). Y en el mismo sentido Mises (2010: 179):

*Las leyes que obstaculizan a los principiantes con talento son perjudiciales a los intereses de los consumidores, pero protegen a quienes ya han afianzado su posición en el comercio frente a la competencia de los intrusos. Al hacer más difícil para un comerciante obtener beneficios y al poner impuestos sobre la mayor parte de los beneficios obtenidos, esas leyes evitan la acumulación de capital por los recién llegados, ...*

En el siguiente pasaje (5,11) en el que Jaldún trata del acaparamiento, denuncia ciertas prácticas abusivas del comercio y después, pone un ejemplo que esclarece su total desacuerdo con que el comercio pueda ser motivo de imposición o gravamen:

*Es algo bien conocido entre las personas avisadas y con experiencia de las ciudades que acaparar grano a la espera del momento en que suban los precios es algo funesto que puede tener como consecuencia la pérdida y la ruina de los beneficios. La causa de*

ello es —pero Dios es más sabio— que la gente tiene necesidad ineludible de alimentos, y ello les obliga forzosamente a dar su dinero a cambio de ello. Pero sus espíritus permanecen apegados al dinero, y ese apego de sus espíritus a lo que poseen hace que deseen un gran mal a quien se lo toma sin darles nada a cambio. Tal vez sea eso lo quiso expresar el Legislador<sup>18</sup> cuando habla de tomar las riquezas de la gente gratuitamente. Y en el caso que nos ocupa, aunque no sea sin dar nada a cambio, el hecho de que los espíritus muestren apego por el dinero y se vean obligados a darlo forzosamente, sin posibilidad ninguna de evitarlo, es una especie de exigencia forzada. *Cuando se trata de alimentos o comestibles, la gente también compra las demás cosas, pero no por obligación, sino porque la variedad de los gustos los empuja a ello. Y el dinero que dan a cambio de ellas lo dan porque quieren y porque les apetece, y no mantienen aquel apego por lo que han dado como pago. Por eso es algo bien conocido que el acaparamiento concita las fuerzas psíquicas contra quienes lo practican, porque la gente siente que se les arrebatara su dinero. Y eso es lo que puede hacer que desaparezca el beneficio, pero Dios es más sabio (p. 717).*

Mises (1927: 117) podría señalar lo mismo si en la actualidad existiera «un bien imprescindible para la supervivencia humana, irremplazable por sustitutivo alguno, en el sentido más literal y absoluto».

Por todo lo anterior, identificamos a Ibn Jaldún como un pensador precursor del liberalismo al estar sus tesis perfectamente integradas dentro de la posterior corriente del liberalismo económico, al defender que los problemas para el desarrollo de las civilizaciones surgen cuando no se respetan las instituciones tradicionales de la propiedad privada, la función empresarial y los mercados, tan necesarios para el progreso de la sociedad.

---

<sup>18</sup> El Profeta del Islam.

III  
 IBN JALDÚN Y LA ESCUELA DE SALAMANCA:  
 ANTECEDENTES DE LOS PRINCIPIOS TEÓRICOS  
 DE LA ESCUELA AUSTRIACA

Además de los elementos básicos del austro-liberalismo que a lo largo de toda la *Muqaddima* se han analizado para clasificar el pensamiento de Jaldún como precedente de la economía de mercado, referimos ahora la génesis de algunos principios teóricos que específicamente se considerarán después originales de la escolástica del Siglo de Oro Español (Chafuen, 1991; y Huerta de Soto, 2010), apreciando las raíces de la concepción dinámica y subjetivista de la economía en la percepción jalduniana que *prueba* algunos de los *fundamentos económicos* sobre los que se asentarán los principios teóricos de la Escuela Austriaca de Economía.

**1. Concepto dinámico de competencia, determinación de los salarios e implicaciones básicas del subjetivismo sobre la teoría económica**

Descubrimos en Jaldún el *concepto dinámico de competencia* entendida como un *proceso de rivalidad entre vendedores* —que posteriormente preconizan Castillo de Bovadilla y Luis de Molina (Huerta de Soto, 2010: 53)—, precisamente a través de un razonamiento de rivalidad entre empresarios para explicar la subida de los salarios, que al mismo tiempo refutaría la teoría del valor-trabajo marxiana o socialista de explotación. Lo hace incluyendo también la influencia del mercado: número de demandas —*valoración subjetiva del bien* por parte de los compradores— y, por otro, el número de bienes a la venta —con conceptos o factores de *abundancia* y *escasez* de riqueza— descrito en poblaciones mayores o menores. Reproduciendo a Jaldún (4: 12):

En lo referente a manufacturas y trabajos ajenos, también son caros en las grandes ciudades con amplio desarrollo social. Las causas de estos altos precios son tres. La primera, la gran necesidad que



de ellos se tiene debido a la mucha población que en ellas hay. La segunda, que los trabajadores ponen un alto precio a sus servicios y al ejercicio de sus oficios debido a la facilidad de la vida en la ciudad, causada a su vez por la abundancia de alimentos. Y la tercera, el gran número de personas pudientes y la necesidad que tienen de emplear a otros y de requerir los servicios de artesanos capacitados. *Por tales servicios pagan a los trabajadores más de lo que su trabajo vale, a causa de la rivalidad y de la pretensión de tener sus servicios en exclusiva.* Los trabajadores, los artesanos y los menestrales se vuelven entonces arrogantes y suben el precio de sus trabajos y, como consecuencia de ello aumentan también los gastos de los habitantes de la ciudad (p. 658).

Con la puja de los empresarios o demandantes de servicios y su rivalidad por hacerse con los mismos, Jaldún intuye y se anticipa al modelo del *concepto dinámico de competencia* que Raymond de Roover (Huerta de Soto, 2010: 54) atribuye a Luis de Molina entendido como «proceso de rivalidad entre compradores que tiende a elevar el precio». En consecuencia Mises (1949: 707) expresa que la rivalidad o «la competencia que entre los patronos se plantea por conseguir la mano de obra apropiada no es menos dura que la que entre ellos se suscita al pujar por las materias primas, las máquinas (...)». Es a lo que se refiere Jaldún con «por tales servicios pagan a los trabajadores más de lo que su trabajo vale, a causa de la rivalidad y de la pretensión de tener sus servicios en exclusiva». Y continúa Mises, que el patrono paga a sus asalariados el valor que el mercado atribuye a los servicios que le prestan, o lo que es lo mismo «que prevalece en el mercado una insoslayable tendencia a que los salarios se igualen con el valor del correspondiente producto marginal». Por su lado, Jaldún da cuenta de que debido a su escasez, con una inteligencia y destreza mayor, los artesanos tenderán a demandar en el mercado un precio o salario más alto puesto que éstos «se vuelven arrogantes» y piden «más de lo que su trabajo vale» obviando los costes y sorteando la posterior *teoría del valor-trabajo*. Huerta de Soto (1994: 193) en su capítulo *¿Es el trabajo una mercancía?* destaca «como las leyes económicas más importantes, en primer lugar, «la ley de la oferta y la demanda...», *ley de oferta y demanda* que Jaldún explica con tres puntos: «La primera, la gran necesidad

que de ellos se tiene debido a la mucha población que en ellas hay. La segunda, que los trabajadores ponen un alto precio a sus servicios y al ejercicio de sus oficios debido a la facilidad de la vida en la ciudad, causada a su vez por la abundancia de alimentos. Y la tercera, el gran número de personas pudientes y la necesidad que tienen de emplear a otros y de requerir los servicios de artesanos capacitados». Continúa Huerta de Soto: «...y, en segundo lugar, la que asegura que “el salario está determinado por el valor descontado de la esperada productividad marginal del trabajo”», ya comentado: el pago sería ajustado por vendedores y compradores, y dependería de la productividad esperada de lo que se produjera.

Concretándolo, contemplemos a Ferdinando Galiani (1728-87) en la tradición escolástica franco-italiana tardía, que describía de forma similar a Jaldún cómo la utilidad de los productos y la escasez de diversos tipos de trabajo determinan los precios del trabajo en el mercado: «Yo creo que el valor de los talentos humanos se determina igual que el de las cosas inanimadas, y que se rige por los mismos principios de escasez y utilidad combinados...» (Rothbard, 1995: 449).

Ibn Jaldún entiende que la utilidad subjetiva de un bien disminuye a medida que se incrementa su oferta: la mayor abundancia de un bien depara un menor valor y viceversa, y cómo el valor-estima para los consumidores cambian rápidamente en el mercado. En el futuro sólo se añadirá el concepto de «unidad marginal» para completar la teoría. También puede percibirse que los valores subjetivos de los bienes, los *valores-estima* para los consumidores, cambian rápidamente en el mercado. Jaldún, acabamos de demostrar, no se confunde con la teoría del valor-trabajo —que considera que el valor de un bien viene determinado por la cantidad de trabajo que lleva incorporado— sino que deduce que el *valor del trabajo*, al igual que ocurre con el resto de mercancías, está sujeto a la ley de la oferta y la demanda y a la apreciación o valoración de sus productos por parte de los demandantes, constatando que son los precios los que determinan los costes, y no al revés, evidenciando el carácter *subjetivo de los costes* por parte del actor. Es decir, no son los costes del trabajo lo que determina el valor, sino lo contrario: es el valor lo que determina los

costes del trabajo. Y, como detallaremos, en consonancia resuelve *la paradoja del valor*.

Continuando con las implicaciones básicas del subjetivismo sobre la teoría económica, es Diego de Covarrubias y Leyva (1512-1577) quien anticipa la correcta concepción de la esencia de *la teoría subjetiva del valor* sobre la que gira todo el entramado del análisis económico de la Escuela Austriaca, al afirmar que «el valor de una cosa no depende de su naturaleza, objetiva sino de estimación subjetiva de los hombres aunque esta sea alocada» (Covarrubias, 1604: 132) citado en Huerta de Soto (2010: 54). Hemos apreciado, y matizado, que Jaldún lo advierte al afirmar que a los trabajadores «se le pague más de lo que su salario vale» o del valor de lo que producen, refutando o esquivando así la posterior teoría del valor-trabajo y llegando a la *teoría subjetiva del valor*. En el mismo sitio Huerta de Soto cita a Luis Saravia de la Calle en su *Instrucción de mercaderes* de 1544 porque expone la *verdadera relación entre los costes y los precios* explicando que «los que miden el justo precio de la cosa según el trabajo, costas y peligros del que trata o hace la mercadería yerran mucho; porque el justo precio nace de la abundancia o falta de mercaderías, de mercaderes y de dineros, y no de las costas, trabajos o peligros» (Saravia de la Calle, 1949:53). O en cita de Jaldún «la gran necesidad que de ellos se tiene debido a la mucha población que en ellas hay... que los trabajadores ponen un alto precio a sus servicios y al ejercicio de sus oficios debido a la facilidad de la vida en la ciudad, causada a su vez por la abundancia de alimentos... el gran número de personas pudientes y la necesidad que tienen de emplear a otros y de requerir los servicios de artesanos capacitados...» y continuando con el ya comentado concepto dinámico de competencia y con la refutación de la teoría del valor-trabajo.

## 2. La paradoja del valor

Abordamos ahora lo que tanto daño y confusión ha traído a los fundamentos de la ciencia económica y que Jaldún razona acertadamente: la *teoría del valor* —y la relación o paradoja entre el valor de los bienes de lujo y los de primera necesidad—, que con

posterioridad han intentado resolver otros pensadores como Nicolás Copérnico, John Locke o John Law, y que después comentó Condillac, demostrando su superioridad sobre Adam Smith —que fue incapaz de resolverla—, tema por fin zanjado por Jaime Balmes. Aunque es Carl Menger, quien refiriéndose a «la objetivación del valor de los bienes, que es por su propia naturaleza totalmente *subjetivo*», sentencia *la medida más primordial del valor de los bienes*, «la significación que nosotros damos a la satisfacción de nuestras necesidades» (Menger, 1871: 179).

Efectivamente, Huerta de Soto (2002: 261) matiza que ya veintisiete años antes que Carl Menger, Jaime Balmes fue capaz de resolver esta «paradoja del valor» y de enunciar claramente la teoría de la utilidad marginal. Leamos en el estudio de León Gómez Rivas un resumen del texto donde Balmes (1925) se pregunta:

« (...) ¿Cómo es que vale más una piedra preciosa que un pedazo de pan? » Y contesta: «No es difícil explicarlo; siendo el valor de una cosa su utilidad... si el número de unidades de los medios aumenta, se disminuye la necesidad de cualquiera de ellos en particular; porque pudiéndose escoger entre muchos no es indispensable ninguno. Y he aquí por qué hay una dependencia necesaria entre el aumento y disminución del valor, y la carestía y abundancia de una cosa» (p. 339 y ss.).

Si junto con Menger y Balmes fueron Cantillón, Turgot y Say continuadores de la tradición subjetivista comenzada por nuestros escolásticos españoles del Siglo de Oro, ¿por qué no se podría calificar de antepasado o precedente de la misma corriente o al menos de la teoría subjetiva del valor a Jaldún analizando el fragmento que a continuación relacionamos? Jaldún (4:12):

*Cuando una ciudad crece y su población aumenta, bajan los precios de los alimentos de primera necesidad y de lo que se usa para condimentarlos, mientras que suben los de los lujosos como especias, frutas y demás. Y cuando la población de una ciudad disminuye y su actividad social es escasa, sucede lo contrario. La causa de esto es que el grano es un alimento indispensable y, por ello, la demanda que de él se hace es muy amplia, ya que nadie deja de proveerse, para sí y para su casa, del alimento necesario para un mes o para un año. Y esto*

se extiende necesariamente a toda la población de la ciudad o a la mayor parte de ella, en esa ciudad y sus alrededores. Y todo el que se procura alimento acopia mucho más de lo que necesita para sí mismo y para su familia, de manera que sería suficiente para atender a las necesidades de una gran parte de la población de esa ciudad. *Los alimentos de primera necesidad exceden entonces, obviamente, a los que necesita la población de la ciudad, y por ello bajan los precios por regla general, salvo en determinados años en los que se ven afectados por daños meteorológicos.* Si la gente no mantuviera almacenado el grano para cuando se vea afectada por esos daños, aquel *se daría gratis y a cambio de nada, dada la gran cantidad existente*, correspondiente a la numerosa población (p. 657).

Jaldún revelando que la utilidad disminuye en función de la abundancia, contribuye a resolver la paradoja del valor igual que Balmes: el grano, a pesar de su necesidad y de la multitud de placeres que aporta al hombre, no se considera algo valioso —«se daría a cambio de nada» al igual que el aire, el pan y el agua, muy útiles para la vida humana, no tienen valor porque no escasean— en un país bien surtido y el hombre no trata de hacerse dueño del mismo porque la abundancia de ese elemento le permite encontrarlo por doquier en torno suyo.

Y continúa y se anticipa a la utilidad marginal decreciente con unidades de bienes de alimentación de distinto lujo: cuando la población es escasa tiene hambre, valora más el grano que «las especias, las frutas y cosas semejantes»; pero si este apetito queda satisfecho —«cuando la sociedad se ha desarrollado ampliamente y ha aumentado la población»— serán las especias y demás alimentos lo que se vuelva valioso para ella. Prosigue:

En cuanto a las cosas que hacen la vida más agradable, como son las especias, las frutas y cosas semejantes, al no ser estrictamente necesarias, su obtención no absorbe el trabajo de toda la población de la ciudad, ni siquiera de la mayor parte de ella. Pero cuando la sociedad se ha desarrollado ampliamente y ha aumentado la población y la actividad social, y los elementos de lujo son abundantes, aumentan las exigencias en la demanda de esas comodidades y el deseo de poseer muchas de ellas, cada cual según su situación. *Las existencias entonces resultan insuficientes para atender a la demanda, pues son muchos los que desean obtenerlas mientras*

*que ellas mismas son escasas. Crece el interés, y los ricos y los amantes del lujo pagan por ellas precios desorbitados, porque sienten mayor necesidad de poseerlas que los demás. Los precios entonces suben, como bien puede entenderse. (pp. 657-658).*

Como vemos en varias citas, Jaldún comprende la concepción subjetiva en que el valor de una cosa no depende de su naturaleza objetiva o costes normales sino de la apreciación subjetiva de los hombres pues llegan «a pagar por ellas *precios desorbitados* [y excediendo sus costes] porque sienten mayor necesidad de poseerlas que los demás», por el elevado interés de los ricos que las demandan. Entonces, expresado como los «precios de los bienes de primera necesidad y de lujo» nos recuerda el famoso caso de los «diamantes y el pan», pues acierta al explicar en el texto porqué los diamantes o bienes de lujo valdrían más que el pan —ya que los artículos de primera necesidad exceden... y se podrían dar por nada—, atendiendo al ejemplo concreto de ciudades con mayor población. Y explica, cuándo no vale gran cosa un bien de lujo en poblaciones menores, revelando que los costes vienen determinados por el valor que un bien posee para consumidor y no al revés:

*En las ciudades pequeñas con escasa población también son escasos los alimentos debido a que es poco el trabajo que a ello se puede dedicar, y a la previsión de lo que, habida cuenta de la pequeñez de la ciudad, sucedería si faltasen alimentos. Por eso toman lo que pueden llegar con sus manos y lo almacenan, pues su posesión es algo de extrema importancia para ellos. Y para quien desea adquirirlo, el precio es muy alto. Pero las cosas no indispensables tienen poca demanda entre ellos debido a que son pocos y de condición humilde. El mercado de estos productos es poco activo y su precio es particularmente barato (pp. 658-659).*

En ciudades más pequeñas y pobres consideramos primordial el valor de los bienes básicos para la subsistencia, *dada su escasez*, —o en locución mengeriana— que *la significación* que estos ciudadanos dan a *la satisfacción de sus necesidades* primarias son altas, esenciales y preferidas sobre otras necesidades superfluas o secundarias representadas en productos de lujo u ostentación

poco sugestivos para aquellos, que así, casi no se demandan ni comercializan y «su precio es particularmente barato».

### 3. La naturaleza dinámica del mercado, los precios, la utilidad y la escasez

Queremos demostrar que Jaldún explicó que el valor de los bienes es una apreciación subjetiva de los consumidores. Juan de Lugo (1583-1660) preguntándose cuál debe ser el precio de equilibrio no dio respuesta argumentando «que depende de tan gran cantidad de circunstancias específicas que sólo Dios puede conocerlo», citado en Huerta de Soto (2010: 56) tomado a su vez de Lugo (1642: vol. II, 312); y en el mismo sitio y sentido Salas (1617: 4, n.º 6, 9). Tampoco Jaldún reivindica un precio de equilibrio o recomendable, o que éste deba ser conocido; todo lo contrario, sólo estudia las causas y el sentido de sus oscilaciones, es decir, un precio indeterminado pero que resulta del sometimiento a *las fuerzas de la ley de la oferta y la demanda*, teniendo en cuenta el valor de los bienes como una apreciación subjetiva de los consumidores. Luego no existe un verdadero precio hacia el que tienda o deba tender el mercado, sino que siempre oscilará —y de ahí su dinamismo—, en función de los factores antes analizados, es decir, de la *escasez*, la *abundancia* y la *apreciación subjetiva* o *estima* que de un artículo se tenga. Sirviéndose del ejemplo del transporte de mercancías por los comerciantes y el riesgo que conlleva, Jaldún (5,10) aclara:

El transporte de mercancías desde países que están a gran distancia y en cuyos caminos exista un gran peligro será más ventajoso para el comercio, serán mayores los beneficios y se correrá menos riesgo ante las fluctuaciones de los mercados. Porque las mercancías transportadas serán pocas y éstas en pequeñas cantidades debido a la lejanía del lugar de procedencia y al gran peligro del camino. Eso hace que sean pocos los que se arriesguen a transportarlas y eso hace difícil encontrarlas. *Y esa escasez y esa dificultad hacen que se eleven los precios*. Pero cuando el país está a poca distancia y el camino es muy frecuentado, debido a su seguridad, son muchos los que transportan, por lo que *los productos son abundantes y los precios se abaratan...* (p. 716).

Jaldún, defendía una *teoría del valor* basada en la *utilidad subjetiva*: La fuente de valor de un bien es su utilidad en tanto que estimada por los individuos de acuerdo con sus necesidades, deseos y su capacidad para satisfacerlos: utilidad y demanda, determinan el valor de un bien. La utilidad de los bienes se incrementa con su escasez y decrece con su abundancia. Sin embargo, explica de qué manera y en qué situaciones existe una influencia de los gastos en los precios, pero entendiendo que ello se debe a situaciones muy especiales de tiempo y lugar. Jaldún (4:12):

También influyen en el precio los gastos de la labor agrícola, que quedan reflejados en el precio de aquellos. Esto es lo que ocurre actualmente en el al-Andalus porque, cuando los cristianos empujaron a sus habitantes hacia la orilla del mar, de manera que quedaron en una tierra abrupta, difícil para la siembra e inapropiada para las plantas, mientras ellos se quedaban con el suelo fértil y la tierra buena, se vieron obligados a trabajar los campos y las fincas para mejorar las plantas y la agricultura. Este trabajo requería costosas labores y productos como abonos y otros que suponían una carga adicional. Esto hacía que en la labor agrícola se produjeran unos gastos considerables que eran tenidos en cuenta en el precio de los productos. La región de al-Andalus resulta por ello especialmente cara desde que los cristianos empujaron a sus habitantes hacia esas regiones costeras dominadas por el Islam. La gente supone, cuando oye hablar de los altos precios en esta región, que son debidos a la escasez de alimento y de grano en esa tierra, pero no es así. Sabemos que son gentes diestras en las labores agrícolas y de los más dedicados a ellas... (pp. 659-660).

Por todo lo argumentado debe entenderse que se trata de productos agrícolas indispensables, cosas que no tiene valor porque cuesten, sino que cuestan porque tienen valor, y que la causa del valor no es el trabajo, sino el valor de lo que trae el trabajo.

#### 4. La teoría cuantitativa del dinero

Por otro lado, en el capítulo V de al-Muqaddima, Jaldún explica con todo lujo de detalles que «la ganancia no es más que el valor



del trabajo: cuando aumentan los trabajos que se realizan, aumenta el valor que por ellos obtienen quienes lo llevan a cabo...» (5: 1, p. 692). Esto nos lleva a enlazar con *la teoría cuantitativa del dinero*.

Atendiendo a esta teoría, los maestros de la Escuela de Salamanca vivieron el tiempo de la inflación del oro y plata americanos y teorizaron sobre la utilidad, la preferencia subjetiva y la escasez. En concreto, Rothbard (1995, p. 242) cita al escolástico español Martín de Azpilcueta<sup>19</sup> que estableció «doce años antes que Bodino», la causa de la elevación de los precios en el aumento de metal procedente de América. O actualmente, lo que resulta análogo citando a Fisher (1930: 328) en dicho sentido «que cuando el dinero escasea el valor o el precio del dinero, su poder de compra, aumenta y cuando el dinero abunda el valor o precio del dinero, su poder de compra disminuye» y de forma más detallada profundiza diciendo que «lo que resulta análogo al precio del trigo no es el tipo de interés sino el valor del dinero, o lo que es lo mismo, *su poder para adquirir otros bienes*»<sup>20</sup>. Por su lado, podemos incluir a Jaldún en la comprensión de la teoría cuantitativa en varias ocasiones, como cuando corrige y niega la creencia popular de que los pueblos son más ricos según el número de propiedades y de riquezas que poseen, declarando que ello es a causa de su mayor población y su correspondiente número de trabajos. Copiando a Jaldún (5: 11):

Sabemos que actualmente la situación en El Cairo y en Misr [Egipto], en lo que a lujo y riqueza de sus habitantes se refiere, es algo que provoca asombro, hasta el punto de que muchos de los pobres de al-Magrib deciden trasladarse a Egipto a causa de ello, cuando llega a sus oídos que la situación de confort de Egipto es mayor que la de ningún otro lugar. *El vulgo está convencido de que esto se debe a que la gente de esas comarcas disfruta de más*

<sup>19</sup> Y previamente a él Copernico en su libro *Monetae cudendae ratio*. Pero en opinión de Huerta de Soto (2010) quién con posterioridad mejorará el análisis sobre la teoría cuantitativa del dinero de Azpilcueta (1965) y Copérnico será Mariana en su citado *Tratado y discurso sobre la moneda de vellón*.

<sup>20</sup> Aclarando que «el tipo de interés es el precio pagado por disponer dinero en el presente en lugar de en el futuro y en ese sentido nada tiene que ver con el precio del trigo».

ventajas que las de otros lugares, o a que tienen riquezas atesoradas, y que son más caritativos y generosos que los de todas las demás ciudades. Pero no es así, sino que esto se debe solamente, como es sabido, a que la población de Misr y de El Cairo es mayor que la de esas poblaciones que se han mencionado, y por eso su situación es más holgada.

*Lo que se produce y lo que se gasta siempre está equilibrado en todas las ciudades, de manera que si aumentan los ingresos se incrementarán también los gastos, y viceversa. Y cuando ambos —ingresos y gastos— son cuantiosos, la situación de la ciudad mejora y prospera.*<sup>21</sup> Ninguna de estas cosas admite réplica y deben interpretarse como consecuencia de la abundancia de la población y del aumento de ingresos que se produce en razón de ello, lo que, a su vez, permite gastar y proporciona beneficios a quienes en ello se esfuerzan (pp. 655-656).

Constatamos una vez más que anticipa *la teoría cuantitativa del dinero*, cuando resalta que la causa de la riqueza no es por sus tesoros sino por su gran número de habitantes y consiguiente cantidad disponible de trabajo en la explicación del motivo de la opulencia de los países que se encuentran entre los más ricos del mundo; idea contraria a la creencia malthusiana de que el exceso de población no se podría emplear productivamente... Reproducimos la *Muqaddima* (4:14) donde se lee, acerca de los relatos y dichos sobre las grandes riquezas y holguras de diversos países y su gente, que:

*(...) La gente común que los escucha supone que eso es debido a que poseen muchas riquezas porque las minas de oro y plata son muy abundantes en sus tierras, o porque se apoderaron ellos solos del oro de los pueblos antiguos, pero no es así. Las únicas minas que conocemos en esas regiones son las del País de los Negros, que está cerca de*

---

<sup>21</sup> El dinero ahorrado, por tanto, no está perdido; regresa a la circulación. Este comentario parece advertir la ley de Say de que la oferta crea su propia demanda que, por otro lado, ya revelara Turgot, al desarrollar un comentario sobre el escrito de Saint-Pérvy, con el que amplió su análisis sobre el ahorro y el capital refutando «los temores prekeynesianos de los fisiócratas de que el dinero no gastado en consumo escapa de la corriente circular, y de este modo perjudica a la economía» haciendo bajar los precios (Rothbard, 1995: 438).

al-Magrib. Además, todos los productos de su tierra los exportan a otros países por medio del comercio; y si tuvieran riquezas disponibles y abundantes, no exportarían sus productos a otros lugares para obtener dinero a cambio de ellos ya que no necesitarían las riquezas de la gente (pp. 662-663).

Resumiendo la ley de Say, «las mercancías se pagan en última instancia no con dinero, sino con otras mercancías» (Mises, 1950). Y, en este sentido, encontramos que Hume (1982: 55) lo expresa de la siguiente manera:

El dinero no es, propiamente hablando, una mercancía; es solamente un instrumento para el negocio, y por unánime acuerdo se convino que serviría para facilitar el cambio de una mercancía por otra. No es la rueda del comercio, pero sí la grasa que hace que se mueva con más facilidad. Si consideramos cada reino de por sí, es evidente que más o menos el dinero no tiene demasiada importancia, puesto que el precio de las cosas está siempre proporcionado a la cantidad de moneda...

Jaldún considera el dinero como un objeto de comercio, una forma de riqueza y un conservador de valor «que son el oro y la plata, con lo que se fija el valor de todo lo que se considera riqueza» (p. 692), y en definitiva, el dinero posee un valor porque cualquier valor se cambia en el comercio por dinero, lo que lleva a un término común o patrón monetario y también es un indicio de enriquecimiento; esta idea aparece de nuevo en la teoría que reafirma en otro lugar dentro de la creencia del ahorro como origen y fuente de la riqueza que será una concepción clave en la teoría austriaca el ahorro considerado un factor esencial en la inversión para el desarrollo económico. Dentro del contexto (5: 1):

Ambos [oro y plata] son lo que preferentemente la gente de la tierra quiere atesorar. Y aunque en algunas ocasiones deseen atesorar otros productos, sólo es con la intención de obtener aquellos, porque los demás están sujetos a las fluctuaciones de los mercados, mientras que éstos dos están libres de eso y por ello *son la raíz de lo que genera beneficios*, de los bienes y de los tesoros (p. 692).

## 5. Concepción evolutiva de las instituciones y la metodología de estudio de la historia

Hayek (1988: 54), nos recuerda en *La fatal arrogancia*, que «... a través de la ciencia económica podemos establecer... las razones por las cuales las normas evolutivamente establecidas tienden a favorecer la supervivencia de nuestra especie».

Federico Carlos Savigny (1779-1861) es la figura central de la Escuela Histórica del Derecho y uno de los principales juristas de todos los tiempos. Huerta de Soto descubre que es heredero junto una tradición anterior que se remonta desde los grandes jurisconsultos de la Roma clásica hasta Carl Menger pasando por los escolásticos. Martínez Meseguer (2006: 107-114) propone esta escuela, frente a aspectos racionalistas extremos y constructivistas que rechazan de plano todo lo que significa tradición y que encorseta la realidad con rígidos esquemas matemáticos; pues la Escuela Histórica del Derecho, proclama el carácter histórico del Derecho y, por tanto, la necesidad de que sea descubierto y aprendido a través de las manifestaciones de lo que denominaron «*espritu*» del propio pueblo (el llamado *Volksgeist*),<sup>22</sup> idea parecida a la planteada por Jaldún como veremos, rompiendo al mismo tiempo un tópico de la historia que Mises (1957) constata y reafirma escribiendo al respecto en la siguiente cita:

Sólo en la época de la Ilustración algunos filósofos eminentes abandonaron los métodos tradicionales de la filosofía de la historia y dejaron de preocuparse por los propósitos escondidos de la Providencia, que dirigen el curso de los acontecimientos. Inauguraron una nueva filosofía social completamente diferente de la llamada filosofía de la historia. Concibieron los acontecimientos humanos desde el punto de vista de las finalidades perseguidas por los hombres que actúan, en vez de hacerlo desde el punto de vista de los planes atribuidos a Dios o a la naturaleza (p. 197).

Sin embargo, podemos encontrar un valioso antecedente de esta teoría vigente desde Plutarco, ya resuelta por Ibn Jaldún en 1379

---

<sup>22</sup> Vemos a Mises (1957: 216) disintiendo en pequeños matices respecto del *Volksgeist*.

adelantándose a la ilustración y a la corriente racionalista al menos tres siglos, pero por desgracia pasando desapercibida hasta hoy:

*Pero los filósofos van más allá en esta argumentación cuando tratan de justificar la profecía con pruebas racionales, y dicen que se trata de una particularidad específica del ser humano. La llevan al límite afirmando que a la Humanidad le es absolutamente necesaria una autoridad que sirva de freno, y añaden a continuación que tal autoridad es la que representa la ley divina, prescrita por Dios y proclamada por un miembro de la comunidad, que necesariamente ha tenido que ser distinguido de los demás con señas particulares que Dios le ha otorgado, para que les señale su camino, se le sometan y le acepten. Y así, la ley acaba por establecerse entre ellos y la aceptan sin rechazo ni adulteraciones.*

*Esta proposición de los filósofos, como bien puede verse, no resulta indiscutible. La existencia y el progreso de las comunidades humanas puede darse sin la necesidad de esto, por medio de la ley que un sabio por sí solo puede establecer, o bien sugerida por el espíritu de solidaridad del grupo, de manera que sea aceptada por sus miembros y les haga seguir el camino que les marca. Los pueblos que poseen un Libro Sagrado y siguen enseñanzas de profetas son pocos en comparación con los paganos que no poseen libro alguno, que son los que constituyen la mayor parte de la población del mundo. Y, a pesar de ello, viven en grupos organizados y tienen normas, y, por supuesto, existen. Y así, los encontramos en nuestra época en regiones inhóspitas del norte y del sur, sin que la vida de esas comunidades sea anárquica, a pesar de que no poseen en absoluto el freno de la ley divina. Esto prueba el error de mantener que la profecía es necesaria, y la falta de lógica que ello supone. La ley divina no es más que un signo de madurez de los pueblos, según la doctrina de los antepasados de nuestra comunidad. Dios es quien concede el éxito y marca el camino (p. 72).<sup>23</sup>*

Como decimos, sólo mucho después algunos pensadores «adelantados» a su tiempo no aceptaron el antagonismo dominante entre la razón y los dogmas de la Iglesia. Para ésta, la verdad y la certeza sólo se podía encontrar en la revelación; en opinión de

---

<sup>23</sup> Capítulo primero, Preliminar I.

Rougier (1925) citado en Mises (1957: 94), «el problema central de la filosofía escolástica fue demostrar que la razón humana, sin la ayuda de la revelación y las sagradas escrituras, dejada a sus métodos propios de raciocinio, es capaz de probar la necesaria verdad de los dogmas revelados». Por su lado, el pensamiento y el racionalismo moderado de Ibn Jaldún es sorprendentemente moderno, al mismo tiempo, contrario a un determinismo histórico, pero que cree que la evolución de la historia y la cultura tiene unas causas objetivas independientes de la voluntad, del conocimiento y de la conciencia de los hombres, pareciendo una antesala de la crítica al «racionalismo constructivista» de origen cartesiano que Hayek (1959: 90) se preocuparía en denunciar, en lucha frente a las posturas del racionalismo exagerado carentes de una teoría evolutiva de las instituciones:

Mientras la tradición racionalista presupone que el hombre originariamente estaba dotado de atributos morales e intelectuales que le facilitaban la transformación deliberada de la civilización, la evolucionista aclara que la civilización fue el resultado acumulativo costosamente logrado tras ensayos y errores; *que la civilización fue la suma de experiencias, en parte transmitidas de generación en generación*, como conocimiento explícito, pero en gran medida incorporada a instrumentos e instituciones que habían probado su superioridad. Instituciones cuya significación podríamos descubrir mediante el análisis, pero que igualmente sirven a los fines humanos sin que la humanidad los comprenda.

Antes de que Hayek intuyera la Teoría Evolutiva de las Instituciones de la Escuela Austriaca ya Mises (1932) recoge una idea seminal en el siguiente fragmento citado por Martínez Meseguer (2006: 79-80):

... Hablamos de selección natural de lucha por la vida y de la transmisión hereditaria de las cualidades adquiridas, sin avanzar un sólo paso más que los teólogos o los racionalistas hacia los enigmas supremos. Podemos explicar de este modo el nacimiento y desarrollo de las instituciones sociales, y diremos que favorecen la lucha por la vida; y quienes las han adoptado y perfeccionado están más capacitados para superar los peligros de la existencia

que aquellos cuyas instituciones sociales han tenido poco desarrollo (...) no era necesario mucho ingenio, en verdad para demostrar que el derecho y el Estado no procedían de contratos.

En definitiva, hemos hallado un texto en el que Ibn Jaldún reflexiona y refuta la ley y el gobierno por mandato divino descubriendo el concepto de órdenes espontáneos, resultados de procesos evolutivos que conforman el objeto de estudio de la Teoría Evolutiva de las Instituciones, que diferencia las organizaciones de los *órdenes* espontáneos. Consecuentemente, y aún siendo un verdadero creyente, podemos confirmar que Ibn Jaldún define una visión laica y racional del orden político refutando la necesidad religiosa. Como diría Mises (1957: 94) «no existe un verdadero conflicto entre la razón y la fe. La ley divina y la ley natural no están en desacuerdo». Abordemos la particular visión del asunto en Mises (1949:187) cuando en el epígrafe «Liberalismo y Religión» de su tratado *La acción humana* lo define de la siguiente manera:

El liberalismo se asienta sobre una teoría de la cooperación social puramente racional y científica. Las medidas que recomienda son la aplicación de un conjunto de conocimientos que nada tienen que ver con sentimientos, con credos intuitivos sin respaldo lógico, con experiencias místicas ni con personales percepciones de fenómenos sobrenaturales. En este sentido podemos calificar al liberalismo de indiferente o agnóstico, epítetos éstos que pocos utilizan e interpretan correctamente. Pero sería un grave error inferir de ello que las ciencias de la acción humana y la técnica política derivada de sus enseñanzas, el liberalismo, sean ateas u hostiles a la religión. Los liberales rechazan resueltamente todo sistema teocrático pero nada tienen que oponer a las creencias religiosas mientras éstas no interfieran en los asuntos sociales, políticos y económicos.

Por todo ello podemos interpretar que cuando Ibn Jaldún habla de ley religiosa, en cierto sentido se refiere a la ley natural tal y como la entiende el liberalismo. Vemos que en M.N. Rothbard, en su *Historia del pensamiento económico I*, en su estudio sobre los escolásticos, ambos conceptos son iguales.

Además, el pensamiento de Jaldún reafirma nuestra tesis sobre su austroliberalismo, a la hora de describir y definir *la metodología de estudio de la historia* en relación a como la planteara Carl Menger dentro de la «la polémica sobre los métodos» siguiendo la tradición común de los primeros teóricos del orden social espontáneo ya planteada.

A través de un artículo de Huerta de Soto (2006) sobre el libro *El método de las ciencias sociales*, de Menger, resumimos que, «el conocimiento de la realidad exige de dos disciplinas igualmente importantes pero que, a pesar de su carácter complementario, son radical y epistemológicamente distintas»: la *historia* constituida por la «materia» y la *teoría* que de alguna manera es la «forma»; con lo «que la historia sólo puede interpretarse, ordenarse y hacerse comprensible si se tiene una teoría económica previa» (Huerta de Soto, 2010: 71).

La disciplina de la *historia*,

que estaría constituida por la «*materia*» (en su sentido aristotélico) que se concreta en los hechos empíricos de cada acontecimiento histórico, que tienen un carácter siempre contingente a las coordenadas de tiempo y lugar determinadas en que se producen (Huerta de Soto, 2006).

Es lo que quiere decir Ibn Jaldún en el Prefacio de nuestra *Muqaddima*, al comenzar a describir que:

La historia es una de las disciplinas más extendidas entre las naciones y los pueblos. El hombre común desea conocerla y los reyes y los gobernantes la buscan con ansia. Los incultos pueden entenderla tan bien como las personas instruidas pues de hecho la historia no es, en apariencia, más que la relación de los acontecimientos políticos, de las dinastías y de las circunstancias del pasado presentada con elegancia y realzada por medio de citas. Permite agrandar a un público amplio y hacernos una idea de los asuntos humanos. Nos muestra los efectos de los cambios, nos explica cómo tal dinastía llegó a conquistar tan gran extensión de tierra hasta el momento en que se dejó oír la Llamada,<sup>24</sup> cuando su tiempo pasó (p. 3).

<sup>24</sup> La decisión de Dios de que una determinada dinastía llegue a su fin.



Continúa Huerta de Soto con la *teoría*, o lo que Menger sugiere como la «forma»:

(en sentido aristotélico) que recoge la esencia (das Wesen) de los fenómenos económicos. Esta forma teórica se elabora partiendo de la introspección, es decir, de la experiencia íntima o reflexión interior del investigador, (...) un valiosísimo conocimiento de primera mano (que Mises denomina «evidencias axiomáticas») que de manera lógico deductiva, y dando entrada en cada paso a los «supuestos» que se consideren relevantes, permite elaborar toda la teoría económica (Huerta de Soto, 2006).

Y como se difunde y evidencia en el presente trabajo, Jaldún cuenta con una teoría económica previa, con la que explica y matiza su argumentación histórica: los orígenes de los acontecimientos, las pruebas y las causas, son advertidos en las consideraciones económicas y en las estructuras sociales evolutivas y admite lo mismo que Menger para la «forma» de la historia:

Sin embargo, contemplada desde su interior adquiere otro sentido que consiste en meditar, esforzarse por encontrar la verdad, en explicar con precisión la causa y los orígenes de los acontecimientos, y en conocer a fondo el porqué y el cómo de las cosas. La historia tiene pues sus raíces en la [Lógica]<sup>25</sup> y debe ser considerada como una [ciencia]<sup>26</sup> (p. 3).

Por su lado, Mises en *Teoría e historia*, profundiza en cómo debe ser entendida e interpretada correctamente la historia: «el objeto de la historia es poner de manifiesto con toda claridad los factores que han influido en la producción de un acontecimiento determinado» (Mises, 1957: 134):

La historia estudia la acción humana, es decir, las acciones ejecutadas por individuos y por grupos de individuos. Describe las condiciones bajo las cuales las personas vivieron y la manera en

<sup>25</sup> «Filosofía» que debe ser entendida como Lógica, según nota del traductor.

<sup>26</sup> Traducida aquí por «una de sus ramas», se traduce en otros textos por «una ciencia».

que reaccionaron a esas condiciones. Su tema son los juicios de valor y las finalidades que los hombres han perseguido guiados por esos juicios de valor, los medios a los cuales han recurrido para alcanzar las finalidades perseguidas y el resultado de sus acciones. La historia estudia las reacciones conscientes del hombre a las condiciones de su medio, tanto natural como social, determinado por las acciones de generaciones anteriores así como por las acciones de sus contemporáneos (Mises, 1957: 191).

Y volviendo a las palabras de Mises seguidamente matiza una crítica análoga a la que veremos y compararemos con posterioridad:

La filosofía de la historia concibe la historia de la humanidad en una perspectiva diferente. Da por sentado que Dios o la naturaleza o alguna otra entidad sobrehumana dirige providencialmente el curso de los acontecimientos hacia una meta específica diferente de las metas que los hombres en acción tratan de alcanzar...

No tiene sentido argumentar contra doctrinas derivadas de la intuición. Todos los sistemas de filosofía de la historia son intuiciones arbitrarias que no pueden ser ni probadas ni refutadas. No hay medios racionales para apoyar o rechazar una doctrina sugerida por una voz interna (Mises, 1957: 193 y 196).

Ibn Jaldún en su *al-Muqaddima*, tras el «Prefacio» y en su «Introducción», narra la excelencia de la ciencia histórica, la investigación de sus escuelas, la elucidación de los errores y equivocaciones en que incurren los historiadores, y algunas causas de todo ello, así:

Hay que saber que la historia es una ciencia con varias escuelas, muchas utilidades y noble en sus fines. Nos permite conocer las características de los antiguos pueblos tal y como han quedado plasmadas en su idiosincrasia; a los profetas por sus biografías; a los reyes a través de sus reinos y políticas; y ofrece útiles ejemplos a imitar a quienes los busquen en los acontecimientos religiosos o civiles. *Requiere fuentes numerosas y conocimientos variados, así como perspicacia y comprobación de los datos, elementos ambos que conducen a la verdad a quien los ejercita y le apartan de tropiezos*

*y errores.* Porque las noticias, si se toman sin más en la forma en que son transmitidas, sin examinarlas *a la luz de los principios de la razón empírica, de los fundamentos de la política, de la naturaleza de la civilización y de las características de la sociedad humana;* y no se compara lo que no puede contemplarse con lo que sí está a la vista, y lo actual con lo pasado, es muy posible que no se dejen de cometer errores y haya tropiezos y desvíos en el camino de la verdad.

Ocurre con frecuencia a los historiadores, exégetas y grandes cronistas cometer errores en las historias y sucesos porque se basan sin más en lo que les llega, en bruto o depurado, sin someterlo al examen de la razón ni compararlo con otros acontecimientos semejantes. No lo contrastan con la piedra de toque de la filosofía, ni atienden a la naturaleza de los hechos, ni aplican el discernimiento para intentar penetrar y comprender los hechos históricos de manera que se apartan de la verdad y andan perdidos por los desiertos de la fantasía y del error... (pp. 12-13).

Las similitudes expuestas del *método de estudio de la historia y la concepción evolutiva de las instituciones* entre Ibn Jaldún y La Escuela Austriaca se pueden ampliar incluyendo el campo de la praxeología que merece un análisis más específico que rebasaría el ámbito el presente estudio.

#### IV

#### IBN JALDÚN, RAÍCES DEL LIBERALISMO ECONÓMICO

Se podría titular «Ibn Jaldún, raíces españolas...» a este ensayo, pues las aportaciones económicas de Ibn Jaldún anuncian la grandiosa contribución de los sabios escolásticos españoles del Siglo de Oro y en cierta medida fortalece los orígenes intelectuales del liberalismo en España, por cuanto Jaldún es de origen español. Así argumenta Francisco Ruiz Girela en el magnífico estudio introductorio a la *Introducción a la historia universal (al-Muqaddima)* citando al prestigioso especialista Franz Rosenthal: «aunque [Jaldún] siempre profesó un sincero afecto a su tierra natal africana, su verdadera patria intelectual fue España» (p. xix). Continúa Ruiz:

Además, el afecto que sentía Ibn Jaldún por al-Andalus, debido a que consideraba a esa tierra como el verdadero solar patrio de su familia, se fue incrementando por el hecho de que muchos de sus profesores, y entre ellos los que, según sus propias palabras, más influyeron en su formación, eran de origen andalusí (p. xiv).

Y Rosenthal por su parte:

La *Muqaddima* menciona con frecuencia la gran contribución que los refugiados andalusíes hicieron a la vida cultural del África nordoccidental y destaca la superioridad de España y la originalidad de su civilización. Esto pone de manifiesto que Ibn Jaldún, más de un siglo después de que su familia hubiese abandonado España, todavía se sentía, en cierta medida, como un miembro de esa gloriosa civilización (p. xix).

Este estudio puede ser la antesala de una posterior investigación para revelar la incógnita sobre posibles influencias intelectuales o vínculos de Jaldún y otros economistas islámicos sobre los escolásticos españoles y el posterior desarrollo de La Escuela Austriaca de Economía; y ello sin perder un ápice de su origen español por no ser una mera coincidencia sino fruto de las relaciones culturales, económicas e históricas entre las tres religiones en al-Andalus.<sup>27</sup>

A continuación ampliamos otros aspectos liberales en la obra de Jaldún que se suman a los ya analizados en el epígrafe III sobre los principios teóricos económicos jaldunianos de La Escuela Austriaca de Economía anteriores a los escolásticos, que en nuestra humilde y sincera opinión consagrarán algún día a este sabio andalusí como una digna autoridad dentro de los padres del liberalismo.

---

<sup>27</sup> En otros campos como el de la literatura religiosa, se ha avanzado en este aspecto demostrando otras influencias islámicas sobre el cristianismo, por ejemplo, en las figuras de los místicos Ibn Arabi, San Juan de la Cruz o Santa Teresa de Jesús. También, véanse las publicaciones del Padre Miguel Asín Palacios, en especial su obra *Dante y el Islám* (Shamsuddín, 2006). En el campo de la filosofía la transmisión está muy bien documentada. El aristotelismo se introduce en Occidente con Ibn Rushd (Averroes) y muy pronto éste se traduce al latín y el averroísmo se enseña en la Universidad de París y se extiende al resto de universidades europeas elaborándose como el escolasticismo medieval dominante entre los siglos XIII y XV, y es la base en la que Santo Tomás de Aquino escribe la *Suma Teológica*.

### 1. Cooperación, especialización y división del trabajo

Jaldún presenta las ventajas y beneficios de la especialización o división del trabajo como una condición necesaria para la supervivencia. Detalla las habilidades necesarias en labores como la agricultura, la artesanía y la fabricación de herramientas indispensables para la obtención de alimentos. Todo desde una perspectiva económica y con ejemplos de las distintas especialidades laborales de su época, cuando trata «de que la organización es algo indispensable para el hombre» (Preliminar I, p. 68 y ss.):

Eso es lo que quieren decir los sabios cuando afirman «que el hombre es social por naturaleza», es decir que no puede vivir sino en sociedad o, lo que es lo mismo, en la ciudad, según el término que utilizan. Éste es el sentido de la civilización, que se explica en el hecho de que Dios —alabado sea— creó al hombre y lo conformó de manera tal que solo puede vivir y mantenerse por medio del alimento, y le dio la tendencia instintiva para buscarlo y la capacidad para conseguirlo. Pero ocurre que la capacidad de un solo individuo del género humano no basta para satisfacer sus necesidades de alimentación, de manera que no lograría, por sí mismo, la cantidad necesaria para vivir.

Destaca que los recursos naturales deben transformarse mediante el trabajo humano y que el trabajo debe pasar por todas las etapas del proceso de producción, en crucial consonancia con la teoría austriaca del capital según la cual la producción lleva tiempo (Menger, 1871: 120) y pasa varias etapas, cada una con su tiempo, y por lo tanto los factores básicos de producción son la tierra, el trabajo y el tiempo. En opinión de O'Driscoll y Rizzo (1996: 43) al verse todos los individuos afectados de forma similar, las decisiones de actuación de un individuo dependen de lo que hagan otros y, esta idea de tiempo, tiene implicaciones en la toma de decisiones que se toman en tiempo real, y «que el reconocimiento de este hecho por los individuos está en el origen de un comportamiento que sigue reglas y, a un nivel social, del desarrollo de instituciones», que hemos valorado en otro capítulo. Expresándolo en palabras de Jaldún:

Aún si pensamos en la menor cantidad posible que fuera necesaria, por ejemplo de trigo, no podría tomarlo más que con la manipulación previa necesaria para molerlo, amasarlo y cocerlo, y cada una de estas tres operaciones requiere ayuda de instrumentos que no pueden fabricarse más que con las varias habilidades del herrero, carpintero y el alfarero. Pero admitamos que come el grano sin preparación ninguna: aún así necesitaría para obtenerlo la ayuda de otras muchas faenas como son la siembra, la siega y la trilla, para separar el grano de la cobertura de la espiga, y cada una de estas tres operaciones requiere varios instrumentos y numerosas habilidades, muchas más que las mencionadas antes.

Adelantándose a la división del trabajo de Adam Smith a la que compararemos sorprendentemente por su parecido al exponer más adelante un fragmento del escocés, prosigue Jaldún siempre en su Preliminar I, libro 1:

*Y es imposible que para esto, o solo para parte de ello, basten las fuerzas de un solo hombre, sino que necesariamente requiere la asociación de muchas capacidades de los que se dedican a los respectivos oficios, para que tanto su alimento como el de los demás pueda ser obtenido (...) Tiene que contar para ello con la ayuda de los miembros de su especie y, si no cuenta con tal ayuda, no podrá obtener alimentos ni víveres ni podría, por tanto, mantenerse vivo, ya que Dios —ensalzado sea— ha conformado al hombre de manera que necesita alimentarse para vivir. Y tampoco podría defenderse por sí solo si no dispusiera de armas: sería presa de los animales y con ello su muerte sobrevendría, prematuramente, antes de su término natural, lo que haría que la especie humana se extinguiera, mientras que, cuando la colaboración existe, puede obtener alimentos y víveres y armas para defenderse. La sabiduría divina ha decretado su permanencia y la supervivencia de la especie, y por eso la mutua cooperación es indispensable para el género humano pues, sin ella, ni su existencia podría mantenerse, ni se cumpliría el deseo de Dios de habitar el mundo con hombres y hacer que vivan en él como representantes suyos. Este es el sentido de la civilización, que es el objeto de esta ciencia de la que nos estamos ocupando (...) (p. 70).*

Vemos que estos conceptos, demostrados de forma similar e inherente en todo el pensamiento jalduniano, se repiten a lo largo

de la historia especialmente con la denominada por Mises *ley de asociación* de Ricardo —o teoría de los costes comparativos— que básicamente es una teoría que trata de los principios fundamentales de la cooperación humana bajo la división del trabajo y la especialización e integración de grupos vocacionales, acerca del origen y posterior intensificación de lazos sociales entre los hombres y que es indispensable para entender el origen de la civilización y el curso de la historia (Mises, 1957: 80).

La conclusión de la *ley de asociación* de Ricardo, mantiene Mises, «simplemente demuestra que la protección no es un medio para lograr el aumento de los bienes producidos» (p. 80) como de forma adyacente deduce y exhorta Jaldún en otro fragmento (4: 12) en el que afirma que todas las protecciones o «todas las regulaciones e inspecciones suponen siempre gastos, y que estos gastos son siempre un impuesto sobre la mercancía y, como consecuencia, sobrecargan al consumidor interior y desaniman al comprador extranjero» (p. 659); y, en consecuencia todos (no sólo unos pocos privilegiados) deberían de observar «la práctica del comercio sin pagar impuestos ni aranceles, pues ésta es la manera más eficaz de incrementar la riqueza y la forma más rápida de obtener beneficios» (3: 38, p. 497). A su vez podemos consultar igualmente en Mises (1949, pp. 189-197) que la «Ley de la División del Trabajo» y «su corolario, la cooperación humana, es el fenómeno social fundamental» y, a la luz de la misma, su correcta explicación sobre la «Ley de Asociación» de Ricardo, ya teorizada y anticipada por el andalusí.

Postura Jalduniana expresada en idénticos términos a la de Mises en relación a la división del trabajo:

La causa de esto es que, como es bien sabido, y ha quedado establecido, un solo ser humano es incapaz de obtener lo que necesita para vivir. Tienen por tanto que colaborar todos en ello para mantener al conjunto de la población, *porque ocurre que lo que un grupo de ellos obtiene colaborando obtiene a satisfacer las necesidades de un grupo varias veces más numeroso que ellos mismos....* (4: 11, p. 652).

... el principio de la división del trabajo, posee la ventaja de generar una productividad mayor. Cuando los hombres, coordinadamente, laboran conforme a tal principio (permaneciendo igual todo lo demás) obtienen un producto, no igual a la suma

de los diversos esfuerzos autosuficientes, sino considerablemente superior (Mises, 1927: 35).

Confirmando lo que analizaremos más adelante: que el aumento o crecimiento de la riqueza es más que proporcional al correlativo aumento de la población; siempre organizada en la división del trabajo.

Gustave de Molinari (1819-1912) argumentaba que para saber cuál es la función del gobierno debemos primero ver la esencia y el objeto de la sociedad misma: «¿A qué impulso natural obedecen los hombres cuando se reúnen en sociedad? (...) ¿Cuál es la *razón de ser* de este instinto?». Contemplemos las originales explicaciones del libertario francés, a tales preguntas:

Obedecen al impulso o, para ser más exactos, al instinto de la sociabilidad. La raza humana es esencialmente sociable. Los hombres son inducidos por el instinto de vivir en sociedad (...)

El hombre experimenta una multitud de necesidades, de cuyas satisfacciones dependen sus goces y de cuyas insatisfacciones se derivan sus sufrimientos. Ahora bien, encontrándose solo o aislado, el hombre únicamente puede proveerse de esas necesidades, que le atormentan sin cesar, de un modo incompleto e insuficiente. El instinto de la sociabilidad le acerca a sus semejantes y le empuja a ponerse en comunicación con ellos. Entonces, los individuos se aproximan impelidos por el propio *interés*, estableciéndose cierta *división del trabajo* necesariamente seguida por *intercambios*; en breve, vemos surgir una *organización* mediante la cual el hombre puede satisfacer sus necesidades de forma mucho más completa de lo que podría viviendo aislado (Molinari, 1849).

En otras palabras y en esencia es lo que razona Jaldún cuando argumenta que «la organización social es algo indispensable para el hombre» como acabamos de analizar (1: Preliminar I, pp. 68-72) y llegando a la conclusión de que «*La fuerza necesaria para poder satisfacer las carencias de muchos se alcanza, multiplicada, con la colaboración*» (p. 69). Vemos esta argumentación conforme a Lamarck (1809) que «no sólo presentó su teoría cincuenta años antes que Darwin, sino que también ofreció una teoría mucho menos violenta sobre los mecanismos evolutivos. La teoría de Lamarck



sugiere que la evolución se basa en una interacción cooperativa e “instructiva” entre los organismos y el entorno que permite a los seres vivos sobrevivir y evolucionar en un mundo dinámico» (Lipton, 2005: 29). En línea con la concepción anterior leemos:

Sólo el hombre, gracias a la razón, reemplazó la competencia biológica por la cooperación social. Lo que hizo posible la cooperación social es, desde luego, un fenómeno natural, la mayor productividad del trabajo que se logra bajo el principio de la división del trabajo y la especialización de tareas. Pero fue necesario descubrir este principio para comprender su influencia en los asuntos humanos y para emplearlo deliberadamente como medio en la lucha por la existencia (Mises, 1957: 88).

Por otro lado, hemos encontrado en internet un interesante artículo titulado «Ibn Khaldun and Adam Smith: Contributions to the Theory of the Division of Labor and Modern Economic Thought» de James R. Bartkus y M. Kabir Hassan de las Universidades de Louisiana y Nueva Orleans respectivamente, que transcribe los sorprendentes parecidos entre Ibn Jaldún y Adam Smith en esta materia. En el capítulo uno del que se considera el primer libro moderno de economía, Smith constataba los beneficios de la división del trabajo con su famoso ejemplo de la fábrica de alfileres, pero cuatro siglos después de que lo hiciera Jaldún y coincidiendo también con él hasta en el número de capítulo de su *Muqaddima*. Contemplemos las similitudes cuando el «padre de la economía descubre» las bondades de la división del trabajo, el beneficio para la sociedad de la especialización y la cooperación en la producción:

Un trabajador no preparado para esta actividad (que la división del trabajo ha convertido en un quehacer específico), no familiarizado con el uso de la maquinaria empleada en ella (cuya invención probablemente derive de la misma división del trabajo), podrá quizás con su máximo esfuerzo, hacer un alfiler en un día, aunque ciertamente no podrá hacer veinte. Pero en la forma en que esta actividad es llevada a cabo actualmente no es sólo un oficio particular sino que ha sido dividido en un número de ramas, cada una de las cuales es por sí misma un oficio particular. Un

hombre estira el alambre, otro lo endereza, un tercero lo corta, un cuarto lo afila, un quinto lo lima en un extremo para colocar la cabeza; el hacer la cabeza requiere dos o tres operaciones distintas; el colocarla es una tarea especial y otra el esmaltar los alfileres; hasta el empaquetarlos es por sí mismo un oficio ... Ahora bien, si todos hubieran trabajado independientemente y por separado, y si ninguno hubiese estado entrenado para este trabajo concreto, es imposible que cada uno fuese capaz de fabricar veinte alfileres por día, y quizás no hubiesen podido fabricar ni uno... Smith (1776: 34-35).

## 2. El ahorro, el capital y el empresario como fuente de riqueza

La política antiliberal es una política de consumo de capital (Mises, 1927: 24). La Escuela Austriaca, en contra de la corriente principal de la teoría neoclásica, basa el fundamento de la prosperidad en el ahorro y la acumulación de capital. La particular explicación jalduniana es que la riqueza se acumula por la producción no consumida y ahorrada, y esos ahorros se acumulan en forma de dinero y después se invierten en diversos géneros de bienes de capital. Al respecto, es de apreciar la parte del siguiente pasaje que destacamos, en el que «trata de cómo los países, en sus diferencias de situación en cuanto a riqueza y pobreza, son semejantes a las ciudades» (4:14):

Debe tenerse en cuenta que, mientras que la población y el grado de actividad social de los países son relevantes, numerosos los pueblos que habitan entre sus límites y muchos sus habitantes, las condiciones de vida de sus gentes son holgadas, grandes sus riquezas y sus ciudades, y poderosas sus dinastías y sus reinos. La razón de todo esto es lo que ya antes dijimos sobre la abundancia de trabajos y lo que más adelante diremos sobre *las causas de la riqueza: que el excedente del que se dispone, tras atender las necesidades vitales y a las exigencias de los habitantes —tanto cuanto mayores son la población y su grado de actividad social—, revierte en la gente como beneficio susceptible de acumularse como patrimonio*, tal como mencionaremos en el capítulo que tratará de los medios de vida y del sentido de «sustento» y de «beneficio» (pp. 661-662).

Y, tras la división del trabajo, en otro fragmento (5: 16) Jaldún establece que «los oficios sólo alcanzan su perfección cuando la población sedentaria también se ha desarrollado plenamente y es numerosa», en el que confirma idéntica explicación resaltando el mismo efecto positivo del *ahorro*:

La causa de esto es que, mientras la población sedentaria no ha alcanzado su pleno desarrollo y la ciudad no está bien establecida, la gente solo se preocupa de las necesidades primarias de su vida, las que resultan indispensables para ella, consistentes en obtener el alimento a partir del trigo y otros productos. Pero cuando la sociedad se ha desarrollado y han aumentado en ella los trabajos, éstos resultan ya suficientes para atender las necesidades primordiales y aún producen algo más. *Y ese exceso se emplea en elementos de comodidad para la vida...* (p. 726).

Benegas Lynch suele usar como ejemplo que los salarios son más altos en Vancouver que en Bombay, no gracias a la presión de los sindicatos sino a sus diferentes tasas de capitalización. Es decir, en un país es más *productiva* la hora de trabajo en cualquier persona cuanto mayores sean las inversiones o su industrialización, esto es, conforme sea más capitalista. Benegas (1972) lo expresa así:

«(...) Allí donde el *stock* de capital es mayor en relación con el trabajo, los salarios serán más elevados. Estos salarios no son más elevados porque el trabajador realiza mayor esfuerzo, por el contrario, el esfuerzo será menor Y, eventualmente, las jornadas más cortas, pero la productividad es superior debido a que los equipos de capital potencian la energía humana, lo cual permite los mayores rendimientos» (p. 320).

Por su parte Mises (1949) señala que «(...) lo malo de Asia comparado con Europa es que, en comparación con Europa, hay allí muy poco capital por individuo» (p. 988). Similitudes en los motivos de estas diferencias de *riqueza* entre países las encontramos en Jaldún (4: 17) —al indicar las causas de la solidez de una dinastía que hacen que la civilización se asiente firmemente— concorde a *la mayor o menor productividad de sus oficios debido a una mayor o menor especialización y dominio en la población*. Luego,

personifica el desarrollo tecnológico en el capital humano especializado que ayuda al crecimiento económico:

La causa de esto es que la civilización consiste en determinados hábitos que van más allá de aquellos que son indispensables para que exista vida social, en una medida que depende de las diferencias de prosperidad y del mayor o menor tamaño de las diversas naciones. *Tales diferencias pueden ser muy grandes y resultan proporcionadas a la diversificación de clases y gremios, de la misma manera que ocurre con los oficios.* Cada uno de los gremios requiere de personas que lo integren y lo ejerzan con maestría. Y en la medida que haya más especialidades, mayor será el número de personas dedicadas a ese oficio. Y quienes en él se ocupan van adquiriendo una especial idiosincrasia. Con el paso del tiempo esos oficios se van perpetuando y los artesanos que a ellos se dedican van adquiriendo destreza y maestría en su conocimiento. *Lo dilatado de las edades y la amplitud de los periodos, así como la repetición de los modelos, consolida su estabilidad y su firmeza.* Y esto es algo que ocurre predominantemente en las ciudades debido al mayor desarrollo de su población a la mayor prosperidad de sus habitantes (...) *Así, la riqueza de éstos aumenta, se incrementa su capital, y prospera todo aquello en lo que se basa el lujo y constituye sus manifestaciones ...* (p. 668).

Concorde al liberalismo económico observamos en Jaldún el dicho de que la diferencia entre una sociedad rica y una pobre radica esencialmente en que la rica tiene muchos más *bienes de capital invertidos* o *más especialización y dominio en los oficios* que una sociedad pobre; y ello es más fácil cuanto mayor sea su población, como abordaremos en epígrafe aparte.

A lo largo de la *Muqaddima* se denuncia que una de las mayores injusticias, si no la mayor y más perjudicial para la civilización y para la dinastía, consiste en apoderarse por parte del gobierno de la riqueza de la gente,<sup>28</sup> comprándoles lo que tienen a un precio muy bajo y luego imponiéndoles la compra de los productos a un precio muy alto por medio de la coerción y forzándoles así

---

<sup>28</sup> Véase el epígrafe 4 II «El efecto destructor del comercio ejercido por el Estado» del presente ensayo.

a vender y a comprar: «Las pérdidas afectan a todas las clases y profesiones, se hacen más graves conforme pasa el tiempo, hasta que acaban consumiendo el capital».

«El capitalismo es fundamentalmente producción en masa para satisfacer las necesidades en masa» (Mises, 1957: 156); y también Jaldún parece aventurar una concepción o una noción de un sistema igual al capitalismo en el que «prospera todo aquello en lo que se basa el lujo» y que según sus palabras consolida, da firmeza y prosperidad a la sociedad; y que no empobrece a los trabajadores sino que mejora su nivel de vida, preconizando un sistema con expresiones como «la repetición de modelos», «desarrollo» y *riqueza* que «incrementa el capital».

En el mismo sentido, Jaldún concibe *al empresario como fuente de riqueza*, es decir, el *concepto de mercader* tiene un eje clave, una importancia que centra en su función empresarial y que entiende ahora como el «empresario-capitalista» que en sus exposiciones es la fuerza motriz de la economía de mercado y el protagonista de muchos argumentos jaldunianos: debe acumular primero capital ahorrado en orden a adelantar los factores de producción, y al mismo tiempo que elabora el producto y asume los riesgos de la incertidumbre del mercado sufre las injusticias intervencionistas. Cuando Jaldún «trata de las diferentes formas de ganarse la vida, sus clases y procedimientos», advertimos plasmada la definición de empresario o comerciante (5: 2) como una forma natural de obtener ganancia, consistente en «argucias para hacerse con el margen existente entre los precios de compra y de venta, para obtener la ganancia que supone esta diferencia. *Por eso la ley religiosa permite la astucia en él*, porque el comercio tiene algo de juego de azar...» (p. 695). Ideas revividas y defendidas por los escolásticos salmantinos y, varios siglos después, en otras partes de Europa por los calvinistas, con máximas como: «triunfar en un negocio es un deber religioso», o «el beneficio es un don del cielo», o «enriquecerse es un medio de loar a Dios y de servirle»; expresiones recogidas por Goitein (1957), citado en Lacoste (1965: 261).

Incide de nuevo Jaldún en la idea de que el *empresario representa la fuente de riqueza* —además de cuando ataca a los propios impuestos que tienen que pagar y a la coacción estatal—, en el fragmento del pasaje (3: 38) donde alude a que [la riqueza del sultán],

*y el crecimiento de ésta sólo se logra con un trato justo hacia aquellos que poseen riqueza y mirando por ellos, pues eso hace que sus expectativas se amplíen y que sus espíritus se animen a obtener los frutos de la riqueza y a hacerla prosperar, con lo que aumenta la recaudación del sultán —[y que interferencias del tal sultán] como dedicarse al comercio o a la agricultura— no hace más que provocar un daño rápido a los súbditos, una pérdida de la recaudación y un decaimiento de la actividad productiva (497).*

El argumento anterior de que el *crecimiento* o la *riqueza* se crea «mirando por las personas que tienen dinero» —en consonancia con su ahorro susceptible de inversiones productivas— es por su propia naturaleza contrario a la idea de la distribución de la riqueza, de la cual consecuentemente Jaldún no hace mención alguna; entiende que existiendo desigualdad y distribución no igualitaria se genera riqueza. Es decir, el incentivo personal de la mejora individual se asocia causalmente con la creación de riqueza, «dando trato justo a aquellos que poseen riqueza y mirando por ellos, pues eso hace que sus expectativas se amplíen y que sus espíritus se animen a obtener los frutos de la riqueza y a hacerla prosperar»<sup>29</sup>: además de la función empresarial o la defensa de la naturaleza innata de todo ser humano a emprender, resuelve que *lo que es rentable para el individuo también lo es para la sociedad*, contrariando la que es la principal argumentación de la literatura anticapitalista según Mises (1927: 22-25 y 85-86).

Vemos también desarrollada dicha idea en Mises, y en plena vigencia, pues el capitalismo intenta producir lo que puede al costo más bajo posible, «lo cual permite atender, cada vez mejor, las necesidades de las masas consumidoras»,

*y tales logros son precisamente consecuencia de la desigualdad de rentas y patrimonios, pues esa disimilitud es el motor que a todos, ricos y pobres, induce a producir lo máximo que en su mano esté... Suprimidos los aludidos estímulos, reduciríase inevitablemente la riqueza total, de modo que, efectuada la tal ansiada redistribución igualitaria, serían aún más miserables esas personas a las que, en la actualidad, denominamos pobres (Mises, 1927: 50).*

<sup>29</sup> Y esto propicia que el estado o sultán recaude más, también visto en otros epígrafes y entre otros pasajes como, por ejemplo, en el que comentamos su anticipación del efecto o curva de Laffer.

Reiteramos, son ideas todas ellas en consonancia con la propiedad privada y el incentivo personal innato en cada persona como parte de su naturaleza emprendedora o función empresarial, cimiento de la prosperidad económica.

### 3. Población y prosperidad

La división del trabajo da paso a atender otras necesidades, como la seguridad, y alcanza su perfección cuando la población sedentaria también se ha desarrollado plenamente y es numerosa. Son abundantes las citas en la *Muqaddima* en las que Ibn Jaldún analiza, explica y hace referencia, a que la causa de la riqueza de los países es proporcional al aumento de las poblaciones que implica más trabajos disponibles; en sus palabras «la rivalidad de las ciudades y grandes poblaciones en cuanto a mayores comodidades y mayor actividad económica, dependen sólo de que su población sea mayor o menor». Hemos señalado ya este aspecto al comentar los precios de los salarios y de los bienes de lujo, que Jaldún menciona son posibles mientras la población y la consecuente oferta de trabajo aumente y haya también demanda de los mismos. Por contra, en el desierto y mientras su población sea nómada y escasa, y no se consolide el comercio, sólo tienen necesidad de cubrir lo básico para vivir y no se da lugar a la correspondiente especialización ni a la generación de la riqueza.

Consideremos ahora la idea de dos de los principales pensadores de la Escuela Austriaca de Economía acerca de las bondades del aumento de la población:

El principal límite al desarrollo de la civilización es una población estancada, pues imposibilita continuar el proceso de profundización y especialización del conocimiento práctico que es necesario para el desarrollo económico (Huerta de Soto, 2005, p. 82).

Igualmente en Hayek la ficción de que el aumento demográfico haría la vida más miserable, es refutada al afirmar que «nos hemos convertido en civilizados por el incremento de nuestro número, así como la civilización ha hecho ese incremento posible: podemos ser

*pocos y salvajes, o muchos y civilizados»* (Hayek, 1988: 360), e idéntica también, a la versión jalduniana «*que trata de cómo la civilización en las ciudades es consecuencia del establecimiento de las dinastías, y de cómo es la continuidad y solidez de la dinastía lo que hace que la civilización se asiente firmemente»* (4:17, p. 667). La situación de la dinastía se manifestará en el bienestar de los súbditos, de manera que cuanto mayor sea el bienestar de los súbditos y éstos más numerosos, así será la riqueza de la dinastía. Luego la raíz de todo es el número de habitantes que realiza su meta en su grado de desarrollo y organización social (4:18, p. 672).

Y, en caso contrario, reafirmando esta postura, leemos en el siguiente pasaje (5:1):

(...) Debe tenerse en cuenta que *cuando los trabajos desaparecen o escasean por causa del descenso de la población, Dios permite que la posibilidad de obtener ganancia también desaparezca*. Así puede verse en las ciudades con escaso número de habitantes cómo escasean en ellas el sustento y la ganancia, o no se encuentran en absoluto, debido a la escasez de trabajos humanos.

Consecuentemente, *en las ciudades en las que la población es mayor, su población vive en condiciones más holgadas y con más lujos*, como antes dijimos. Por eso es por lo que el vulgo dice que en las ciudades en las que la población ha disminuido ha desaparecido el sustento. Así ocurre inclusive con las fuentes y los cursos de agua: que dejan de manar y fluir en las zonas secas. Porque los manantiales de las fuentes sólo existen cuando se cavan y se les hace aflorar, y eso exige trabajo humano. Y lo mismo ocurre con el ordeño de los animales. Porque si no se hace aflorar los manantiales y no se les draga, el agua se filtra y se pierde toda, igual que se secan las ubres si no se ordeñan. Obsérvese cómo en las ciudades en las que se sabe que había fuentes en la época en la que su población era abundante, ocurre que, cuando les sobrevino la ruina, el agua que de ellas salía desapareció completamente como si jamás la hubiera habido. Dios determina la noche y el día (p. 693).

Y, en gran número de pasajes, Jaldún hace referencia a la misma idea, por ejemplo, cuando comenta (5: 19) que «En las ciudades cuando se aproxima su ruina, van desapareciendo los oficios» (p. 731); o (5:17) que «Los oficios solo se encuentran firmemente



establecidos en las ciudades en las que la cultura urbana también lo está y lo ha estado durante un periodo prolongado» (p. 728). En todos estos epígrafes explica minuciosamente paso a paso cada una de los razonamientos que le llevan a la idea común con el liberalismo, de que *el crecimiento de la población favorece la prosperidad* que tenemos razonada teóricamente de forma afín por Huerta de Soto, para el cual el aumento continuo de la población no sólo es la condición teórica necesaria para el desarrollo económico sino además es la consecuencia más típica de la evolución social (Huerta de Soto, 1992: 80-85; y 1994: 98).

#### 4. Mercado y desarrollo social

A lo largo de todo este artículo vemos una defensa del comercio emparejado a la libertad de la función empresarial, la propiedad y el libre mercado. Específicamente observamos, ahora aquí también, la importancia que otorga Jaldún al mercado en cuanto factor clave para el establecimiento de las dinastías y de su continuidad y solidez, pues la actividad del mercado es lo que hace que la sociedad se asiente estimulando firmemente los oficios establecidos de todas las artes, que es lo que constituye la civilización urbana. Llega a equiparar los términos *dinastía*, *sultán* y *mercados* como sinónimos, pues el desarrollo social o de la dinastía viene aparejado al desarrollo del *mercado* que es un signo de aquellos:

(...) Esto ocasiona también que en las ciudades alejadas, aunque posean una población abundante, predominen las formas de vida beduinas y se mantengan alejadas de la civilización urbana en todas sus manifestaciones, a diferencia de lo que ocurre en las ciudades centrales, las que están en las comarcas que constituyen la sede de la dinastía o en sus proximidades. Esto es así solo por la cercanía del gobierno a ellas y por el flujo del dinero que reciben, de forma semejante a lo que ocurre con el agua, que hace que verde la tierra que está próxima, mientras que queda seca la que está alejada. Ya hemos dicho anteriormente que el *sultán y la dinastía son como un mercado* en el mundo, y que todas las mercancías se hallan en el mercado o en sus proximidades, y que, conforme se aleja uno del mercado, todas estas mercaderías van

escaseando. Y cuando esta dinastía [o mercado] se prolonga en el tiempo y sus reyes se suceden uno tras otro en esa ciudad, la civilización urbana se va asentando y se enraíza cada vez con mayor firmeza (p. 669).

## 5. El trabajo y la fuente originaria de la propiedad

Hayek (1990: 65-77) en su análisis sobre *Los orígenes de la libertad, la propiedad y la justicia*, sugiere que «donde no hay propiedad no puede haber justicia». Por su lado, en el origen de la propiedad, el anarcocapitalismo defiende el derecho de cada persona a los frutos de su trabajo; que además es legítima propietaria de los recursos sin propietario previo, sobre los cuales haya realizado alguna forma de trabajo. En Jaldún (5:1) queda clara la idea capitalista de obtención de beneficio, y que el origen de las ganancias en su totalidad o en parte, no es más que el valor del «trabajo» humano —pero en nada se confunde como hemos visto con la teoría del valor-trabajo:

Una vez establecido todo esto es necesario saber, respecto a la riqueza que el hombre gana y obtiene ejerciendo un oficio, que esa ganancia y ese beneficio representa el valor de su trabajo. Y eso es lo que quiere decir con «obtención», (...) Cuando el beneficio se obtiene con algo que no es un oficio artesano, necesariamente en el valor de ese beneficio y esa ganancia tiene que incluirse el valor del trabajo que se ha requerido, puesto que sin trabajo no se obtendría nada. En la mayoría de los casos la participación del trabajo es evidente y representa una parte mayor o menor del valor [que se explica en el capítulo III de este artículo refutando la teoría del valor-trabajo] (...) (p. 692).

En línea a la apropiación, Salin (2000: 74) afirma que «en la medida en que la creación de riqueza se deriva de la aplicación individual de la razón, reconocer la naturaleza humana de alguien implica asumir sus derechos de propiedad sobre lo que sea capaz de crear», de donde resulta imposible separar un bien económico —una riqueza— de su creador.

## V CONCLUSIONES

Hemos expuesto las ideas de una economía política basada en la práctica no-intervencionista en el pensamiento de Ibn Jaldún que utiliza principios económicos de la economía de mercado, así como gran parte de los elementos básicos del liberalismo económico en los que posteriormente se asentaron los maestros austriacos. En este sentido puede incluirse y aceptarse a Jaldún como un autor liberal y precursor de la Escuela Austriaca de Economía. La importancia de sus ideas liberales las hemos elegido, comprendido y comentado en el presente estudio incluyendo pasajes con contenidos económicos hasta ahora olvidados por el ámbito académico económico occidental.

Mostramos el paralelismo entre las tesis de Huerta de Soto sobre la imposibilidad teórica del socialismo con el pensamiento de Ibn Jaldún, centrándonos en la coacción gubernamental que se manifiesta en la agresión contra los derechos naturales como la propiedad privada y la función empresarial —con la consiguiente ausencia de motivación y descoordinación del mercado— que degeneran en la corrupción de los dirigentes, la destrucción de la moral y finalmente de la civilización. Las similitudes entre ambos análisis, demuestran *la convicción austro-liberal* de este autor que aboga a favor del derecho fundamental de la libertad del ser humano y de su naturaleza innata empresarial.

Descubrimos la originalidad de su pensamiento económico, digno precursor de la teoría económica liberal, anticipándose a los escolásticos españoles con su concepción subjetivista y el resto de principios económicos de vertiente liberal —recordemos la defensa del comercio, de la economía libre y la importancia de la población— en línea con la posterior corriente de pensamiento económico austro-liberal; destacando, además, las ideas centrales de la no-intervención del estado en la economía, con especial incidencia en la condena a los impuestos y a la agresión en contra de la función empresarial. Por su incidencia en la especialización, la cooperación y la división del trabajo, hay quienes lo convierten también en precursor de dichas ideas en Adam Smith.

Pero Ibn Jaldún va más allá y relaciona e integra toda su visión económica con los ciclos u ocasos de las civilizaciones, con la cohesión social libre y natural, y su buen funcionamiento. Hemos visto en Ibn Jaldún un pensador avanzado a su época desmantelando la teoría divina de las instituciones, aproximadamente tres siglos antes que la Ilustración, gracias a la indagación y al razonamiento, coincidiendo con destacados autores austriacos en la teoría de las instituciones evolutivas y el respeto a la ley religiosa como ley natural.

Este estudio también abre la puerta a otros campos de investigación y aplicación de los pensamientos de Ibn Jaldún, fundamentalmente, su idea de las crisis cíclicas y los motivos de las mismas como precursora de la Teoría Austriaca del Ciclo Económico; las teorías económicas abordadas en su *Introducción a la Historia Universal (Prolegómenos o al-Muqaddima)*, además de adelantadas a su tiempo, tienen plena vigencia dada su sorprendente precisión objetiva y descriptiva de los acontecimientos, y son relevantes no sólo en el ámbito de la historia sino de un mayor estudio crítico y realista de la economía y la crisis actual, al abordar y denunciar cuestiones o injusticias tales como la coacción gubernamental y la violación de los derechos de propiedad, como causantes de la ruina o destrucción de la civilización.

Otro aspecto de la misma investigación que invita a profundizar en el estudio del pensamiento económico, social y político de Ibn Jaldún es, sobre todo, el análisis de la *imposibilidad del socialismo*. Otros aspectos ampliables en la línea del presente trabajo de análisis de la *Muqaddima* son las ideas jaldunianas sobre la metodología del estudio de la historia y la praxeología. En definitiva, en «Austro-liberalismo en Ibn Jaldún» hemos reconocido y recuperado a Ibn Jaldún como un autor proto-austriaco, todo lo cual podría dar pie a un distinto estudio sobre las raíces u origen del análisis económico austriaco en suelo español anterior a los escolásticos cristianos.

Pero, inmersos en una crisis de intervencionismo estatal, encontramos de máxima actualidad y utilidad el juicio de este sabio andalusí —sorprendentemente moderno y a la altura del siglo XXI— para, además de adaptar y aplicar su conocimiento a la problemática actual buscando posibles soluciones, al mismo

tiempo reivindicar su figura como referente común entre las distintas culturas de Oriente y Occidente. Para aquellas sociedades musulmanas Ibn Jaldún y su visión de la economía de mercado puede significar un vínculo de acercamiento que les haga penetrar y concebir al capitalismo de forma totalmente acorde a sus creencias y cultura, plenamente afín con el pensamiento de La Escuela Austriaca de Economía y el austroliberalismo. Como diría Gabriel J. Zanotti (Mises, 1927: 14) sobre el proyecto de Menger y su continuador Mises, el pensamiento jalduniano también es «una economía universal válida para todo lugar y tiempo».

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ASAD, M. (2001): *El Mensaje del Qur an*. Traducción del árabe y comentarios. Traducción del inglés al español Abdurrahman Pérez. Junta Islámica. Centro de documentación y publicaciones islámicas.
- ASÍN PALACIOS, M. (2007): *Dante y el Islam*. Urgoiti Editores, S.L.
- BALMES, J. (1925): «Verdadera idea del valor o reflexiones sobre el origen, naturaleza y variedad de los precios», en *Obras completas*, tomo XI, Barcelona.
- BARTKUS, J.R. y KABIR HASSAN, M., «Ibn Khaldun and Adam Smith: Contributions to the Theory of the Division of Labor and Modern Economic Thought», Southeastern Louisiana University y University of New Orleans. Edición digital texto completo en pdf. en <http://www.uned.es/congreso-ibn-khaldun/pdf/08%20Kabir%20Hassan.pdf>.
- BENEGAS LYNCH, A. (h) (1972): *Fundamentos de análisis económico* 12.<sup>a</sup> ed. ampliada, Ediciones Sociedad Abierta, Panamá, 2011.
- CHAFUEN, A. (1991): *Raíces cristianas de la economía de libre mercado*. El buey mudo, 2009.
- FISHER, I. (1930): *La teoría del interés*. Ediciones Aosta, Madrid 1999.
- GÓMEZ RIVAS, L.: «Jaime Balmes (1810-1848) y el marginalismo en España». Universidad Europea de Madrid. Documento en línea desde Internet, extraído el 20 de mayo de 2011.
- HAYEK, F.A. (1988): *La fatal arrogancia: Los errores del socialismo*. Unión Editorial, Madrid 1990

- (1959): *Los fundamentos de la libertad*. Unión Editorial, Madrid 1998.
- HOPPE, H.H., HÜLSMANN, J.G., y BLOCK, W. (2003): *The Myth of National Defense*, Ludwig von Mises Institute.
- HUERTA DE SOTO, J. (1992): *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*. Unión Editorial, Madrid (4.<sup>a</sup> ed. 2010).
- (1986): *Lecturas de Economía Política I*. Unión Editorial, Madrid.
- (1987): *Lecturas de Economía Política II*. Unión Editorial, Madrid 2008, 2.<sup>a</sup> ed.
- (1994): *Estudios de Economía Política*. Unión Editorial, Madrid.
- (1998): *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*. Unión Editorial, Madrid 2011, 5.<sup>a</sup> ed.
- (2002): *Nuevos estudios de Economía Política*. Unión Editorial, Madrid.
- (2006): «Huerta de Soto sobre Menger». *Libros de Economía y Empresa*. Fundación Caja Duero. Real Academia de Ciencias Morales y Políticas: <http://www.librosdeeconomiyempresa.es/r004/articulo19.aspx>.
- (2010): *La Escuela Austriaca: mercado y creatividad empresarial*. Edit. Síntesis, Madrid.
- HUME, D. (1752): *Ensayos políticos*. Centro de Estudios Constitucionales, Madrid 1982.
- JALDÚN, I. (1379): *Introducción a la historia universal (al-Muqaddima)*. Almuzara, Córdoba 2008.
- LACOSTE, Y., (1965): *El nacimiento del tercer mundo: Ibn Jaldún*. Ediciones Península, Barcelona 1971.
- LIPTON, B.H. (2005): *La biología de la creencia*. Editorial Palmyra. Traducción Concepción Rodríguez González.
- MARTÍNEZ MESEGUER, C.(2006): *Teoría evolutiva de las instituciones*. Unión Editorial, Madrid.
- MENGER, C. (1871): *Principios de Economía Política*. Unión Editorial, Madrid 1997.
- MISES, L. v., (1927): *Liberalismo*. Unión Editorial, Madrid, 1977.
- (1957): *Teoría e historia*. Unión Editorial, Madrid, 2010.
- (1950): «Lord Keynes and Say's Law». *The Freeman*. 30 de octubre. Traducción Juan Ramón Rallo Julián. Extraído el

- 20 de mayo de 2001 desde <http://www.liberalismo.org/articulo/341/>.
- (1949): *La acción humana: tratado de economía*. Unión Editorial Madrid, (10.<sup>a</sup> ed. 2011).
- MOLINARI, G. (1849): «De la production de la securité», *Journal des Économistes*, XXV (feb. 1849), pp. 277-90. Traducida como «Sobre la producción de seguridad». Traducción de Gabriel Calzada, *Procesos de mercado*, vol. III, n.º 1, primavera 2006, pp. 219-236.
- NASSAR, N. (1967): *El pensamiento realista de Ibn Jaldún*. Fondo de Cultura Económica. México 1979.
- O'DRISCOLL, G.P. Jr. (1996): *La economía del tiempo y la ignorancia*. Unión Editorial, Madrid 2009.
- ROTHBARD, M.N. (1995): *Historia del pensamiento económico Vol. I*, Unión Editorial, Madrid 1999.
- SALIN, P. (2000): *Liberalismo. Una nueva y profunda evaluación del pensamiento liberal*. Unión Editorial, Madrid 2008.
- TEMIN, P. (2009): «La economía del Alto Imperio Romano», *Procesos de Mercado*, vol. VI, n.º 2, Otoño.
- SHAMSUDDÍN, E.R.H. (2006): *Dante y el Islam*. Maestro Verde y Editorial Premura, Barcelona.
- SMITH, A. (1776): *La riqueza de las naciones*. Alianza Editorial Madrid 1994.
- VADILLO, U.I. (2005): *Una crítica islámica de la economía*. Edición digital a texto completo accesible en [www.eumed.net/libros/2005/uiv-eco/](http://www.eumed.net/libros/2005/uiv-eco/)
- VALENCIA, R. (1985): *Ibn Jaldún: introducción a la historia*. Bibl. de la cultura andaluza. Sevilla.





# UNANSWERED QUIBBLES: GEORGE SELGIN STILL GETS IT WRONG WITH FRACTIONAL RESERVE FREE BANKING

PHILIPP BAGUS AND DAVID HOWDEN\*

*Resumen:* En este artículo respondemos a George Selgin, que a su vez respondió a nuestro artículo «Fractional Reserve Free Banking: Some Quibbles». Selgin considera que los saldos de tesorería son ahorros, mientras nosotros nos fijamos en los ahorros reales necesarios para mantener proyectos de inversión. Ahorros reales son ingresos reales no consumidos. Variaciones en los ahorros reales no necesariamente coinciden con las variaciones en los saldos de tesorería. Mostramos que una expansión crediticia coordinada es posible en un sistema bancario de reserva fraccionaria (FRFB) y que las reservas prudenciales no constituyen necesariamente un límite a la expansión coordinada. Discutimos varios escenarios en los que el sistema FRFB puede expandir los créditos sin un aumento previo en los ahorros reales. Todas estas facetas muestran que un sistema bancario de reservas fraccionarias —incluso uno de banca libre— es inherentemente inestable y produce incentivos para imponer un banco central estabilizador. Mostramos que el origen de nuestras diferencias con Selgin está en un enfoque diferente a la teoría monetaria. Selgin es partidario de la ecuación de intercambio que es muy agregada y que le impide ver los problemas microeconómicos que la estabilización de «MV» por parte del sistema FRFB produce.

*Palabras clave:* Banca libre, reserva fraccionaria, equilibrio monetario, expansión crediticia, ciclo económico.

*Clasificación JEL:* B53, E32, E42, E5, G18, H11, K39, P3, P34.

---

\* Philipp Bagus ([philipp.bagus@urjc.es](mailto:philipp.bagus@urjc.es)) is Assistant Professor, Department of Applied Economics, Universidad Rey Juan Carlos. David Howden ([dhowden@slu.edu](mailto:dhowden@slu.edu)) is Assistant Professor of Economics at St. Louis University-Madrid Campus, Madrid, Spain. We would like to thank Toby Baxendale, Walter Block, Stephan Kinsella, Guido Hülsmann, Jesús Huerta de Soto and an anonymous referee for valuable input. The usual disclaimer applies.

This article was first published online as: Philipp Bagus & David Howden, «Unanswered Quibbles with Fractional Reserve Free Banking,» *Libertarian Papers* 3, 18 (2011). Online at: [libertarianpapers.org](http://libertarianpapers.org).

*Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política*  
Vol. VIII, n.º 2, Otoño 2011, pp. 83 a 111

*Abstract:* In this article we reply to George Selgin's counterarguments to our article «Fractional Reserve Free Banking: Some Quibbles». Selgin regards holding cash as saving while we focus on the real savings necessary to maintain investment projects. Real savings are unconsumed real income. Variations in real savings are not necessarily equal to variations in cash holdings. We show that a coordinated credit expansion in a fractional reserve free banking (FRFB) system is possible and that precautionary reserves consequently do not pose a necessary limit. We discuss various instances in which a FRFB system may expand credit without a prior increase in real savings. These facets all demonstrate why a fractional reserve banking system—even a free banking one—is inherently unstable, and incentivized to impose a stabilizing central bank. We find that at the root of our disagreements with Selgin lies a different approach to monetary theory. Selgin subscribes to the aggregative equation of exchange, which impedes him from seeing the microeconomic problems that the stabilization of «MV» by a FRFB system causes.

*Key words:* Free banking, fractional reserve, monetary equilibrium, credit expansion, economic cycle.

*JEL Classification:* B53, E32, E42, E5, G18, H11, K39, P3, P34.

## I INTRODUCTION

We are honored that George Selgin, a prominent defender of fractional reserve free banking (FRFB), has replied to our recent article «Fractional Reserve Free Banking: Some Quibbles» (Bagus and Howden 2010a). Our goal was to open a dialogue concerning some «quibbles» remaining in the theory of how a FRFB system will operate. We hope that our exchange can bring more light upon these questions. Such an exchange is important, since free market economists are expected to offer an alternative when they criticize central banking. A FRFB system, by one measure, can only be preferred to the current central banking system if it can be shown to operate with a greater level of stability than its centralized alternative. In this reply we aim to clarify some misunderstandings, point out some additional problems in FRFB theory and restate some of the key issues left unanswered in Selgin (forthcoming).

## II LIMITS FOR CREDIT EXPANSION

Selgin's original innovative argument in his *The Theory of Free Banking* was to outline a new limit for credit expansion in a FRFB system (Selgin 1988). An in-concert credit expansion by a free banking system, according to Selgin, faces a strict limit on the ability to increase the credit supply: the increase in precautionary reserve demands under credit expansion. While the average reserve demands net out to zero in the long run in a coordinated credit expansion, in a given clearing period a bank may have a debit or credit balance. The variance of these debits and credits increases with credit expansion. Thus, in a concerted expansion banks increase their precautionary reserve demands, limiting their credit expansion (Selgin 1988, 80-82).<sup>1</sup>

In our article we argue that if banks truly wanted to cooperate, Selgin's limit for credit expansion —the precautionary reserve

---

<sup>1</sup> Selgin's analysis finds the FRFB system stabilizing, yet our original article introduced three reasons why precautionary reserves alone may be insufficient to constrain credit creation. To briefly reiterate, banks can: 1) lengthen the clearing period, 2) use credit clearing balances as loan collateral instead of redeeming them (i.e., interbank loans could ease temporary reserve restraints), or 3) use credit expansion to increase reserve negotiability, thus reducing the risk of illiquidity. If any one of these three measures is effective in reducing the need for precautionary reserves, the FRFB system will not be stable. As a consequence, one would expect the economic time series associated with such systems to be nonstationary (in econometric parlance), in which case it is meaningless to speak of unconditional statistics, only conditional statistics. (For equilibrating processes, which we can generically view as stationary, it does make sense to speak of unconditional statistics.) Roughly speaking, if the effects of a credit expansion can «out-pace» the amount by which the banks risk-adjust their reserves, then there is no reason to think such actions by the banks can serve as a limit on coordinated expansion. Put differently, if every credit expansion is categorically different (i.e., there is no equilibrium we can expect reversion to), then there is no history that can be appealed to in any sense by means of which the bankers could form an assessment of how much they need to risk-adjust their reserve holdings. This is not to say they could not risk-adjust, only that we should be very skeptical that they can do so reliably, especially in light of the fact that their very actions impact the realized variance of the reserve needs they are supposedly insuring against. The banking system faces an uncertain situation instead of a risky one. Thus, there is no way to calculate adequately precautionary reserves. We would like to thank an anonymous referee for bringing this point to our attention.

demand— can become ineffective. In other words, the possibility of an unlimited coordinated credit expansion exists. To our satisfaction Selgin has admitted that we are correct (forthcoming, 3), and that his limit becomes ineffective with true coordination of banks. Selgin then proceeds to defend FRFB by stating that true coordination in credit expansion, although possible, would not be likely (forthcoming, 3).

However, if we make the mundane assumption that banks strive to maximize profits, and acknowledge that credit expansion is a very lucrative business, it is difficult to see why it would not be in the banks' «best interest» to expand credit through cooperation.<sup>2</sup> Granted, bank cooperation *is* inherently unstable. But this is another matter which explains the pressure to install a central bank or creates the strong incentive for banks to merge, a point which we shall return to later.<sup>3</sup> We (2010a: 34-36) mentioned three ways that banks can cooperate to reduce adverse clearings and hence decrease the need for precautionary reserves. All three ways remain largely unaddressed by Selgin, who instead relies on his original analysis (which largely excludes these possibilities) to rebuke these claims.

First, banks could choose to not present notes or demand liabilities of other banks for redemption but expand credit on top of them.<sup>4</sup> Second, borrowing in the interbank market can render

---

<sup>2</sup> Indeed, Selgin briefly discusses how the practice of note dueling ceased through cooperation: «[Banks] may *formally* agree to engage in regular note exchange and refrain from purchasing rivals' notes except as they are brought to them for deposit or exchange» (1988, 26). And while Selgin believes that cooperation to implement a central bank is unlikely, he notes (1988, 27-28) that banks voluntarily joined clearinghouses as they sprung up due to advantages that membership brought. We are unsure why it is unlikely that banks would *not* cooperate to implement a central bank to reap benefits, while they evidently *did* cooperate in joining clearinghouses for the same reason. Early clearinghouses closely resembled the coordinating central bank that our theory calls for, a point which Selgin must realize as he quotes Cannon (1908, 97) to this effect: «[Clearinghouses became] instruments for united action among the banks in ways that did not exist even in the imagination of those who were instrumental in [their] inception.»

<sup>3</sup> On the incentive of instable cartels to merge, see Rothbard (2001, 579).

<sup>4</sup> A pertinent example is the Bank of China's accumulation of U.S. Treasuries as reserves. The Bank of China does not redeem its reserves for goods and services from the U.S., but rather chooses to inflate on top of these dollar reserves. We do not claim

precautionary reserves obsolete. Third, the interval of the clearing periods can be lengthened, eventually resulting in a long run with no reserve losses in a coordinated credit expansion. Any one of these three methods can potentially limit the need for precautionary reserves. Given that Selgin relies on precautionary reserves as the limit to credit expansion, it is unclear why he repeatedly fails to thoroughly address these pertinent cooperative measures.<sup>5</sup>

We maintain that credit expansion itself increases the *negotiability* of bank assets while Selgin (forthcoming, 5) incorrectly claims that we maintain that the *value* of cash reserves increases. We argue that credit expansion makes assets such as mortgage-backed securities or government bonds more liquid. Assets become less costly to liquidate as their negotiability increases. (The recent boom is a case in point.) A bank may reduce, therefore, its precautionary reserve demands for cash because the assets it acquires during a credit expansion become increasingly negotiable, i.e., they tend to progressively approximate cash.

Finally, Selgin (forthcoming, 5) claims that the value of bank assets in a credit induced boom does not rise, because *nominal* interest rates tend to increase.<sup>6</sup> Yet the artificial reduction of nominal interest rates below the level they otherwise would have taken is what initially triggers the boom. Money is created and flows to asset price markets, the values of these ever more marketable assets tend to increase. This phenomenon may also reduce precautionary reserve demand as credit expansion progresses.

---

that this is an instance of FRFB. We use it as an example to demonstrate the incentives to coordinate during credit expansion.

<sup>5</sup> Selgin does briefly address the possibility of interbank lending as a method for banks to expand in unison. He quickly dismisses the notion, as banks «may or may not» choose to lend their excess reserves to other banks if there are more profitable alternatives to be had (1988, 117).

<sup>6</sup> To support his claim that nominal interest rates rise during a *boom*, Selgin gives the example of the S&L *crisis* of the late 1980s and early 1990s. Using the S&L crisis to explain interest rate phenomenon during a boom makes considerably less sense than, say, using the S&L *boom* of the mid 1980s—a period of falling nominal and real interest rates. The dotcom boom of the late 1990s, as well as the housing boom of the mid 2000s, fit our example equally well.

### III DEMAND FOR BANK LIABILITIES

We argued in Bagus and Howden (2010a) that the demand for bank liabilities is dependent of the actions of the banking system. When banks expand credit through lower interest rates, the money supply is increased which may increase individuals' consequent demand for money; this increased demand for money results in an increase in deposits. It is not necessary that the causality runs only one way—from a change in the demand for money to a resultant banking system reaction of increasing or decreasing the money supply. Rather banks can induce an increased demand for money by lowering interest rates. In other words, the banking system can endogenously change the demand to hold money through credit expansion. Selgin seems to realize this, as he writes that the «relevant chain of causation *generally* runs» from changes in the demand for inside money to a monetary expansion or contraction (1988, 79, our emphasis).

Selgin evades this question by stating that in his model endogenous credit expansion is impossible because banks have already reached their limit of credit issuance, as determined by precautionary reserves (forthcoming, 6). A bank is consequently unable to increase the money supply without a prior increase in the demand for money. This again raises the initial question as to how controlling precautionary reserves are in limiting credit expansion. Our three previously mentioned methods to reduce the need for these reserves—through the voluntary nonredemption of reserves, interbank loans, and lengthened clearing periods—demonstrate that there are theoretical reasons why precautionary reserves may not serve as an effective limit for a coordinated credit expansion (and Selgin himself agrees with this possibility).

### IV MONEY PROPER AND MONEY SUBSTITUTES

In our original paper we write: «Selgin starts his analysis by assessing changes in the demand for money, not distinguishing

between the demand for commodity money (money proper) and money substitutes (Rallo, 2009b).» Selgin takes issue with this claim and goes on for more than two pages stating that we misrepresent him. He maintains that he is well aware of the differences between money proper and money substitutes, and provides several citations to this effect from *The Theory of Free Banking*. Indeed, it appears that Selgin misleads the reader on this point. To clarify: We never said that he does not know the difference between the demand for money proper and the demand for money substitutes. We *did* claim that his analysis in this case lacks this clear distinction.

Selgin aims to prove that a FRFB system is stable, stating:

In a mature free banking system, commodity money does not circulate, its place being taken entirely by inside money. Such being the case, the unqualified expression «demand for money» used in this study will henceforth mean demand for inside money. For example, an increase in the public's demand for money means an increase in the aggregate demand to hold bank liabilities. (1988, 54).

By assuming that the FRFB system is stabilizing, Selgin proceeds to look at changes in the demand to hold bank liabilities and how the FRFB system would react in a supposedly stabilizing way. There is no demand for money proper in his advanced FRFB system.<sup>7</sup>

If a FRFB system is not stabilizing but creates business cycles, there will be recessions that entice shifts in the composition of

---

<sup>7</sup> Selgin takes issue with our original (Bagus and Howden 2010: 36-38) claim that he merely «assumes» inside money to circulate in his free-banking system. As evidence, he draws the reader's attention to pages 23-26 of Selgin (1988). The reader who doubts our original claim is invited, indeed, encouraged to read the book in its entirety. Besides the dubious theoretical reasons, contained herein as well as in Bagus and Howden (2010; forthcoming a), Selgin (1988) himself maintains that the exclusive circulation of inside money is only by assumption. For example, while discussing the different types of credit that may circulate, Selgin affirms that «[s]ince base money is assumed not to circulate under free banking (where bank notes supply demands for currency) this type of credit expansion is not relevant to it» (1988: 60fn18; see also p. 37 and *passim*).

individuals' money holdings—the demand to hold money proper increases while the demand to hold bank liabilities decreases. Selgin, thus, commits a *petitio principii*. He initially (and implicitly) assumes that the FRFB system is stabilizing, that recessions do not occur, and that no consequent increases in the demand to hold money proper result.<sup>8</sup> He then proceeds to show that the FRFB system reaches a stable equilibrium after exogenous shocks to the demand for money (understood as only the demand for bank liabilities).

Since Selgin thinks that the empirical evidence is one-sided in support of the stability of the free banking system he envisions, one where there is demand only for inside money, we ask why option clauses have historically been utilized by such systems. In Selgin's analysis, an equilibrium obtains where the demand for commodity money falls to zero and all demand for money is the demand for inside money. If this were true we should not see historical incidences where a free banking system was subject to runs on its commodity money reserves. Historical examples of «nearly» free banking systems with periodic runs to commodity money include the late years of America's free banking episode (when note convertibility was suspended), and the well-documented Scottish experience. The track record clearly shows that stability was not the norm, and that banks resorted to legal interventions (or privileges) in the form of redemption restrictions to maintain their solvency. Another way to put it is that fractional reserve banking systems have historically not been stabilizing to the point where demand for money proper has subsided, and customers only demand inside money. We think it is not surprising that some historical examples point to the same results that our theory predicts can occur in a FRFB system.

---

<sup>8</sup> Of course, Selgin *thinks* that he has demonstrated that the FRFB system reaches a stable equilibrium, with precautionary reserves acting as the brake on credit expansion. The demonstration of the attainment of this stable equilibrium is incomplete until, at the very least, it can be shown that *all* three methods of cooperation that we (2011a, 34-26) list are unable to entirely counteract the ability to expand credit in unison.



V  
SAVING AND CASH HOLDING

In Bagus and Howden (2010a) we claimed that free bankers confuse an increase in the demand to hold money with an increase in real savings. This is perhaps the most crucial point determining whether a FRFB system à la Selgin is self-destabilizing or not. It is here, at this most crucial point, that Selgin's response is the most evasive. In our original article (2010a, 40) we wrote: «Changes in time preference rates are independent of the demand to hold money as a cash balance.» The demand for money may increase even though time preference has not changed and there has been no increase in real savings. As one example, divestment from real capital projects may be used to increase cash balances.

We make a similar point shortly thereafter, writing:

Let us assume that individual *A* holds a quantity of money proper, such as gold coins (or fiat paper money), under his mattress for safekeeping. Now he decides to transfer the coins to a bank—there has been a crime in his neighborhood recently and he regards the bank as a more secure warehouse than his mattress. Following the free bankers' reasoning, bank reserves and the willingness to hold bank liabilities now increase, and banks can and should expand credit in response. Yet there is no increase in *A*'s savings in this example; the coins (cash holdings) have just changed location. (2010a, 43).

Selgin briefly dismisses this point, which he regards as «tilting at wind mills» (forthcoming, 9). He replies by citing a passage from his book *The Theory of Free Banking* (1988, 54): «The aggregate demand to hold balances of inside money is a reflection of the public's willingness to supply funds through the banks whose liabilities are held. To hold inside money is to engage in voluntary saving.»<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Selgin is not the only free banker who is clear on this point: «The connection between the two conditions is that demanding bank liabilities is an act of saving, while the supply of bank liabilities is equal to the supply of funds for investment. By holding bank liabilities (i.e., not redeeming them for base money), the holder permits the bank to have control over the reserves that back them up, which is

This statement quite literally says that cash holding is identical to, or indistinguishable from, saving. It implies that to hold more inside money is to engage in more voluntary saving. Selgin replies that he does not say that overall saving increases: it might well be that saving in the form of inside money increases and saving in the form of other financial assets, such as bonds, decreases (2001a, 11). For Selgin the manner of saving changes but not at all the overall level. To elaborate, suppose that an individual is repaid the principal of a bond that he has held for 10 years and deposits the proceeds into his bank account. The bank proceeds to issue credit on this new deposit, and overall saving is constant in Selgin's view. Selgin's analysis is unsatisfactory for several reasons.

First, we must point out that Selgin has conveniently ignored our argument concerning the changing *location* of savings. An individual merely shifting the location of their savings (i.e., from under their mattress to a bank account) results in a change in the amount of fiduciary media under fractional reserve banking. It remains unclear what has changed in the savings rate to entice banks to expand credit on top of the fresh deposit. Real savings necessary to sustain investment processes have not change at all. Note also that this example faces only a change in location of cash holding, and not a shift from one financial asset, such as bonds, to another. The demand for bank liabilities may consequently increase without any increase in saving if someone merely deposits his cash holdings previously held under his mattress. Suppose an individual has held a sum of money in his in-house vault, and decides to transmit these savings to his bank. Has saving increased? Evidently not. However, the FRFB system now has more reserves and may expand credit not sustained by an increase in real savings. Interest rates are reduced artificially, with a subsequent distortion of the real structure of the economy.

---

equivalent to a very short term act of saving (Brown 1910).... Given that the supply of bank liabilities represents investment (the demand for loanable funds) and that the demand for bank liabilities represents savings (the supply of loanable funds), equilibrium in the money market implies equilibrium in the market for time» (Horwitz 1996, 299).

We must also take into account that due to the bank multiplier and depending on the reserve ratio, the FRFB system will create and lend out more money than has merely changed its location. If an individual deposits 1,000 gold coins in his bank, the banking system as a whole may well create substantially more than 1,000 monetary units through its fiduciary facilities. The opposite scenario is also possible. If an individual withdraws savings from his bank to hold in a different non-bank location (at home in his vault, for example), bank lending must actually contract by a multiple of that amount. A fractional reserve free banker probably would consider this reduction of lending as bad. In fact, Selgin (forthcoming, 9) admits as much: «holding money proper only leads to prohibitively high interest rates when it involves cashing in bank IOUs, which of course means that lending (though not saving) declines.»

This case is omitted, incidentally, from Selgin's analysis as the demand to hold outside money is assumed (though Selgin rather believes it is largely proved) to be stable in the mature FRFB system. Yet, for reasons that we have outlined earlier, there are three significant reasons to believe that the «mature» FRFB system will not only *not* be stable, and may not even reach a stable maturity on its own (and the existence of the option clause largely provides historical evidence to this effect).

Second, and here we see one of our more fundamental theoretical differences with Selgin, our analysis recognizes that not all savings are created equally. Holding a bond is not the same as holding equity, a time deposit or a demand deposit. Only a too highly aggregative approach could treat savings as a homogenous fund that just changes the means through which it occurs. Compare two scenarios. What is the significant difference between an individual purchasing a) a \$1,000 bond, and b) depositing \$1,000 in a deposit account? In the first scenario, \$1,000 is made available to a firm to use over a given period of time. The second scenario involves, at least in a FRFB system, an expansion of credit in excess of the original deposit. While an individual has only originated \$1,000 of savings in each instance, the deposit will result in a greater amount of credit (and resultant investment), as determined by the money multiplier. What is the difference between the two original sums of \$1,000?

One significant difference between the two is the time dimension of savings. The time dimension—specifically, the time the lender pledges to abstain from consumption—is of vital importance for the sustainability of investment projects (Bagus and Howden 2010b). If people save for a defined term and want to increase consumption thereafter, engaging in investment projects that mature only after a longer term will not be feasible, or sustainable. Maturity transformation resulting from borrowing short and lending long may thus lead to distortions in the structure of production (Bagus 2010).

Let us take Selgin's example of a reduction of bond holdings (forthcoming, 9). A person saves via a 10-year bond. After 10 years he gets his money back plus interest. He may then reinvest in a bond of an equal, longer or shorter maturity. From Selgin's point of view the individual's choice does not make any difference.

If a person decides to increase his cash balance (i.e., demand more bank liabilities), for Selgin an equivalent amount of savings (actually more through the multiplier) is available for investment projects. Selgin deems the banking system stable if the bank lends out this money in the form of a 10-year loan; we cannot see our way clear to agreeing. Perhaps the individual increased his cash balance as he expected higher spending during an imminent summer vacation, or because in 3 months he wants to buy a television set. More likely, he just does not know what he wants to increase spending on—there is an increase in his felt uncertainty increasing his demand to hold a cash balance today. At some point in the future his expenditures will increase, drawing down his cash balance prior to the maturity of the 10-year investment project. Demand for consumption goods will rise before the investment project is completed, pushing up consumer goods' prices. There results a discoordination between saving and investment. While Selgin is quite correct that the FRFB system can detect when an individual has increased his demand for bank liabilities, it cannot know exactly when that individual will spend his higher cash balance.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> Indeed, the individual himself likely does now know when he demands to use his cash balance. This is the reason why he has made a deposit: to guarantee the

Third, one can also increase real cash holdings via divestment from real capital projects (Bagus and Howden 2010a, 41). Note that this need not only be divestment from financial assets, but also from physical capital. Assume that an individual owns 10 machines that yield him \$100 every year. One machine fully depreciates each year. He spends \$50 for consumption and he saves \$50 to buy a new machine to replace the depreciated one. This progresses for a period, until, for whatever reason, the individual's perceived uncertainty increases and he chooses to increase his cash holdings. The following year he spends \$50 on consumption and saves \$20 by buying a much smaller machine. He increases his cash holdings by \$30. What is the economic interpretation of this example from our point of view? Nominal saving has been reduced from \$50 to \$20. Cash holdings increase. Consumption spending rises relative to real saving. Consumer goods prices rise relative to prices in the higher stages of production. Real consumption increases and fewer goods are available to sustain existing investment projects. The individual's time preference rate increases, and the structure of production becomes less capital intensive.

What is the reaction of the FRFB system to such a scenario? Holdings of bank liabilities have increased by \$30, leaving a bank with excess reserves. The value of financial assets has not decreased, yet Selgin believes that overall savings have increased. The FRFB system regards the \$30 deposit as an additional loan to expand upon to reduce its excess reserves. Additional investment projects will be consequently financed. As real savings have decreased, the result must be a distortion of the structure

---

availability of his savings at that unknown future date (Bagus and Howden 2011b). One might respond that entrepreneurial foresight could deal with this kind of knowledge problem. Banks would try to anticipate entrepreneurially when depositors would withdraw their money. The issue is that credit expansion triggers an artificial boom allowing for inflated profits. How banks would not respond to the profit incentive of participating in the boom, and exercise sound entrepreneurial judgment that rules out credit expansion (and hence, keeps a prudent level of reserves on hand for redemption requests) remains to be seen. In a prisoner's dilemma scenario, banks have an incentive to participate in a credit expansion because during the boom important profits can be made (Huerta de Soto 2009, 667; Howden 2010). The strategy is profitable provided the banks exit the boom before the recession sets in.

of production. Of particular interest is that the result of the individual's increased cash balance has been an increase in investment, while his original motive for increasing his cash balance was to reduce his investment exposure.

One area of contention is what constitutes the stock of savings, and what adds to it via the flow of saving. Selgin (9, original emphasis) maintains that «holding money proper *is* saving.» As we point out (2011a, 43), cash holding is a stock variable while saving is a flow variable. Think of the following example: Person *A* has a cash holding of \$10,000 and a yearly income of \$1,000. *A* consumes his income completely year after year. Does *A* have cash holdings (i.e., savings)? Yes. Is *A* saving? No. To consider money holdings as saving is to confuse a flow with a stock variable (Huerta de Soto 2010, 199).

In contrast to Selgin we regard saving not as merely holding money but as that portion of real income that is unconsumed. A certain number of goods are produced each period. The portion of these real goods that is not consumed is what we regard as real savings. These real savings can be used to sustain the owners of the factors of production engaged in lengthy investment projects. When the portion of unconsumed goods rises from one period to the next, we see an increase in real savings making additional investment projects feasible. We distinguish between the portion of unconsumed real income and the stock of monetary savings. There is no necessary correlation between the portion of unconsumed real income of an individual, and his cash balance (i.e., between our definition of savings and that of Selgin). The individual may consume a larger portion of his real income when he disinvests while simultaneously holding constant or even increasing his cash balance.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> Selgin regards saving to mean holding cash. Yet holding fiduciary media entails not only not spending, but also not redeeming (for commodity or «base» money). Evans and Horwitz (forthcoming, 7) claim that the two sides of the debate have a common definition of saving, namely, *non-consumption*. Thus, it seems that not even the free bankers can agree on what constitutes savings. We thank an anonymous referee for bringing this point to our attention. Please note that Evans and Horwitz refer to this as their definition of «savings», although we think this to be a typographical error, and that they do, in fact, mean «saving».

In our approach, an increase in cash holdings may or may not go along with an increase in real savings. Cash holdings in the form of bank liabilities may increase because new money is produced, or because formerly hoarded outside money ends up as additional bank reserves. In neither case is there an increase in real savings. Cash holdings at banks may also increase because less money is spent on investments. Selgin would respond that overall savings have not changed as bank deposits are loans and as such also investments. Under his view, only the form of savings has changed.

In contrast, we do not regard adding to one's cash balance as saving. That portion of goods that is unconsumed in a given period and can be used to sustain investment projects is a separate factor. Adding to one's cash balance does not imply that the portion of unconsumed goods has increased (or is even held constant), because the spending on consumer goods can rise relative to the spending on capital goods, thus implying an increase in real consumption.

A final clarification relates to the distinction between the real and nominal demands for cash holdings. We state that an increase in the nominal money supply does not imply an increase in real savings (2011a, 39). Selgin responds (forthcoming, 10): «I am also careful throughout my book to stipulate that by increased demand for money I mean an increase in the demand for *real* and not merely nominal money balances.» Yet, a FRFB system responds to increases in the nominal demand for bank liabilities. When nominal reserves increase, the FRFB expands credit. As an example, imagine a FRFB system fully loaned out. A counterfeiter prints \$1,000. He deposits the money in his bank (or the counterfeiter spends it and the receiver deposits it at his bank). The nominal demand to hold bank liabilities has increased, as have nominal reserves. There has been no increase in real savings. Nevertheless, the FRFB system will expand credit accordingly to finance new investment projects. Again, the fiduciary facilities of the fractional reserve free banking system distort the structure of production.

## VI GETTING MONEY WHERE IT IS WANTED

We originally argued that the market process itself does satisfy an increased demand to hold real cash balances, and does so more directly than a FRFB system. While the price system achieves this in a full reserve banking system, the FRFB system creates new money in response to an increased demand for money. Selgin describes the process thusly (forthcoming, 11):

[F]irst, a bank's clients choose to accumulate its IOUs, by refraining from spending its notes or drawing on their bank balances; then the bank, finding that it has excess reserves, lends more and by so doing expands its liabilities. In so doing the bank's only concern is to lend where the prospective (risk adjusted) returns are highest. It does not have to find the persons who want more money balances: they have already found it; and it is their decision to hold on to its money, and not the bank's decision concerning where to lend, that sees to it that money balances end up just where they are needed.

Selgin is clear that he thinks that the money is already where it is most needed.<sup>12</sup> However, let us revisit the path prices take when banks create new money and lend it out. Borrowers of this money spend it. This causes a tendency for prices to increase, frustrating the original desire for higher real cash balances as the new money does not necessarily go directly to the individuals

---

<sup>12</sup> Elsewhere Selgin comments that the increase in demand for inside money will be met through the issuance of loans (or other bank liabilities), and that «[i]n general such newly issued liabilities do not at first come into the hands of those persons who happen to desire to hold more of them» (1988, 65). Indeed, more recently he has reaffirmed that not only does the new money not get to the people who demand it, but also that it does not have to: «[T]he new money doesn't go to the demanders because it doesn't have to» (see his comment on November 2nd in Boettke 2010). Financial intermediation supposedly allows for the original saver to be compensated by the increased issuance of fiduciary media. But it is unclear how intermediation will allow the original individual who wished to increase his cash balance to increase it in anything other than nominal terms. Although the intermediation *does* allow him to increase his cash holdings, the lending out of this sum through banking intermediation places upward pressure on prices, thus frustrating the very process.



who want the higher real cash balance. Instead, prices rise on those goods purchased by the borrower, thus frustrating his goal of a higher *real* cash balance.

Let us illustrate this with a simple example. Individual *A* wants to increase his real cash balance. He abstains from spending and prices tend to fall. He stores the money at home. He keeps on cutting spending until he reaches his desired real cash balance. We regard this as a «direct» way to achieve the desired real cash balance. Selgin (forthcoming, 14) takes issue with us for calling this a «direct» adjustment of cash balances. Yet, we fail to see any more straightforward and immediate way for *A* to increase his real cash balances.<sup>13</sup>

Selgin proceeds to claim that: «It appears that Bagus and Howden want to have it both ways: every “individual” gets all the real balances he or she wants, “immediately”» (forthcoming, 14). Selgin’s claim is false.

To expand on a previous example, what happens if *A* takes his money from home and puts it into a bank account? Bank reserves increase and the bank grants a loan to entrepreneur *B* who spends the additional money. Prices tend to increase again («MV» is stabilized). *A* suddenly sees his real cash balance reduced again. His attempt to increase his real cash balance has been frustrated (because he brought his cash balance to the bank), and he must further continue to abstain from spending. This is so because the newly created money spent by entrepreneur *B* does not necessarily directly end up with *A*. Herein lays the crux of

---

<sup>13</sup> When all individuals simultaneously increase their demand for real cash balances, adjustment requires a general fall of prices. Highly flexible prices will fall quickly, thereby increasing real cash balances. In other words, it is not necessary that all prices are flexible to increase real cash holdings. More flexible prices may fall more than less flexible prices and thereby increase real cash balances. An overly aggregative analysis may induce Selgin to think that all prices have to fall to the same extent in order to satisfy the demand for an increase in real cash balances. This, again, results from relying on the mechanistic equation of exchange to guide analysis. How long could prices remain «sticky» if the demand to hold cash balances increases unexpectedly? An increase in selling efforts results in falling prices, as does a reduction in purchases. It is difficult to see why real cash balances would not increase quickly through either (or both) of these activities.

the problem. In contrast to Selgin's claim, the money is not already there where it is needed.<sup>14</sup>

These specific disagreements lead us to our more general disagreement with Selgin. He conjectures that we do not understand basic monetary economics (forthcoming, 1). Giving ourselves the benefit of the doubt here, it may be more productive to recognize that we start from a different basic monetary economics than he does. It is unfortunate that Selgin does not consider this alternative prior to jumping to the tenuous conclusion that we wrote (and had accepted at a refereed journal that he has also published in) a paper on a topic we lacked basic knowledge of.

Selgin's monetary reasoning is based on an aggregative approach to money. He subscribes to the neoclassical equation of exchange and bases his theory on it: FRFB stabilizes MV. In fact, in his response he refers to «MV» six times. On the contrary, we employ an approach to monetary theory based on methodological individualism and marginal utility. The demand to hold money is always the demand by *individuals* for *real* cash balances, not an aggregate demand on the part of all to hold M.

The equation of exchange is highly problematic for several reasons. Our main critique of it is that it is too aggregate and mechanical to allow for fruitful analysis of the specifics of changes in the demand to hold money.<sup>15</sup> Broad-based variables make it difficult to see the microeconomic causes and consequences of disequilibria. The problem of «getting the money where it is wanted» is a case in point. It conceals the most important aspects and consequences of changes in the money supply: alterations in relative prices, changes in desired and actual individual real

---

<sup>14</sup> Consider an investment fund manager who believes the market to be in a bubble and sells his assets to increase his cash balances. His plan is to buy back later when the bubble deflates to a lower level. As he increases his cash balance, his bank can expand credit, thus continuing to promote in the asset price bubble. Asset prices are kept from falling, undermining the fund manager's intentions. We thank Toby Baxendale for providing this example.

<sup>15</sup> Huerta de Soto (2009, 522-35), Anderson (1917; 1979, 70-71), Mises (1980, 154; 1998, 410), Hazlitt (1968), Rothbard (2001, 727-37), and Bagus (2009, 31fn8) provide further critiques of the equation of exchange.

cash balances, flows of money units, distortions to the real structure of production and the redistribution of income.

## VII STABILITY OF FRFB

Another field where Selgin ignores our arguments is the stability of the FRFB system.

The kernel of the Austrian business cycle theory is that credit expansion unbacked by real savings leads to an artificial boom. We (2011a, 47-50) proposed three scenarios through which a FRFB system may expand credit unbacked by real savings. Selgin does not address any of these scenarios.

First, there is an increase in base money (commodity or fiat) that finds its way into banks. As the new money is deposited, increases of reserves allow banks to expand credit without a prior increase in real savings. The bank multiplier allows banks to expand credit by a multiple of the newly produced base money.

Second, if banks truly cooperate they can coordinate credit expansion without reserve losses. The coordinated credit expansion brings the expectation of high profits. Selgin (forthcoming, 3), as we have seen, concedes this possibility. We thus agree that credit expansion unbacked by real savings is possible.

Third, unbacked credit expansion occurs when the demand for real cash balances increases. As we have seen this is possible without an increase in real savings. When bank reserves rise in response to the increase in demand for real cash balances, the FRFB system may expand credit even though real savings have not increased.

In all three scenarios there will not only be a redistribution involved in the creation of new money, but also an artificial boom. Interest rates tend to fall due to the credit expansion even though real savings to sustain production processes have not increased.

VIII  
CENTRAL BANKING AS A RESPONSE TO DEMANDS  
OF AN UNSTABLE FRFB SYSTEM

In our original paper we argue that the coordinated credit expansion is unstable. Bankers thus have an incentive to institutionalize this coordination to increase its stability (and hence, its odds of success). They also become aware of problems in recurring recessions lacking a lender of last resort if their banking system becomes unstable.<sup>16</sup> Thus, there is an incentive for the banking system to push for the introduction of a central bank or to merge to internalize its coordination. Moreover, banking clients may push for state interventions against their banks during times of crisis, while the government cannot resist using the FRFB system's powers to create money for its own benefit. Selgin (forthcoming, 15) calls this «an interesting theory.» He does not say what is wrong with it but goes on to take recourse in history asking if ever banks have demanded a central bank.

One must get the theory correct before the history can be of any use. History can be interpreted in multiple ways depending on the underlying theory.<sup>17</sup> If your theory says that FRFB is stable you tend to interpret history differently than when your theory says it is unstable. Thus, the theory of free banking is particularly important to understanding its historical cases.<sup>18</sup>

---

<sup>16</sup> This also raises a problem for the transition from a central banking to a FRFB system. If the central bank is eliminated there would most probably result a general bank run. This is, not necessarily a problem with a FRFB system but rather in the transition to one from our current monetary system.

<sup>17</sup> We assess some of the ambiguities of the historical record of free and nearly-free banking in Bagus and Howden (forthcoming b).

<sup>18</sup> On the difference and connection between theory and history see Selgin's (1990) excellent *Praxeology and Understanding*. Another, more fundamental aspect of the debate on FRFB concerns both the ethics and the legality of such a practice. Curiously, Selgin did not criticize us for not dealing with the other margins of the FRFB debate besides the historical one—the ethics or legal margins, as examples. (Also interesting is that in their own response, Evans and Horwitz (forthcoming) criticized us for unexplored aspects of the economics of free banking, but not for our neglect of touching upon these ethical or legal aspects of the same; perhaps their implicit agreement with us on the latter explains their lack of comment on the issues.) In fact we have at other places analyzed both the ethical and legal problems of FRFB (Bagus

Instead of asking for a history of the emergence of central banks, one could just as easily ask: Have fractional reserve banks ever asked for central bank loans? Banks could just ignore a central bank if it existed, and not make use of its lender of last resort functions. As they do demand loans from it, especially during banking crises, they demonstrate that they seem to benefit from this institution. Alternatively, one could ask if FRFB systems have ever implemented measures to halt shifts from inside to commodity money (something that, as we have seen, Selgin views as being not a feature of a mature FRFB system). Options clauses, as only one example, provide evidence of measures fraction reserve free banks have had to resort to in order to stave off reserve draining runs on their supply of commodity money.

Suffice it to say that all FRFB systems have collapsed without the eventual introduction of a central bank. Historical case studies illustrating the instability and systematic failure of fractional reserve banks include Bogaert's (1968) work on banking in ancient Greece, Bogaert's (1968) and Mueller's (1997) studies on banks in Venice, Cipolla's (1982) analysis of Florentine banks in the fourteenth century, Usher's (1943) work on banking in Catalonia, and Huerta de Soto's (2009, ch. 2.4) report on banking in 16<sup>th</sup> century Sevilla. The most common illustration of the alleged stability of FRFB mentioned by fractional reserve free bankers is Scotland based on the work of Lawrence White (1995). Even there, the evidence is not so clear, as Rothbard (1988) and Sechrest (2008) show. In cases where a central bank was not implanted, at least initially, banks gained special legal privileges to «stabilize» their operations. In Scotland, banks exerted strong pressure on customers to not demand redemption in specie, even gaining the special legal privilege to halt these redemptions through option clauses. Indeed, according to Checkland (1975: 185), «[t]he Scottish system was one of continuous partial suspension of payments.» In the 19<sup>th</sup> century American free banking period, commercial-bank

---

and Howden 2009, Bagus, Block and Howden forthcoming). When the analyses of all four areas —theory, history, law and ethics— point to the same direction, one becomes increasingly assured that there is something not «right» about the fractional reserve free banking system.

clearinghouses took on the managerial decision of when and whether banks would suspend the convertibility of deposits, an action that «amounted to default on the deposit contract, and was in violation of banking law» (Gorton and Mullineaux 1993: 326).

As Selgin asks for an historical case where bankers pushed for the introduction of a central bank we may refer him to the case of the Federal Reserve as discussed in Rothbard's (1994) *The Case against the Fed* and Edward Griffin's *The Creature from Jekyll Island* (1998). In the case of the Fed there was a confluence of interest between not only the government and banks as such, but investment banks as distinct from commercial banks. Investment banks, even though, they do not hold fractional reserves, also have an interest in fostering an institution (like central banking) that facilitates government debt, which these banks primarily market. Fractional reserve banks can successfully cartelize because they are traditionally the financiers of governments and thereby stronger than lobby groups of other industries making the same request.

Indeed, much evidence points to the institutionalization of central banking as a natural outgrowth of actions that the private (and in some cases free) banking sector had previously implemented. Some evidence suggests that the creation of the Fed was really no more than the nationalization of a private clearinghouse (Gorton 1985). The process of issuing clearinghouse loan certificates is the origin of the Fed's discount window of today, and served the same function (Gorton and Huang 2003: 188-89). Of course, the Fed also assumed roles in addition to those related to the existing payments system. In particular, the Fed gained the power to issue and fully control the money supply under the auspices of acting as a lender of last resort. One reason for a lack of public backlash at that decision, as Timberlake (1984: 14) documents, is that the clearinghouses at the time «were associated with the restriction or suspension of cash payments.» Growing tired of problems with the redemption of commodity money from bank-created inside money, the general American public made little objection to a lender of last resort being assumed by the Fed. Indeed, Congress itself saw the creation of the Fed as the mere formalization of a largely informal operating procedure. In the words of Robert Owen, Senate sponsor of the Federal Reserve bill: «This bill, for

the most part, is merely putting into legal shape that which hitherto has been illegally done» (U.S. Congress 1913: 904).

The historical evidence that Selgin believes shows the FRFB system to be completely innocent from creating the central banking system (or at least incentivizing others to demand its creation) is far less certain than he would lead the reader to believe.

## IX THE BUSINESS CYCLE AND SLUGGISH PRICE ADJUSTMENTS

Selgin argues that the propagation of the Austrian Business Cycle depends on sluggish price adjustments. Therefore, it would be inconsistent for us to argue that the most direct way to satisfy an increased demand to hold money would be to allow prices to fall instead of his preferred method of expanding credit. As Selgin (forthcoming, 15) states:

Consequently, critics of fractional reserve banking must make up their minds. They cannot have their cake and eat it, too. They cannot maintain that prices are sufficiently flexible to allow for rapid restoration of monetary equilibrium, with no change in the money stock, following, say, a sharp decline in money's velocity, while simultaneously maintaining that prices are sufficiently *inflexible* to allow over-rapid monetary expansion to result in a persistent, boom-inducing reduction of interest rates below their natural levels.

There are important differences between the two cases cited. First, monetary equilibrium theory is based on the equation of exchange and the *general* price level. Its adherents regard the general price level ( $P$ ) as too sticky to maintain equilibrium when velocity ( $V$ ) changes, hence, better to adjust the supply of money ( $M$ ). ABCT does not depend on the stickiness of the general price level but rather on the distortion of relative prices. The interest rate is reduced artificially leading to relative price maladjustments, which result in malinvestment along the temporal length of the real structure of production.

Second, the demand for money in a free market is rather stable. In contrast, credit expansion and contraction is erratic and more difficult to forecast. Additionally, credit expansions and contractions are magnified through the fractional reserve credit facilities of the FRFB system. Rare as they may be, even in a free market erratic changes could occur. Sudden shocks—wars and natural disasters—may sharply reduce the demand to hold money as panic buying occurs. In a free market, prices for medicine and food will rise sharply in such a situation. Prices may fall again when the danger is averted (or when the supply has sufficiently responded). What is important is that the demand for money will change more erratically in a fractional reserve system, as there are additional sources of change in the demand for money stemming from boom bust cycles and banking crises. In an economic recession after an artificial credit-induced boom or during a banking crisis, the demand to hold base money may increase sharply, while it had fallen during the boom time.<sup>19</sup>

Third, the supposed price stickiness in monetary equilibrium theory is not based on an illusion. According to its proponents, price stickiness results from a piecemeal adjustment process of all goods trading with money that defines money's purchasing power. Money's «“price” tends to be sticky for reasons almost inherent in the very concept of money», according to some free bankers (Yeager 1968: 103-104). There is no illusion at work here—prices really are sticky.<sup>20</sup>

---

<sup>19</sup> Huerta de Soto (1998, 27fn9) holds a similar view, emphasizing that there can be an increase in the demand for money in the face of a disaster: «It is curious to observe how the modern theorists of the Free-Banking School, like the Keynesians and the monetarists, seem obsessed by short-term unilateral changes in the demand for money. However, such changes historically have been produced over an economic cycle—during the last stages of booms and in crises— which almost always begins as the result of *previous* changes in the supply of new money created by the banking system. Apart from this, only exceptional disasters like wars and other catastrophes—natural or otherwise— could explain a sudden increase in the demand for money. Seasonal variations in the demand for money are comparatively of minor importance and a 100-percent-reserve free-banking system could easily adjust to them through some seasonal movements of gold and variations of prices.»

<sup>20</sup> The collection of essays in Yeager (1997) remains the best overview of the rationale behind the sticky price doctrine. We critically assess whether adjusting the money



In contrast, an Austrian Business Cycle created through credit expansion induces entrepreneurs into *thinking* that there are more real savings available than there really are. There prevails the general illusion that credit expansion is beneficial and capable of inducing sustainable growth.

Huerta de Soto (2009, 535-542) and Howden (2010) make an even stronger point by saying that economic agents cannot possibly have the necessary information to anticipate the effects of credit expansion (i.e., that the availability of an increased supply of savings need not only be illusory). Economic agents do not all agree or understand ABCT. Nor do they know the particular circumstances of the credit expansion, for instance, its extension or the specific places where the new loans impact the economy or the reaction of their fellow citizens.

Lastly, even if entrepreneurs *did* have perfect knowledge of the effects of credit expansion and its extension they would still make use of the newly created money. They will try to profit from credit expansion and invest in new projects trying to withdraw from the boom in time, before the market values of the new projects drop. Thus, ABCT does not depend on the sufficient inflexibility of the general price level as Selgin maintains but rather on knowledge and incentive problems concerning the credit expansion caused by a fractional reserve banking system.

## X CONCLUSION

After reviewing Selgin's arguments we come to the conclusion that our original quibbles remain: FRFB still proves to be destabilizing. Yet important questions persist. Why does Selgin come to a different conclusion than us? Why does he regard a FRFB as stabilizing? We hope that this article has shed some light on these questions.

---

supply is a less harmful response to declines in money's velocity—and defend the price adjustment process as the best alternative to mitigate these shocks—in Bagus and Howden (forthcoming a).

We respect Selgin for his theoretical work done in *The Theory of Free Banking*. In this response we looked through different theoretical lenses on his theory. Selgin subscribes to the aggregative equation of exchange. Selgin's approach impedes him from seeing the microeconomic problems that the stabilization of «MV» by a FRFB system causes. Instead of aggregates, we use marginal utility and subjectivism. Using this different theory we arrived at different conclusions.

We have also different views on the nature of savings. Selgin regards holding cash as saving. We focus on real savings that are necessary to maintain investment projects. Real savings are the unconsumed real income. Variations in real savings are not necessarily equal to variations in cash holdings.

We have further shown that coordinated credit expansion in a FRFB system à la Selgin is possible and consequently that precautionary reserves do not pose a necessary limit. Interestingly this was the most important contribution of our original article, and the one that Selgin decided to side step most thoroughly in his response (although he did accept its possibility). We have shown three instances in which a FRFB system may expand credit without a prior increase in real savings. These facets all demonstrate why a fractional reserve banking system—even a free banking one—is inherently unstable, and incentivized to impose a stabilizing central bank.

#### BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES

- ANDERSON, BENJAMIN M. ([1917] 1999): *The Value of Money*. Repr. Grove City, Penn.: Libertarian Press.
- (1979): *Economics and the Public Welfare: A Financial and Economic History of the United States, 1914-1946*. Indianapolis, Ind.: Liberty Press.
- BAGUS, PHILIPP (2009): «The Quality of Money». *Quarterly Journal of Austrian Economics* 12 (4): 22-45.
- (2010): «Austrian Business Cycle Theory: Are 100 Percent Sufficient to Prevent a Business Cycle». *Libertarian Papers*, 2 (2):

- BAGUS, PHILIPP and DAVID HOWDEN (2009): «The Legitimacy of Loan Maturity Mismatching: A Risky, but not Fraudulent, Undertaking», *Journal of Business Ethics* 90(3), 399-406.
- (2010a): «Fractional Reserve Free banking: Some Quibbles.» *Quarterly Journal of Austrian Economics* 13(4): 29-55.
- (2010b): «The Term Structure of Savings, the Yield Curve, and Maturity Mismatching». *Quarterly Journal of Austrian Economics* 13(3): 64-85.
- (2011): «The Economic and Legal Significance of «Full» Deposit Availability». Unpublished manuscript.
- forthcoming a. «Monetary Equilibrium and Price Stickiness: Causes, Consequences and Remedies». *The Review of Austrian Economics*.
- forthcoming b. «Still Unanswered Quibbles of Fractional Reserve Free Banking». *The Review of Austrian Economics*.
- BAGUS, PHILIPP, DAVID HOWDEN and WALTER E. BLOCK: forthcoming, «Deposits, Loans and Banking: Clarifying the Debate», *American Journal of Economics and Sociology*.
- BOGAERT, RAYMOND (1968): *Banques et Banquiers dans les Cités Grecques*. Leyden, Holland: A.W. Sijthoff.
- BOETTKE, PETER J. (2010): «Fearing Deflation Producing Inflation: Why Hayek Wasn't Milton Friedman». *Coordination Problem blog*, Nov. 2<sup>nd</sup>. [Available] <http://www.coordinationproblem.org/2010/11/fearing-deflation-producing-inflation-why-hayek-wasnt-milton-friedman.html>
- CANNON, JAMES G. (1908): «Clearing Houses and the Currency». In (ed.) E.R.A. Seligman, *The Currency Problem and the Present Financial Situation*. New York: Columbia University Press.
- CHECKLAND, SIDNEY G. (1975): *Scottish Banking: A History, 1695-1973*. Glasgow: Collins.
- CIPOLLA, C.M. (1982): *The Monetary Policy of Fourteenth-Century Florence* (Berkeley: University of California Press.
- EVANS, ANTHONY J. and HORWITZ, STEVEN. forthcoming. «An Appeal for Better Scholarly Discourse: How Bagus and Howden Have it Wrong on Free Banking». *The Review of Austrian Economics*.
- GRIFFIN, EDWARD J. (1998): *The Creature from Jekyll Island: A Second Look at the Federal Reserve*. 3<sup>rd</sup> ed. Los Angeles, Ca.: American Media.

- GORTON, GARY (1985): «Clearinghouses and the origin of central banking in the United States». *The Journal of Economic History* 45(2): 277-83.
- GORTON, GARY and LIXIN JUANG (2003): «Banking Panics and the Origin of Central Banking», in (eds.) David R. Altig and Bruce D. Smith, *Evolution and Procedures in Central Banking*, pp. 181-219. Cambridge: Cambridge University Press.
- GORTON, GARY and DONALD J. MULLINEAUX (1987 [1993]): «The Joint Production Confidence: Endogenous Regulation and Nineteenth Century Commercial-Bank Clearinghouses». Reprinted in (ed.) Lawrence H. White, *Free Banking, Volume II: History*, pp. 318-29. Aldershot, UK: Edward Elgar.
- HAZLITT, HENRY (1968): «The Velocity of Circulation», available at <http://mises.org/daily/2916>.
- HORWITZ, STEPHEN (1996): «Capital Theory, Inflation, and Deflation: The Austrians and Monetary Disequilibrium Theory Compared.» *Journal of the History of Economic Thought* 18(2): 287-308.
- (2000): *Microfoundations and Macroeconomics: An Austrian perspectives*. New York: Routledge.
- (2010): «Knowledge Shifts and the Business Cycle: When Boom Turns to Bust». *Review of Austrian Economics* 23(2): 165-182.
- HÜLSMANN, JÖRG GUIDO (1998): «Toward a General Theory of Error Cycles». *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 1 (4): 1-23.
- HUERTA DE SOTO, JESÚS (1998): «A Critical Note on Fractional Reserve Free Banking». *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 1 (4): 25-49.
- (2009): *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*. 2<sup>nd</sup> ed. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute.
- (2010): «Algunas reflexiones complementarias sobre la crisis y la teoría del ciclo». *Procesos de mercado*, vol. VII, n.º 2, Autumn, pp. 193-203.
- MISES, LUDWIG VON (1980): *The Theory of Money and Credit*. Indianapolis, Ind.: Liberty Classics.
- (1998): *Human Action*. Scholar's Ed. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute.

- MUELLER, REINHOLD C. (1997): *The Venetian Money Market: Banks Panics, and the Public Debt, 1200-1500*. Baltimore, Maryland: John Hopkins University Press.
- RALLO, JUAN RAMÓN (2009b): «George Selgin: la confusión entre dinero y ahorro.» Instituto Juan de Mariana. [Available] <http://www.juandemariana.org/comentario/3526/george/selgin/confusion/dinero/ahorro/>
- ROTHBARD, MURRAY N. (1988): «The Myth of Free Banking in Scotland,» *Review of Austrian Economics*, Vol. 2: 229-245.
- (1994): *The Case Against the Fed*. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute.
- (2001): *Man, Economy, and State*. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute.
- SECHREST, LARRY J. (1993 [2008]): *Free Banking: Theory, History, and a Laissez-Faire Model*. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute.
- SELGIN, GEORGE (1988): *The Theory of Free Banking: Money Supply under Competitive Note Issue*. New Jersey: Rowman and Littlefield.
- (1990): *Praxeology and Understanding. An Analysis of the Controversy in Austrian Economics*. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute.
- forthcoming. «Mere Quibbles: Bagus and Howden's Critique of *The Theory of Free Banking*.» *The Review of Austrian Economics*. <http://ssrn.com/abstract=1800813>.
- U.S. CONGRESS (1913): Congressional Records of the 63<sup>rd</sup> Congress, 2<sup>nd</sup> session.
- USHER, A.P. (1943): *The Early History of Deposit Banking in Mediterranean Europe*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- WHITE, LAWRENCE H. (1995): *Free Banking in Britain*. 2<sup>nd</sup> ed. London: Institute of Economic Affairs.
- YEAGER, LELAND B. ([1968] 1997): «Essential Properties of the Medium of Exchange». Reprinted in *The Fluttering Veil: Essays on Monetary Disequilibrium*, (ed.) George Selgin, pp. 87-110. Indianapolis: Liberty Fund.
- (1997): *The fluttering veil: essays on monetary disequilibrium*, (ed.) George Selgin. Indianapolis: Liberty Fund.



# UNA APROXIMACIÓN PRAXEOLÓGICA A LA ENERGÍA

ANTONIO ESPAÑA CONTRERAS\*

*Resumen:* El presente artículo analiza el concepto físico y práctico de energía desde la perspectiva de la acción humana o praxeológica, aplicando en esta tarea el instrumental analítico desarrollado por la escuela austriaca de economía. Para hacer comprensible el análisis, el trabajo desarrolla con anterioridad el concepto de la energía desde el punto de vista ontológico y científico, así como ofrece un breve bosquejo histórico de su utilización por el ser humano para lograr sus metas. Una vez sentadas las bases para un entendimiento común, el artículo justifica la consideración de la energía como el bien económico de orden superior por excelencia, demuestra la importancia de la eficiencia dinámica en su estudio, muestra su estrecha relación con la riqueza de las naciones y la importancia de su papel en las etapas del proceso productivo.

*Palabras clave:* Energía y economía, energía y praxeología, historia del concepto de energía, historia de la aplicación práctica de la energía, energía como bien económico, energía y riqueza.

*Clasificación JEL:* A12, B53, N50, N70, Q4, Q40.

*Abstract:* This paper analyses both, the physical concept of Energy and its applications, from the point of view of the Human Action, or Praxeology. In this task, the author applies the analytical toolbox developed by the Austrian School of Economics. In order to make the analysis comprehensible, this paper first develops the concept of Energy from an Ontological and Scientific perspective, and then offers a brief history of its utilisation by the human being to achieve his goals. Once established the point of departure, energy is characterised as the ultimate economic good of superior order, demonstrating the importance of the dynamic efficiency in its study. The close ties with the

---

\* Máster Universitario en Economía de la Escuela Austriaca, Universidad Rey Juan Carlos, Madrid. Especialista en energía. Contacto: email@antonio-espana.es. Dirección: C/ Bahía de Cádiz, 15, 1.º A. 28042 Madrid. Email: email@antonio-espana.es

wealth of nations is also demonstrated, as it is the relevance of its role in all stages of the production process.

*Key words:* Energy and Economics, Energy and Praxeology, History of Energy concept, History of Energy applications, Energy as an economic good, Energy and Wealth.

*JEL Classification:* A12, B53, N50, N70, Q4, Q40.

## I INTRODUCCIÓN

En una economía tan compleja como la moderna, la energía es un factor de producción clave, dado que es necesaria no sólo para ser consumida en la preparación de las comidas con las que nos alimentamos los hombres, en el mantenimiento del confort de nuestro hogar —iluminación, calefacción— y en hacer funcionar el equipamiento que nos entretiene en los momentos de ocio, sino que es imprescindible para virtualmente cualquier proceso productivo, sea en la fabricación de los propios bienes que consumimos, como en la fabricación de los bienes de capital, extracción de materias primas, etc.

Tan importante es, y tanto se ha acostumbrado el ser humano a utilizarla, que la palabra con la que designamos la energía o cualquiera de sus manifestaciones se ha convertido en un término de uso común por la inmensa mayoría de las personas. Sin embargo, se trata de algo relativamente novedoso, sin lo que hemos vivido la mayor parte de nuestra existencia y cuyo desarrollo no ha despegado sino en los últimos 150-200 años. Se trata, además, de un fenómeno físico que aún no ha sido comprendido en su totalidad y sobre el que los científicos no terminan de ponerse de acuerdo.

No es de extrañar, por tanto, que sea complicado encontrar análisis teóricos rigurosos desde el punto de vista de la economía acerca de lo que la energía, su producción y su uso suponen para la acción humana. La mayor parte, o bien se centran en descripciones tecno-económicas, o bien se ocupan únicamente de



historia económica. Las más ambiciosas, además, se ven afectadas por los errores típicos de la concepción neoclásica, estática, obsesionada con la búsqueda del óptimo paretiano y, sufriendo de altas dosis de formalismo matemático, se empeñan en crear modelos econométricos cuya principal premisa de partida —el que la información está dada— sabemos por los autores de la escuela austriaca que es falaz.

Por eso resulta necesario realizar un análisis de la energía desde el punto de vista económico que tenga en cuenta los desarrollos teóricos de esta escuela sobre la acción humana, enfocando el tema desde una perspectiva praxeológica que nos permita incluir en su estudio la función empresarial y, con ella, la concepción dinámica de la eficiencia.

Este es el propósito de este trabajo, que es una primera aproximación al tema de la energía desde los postulados de la escuela austriaca que deberá ser ampliada y desarrollada en mayor profundidad en ulteriores trabajos de investigación.

Este primer acercamiento debe comenzar, pues no podría ser de otra forma, con una clarificación de lo que entendemos por el concepto de energía. Para ello, comenzamos por aclarar los orígenes y el significado del término, tanto en el lenguaje común como en el científico propio de la física. A continuación, trazamos un breve bosquejo histórico de la evolución del concepto de energía dentro del campo que le es propio, así como del principio de conservación al que va aparejado —de hecho, la intuición de que hay algo que se conserva es anterior al propio descubrimiento de la magnitud conservada, como veremos.

Introducida la energía y siquiera someramente familiarizados con ella, es necesario hacer un repaso histórico de su aplicación práctica que nos ayude a poner en contexto y resaltar la relevancia del estudio teórico de la energía desde la perspectiva económica que viene a continuación. Esto es así porque lo que nos interesa de la energía no es su definición abstracta, objeto del estudio de la física, sino el uso que el hombre común le da en sus actividades cotidianas.

A continuación, entramos en materia abordando el análisis de la energía como el factor de producción o bien económico de orden superior por excelencia, aplicando en su estudio las leyes

praxeológicas desarrolladas por la escuela austriaca. Finalmente, concluimos con un resumen de las principales ideas recogidas en el trabajo y llamamos la atención sobre la necesidad de un programa de investigación que, desde la misma perspectiva aplicada en el presente trabajo, analice la intervención actual del estado en todas las actividades económicas relacionadas con la producción y consumo de energía, y proponga un modelo alternativo basado en las reglas estrictas del libre mercado que permitan que la función empresarial alcance su máximo potencial y nos garanticemos un suministro de energía dinámicamente eficiente y que dure siempre.

## II

### ENERGÍA: UN CONCEPTO DISCUTIDO Y DISCUTIBLE

#### 1. Origen y significado del término «energía»

Nuestra primera tarea en este trabajo debe ser definir el concepto de energía, algo que, como veremos, no resulta una labor sencilla. Los propios estudiosos de la física tardaron siglos en concretarlo tras no poco debate. De hecho, el concepto de energía desde el punto de vista tecno-económico tal y como lo conocemos hoy, es relativamente moderno con apenas ciento cincuenta años de historia.

El Diccionario de la Real Academia Española define la energía en su primera acepción como «eficacia, poder, virtud para obrar»<sup>1</sup> y en la segunda acepción, asociada a la ciencia física como la «capacidad para realizar un trabajo».

Etimológicamente, el término «energía» procede del vocablo *energía* que el latín tomó prestado del griego *ἐνέργεια*, literalmente «acción vigorosa», «fuerza en acción» o «acto», que a su vez se derivaba de *εργός*, «obra»<sup>2</sup> o «trabajo».

---

<sup>1</sup> Esta primera acepción resulta especialmente interesante al relacionar directamente el concepto de energía con el de acción humana. No obstante el propósito de este documento es un estudio de la energía económico y no tanto etimológico.

<sup>2</sup> V. Corominas (2009) p. 211.

Debemos tomar con cautela esta definición, pues no podemos asumir que los griegos emplearan el término para referirse al mismo concepto o siquiera similar al actual. Así, aunque parece que Aristóteles fue uno de los primeros en darle un uso técnico al atribuirle el significado de «fuerza interior» que movía los seres, y en particular a los seres vivos, en realidad el estagirita utilizó la misma palabra con diferentes sentidos en lugares distintos. Por ejemplo, en su *Ética* lo usó con el significado de actividad frente a la mera disposición, mientras que en la *Retórica* lo aplicó para cualificar un estilo vigoroso. De acuerdo con Philip Mirowsky, el filósofo griego también utilizó la palabra «energía» para diferenciar entre actividad y potencialidad, así como para implicar la transformación continua de la potencia al ser —*ad posse ad esse*.<sup>3</sup>

La primera documentación de esta palabra en nuestro idioma, según Corominas, se halla en el *Tesoro de la lengua castellana o española* de Sebastián de Covarrubias,<sup>4</sup> diccionario de español publicado en 1611 que es considerado como el primer diccionario monolingüe del idioma castellano:

ENERGÍA. La fuerza que encierran en sí algunas palabras preñadas y dichas con cierto espíritu, que nos publican lo que callan. El nombre es Griego, *ἐνέργεια*, *vis ex se movens, agitatio, efficacia, seu operatio interior, quae est veluti vi ac dux ad exteriorem corporis actum*.<sup>5</sup>

El término «energía» aparece un poco más tarde, en 1632 en la obra *La Dorotea*<sup>6</sup> de Lope de Vega, donde llama la atención su

<sup>3</sup> V. Mirowsky (1989) p. 13

<sup>4</sup> Sebastián Covarrubias (1539-1613), lexicógrafo y escritor español, capellán del rey Felipe II y canónigo de la catedral de Cuenca era además sobrino de Diego de Covarrubias y Leyva (1512-1577) —la madre de Sebastián María Valero de Covarrubias Leyva era prima hermana de don Diego—, uno de los representantes de la Escuela de Salamanca en el Siglo de Oro español. Según Huerta de Soto, Diego de Covarrubias «expuso mejor nadie antes que él la esencia de la teoría del valor, sobre la que gira todo el entramado del análisis económico de la Escuela Austriaca». V. Huerta de Soto (2000). Tanto Sebastián como su hermano, abandonaron a su padre biológico por su tío don Diego, quien ejerció su influencia para que ambos ocuparan puestos eclesiásticos de importancia. Ambos Covarrubias mantuvieron, de hecho, una relación *cuasi* paterno-filial. V. Weiner (2003).

<sup>5</sup> V. Covarrubias (1611) p. 473.

<sup>6</sup> V. Vega (1632) p. 133 y en especial n. 10. Anotaciones de Edwin S. Morby.

manera de introducirlo como un neologismo, dando prueba de que en pleno siglo XVII distaba de ser un término de uso común:

- BEL.— *Omnia vincit amor* que es vn hemistichio de vn poeta latino.
- GER.— ¡Jesús, don Bela! Concertados estáis los dos; que es muerta por hemistichios.
- LA.— Deuen de ser en oro. ¡O taimada vieja!
- GER.— Si tú tienes algo de poeta, ganárasle el alma. Porque como las mugeres son desvanecidas porque las alaben, esto hazen los versos con tanta bizarría, que las bueluen locas.
- BEL.— Yo le diré tales hipérboles y energías que no me iguallen quantos agora escriuen en España.
- GER.— Acabóse: si ella te oye esso de hipérboles y energías, como suele vn niño ir a los braços abiertos a quien le regala, se irá a los tuyos; que en oyendo vn vocablo esquisito, le escriue en vn librillo de memoria, y que venga o no venga, le encaxa en quanto habla.. ¿Cómo dixiste essas dos voces?
- BEL.— Hipérboles y energías.
- GER.— Parecen frutas de las Indias, como plátanos y aguacates. [...]

Evidentemente, la definición más precisa del concepto de energía proviene del campo de la física, que la define, como hemos visto arriba, como la capacidad para realizar trabajo. Y si por algo es interesante la energía desde la perspectiva económica, disciplina que nos ocupa, es precisamente por esta capacidad para realizar trabajo que resulte útil para lograr un fin determinado. De hecho, acabamos de ver como esta palabra forma parte de la versión griega del vocablo energía.

Más adelante volveremos sobre la caracterización económica del trabajo al que nos referimos. De momento permaneceremos en el campo de la física, donde el «trabajo» se define como una «fuerza» ejercida a lo largo de una «distancia» determinada. El trabajo, que como magnitud física se expresa en las mismas unidades que la energía, se mide según el Sistema Internacional (SI) en «julios». Un julio es la cantidad de trabajo realizado por

una fuerza de un newton que actúa a través de la distancia de un metro. El newton que es la unidad del SI para expresar la fuerza se define a su vez como la fuerza necesaria para, en el lapso de un segundo, incrementar la velocidad de una masa de un kilogramo en un metro por segundo.<sup>7</sup>

Otra magnitud muy habitual relacionada con la energía y el trabajo es la potencia, que no es sino la tasa o velocidad a la que el trabajo se realiza, o lo que es lo mismo, el resultado de dividir el trabajo por el tiempo empleado en realizarlo. Así, un watio —la unidad de potencia utilizada en el SI— es la potencia utilizada en realizar un trabajo de un julio en un segundo.

Este concepto físico de energía y su desarrollo científico es muy relevante para la ciencia económica, dado que, como sostiene el profesor Huerta de Soto en su artículo *La teoría de la eficiencia dinámica*, «tiene una influencia determinante la forma en que el surgimiento y desarrollo de la física mecánica termina afectando a la evolución del pensamiento económico, especialmente a partir del siglo XIX».<sup>8</sup> Sobre todo en tanto en cuanto la física moderna se construye sobre un concepto discutible y discutido, como veremos en el siguiente apartado.<sup>9</sup> Philip Mirowski afirma que no es posible entender la economía y las ciencias sociales en el siglo XX sin entender el concepto de «energía» con cierto detalle. Es más, para aprehender correctamente este concepto es necesario familiarizarse antes con la historia de su desarrollo.<sup>10</sup> Y esto es precisamente lo que nos proponemos a continuación.

---

<sup>7</sup> De hecho, podemos observar que en el campo de la electricidad, la energía suele expresarse en términos de la potencia entregada multiplicada por el tiempo en el que ésta se utiliza, es decir en *watios x hora*. Una simple operación aritmética nos indica que un *watio-hora* es equivalente a 3.600 *julios*.

<sup>8</sup> V. Huerta de Soto (2004) p. 16.

<sup>9</sup> A este respecto, afirma Huerta de Soto que se trata de un «concepto abstracto del que todos los físicos hablan y discuten, aunque no se pongan muy de acuerdo sobre lo que exactamente sea la energía, salvo cuando observan sus efectos en forma de fuerza o movimiento. V. *op. cit.* p. 17.

<sup>10</sup> V. Mirowski (1989) p. 11.

## 2. Bosquejo histórico del desarrollo científico del concepto de energía

Históricamente, el concepto de energía no comienza a cobrar relevancia en la ciencia hasta el siglo XIX, cuando se produjo el desarrollo de la termodinámica y adquirió el carácter unificador, relacionando campos hasta entonces inconexos como la física o la química. De hecho, la historia del concepto de energía sigue un tortuoso camino que parte desde la consideración de ésta como una substancia, pasa luego a convertirse en un mero formalismo matemático en forma de *campo*<sup>11</sup> y termina por considerarse meramente como otra manera de expresar una simetría algebraica.

El concepto de energía está estrechamente vinculado con el principio, esencialmente estático,<sup>12</sup> de la conservación de la energía en particular y con los principios de conservación en general, sin que pueda explicarse el mismo sin hacer referencia a dichos principios. Nos referimos a lo que a menudo encontramos formulado como el aforismo «la energía ni se crea ni se destruye, sólo se transforma», tal y como es vulgarmente conocido. Esta regla de conservación, según Mirowski en realidad no resulta fácil de definir en términos concisos en su concepción abstracta.<sup>13</sup> De hecho, afirma este autor que la historia de la ciencia física occidental puede condensarse como la búsqueda previa a 1850 del principio de conservación adecuado para explicar el movimiento, y con posterioridad a ese año, del principio para explicar todos los fenómenos físicos.

Parece estar generalmente aceptado que esta búsqueda de la magnitud que se conserva la inició Descartes en 1644, identificándola erróneamente con la *cantidad de movimiento*. Posteriormente, en 1695 Leibniz revisó las nociones de *fuera* hasta esa fecha

---

<sup>11</sup> En física, un campo representa cualquier magnitud distribuida en el espacio. Inicialmente se introdujo para explicar cómo se ejercen las acciones a distancia entre partículas, como el campo eléctrico o el campo gravitatorio.

<sup>12</sup> Estático en el sentido en que se refiere el profesor Huerta de Soto en *op. cit.* p. 17.

<sup>13</sup> V. Mirowski (1989) p. 13. Mirowski aporta como «definición provisional» *the rule that some particular aspect of a phenomenon remains invariant or unaltered while the greater phenomenon undergoes certain specified transformations.*

y estableció la distinción entre fuerza muerta (*vis mortua*), que aún no había producido movimiento pero tenía la potencialidad, y fuerza viva (*vis viva*), que sí se encontraba en acción y que podía ser medida por sus efectos observables. Manteniendo el principio de que la causa debe equivaler a sus efectos, afirmó que esa *vis viva* se conservaba en el proceso de movimiento.

En 1744 Maupertuis introdujo el *principio de mínima acción*, sugiriendo que el principio de conservación de la *vis viva* de Leibniz era un caso particular de aquél. Según Maupertuis, la naturaleza es económica en todas sus acciones, implicando esto que siempre se comporta de manera que se minimiza una nueva magnitud, que él mismo introdujo denominándola *acción* y que definió como *masa* multiplicada por su *velocidad* multiplicada por la *distancia* recorrida. Esta magnitud física no ha llegado a nuestros días pero el principio de mínima acción convulsionó el edificio construido por Leibniz sobre la regla de conservación.

Fue Euler quien en 1752 concilió las concepciones de Leibniz (principio de conservación) con la de Maupertuis (principio de variación), desarrollando el aparato matemático apropiado —cálculo diferencial— y conectando la *fuerza* con la *vis viva* según se entienden actualmente. Posteriormente, en 1788, Lagrange perfeccionó las técnicas analíticas y rechazó el principio de mínima acción por considerarlo «metafísico». En cualquier caso, afirma Mirowski que a medida que el aparato matemático crecía en importancia, se oscurecía el significado de las reglas de conservación:

Although the appropriate mathematics were in place by the turn of the nineteenth century, it appears that the conceptualization of analysis as extremal principles coupled to conservation principles was not much further (...). This conceptual stasis was rooted in the fact that a science of dynamics, predicated upon the specification of maximization or minimization, was struggling to describe a system undergoing change, yet simultaneously founded upon some unchanging natural phenomenon that would serve as a benchmark; it had yet to suggest a legitimate quantitative conserved unit.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> V. Mirowski (1989) p. 23.

Así, a comienzos del siglo XIX no estaba en absoluto claro que la ciencia mecánica fuera capaz de proporcionar un paradigma válido que explicara el mundo físico en general. No fue sino el desarrollo de la ingeniería en las escuelas técnicas de la Francia napoleónica, y sus intentos por formalizar el valor del *trabajo*, dominar el poder del vapor y estudiar el fenómeno del calor, lo que propició el siguiente gran avance en la comprensión del principio de conservación. Éste se debió al inicio de la *termodinámica*, cuya fundación se atribuye a Nicolas Léonard Sadi Carnot que, aplicando las ideas de su padre, Lazare Carnot, a la máquina de vapor, reconceptualizó la naturaleza del calor y relacionó ésta con el *trabajo* mecánico de manera casi definitiva.<sup>15</sup>

Aun así, Carnot no dio todavía con la magnitud correcta que debía conservarse, pues se basó en un supuesto fluido hipotético denominado *calórico* que entraba en contradicción precisamente con la capacidad de un motor para generar trabajo mecánico.

Es a mediados del siglo XIX, en torno a 1840, en el que los historiadores de la ciencia ubican el descubrimiento simultáneo del *principio de conservación de la energía*. Fue, por tanto, esa época en la que el término «energía» comenzó a adquirir el sentido por el que hoy lo conocemos. El nuevo concepto se convirtió en el factor unificador de la investigación científica, enlazando entre sí disciplinas que estudiaban fenómenos hasta entonces separados y diferentes: movimiento, luz, calor, electricidad y magnetismo. Y el nuevo concepto fue el que elevó la física a la categoría de disciplina reina de las ciencias, destronando a la astronomía.<sup>16</sup>

Aunque *el principio de conservación de la energía* pudo tener varios padres, las figuras más relevantes en su descubrimiento simultáneo fueron Julius Robert Mayer, James Joule, Hermann von Helmholtz y Ludwig Colding. Lo que estos cuatro hombres descubrieron se puede descomponer en cuatro ideas según Mirowski:

---

<sup>15</sup> Sadi Carnot descubrió que era la diferencia de temperatura la que provocaba el movimiento, independientemente de la sustancia calentada o enfriada, de manera análoga a un molino de agua movido por la caída del líquido desde una altura superior a una inferior. La demostración de su descubrimiento se basaba en la imposibilidad del movimiento perpetuo, algo que en el primer cuarto del siglo XIX era aún una tesis controvertida y no compartida por todos los científicos.

<sup>16</sup> V. Mirowski (1989) p. 35.



la formación del propio concepto de energía, la afirmación ontológica de que existe una energía esperando a ser descubierta, la formulación matemática de que la energía ni se crea ni se destruye, y el procedimiento para justificar las ideas segunda y tercera.

En cualquier caso, el concepto de energía era aún difuso, dado que permanecía cierta confusión con el concepto de fuerza y aún se contraponían las concepciones de la energía como sustancia y como acción. Es más, por «energía» se hacía referencia a un conjunto diverso de conceptos que había de ser consolidado y concretado en una única «cosa». Esto no se consiguió hasta los años 50 del siglo XIX, siendo el mérito de su correcta definición atribuido a William John Macquorn Rankine:

the term *energy* is used to comprehend every affection of substances which constitutes or is commensurable with a power of producing change in opposition to resistance, and includes ordinary motion and mechanical power, chemical action, heat, light, electricity, magnetism and all other powers, known or unknown, which are convertible or commensurable with these. All conceivable forms of energy may be distinguished into two kinds; actual or sensible, and potential or latent. *Actual energy* is a measurable, transferable and transformable affection of substance to change its state in one or more respects; by the occurrence of which changes, actual energy disappears, and is replaced by *potential energy* (...) The law of the conservation of energy is already known, viz. that the sum of the actual and potential energies in the universe is unchangeable.<sup>17</sup>

Pero esta visión de que la energía se puede transformar y convertir de una a otra forma conservándose la cantidad total existente, parece contradecir el hecho de que nos encontramos en un mundo que es sustancialmente irreversible: no existen los motores 100% eficientes —en el sentido que son capaces de aprovechar toda la energía contenida en el combustible—, no se puede restituir un tronco quemado a partir de sus cenizas, no se puede mantener un objeto en movimiento perpetuo a causa del rozamiento,

---

<sup>17</sup> Citado por Mirowski en *op. cit.* p. 53, que a su vez toma la cita de Lindsay (1976) p. 96.

ni tampoco podemos hacer retroceder nuestro envejecimiento y volvernos más jóvenes. El problema, por lo tanto, se trasladó al intento de reconciliar esta nueva noción de energía con las teorías existentes acerca del calor. Fue William Thomson quien descubrió que esta reconciliación requería de otro principio aparte del de conservación de la energía y que además no contradijera el principio descubierto por Carnot: el de que el calor sólo puede viajar de un objeto caliente a otro más frío y no a la inversa.<sup>18</sup>

Ambos principios fueron reformulados en 1865 por Rudolph Clausius, que introdujo el concepto de *entropía* como medida o grado de desorden de la materia y estableció lo que hoy en día se conocen como la primera y segunda leyes de la termodinámica respectivamente: (1) que la energía es constante en el universo y (2) que la entropía del universo está en permanente crecimiento hasta que se alcance su nivel máximo. En términos prácticos, lo que el segundo principio nos viene a decir es que existen dos tipos de intercambio de energía: uno en el que la nueva forma de energía es capaz de realizar un *trabajo* —el del ciclo de Carnot mencionado arriba— y otro en el que la energía se «disipa» o «desperdicia», convirtiéndose en una clase de energía que no puede utilizarse para realizar ningún tipo de *trabajo*.

Esto último resulta ser una contradicción clara con la definición de energía dada al comienzo de este capítulo —capacidad para realizar un *trabajo*. Efectivamente esta aparente contradicción no pasó desapercibida a los científicos de la época, que se embarcaron en la tarea de resolverla. Fue así como se introdujeron en el estudio de la energía la teoría de la probabilidad —que daría lugar a la mecánica cuántica— y formalismos matemáticos complejos como la teoría de campos o la teoría de grupos —que a la postre culminaron con la teoría de la relatividad.

No concluye aquí la historia del desarrollo científico del concepto de energía aunque para nuestro propósito es suficiente detener en este punto su exposición, ya que nos basta con la termodinámica clásica para continuar con nuestro análisis teórico

---

<sup>18</sup> De estos dos principios se deduce la idea de que el Universo se encamina a un estado final de equilibrio térmico en el que no existan ya diferenciales de temperatura del que extraer trabajo mecánico de ningún tipo. Sería la muerte del Universo.

económico. No entramos a relatar, siquiera someramente, los avances ulteriores dado su elevado nivel de abstracción y formalismo matemático, pues complicarían la exposición sin aportar elementos que faciliten la comprensión del resto del texto. Además, su relación con la visión del mundo macroscópico y fenomenológico, que es el nos interesa desde el punto de vista económico —quizás con la excepción de los estudios que han permitido el desarrollo de la energía nuclear— es todavía escasa o nula, y más que haberse consolidado en una teoría comprensiva de la energía y su conservación, el desarrollo reciente de la física de la energía ha constituido una diáspora en direcciones opuestas. En palabras de Philip Mirowski:

the twentieth century has transmuted it beyond all recognition and coherence. First in the theory of relativity, then in quantum mechanics, and finally in modern cosmology and particle physics, energy was turned on its head. Each new innovation served to qualify and transform the conservation law further and further, until no one is willing to state definitely and specifically what has been preserved.<sup>19</sup>

O como más adelante concluye el mismo autor, condensando en una frase la historia del concepto:

Energy, it seems, has finally become a purely instrumental and mathematical entity, transformed along its history from a substance to an entity to a relation to, finally, a gestalt.<sup>20</sup>

### III BREVE HISTORIA DE LA APLICACIÓN PRÁCTICA DE LA ENERGÍA

Hemos repasado en el capítulo anterior el concepto de energía, el origen del término y la historia del desarrollo de su concepción científica dentro del campo de la física. Sin embargo, decíamos

---

<sup>19</sup> V. Mirowski (1989) pp. 76-77.

<sup>20</sup> *Ibidem* p. 93.

que nos interesa la energía, no como concepto abstracto y objeto del estudio de personas con bata blanca y confinado a los laboratorios de física, los aceleradores de partículas y los complejos artificios matemáticos, sino por el uso que el hombre común le da en sus actividades cotidianas. Es decir, nuestro interés en la energía es económico, o más específicamente, praxeológico.

Pero antes de adentrarnos en el terreno de la teoría económica pura, merece la pena realizar un repaso histórico de la aplicación práctica de la energía que nos ayude a poner en contexto y resaltar la relevancia de su estudio teórico desde la perspectiva económica.

El primer hito relevante en la historia del uso de la energía por parte del hombre fue el descubrimiento del fuego, o más precisamente, la invención de una manera de controlar el fuego. Suele datarse este hecho en algún momento del paleolítico hace entre ochocientos y cuatrocientos mil años.<sup>21</sup> Antes de contar con el fuego, el hombre sólo contaba con la fuerza de sus propios músculos como única fuente de poder para realizar cualquier trabajo.

Para el siguiente hito importante tenemos que avanzar otros cientos de miles de años hasta que el hombre comenzó a domesticar animales hace unos doce mil años.<sup>22</sup> De este modo, aprovechando la potencia muscular de los animales más grandes y más fuertes, el hombre logró mayores cotas de productividad: podía labrar la tierra más rápido que con un simple arado manual y podía moverse más rápido y transportar más bienes que a cuestas o tirando de un carro. El incremento de la productividad y

---

<sup>21</sup> Parece que hay cierto desacuerdo en establecer cuál es la evidencia más temprana del uso del fuego por el humano o alguno de sus predecesores, siendo el caso más antiguo el del emplazamiento de Gesher Benot Ya'aqov en Israel, datado hace setecientos noventa mil años y en el que se encontraron semillas y fragmentos de madera quemados. El siguiente caso en competencia es bastante más reciente, con cerca de cuatrocientos mil años de antigüedad. Se trata del yacimiento de Zhoukoudian en China, donde junto con utensilios de cuarcita se encontraron restos de huesos de animales que hacen pensar que fueron quemados de manera controlada.

<sup>22</sup> Las primeras evidencias aparecen de nuevo en China y Asia, donde parece que el hombre había domesticado perros hace doce mil años. Las ovejas, cabras y cerdos se convirtieron en ganado hacia el año 8000 AC, el bovino hacia el 6000 AC y los caballos, mulas y bueyes en torno al 4000 AC. V. Diamond (1997) p. 167, citado por Bradley y Fulmer (2004) p. 11.

la acumulación de capital que este avance permitió —a su vez potenciado por el surgimiento de instituciones sociales clave como el dinero o el lenguaje— facilitó, sin duda, el surgimiento de las primeras grandes civilizaciones.

La primera industria que usó intensivamente la energía para funcionar fue la metalurgia, comenzando por el cobre hace unos cinco mil años. Esto fue así porque con una temperatura de fusión relativamente baja (en torno a 1.100 grados centígrados), resultaba más sencillo de fundir y moldear con hornos rudimentarios que otros minerales más abundantes y accesibles. El cobre sería posteriormente aleado con estaño para formar el bronce.<sup>23</sup>

Con posterioridad, y a medida que avanzó la tecnología para el mejor aprovechamiento de la energía, comenzó a trabajarse en los talleres metalúrgicos el hierro, mineral más abundante que el cobre pero más difícil de manejar por su punto de fusión más elevado (unos 1.500 grados). No obstante, hacia la Edad Media, la metalurgia del hierro ya se había extendido por todo el occidente de Europa. La generalización de la demanda de productos fabricados con hierro y, por lo tanto, la extensión de su producción, conjuntamente con el relativamente bajo poder calórico de la madera empleada en las fraguas, originó en Inglaterra una tala masiva de árboles y la consiguiente escasez de madera. Esto propició que se comenzara a utilizar el carbón como combustible y que se desarrollara en aquel país la minería del carbón a partir del siglo XVII.<sup>24</sup>

---

<sup>23</sup> Podría decirse que el uso industrial del cobre gracias a la metalurgia fue de crucial importancia para el desarrollo de la sociedad, no únicamente por los bienes de capital que podían producirse, sino debido también a que, de alguna manera, fue parcialmente culpable de la extensión del comercio y con él, de las técnicas de producción desde Oriente Próximo a los pueblos bárbaros de Europa septentrional. Asimismo, el comercio de este metal podría también explicar, siquiera parcialmente, los procesos de colonización fenicios y griegos de la Europa meridional.

<sup>24</sup> Julian Simon en su *The Ultimate Resource 2* recoge este hecho: «the shortage of wood for use as charcoal in the casting of iron became so acute —it was affecting the building of naval ships— that in 1588 Parliament passed a law against cutting trees for coke in iron making, and then banned the building of new foundries in 1580. Though the use of coal in place of charcoal had been known, there were technical difficulties —impurities that affected the quality of the iron. This time, the wood shortage exerted pressure that led to the development of coal as well as blowing machines to be used in smelting, a keystone in the upcoming Industrial Revolution». V. Simon (1996) p. 169.

Así, podemos observar cómo durante la mayor parte de la historia de la humanidad, el hombre ha satisfecho sus necesidades energéticas mediante fuentes de energía vegetales<sup>25</sup>: bien sea quemando madera para calentar e iluminar sus estancias, forjar el hierro o cocer los utensilios de barro, bien sea para alimentar caballos, bueyes y otros animales empleados en el transporte o la labor de la tierra.

Esta situación fue así incluso durante una porción muy significativa de nuestra era, dado que, con la excepción de las invenciones del molino de viento y de agua<sup>26</sup> y de la navegación a vela, el desarrollo tecnológico del uso mecánico de la energía no despegó hasta que se inventó la máquina de vapor en el siglo XVII. Como sostienen Bradley y Fullmer:

with possible exceptions of the sail, the windmill, the waterwheel, and gunpowder, the technology used by the average person did not change much for thousands of years. Romans living at the time of Christ would have easily understood the science of the 16<sup>th</sup> Century.<sup>27</sup>

Como consecuencia de la generalización del uso de la máquina de vapor que trajo consigo —o más bien fue protagonista de— la Revolución Industrial, durante el siglo XIX se produjo la extensión del carbón como fuente de energía, provocando un incremento exponencial de la demanda del carbón<sup>28</sup> que a su vez

---

<sup>25</sup> Hoy conocidas pomposamente como *biomasa*.

<sup>26</sup> Los primeros molinos de agua del tipo horizontal, de hecho parece que existían en la antigua Mesopotamia (6000 - 5000 AC), mientras que los de tipo noria en la que el agua cae verticalmente se inventaron en Oriente Próximo en el siglo IV de nuestra era, desde donde fueron introducidos en Europa por los árabes a través de España. Parece, asimismo, que los molinos de viento fueron inventados en China e introducidos en Europa occidental en el siglo XII. V. Barquín (2004) n. 6 p. 20.

<sup>27</sup> V. Bradley y Fullmer (2004) p.11.

<sup>28</sup> Tanta importancia cobró la utilización del carbón como combustible, que un economista de la talla de William Stanley Jevons, con la publicación en 1865 de su *Coal Question*, podría decirse que inauguró todo un género literario: el del panfleto alarmista que predice el agotamiento de los recursos energéticos del mundo, V. Jevons (1866). El precedente de las predicciones agoreras del agotamiento de recursos vitales para la vida, no obstante, lo sentó Thomas Malthus en 1798 cuando adelantó que la tierra se quedaría sin alimentos para satisfacer toda la población.

impulsó y realimentó la evolución de las técnicas de explotación minera y de la ingeniería. Así, a finales del siglo XIX se inventó la turbina de vapor moderna, en cuyo principio se basa gran parte de la producción de electricidad actual. De hecho, durante el siglo XX el principal uso energético del carbón fue precisamente la producción de energía eléctrica.

El perfeccionamiento de la turbina de vapor a su vez y junto con los avances de la tecnología eléctrica y de sus aplicaciones, impulsó el desarrollo tecnológico necesario para la incorporación de otros combustibles durante el siglo XX, como el gas o el petróleo que han ido sustituyendo gradualmente al carbón como fuente de energía. Igualmente, este mismo desarrollo de la tecnología eléctrica ha permitido a lo largo de los últimos cien años aprovechar y utilizar la energía procedente de centrales hidráulicas, nucleares, eólicas o solares.

Todo ello sin olvidar al petróleo, protagonista indiscutible en la historia de la energía del siglo XX, empleado en la generación de electricidad pero, sobre todo, en el transporte gracias a la invención a finales del siglo XIX del motor de explosión.

#### IV ENERGÍA: UNA VISIÓN PRAXEOLÓGICA

En su obra *The Ultimate Resource 2*, Julian Simon sostiene que

Energy is the master resource, because energy enables us to convert one material into another.<sup>29</sup>

Y en efecto, dado que se requiere la utilización de energía para la producción de cualquier bien, sea de capital o de consumo y dado que ésta es un factor de producción completamente inespecífico —pues, en esencia, es la misma energía la que se emplea en iluminar las instalaciones de una fábrica, que la que se usa para hacer funcionar su maquinaria, que la que utilizan

---

<sup>29</sup> V. Simon (1996) p. 162.

los ordenadores del departamento de ingeniería y las aspiradoras del servicio de limpieza de las oficinas—, podemos afirmar según la teoría económica de los bienes que la energía es el *factor de orden superior por excelencia*.

Esto es lo que demostraremos en las siguientes líneas, estableciendo las relaciones entre la caracterización de la energía desde el punto de vista de la ciencia física y, concretamente, de la rama de la termodinámica, y la teoría económica o praxeología según ha sido enunciada por los teóricos de la escuela austriaca.

### 1. ¿Es la energía un bien económico?

Carl Menger, en el primer capítulo de sus *Principios de economía política* explica su teoría general del bien. Haciendo aplicación del principio de causalidad, define las *cosas útiles* como aquellas «cosas que tienen la virtud de poder entrar en relación causal con la satisfacción de las necesidades humanas» y, «en la medida en que reconocemos esta conexión causal y al mismo tiempo *tenemos el poder de emplear las cosas de que estamos hablando en la satisfacción de nuestras necesidades, las llamamos bienes*». En este sentido, enumera cuatro condiciones para que una cosa pueda considerarse un bien: (1) que exista una necesidad humana, (2) que sus cualidades o características permitan establecer una conexión causal con la satisfacción de dicha necesidad, (3) que el hombre conozca esa relación causal, y (4) que se pueda disponer de la cosa en cuestión para utilizarla en la satisfacción de la necesidad.<sup>30</sup>

En términos de la acción humana o praxeológicos, esto equivale a decir que el *fin* del hombre actor es la *satisfacción de una necesidad* o, lo que es lo mismo, aliviar una situación de malestar, y el *bien* es el *medio*, que es todo aquello que el actor cree subjetivamente que es adecuado para lograrlo.<sup>31</sup>

Además, Menger establece la distinción entre «bienes económicos» y «bienes no económicos», siendo los primeros aquellos

<sup>30</sup> V. Menger (1871) pp. 103-104. Las cursivas en las citas corresponden al texto original.

<sup>31</sup> V. Mises (1949). Dice Mises que «los medios no aparecen como tales en el universo; en nuestro mundo, tan sólo existen cosas; cosas que, sin embargo, se convierten



para los cuales su necesidad es superior a la cantidad disponible, «en contraposición a aquellos otros de los que los hombres no tienen ninguna necesidad para su actividad económica»<sup>32</sup> —que serían los bienes no económicos o bienes libres. Menger denomina, pues, *economía* al conjunto de actividades orientadas a satisfacer las necesidades —lograr los *finés*— utilizando «las cantidades de bienes de consumo directo, y sobre todo las cantidades de medios de producción de que disponen, de una manera objetiva y racional, para satisfacer sus necesidades del mejor modo posible.»<sup>33</sup>

Por lo tanto, el carácter económico o no de un bien, en cuanto a medio para satisfacer un fin, se establece en la medida que éste sea *escaso*. Es decir, los medios «por definición han de ser escasos, puesto que si no fueran escasos ni siquiera serían tenidos en cuenta a la hora de actuar. Es decir, allí donde no hay *escasez* no hay acción humana.»<sup>34</sup>

Realizadas estas acotaciones relativas a la teoría económica cabría preguntarse cómo son de aplicables al concepto de energía que hemos introducido en los capítulos anteriores y si podemos hablar de la energía como un bien económico.

Por un lado, es evidente que la energía, aun en su forma más abstracta, bajo la definición tradicional que vimos al principio como «capacidad para realizar un trabajo» es un *medio* en el sentido praxeológico siempre y cuando, claro está, haya un ser humano de por medio actuando intencionadamente para lograr un fin concreto: aquel que corresponde al trabajo —en sentido físico— que la energía permite realizar.<sup>35</sup>

---

en medios cuando, mediante la razón, advierte el hombre la ideonidad de las mismas para atender humanas apetencias, utilizándolas al objeto». *V. op. cit.* p. 111.

<sup>32</sup> V. Menger (1871) p. 150.

<sup>33</sup> *Ibidem* p. 149.

<sup>34</sup> V. Huerta de Soto (2005) p. 44. Cita el profesor Huerta de Soto en la nota 6 a *La acción humana* de Mises, cuyo pasaje completo reproducimos a continuación: «Los *medios* resultan siempre escasos, es decir, insuficientes para alcanzar todos los objetivos a los que el hombre aspira. De no ser así, la acción humana se desentendería de ellos. El actuar, si el hombre no se viera inexorablemente cercado por la escasez, carecería de objeto». *V. Mises op. cit.* p. 112.

<sup>35</sup> Es decir, la energía asociada al trabajo realizado por la caída del agua en un salto en una remota isla desierta del Pacífico no podemos considerarla un medio de

Dado por aceptado el hecho de que la energía es un *medio* que sirve a multitud de fines humanos —calentarse, cocinar, desplazarse, transportar bienes, etc.—, es el turno de demostrar que éste es un factor escaso en el mundo, de forma que podamos considerarla como un *bien económico* o, lo que es lo mismo, certificar su naturaleza de *medio* en sentido praxeológico.

Para tal demostración, recurriremos a la ciencia física, y en concreto a la 1.<sup>a</sup> *Ley de la Termodinámica*, también conocida como el *principio de conservación de la energía*, y que ha sido comentada en apartados anteriores. Esta ley establece que «la cantidad total de energía en cualquier sistema aislado permanece invariable con el tiempo, aunque dicha energía puede transformarse en otra forma de energía». Llevada a sus últimas consecuencias, este principio nos conduce a afirmar que existe una cantidad limitada —aunque desconocida— de energía en el universo.

En su versión más conocida, este principio viene a decir que «la energía ni se crea ni se destruye, sólo se transforma». Expresado así, parecería que no ha lugar conferirle la cualidad de bien económico en términos praxeológicos, dado que si bien es cierto que hay una cantidad finita en el universo y no hay posibilidad de incrementar el *stock* de la misma, no deja de afirmar el mismo principio que ésta tampoco se consume<sup>36</sup>.

Para poder hablar de escasez en términos absolutos, debemos recurrir a la 2.<sup>a</sup> *Ley de la Termodinámica*, también comentada con anterioridad y que determina que «la cantidad de *entropía* de cualquier sistema aislado termodinámicamente tiende a

---

ninguna manera. Lo sería si en aquella isla recalara un naufrago al modo de un Robinson Crusoe y, construyendo algún mecanismo rudimentario, aprovechara esa energía para un trabajo más concreto: por ejemplo afilar un trozo de hierro a modo de cuchillo para recolectar moras, o moler semillas silvestres para fabricar alguna especie de harina. El ejemplo de Robinson Crusoe es utilizado por el profesor Huerta de Soto en su *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos* para explicar la teoría del capital, y lo toma a su vez de Eugene von Böhm-Bawerk. V. Huerta de Soto (2009) pp. 218-227.

<sup>36</sup> En este aspecto, sería como las obras maestras de la literatura o la música si imagináramos por un momento que ya nunca más naciera un genio capaz de producir nuevas creaciones: el *stock* de obras maestras sería limitado, pero el hecho de disfrutar del Quijote, por ejemplo, no implicaría que esta novela desapareciera de la faz de la tierra.

incrementarse con el tiempo». En otros términos, lo que este principio viene a afirmar es que los procesos térmicos fluyen en una única dirección y son irreversibles, en el sentido que la transferencia de energía en forma de calor de un cuerpo a otro siempre se realizará del cuerpo más caliente al más frío, estando prohibido el camino inverso.<sup>37</sup> O lo que es lo mismo, la segunda ley afirma la imposibilidad teórica de la máquina de movimiento perpetuo<sup>38</sup>.

La consecuencia de esta aserción es que una vez alcanzado el equilibrio térmico, se detendría la transferencia de energía y, por lo tanto, ningún trabajo útil podría ya extraerse. La cantidad de energía seguiría siendo la misma de acuerdo con el primer principio de la termodinámica, sin embargo, habría una parte que se ha disipado en forma de calor y no sería ya reutilizable para producir ningún trabajo mecánico o de otro tipo. A efectos prácticos y económicos, dicha energía se habría «consumido» para el uso por los hombres.

Así pues, considerando que la energía, a diferencia de los beneficios empresariales puros, no se puede crear *ex nihilo* y que además con su utilización para lograr un fin determinado, se consume a efectos prácticos, es decir, no es posible emplear esa misma energía en lograr otros fines, podemos afirmar el carácter escaso y, por tanto, de *bien económico* de la misma.

---

<sup>37</sup> Una analogía que gráficamente facilita la comprensión de esta ley podría ser la de dos vasos comunicantes, en los que el líquido siempre fluye del recipiente que se encuentra más lleno hacia el que se encuentra más vacío. La transferencia de líquido se realiza siempre en esa dirección hasta que ambos vasos alcanzan el mismo nivel —se alcanza el equilibrio. Espontáneamente es imposible que sucediera al contrario, habríamos de emplear energía procedente del exterior del sistema para invertir el flujo del líquido —acción que se suele realizar y que es la base de los sistemas hidráulicos, al igual que los sistemas de refrigeración extraen calor del aire utilizando el aporte de la energía eléctrica.

<sup>38</sup> Aún existe una tercera ley que declara que es imposible alcanzar una temperatura igual al cero absoluto mediante un número finito de procesos físicos. Discutido y discutible su carácter de ley científica, tiene también escasa repercusión en nuestro análisis praxeológico.

## 2. La energía como bien económico de orden superior

Retomando la teoría general del bien enunciada por Menger, debemos hacer referencia ahora a su explicación sobre la conexión causal de los bienes y la utilización de esta relación como criterio para clasificar éstos en *bienes de primer orden, segundo orden, etc.* Menger define como *bienes de primer orden* todos aquellos para los que existe una conexión causal directa con la satisfacción de nuestras necesidades. Es decir, entrarían en esta categoría de bienes los alimentos y bebidas, la ropa para vestirse, los objetos de adorno, etc.<sup>39</sup>

Los *bienes de segundo orden* serían aquellos que «sin tener la cualidad de proporcionar la satisfacción inmediata de las necesidades humanas, sirven para la producción de bienes del primer orden y para insertarse, por tanto, en una relación causal media respecto de la satisfacción de tales necesidades».<sup>40</sup>

Dado que únicamente con éstos bienes de segundo orden no es suficiente en una compleja economía moderna, debemos hablar de bienes de tercer orden, cuarto orden y así sucesivamente para referirnos a aquellos que se encuentran progresivamente más alejados de la satisfacción directa de las necesidades. Así, Menger pone el ejemplo del pan como bien de primer orden, que sirve al fin inmediato de aliviar el hambre, y la harina o el trabajo del mozo de tahona como bienes de segundo orden, que no satisfacen directamente el apetito pero son necesarios para producir el pan que sí lo hace. Siguiendo por la cadena causal, tendríamos el trigo, el molino o el trabajo del molinero como bienes de tercer orden, el campo de cereales, los aperos de labranza o el trabajo del agricultor como bienes de cuarto orden y así sucesivamente.

No obstante, es necesario recordar la advertencia que hace el propio Menger con respecto a esta clasificación en la que nos previene acerca del error de considerarla una cualidad innata de las cosas. En efecto, ya hemos visto que las cosas no son intrínsecamente bienes, sino que es necesario el concurso de la mente del

---

<sup>39</sup> V. Menger (1871) p. 108-111.

<sup>40</sup> *Ibidem* p. 109.

sujeto actor, que subjetivamente considera una determinada cosa útil para lograr un fin, para considerarla un bien. Pues bien, la misma intervención de la mente es necesaria para considerar que un determinado bien lo sea de primer orden, de segundo orden o de algún orden superior.<sup>41</sup>

¿Cómo cabría clasificar pues a la energía según lo expuesto anteriormente? Parece claro que debemos considerar a la energía como un bien económico de orden superior, dado que prácticamente siempre es necesario su concurso para la producción de cualquier tipo de bien. El lugar que ocupa en la cadena causal, no obstante, depende del caso y suele ser múltiple.<sup>42</sup> Si lo ilustramos con el mismo ejemplo de Menger, podemos ver fácilmente cómo la energía es necesaria para calentar el horno en el que se cuece el pan, pero también para iluminar la panadería donde lo compramos. Si vamos dando pasos previos, veremos cómo también necesitamos energía para mover la rueda del molino con la que hacemos la harina, y también para transportar los sacos de trigo desde el silo de grano hasta el molino, para mover el arado con el que se labra la tierra, para trabajar el hierro con el que se fabrican los aperos de labranza, para calentar la forja, para transportar el combustible de ésta...

En términos físicos, esta caracterización de la energía como bien de orden superior que es necesario para virtualmente cualquier proceso de producción,<sup>43</sup> se justifica en uno de los corolarios de

---

<sup>41</sup> *Ibidem* p. 110. Si seguimos utilizando el ejemplo del pan, podemos ver fácilmente como éste puede considerarse como bien de primer orden si lo contemplamos como un alimento para el consumo final, pero también puede ser un bien de segundo orden si nuestro propósito es emplearlo en alguna receta para cocinar un alimento más elaborado, como por ejemplo un gazpacho. Puede consultarse una exposición más resumida que la de Menger acerca de esta clasificación en Mises (1949) p. 113 o en Huerta de Soto (2009) p. 215.

<sup>42</sup> De hecho, si no consideramos la energía en sentido abstracto sino en el alguna de sus formas concretas, por ejemplo, el calor, incluso podríamos considerar la energía como un bien de primer orden, dado que iría encaminada a satisfacer una necesidad humana inmediata: la de calentarse.

<sup>43</sup> Hasta en el ejemplo de Robinson Crusoe mencionado en la nota 34 más arriba, se necesitaría una cierta cantidad de energía para recoger las moras necesarias para el consumo diario más básico. En este caso esa cantidad de energía requerida sería la que aportarían las moras recogidas y consumidas el día anterior.

la segunda ley de la termodinámica, según el cual cualquier alteración del equilibrio físico (como siempre es la producción de un bien) requerirá necesariamente de la alimentación de energía del exterior.

La energía, no obstante, se encuentra en el universo de diferentes formas y con distinta naturaleza: calor, luz, gravitación, nuclear, etc. Pero desde el punto de vista de la economía y relevante para nuestra discusión, el aspecto que más nos interesa es la transformación de la energía de un tipo a otro y su conversión en trabajo o calor útiles para la consecución de los fines de la acción humana.<sup>44</sup>

En este sentido, los sistemas termodinámicos sólo pueden interaccionar (transferir energía) de tres formas (conocidas) diferentes: interacción material o química, interacción en forma de trabajo mecánico o eléctrico e interacción térmica o transferencia de calor.<sup>45</sup>

El primer tipo de interacción, simplificando mucho, es el que se realiza en las reacciones químicas. En esta categoría se incluyen, por ejemplo, los procesos que tienen que ver con el comportamiento fundamental de la materia viva, como por ejemplo el mecanismo de la fotosíntesis, por el que las plantas convierten el agua que toman de las raíces y el ambiente y el dióxido de carbono que cogen del aire, en hidratos de carbono con el que se generan nuevos tejidos orgánicos —hojas, frutos, raíces, savia— y oxígeno que devuelven al aire. Para que esta transformación química pueda darse, se necesita un aporte de energía del exterior que les llega en forma de luz solar.

En el terreno de la acción humana, el hombre aprovecha este mecanismo de manera extensiva en todos los procesos de trans-

---

<sup>44</sup> De la misma forma que la mayoría de los problemas que resuelve la ingeniería son, en esencia, la transformación de energía almacenada a flujos de trabajo y calor que sean útiles para el desarrollo de las actividades humanas, o que, a su vez, puedan transformarse en energía almacenada para su posterior transformación en trabajo o calor útiles.

<sup>45</sup> Aunque, como nos indica el segundo principio de la termodinámica, no existen transferencias puras de una a otra forma de energía: siempre habrá una parte de la misma que se transforma —se disipa— en forma de calor que no se puede transformar en ningún otro tipo de energía aprovechable.

formación de las industrias química y alimentaria. En última instancia, se trata de forzar la realización de reacciones químicas de manera controlada, para las cuales se requiere energía, sea en forma de calor<sup>46</sup> —hornos— o en forma mecánica —mezcladoras, batidoras o centrifugadoras.

La interacción en forma de trabajo mecánico es la que se produce al impactar dos objetos en movimiento o un objeto en movimiento con uno fijo. Es por ejemplo el tipo de interacción que se produce en un molino de agua, en el que el agua en movimiento —impulsada por la conversión de energía potencial gravitatoria en cinética— choca con las aspas de la noria y la hace girar. Este giro, no es sino un trabajo mecánico que el ser humano aprovecha para moler el grano de trigo y convertirlo en harina.

El trabajo eléctrico es el que se produce cuando se desplaza una corriente de electrones a través de un material conductor de la electricidad. Este tipo de trabajo, por sí sólo no es útil para el hombre directamente pero supone un medio potentísimo para transportar energía de un punto a otro de manera muy rápida —casi instantánea— y, gracias a los avances tecnológicos, el ser humano la ha convertido en una forma de energía muy versátil, pues somos capaces de convertirla en calor —radiadores, hornos eléctricos—, luz —bombillas de todo tipo—, trabajo mecánico —motores electromagnéticos— y reacciones químicas —electrólisis. Todas estas formas de energía que se obtienen de la electricidad, pueden a su vez utilizarse directamente para satisfacer fines o bien ser un medio para facilitar otro tipo de interacción termodinámica.

Finalmente, la transferencia de calor es la más habitual y la que dio origen al estudio de la termodinámica<sup>47</sup>. El calor puede transferirse de un objeto —o un gas— a otro mediante el contacto físico (conducción térmica), radiación (emisión electromagnética)

---

<sup>46</sup> El acto de freír un huevo, en el extremo, es provocar un proceso químico denominado desnaturalización, por el que las moléculas que forman la clara del huevo, que en su estado natural —crudo— se configuran de forma viscosa e incolora, por efecto de la temperatura se descomponen para formar otro compuesto diferente, cuyas características principales son que es sólido y de color blanco.

<sup>47</sup> En esencia, el término «termodinámica» es un compuesto de dos palabras que viene a significar movimiento del calor.

o por convección (utilizando un fluido como vehículo). Por ser el tipo de energía empleado de más antiguo, no parece necesario insistir en su utilidad para la consecución de fines humanos, sea de forma directa —calefacción— o indirecta —para ser convertida en otros tipos de energía.

En definitiva, lo que pretendemos justificar con la discusión anterior sobre los diferentes tipos de energía así como de los mecanismos de interacción es que *toda energía se puede transformar en otra de otro tipo*,<sup>48</sup> y por lo tanto, podríamos asegurar que como bien económico, se trata del más inespecífico de todos los existentes.

Unido este hecho a la afirmación anterior sobre su presencia en cualquier proceso de producción, podemos asegurar que *la energía es el bien económico de orden superior por excelencia*.

### 3. Eficiencia dinámica frente a la eficiencia estática en la energía

En las secciones anteriores hemos podido comprobar cómo la energía es la magnitud física por antonomasia y el bien económico de orden superior por excelencia. No obstante lo cual, por el hecho de que estemos combinando en nuestro análisis el enfoque estrictamente físico con el económico, no implica que debamos darle un tratamiento mecanicista al mismo.

Porque efectivamente ese es el riesgo que corremos si tenemos en cuenta que,

la economía neoclásica se desarrolla como una copia de la física mecánica del siglo XIX, con unidad de técnica formal, sustituyendo el concepto de energía por el de utilidad y aplicando los mismos principios de conservación, maximización del resultado y minimización del despilfarro.<sup>49</sup>

<sup>48</sup> De forma más o menos eficiente y siempre cumpliendo las leyes de la termodinámica, o lo que es lo mismo, produciéndose una «pérdida» de la misma en cada transformación.

<sup>49</sup> V. Huerta de Soto (2004) p. 18. En este párrafo, el profesor Huerta de Soto hace referencia a los trabajos de Hans Mayer y Philip Mirowski. Éste último aparece citado *in extenso* en el presente trabajo.



En efecto, mientras la primera de las leyes de la termodinámica tiene un carácter esencialmente estático —la energía ni se crea ni se destruye—, la segunda determina que la ingeniería mecánica se construya prácticamente sólo en torno al concepto de eficiencia energética, entendida como la minimización del despilfarro de energía.<sup>50</sup> Se trataría pues de una concepción estática de la energía, al considerar que toda la energía en el universo está dada.

A este respecto, para el profesor Huerta de Soto la influencia de la física mecánica en la ciencia económica es muy negativa dado que

hace que desaparezca la dimensión creadora y especulativa que, desde sus orígenes, tenía el concepto de eficiencia económica.<sup>51</sup>

En nuestra discusión sobre la energía, hemos visto cómo, en efecto, la energía existente en el universo es constante y que, siempre que la transformemos de un tipo a otro hay una pérdida en forma de energía no aprovechable. Sin embargo, no nos interesa la totalidad de la energía que hay en el universo en forma bruta sino aquella que se puede convertir en un trabajo que resulte útil a la consecución de los fines de las personas.<sup>52</sup>

A nuestros efectos, debemos considerar la energía exclusivamente en la medida en que ésta es combinada por el hombre con la tecnología existente en cada momento —es decir, con el conocimiento humano. Así, aunque a efectos prácticos de acción humana, la energía bruta total contenida en el cosmos puede considerarse infinita, con la tecnología actualmente disponible hoy, sólo somos capaces de utilizar una ínfima parte de la misma. Es en este sentido en el que puede decirse que la energía es escasa y, por lo tanto, un bien económico.

---

<sup>50</sup> *Ibidem* p. 17.

<sup>51</sup> *Ibidem* p. 18. Para la discusión sobre los orígenes de la concepción dinámica de la eficiencia, veáse *op. cit.* pp. 14-16.

<sup>52</sup> Es irrelevante desde el punto de vista de la economía la inmensa cantidad de energía liberada por las estrellas *supernovas* de otros sistemas solares a millones de años luz de la tierra, o la energía asociada a los campos gravitatorios de lejanas galaxias, de la misma manera que es irrelevante la energía contenida en la materia en forma de partículas subatómicas.

Así pues, la energía relevante desde el punto de vista de la teoría económica, resulta ser un subconjunto —además, infinitesimal— de la cantidad total sobre la que ejerce su dominio la primera ley de la termodinámica.

Por tanto, sólo si la tecnología para extraer energía del Universo y hacerla utilizable por el hombre hubiera alcanzado el límite de sus posibilidades y no cupieran nuevos avances, podríamos decir que ésta está dada y, por lo tanto, sujeta a un problema puro de optimización —eficiencia estática.

No obstante, el hombre, al ejercer la función empresarial, crea constantemente nuevo conocimiento que amplía las fronteras de posibilidades de producción y a la vez coordina a los diversos agentes —eficiencia dinámica. Esto es así porque el ser humano, en un entorno de libertad, está constantemente alerta, dándose cuenta de nuevas oportunidades, descubriendo nuevos fines y medios y persiguiéndolos. Tal y como sostiene el profesor Huerta de Soto en su *Teoría de la eficiencia dinámica*,

en la vida real ni los recursos ni la tecnología están «dados», sino que pueden variar y de hecho varían continuamente como resultado de la creatividad empresarial.<sup>53</sup>

Por tanto, en ningún caso podemos afirmar categóricamente que hayamos alcanzado el límite de nuestras posibilidades, mucho menos en lo que al uso y aprovechamiento de la energía se refiere.

De este modo, si se dan las condiciones adecuadas para la *eficiencia dinámica*, el ser humano ejercerá su función empresarial y en el futuro —aunque no podamos predecir cuándo ni en qué forma— se desarrollarán (1) mejoras en las formas actuales de extraer la energía de la naturaleza, (2) nuevas fuentes o formas de extraer energía y (3) mejoras que permitan utilizar menos energía para lograr los mismos fines.

En este sentido, podemos afirmar junto con Julian Simon que

---

<sup>53</sup> *Ibidem* p. 19.

human ingenuity is the ultimate resource that, when applied to the master resource of energy, can enable people to enjoy longer, more comfortable, and more productive lives.<sup>54</sup>

En efecto, lo que olvida el posicionamiento estático es la componente de la función empresarial, la creatividad. Ver la energía como un recurso dado y limitado, cuyas fuentes están próximas a agotarse y para cuya explotación y consumo sólo interesa la búsqueda del óptimo, es la consecuencia de no considerar el principio esencial de la teoría económica de que «*el hombre tiende a descubrir la información que le interesa, por lo que, si existe libertad en cuanto a la consecución de fines e intereses, estos mismos actuarán como incentivo, y harán posible que aquel que ejerce la función empresarial motivada por dicho incentivo perciba y descubra continuamente la información práctica relevante para la consecución de los fines propuestos*».<sup>55</sup>

Por eso, podemos pensar sin temor a equivocarnos —siempre y cuando se cumpla la condición de un entorno institucional que no sea hostil al ejercicio de la función empresarial— que

(...) the log-run future of our energy supply is at least as bright as that of other natural resources, though government intervention can temporarily boost prices from time to time. Finiteness is no problem here either. And the long-run impact of additional people is likely to speed the development of cheap energy supplies that are almost inexhaustible.<sup>56</sup>

#### 4. Energía y riqueza

El hecho de que concedamos tanta importancia a la energía y a disponer de un entorno institucional dinámicamente eficiente proviene de su carácter de *bien económico de orden superior por excelencia* y, por lo tanto, de su conexión directa con la riqueza

---

<sup>54</sup> V. Bradley y Fulmer p. xv.

<sup>55</sup> V. Huerta de Soto (2005) pp. 74-75.

<sup>56</sup> V. Simon (1996) p. 6.

o pobreza de las personas y las sociedades en las que se desenvuelven. Pero esta conexión aun requiere de una justificación teórica.

Tenemos que demostrar, por lo tanto, en términos de teoría económica que el aumento de la energía disponible que permite un entorno institucional dinámicamente eficiente abre nuevos mercados a capas de población que aún no son consumidores marginales.<sup>57</sup>

Así, habiendo quedado demostrada la premisa de partida de que la energía está, como si dijéramos, presente o incorporada en todos los bienes de consumo como «bien de capital»<sup>58</sup> de orden superior, si la energía se hace más abundante —porque hay nuevas formas de extraerla o porque se necesita una menor cantidad para lograr el mismo fin—, entonces por la ley praxeológica del rendimiento, la utilidad marginal de las unidades de energía extra que se «liberan» tiene que ser necesariamente menor.<sup>59</sup>

Por lo tanto, y esto es muy importante, independientemente de la diferente intensidad con la que disminuye la utilidad marginal de la energía para cada persona, se *tenderá* a que la valoración subjetiva de la energía sea menor. Esta menor valoración subjetiva de la energía por los agentes implica que su capacidad de intercambio, en la terminología de la teoría de determinación de los precios de Böhm-Bawerk<sup>60</sup>, aumenta. Al aumentar la capacidad de intercambio de los agentes, automáticamente cambian las

<sup>57</sup> No nos referimos aquí a aquellos consumidores submarginales que se encuentran en la situación extrema que suele denominarse de pobreza energética, sino a todo el conjunto de potenciales consumidores con una demanda no satisfecha de bienes en los que la energía es un factor de producción —o sea, virtualmente todos— y que dejan de producirse por el coste relativamente elevado de ésta.

<sup>58</sup> Aunque puede resultar chocante denominar a la energía, que según hemos visto es de naturaleza abstracta e intangible, un *bien de capital*, debemos recordar que, como expresaba el profesor Huerta de Soto «lo que dota de naturaleza económica a un bien de capital no es su entidad física, sino el hecho de que algún actor considere que dentro de su proceso de acción le va a ser útil para alcanzar o culminar alguna etapa del mismo». V. Huerta de Soto (2009) p. 218.

<sup>59</sup> Para una descripción de las leyes de la utilidad marginal y del rendimiento puede consultarse Mises (1949) p. 143 y ss.

<sup>60</sup> V. Böhm-Bawerk (1889) pp. 99-142. *La ley básica de determinación del precio* de Eugene von Böhm-Bawerk, extracto traducido al castellano de la obra de este autor *Kapital und Kapitalzins*, vol II, libro III, parte B.

parejas marginales: las antiguas dejan de serlo y aparece un nuevo juego de parejas marginales. Es decir, alguien a quien anteriormente le estaba vedado el consumo o producción de energía, pasa a formar parte del conjunto de individuos afortunados<sup>61</sup> que toman parte del intercambio.

Como consecuencia, se amplía el mercado, dado que se producen nuevos intercambios que antes no se daban al entrar en él los productores y/o los consumidores submarginales que hasta entonces quedaban excluidos. No importa que esta ampliación del mercado de la energía se produzca en la etapa justo previa al consumo —por ejemplo por una reducción de los precios de la energía eléctrica para el suministro doméstico o del precio de la gasolina— o en fases muy alejadas del mismo —disminución del precio de las fuentes de energía primaria como el petróleo o el carbón—, dado que según la teoría económica, estos cambios se propagan a lo largo de toda la cadena causal descrita por Menger.

## 5. Energía y las etapas del proceso productivo

Terminamos este análisis de la energía desde el punto de vista praxeológico con unas acotaciones sobre el papel que ésta juega en el proceso productivo y que nos conectará directamente con la teoría del capital para afirmar que si las sociedades comparativamente más ricas son las que «tienen más *tiempo acumulado* en forma de bienes de capital»,<sup>62</sup> éstas son también las que tienen más *energía transformada* en bienes de capital.<sup>63</sup>

---

<sup>61</sup> Dado que, según la teoría de la acción humana, el intercambio es un acto voluntario del ser humano para resolver una situación de insatisfacción, y que para que éste se produzca, por definición los agentes que participan valoran subjetivamente más el bien que reciben que el que ofrecen a cambio, podemos afirmar con el suficiente sustento científico, que siempre que se produzca un intercambio, ambas partes salen subjetivamente beneficiadas y, por lo tanto, cabe calificarlas de «afortunadas» (nos referimos aquí a la tercera acepción del término «afortunado» del Diccionario de la Real Academia: «Feliz, que produce felicidad o resulta de ella»).

<sup>62</sup> V. Huerta de Soto (2009) p. 223. El subrayado corresponde al original.

<sup>63</sup> No obstante, no queremos aquí decir que la energía —salvo quizás en su forma más primitiva como alimento— sea tan importante ni más que el tiempo —ahorro. Para ser capaces de producir un mecanismo capaz de generar energía aprovechable

La teoría económica contempla la acción humana como un conjunto de etapas subjetivas que se suceden en el tiempo, en el que los estadios intermedios se encarnan subjetivamente en bienes de capital. Estos bienes de capital, a su vez, «aparecen como la conjunción acumulada de tres elementos esenciales: recursos naturales, trabajo y tiempo, todos ellos combinados a lo largo de un proceso de acción empresarial creado y emprendido por el ser humano».<sup>64</sup>

La pregunta que nos planteamos es cómo entra en esta ecuación, formada por los tres elementos esenciales, la energía. Pues bien, considerando que para llegar a un fin determinado debemos ir quemando etapas, centrémonos ahora en el instante preciso entre una etapa y la siguiente. Independientemente de cómo de lejos nos encontremos del consumo final, nos hallaremos entonces en una situación en la que disponemos de una serie de bienes de capital, que son los necesarios para dar el salto a la siguiente etapa.<sup>65</sup> ¿Qué nos hace falta para dar el paso, aparte del acto de voluntad humana y el tiempo? En efecto, el elemento adicional que necesitamos, a la luz de toda la exposición anterior es la energía necesaria para poder realizar la combinación de elementos que supone el acto de producción. En función de qué bien estemos produciendo, la energía que se requiera será de un tipo u otro —calor, mecánica, eléctrica, ...— pero siempre necesitaremos energía y siempre habrá una parte de la que aportemos que se quede en el producto final acabado y otra que se disipe y no sea nunca más aprovechable<sup>66</sup>.

---

para fines humanos, es necesario el ahorro previo. En el ejemplo de Robinson Crusoe mencionado más arriba, para poder construir el molino de agua y aprovecharse de la energía potencial del salto de agua, ha necesitado previamente reducir su consumo diario de moras para acumular suficiente cantidad de ellas para alimentarse mientras construye la noria sin necesidad de salir a recolectarlas.

<sup>64</sup> V. Huerta de Soto (2009) p. 219. El término «trabajo» en esta cita se corresponde con el concepto económico de mano de obra y no en el sentido físico en el que lo hemos empleado a lo largo de este trabajo.

<sup>65</sup> Si se tratara de una tortilla de patatas, es como si tuviéramos ya el huevo batido, las patatas fritas, la sartén con el aceite, un hornillo, la espumadera y un cocinero dispuesto a ponerse manos a la obra.

<sup>66</sup> En nuestro ejemplo culinario, la energía que necesitamos es en forma de calor, que obtenemos por intervención del hornillo, que toma el calor de la electricidad,

Es bien cierto que la energía, a la que ya antes hemos caracterizado como un bien económico de orden superior, es realmente un factor más de producción y, por lo tanto deberíamos haberla considerado en el recuento de los bienes necesarios para acometer la etapa siguiente. No obstante, la afirmación que hacemos en este apartado, no contradice nuestra consideración de la energía como el factor de producción por excelencia, antes bien, la refuerza al darnos cuenta del hecho de que ésta debe estar *siempre* presente, al igual que la voluntad humana —aunque evidentemente a un nivel inferior— para que podamos cubrir cada etapa.

Siendo esto así, en cada paso estamos «consumiendo» energía, por lo que podríamos decir justificadamente que en cada bien de capital tenemos acumulada una cantidad de tiempo y de energía transformada. Y por lo tanto, podemos afirmar que las sociedades más prósperas son aquellas que han sido capaces de ahorrar y, a la vez, de convertir en útil una mayor proporción de la energía que han tenido disponible a lo largo de los siglos.

## V CONCLUSIONES

Las principales conclusiones del análisis realizado en este trabajo son las siguientes:

1. La energía es un concepto científico relativamente moderno y aún en discusión, aunque para su análisis económico es suficiente su definición como «capacidad para realizar un trabajo» y la validez a nivel macroscópico de las dos leyes fundamentales de la termodinámica: que la energía del universo es constante y que en toda transformación de energía de un tipo a otro hay una parte que se pierde para su conversión en trabajo útil.

---

de la reacción química que se produce en la combustión del gas, o del campo electromagnético que genera por inducción. Parte de la energía se pierde para siempre en forma de calor, parte se desaprovecha en forma de vapor de agua y otra la mantenemos para nosotros en forma de calorías alimentarias.

2. La utilización intensiva y extensiva de la energía y las tecnologías asociadas por parte del ser humano es relativamente reciente, apenas 200 años, pero su utilización y el perfeccionamiento de las técnicas ha propiciado un avance sin precedente en los niveles de desarrollo económico y humano.
3. La energía, en tanto que es un medio para realizar un trabajo que le es útil al ser humano para la consecución de sus fines y que, como tal, es necesaria para la producción de cualquier bien, sea de capital o de consumo, puede ser considerada como el factor de producción o el bien económico de orden superior por excelencia.
4. Pese a la vigencia de las leyes de la termodinámica, no se puede considerar en ningún caso que la energía disponible para conseguir los fines de las personas esté dada y, por lo tanto, el problema económico sea el de optimización —eficiencia estática. Con el conocimiento y la tecnología actual sólo somos capaces de aprovechar una ínfima parte de la energía que hay en nuestro entorno. Seremos capaces de ampliar nuestras capacidades para extraer energía de la naturaleza de manera sostenible —y podemos considerar que no hay límite— en tanto en cuanto se den las condiciones para que la función empresarial actúe libremente y se logre así la máxima eficiencia dinámica.
5. El aumento de la energía disponible que permite un entorno institucional dinámicamente eficiente abre nuevos mercados a capas de población que aún no son consumidores marginales. Por lo tanto existe una conexión directa entre la abundancia de energía utilizable por un hombre o una sociedad y su riqueza.
6. Si las sociedades comparativamente más ricas son las que han acumulado una mayor cantidad de ahorro durante más tiempo en forma de bienes de capital, éstas necesariamente serán las que tienen más energía transformada en trabajo útil. Por lo tanto, las sociedades más prósperas son aquellas que han sido capaces de ahorrar y, a la vez, de convertir en útil una mayor proporción de la energía que han tenido disponible a lo largo de los siglos

Tal es la importancia de la energía que no es de extrañar que gobernantes y burócratas crean que controlando la energía pueden



alcanzar mejor sus fines económicos y políticos, dado que les es útil para controlar virtualmente a la totalidad del resto de factores de producción. Únicamente existe un bien económico —en este caso de intercambio— superior a la energía en este aspecto: el dinero.<sup>67</sup>

Seguramente por este motivo, el de la energía, junto con el financiero, es probablemente uno de los sectores más intervenidos de la economía en todos los países del mundo —sin contar seguridad y defensa donde el estado es monopolista. Y es por ello que la cuestión energética, por motivos diversos pero en gran medida ideológicos, está en la agenda política y económica, siendo varios los temas que preocupan a nuestros políticos: mix energético, liberalización del mercado, suministro y abastecimiento, ahorro energético, emisiones de gases de efecto invernadero, etc.

Debido a lo anteriormente expuesto, es más preciso hoy que nunca, cuando nuestra economía depende casi en su totalidad de la energía, poner de manifiesto y demostrar científicamente que la intervención masiva del estado en las diferentes etapas de la cadena de valor de los sectores energéticos —electricidad, gas, combustibles para el transporte— acaba por distorsionarlo, bloquea la función empresarial —que hemos visto es condición *sine qua non* para lograr la eficiencia dinámica que nos proveerá de energía en el futuro— y, además, sólo consigue producir efectos imprevistos e indeseados.<sup>68</sup>

---

<sup>67</sup> Aun cuando el uso controlado del fuego puede que sea anterior al uso generalizado de algún bien como medio de intercambio, probablemente los seres humanos comenzaron a realizar intercambios con anterioridad. Además, fue gracias al dinero que pudieron multiplicarse los intercambios y con ellos el comercio y la civilización que, posteriormente dio lugar al desarrollo tecnológico energético. Es por eso que consideramos al dinero un factor mucho más poderoso.

<sup>68</sup> A este respecto, podemos citar a Mises a cuenta de una de las intervenciones más conspicuas, la de los precios: «Si es cierto que los precios son consecuencia del libre funcionamiento del mercado, no pueden ser libremente manipulados por el gobierno. La intervención gubernamental es justamente un dato nuevo cuyas consecuencias el propio funcionamiento del mercado determinará, de modo que al final no tienen por qué producirse los resultados que el poder público buscaba. Las consecuencias últimas, incluso desde el punto de vista del gobernante, pueden resultar menos deseables que la situación que él mismo pretendía cambiar». V. Mises (1949) p. 898.

Por este motivo, es necesario poner en marcha un programa de investigación orientado a poner de relieve todos los efectos no deseados que surgen de la intervención estatal en el campo de la energía y demuestre que existen alternativas basadas en el libre ejercicio de la función empresarial que son dinámicamente eficientes y, en general, suponen mejores vías para poner en valor los beneficios del ahorro y la eficiencia, dejando que sean los individuos —productores y consumidores— quienes actúen según su valoración subjetiva de la energía.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BARQUÍN, JULIÁN (2004): *Energía: técnica, economía y sociedad*, Madrid, Universidad Pontificia Comillas.
- BÖHM-BAWERK, EUGENE VON (1889): «La ley básica de determinación del precio», *Lecturas de economía política* (Ed. Jesús Huerta de Soto), Madrid, Unión Editorial, Madrid, 1986, pp. 99-142.
- BRADLEY, ROBERT L. y FULMER, RICHARD W. (2004): *Energy. The Master Resource*, Dubuque, Kendall/Hunt Publishing Company.
- COROMINES, JOAN (2009): *Breve diccionario etimológico de la lengua castellana*, Madrid, Editorial Gredos.
- COVARRUBIAS OROZCO, SEBASTIÁN DE (1611): *Tesoro de la lengua castellana o española*, Volumen 7 de Nueva biblioteca de erudición y crítica, 2.<sup>a</sup> edición, Madrid, Editorial Castalia, 1995.
- DIAMOND, JARED (1997): *Guns, Germs and Steel: The Fates of Human Societies*, Nueva York, Ed. W.W. Norton.
- HUERTA DE SOTO, JESÚS (2009): *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*, 4.<sup>a</sup> edición, Madrid, Unión Editorial.
- (2005): *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, 3.<sup>a</sup> edición, Madrid, Unión Editorial.
- (2004): «La teoría de la eficiencia dinámica», *Procesos de Mercado: revista Europea de Economía Política*, vol. I, n.º 1, Primavera 2004, pp. 11-71.
- (2000): *La Escuela Austriaca. Mercado y creatividad empresarial*, Madrid, Ed. Síntesis.

- JEVONS, W. STANLEY (1866): *The Coal Question. An Inquiry Concerning the Progress of the Nation and the Probable Exhaustion of our Coal Mines*, 2.<sup>a</sup> edición, Londres, MacMillan and Co.
- MENGER, CARL (1871): *Principios de economía política*, 2.<sup>a</sup> Edición, Madrid, Unión Editorial, 1997.
- MIROWSKI, PHILIP (1989): *More Heat than Light. Economics as Social Physics, Physics as Nature's Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- MISES, LUDWIG VON (1949): *La acción humana. Tratado de Economía*, 10.<sup>a</sup> Edición, Madrid, Unión Editorial, 2011.
- SIMON, JULIAN L. (1996): *The Ultimate Resource 2*, Princeton, Princeton University Press.
- VEGA, LOPE DE (1632): *La Dorotea*, Madrid y Los Ángeles, Edición conjunta de University of California Press y Editorial Castalia, 1968.
- WEINER, JACK (2003): «El indispensable factótum Sebastián de Covarrubias Horozco (1539-1613): pedagogo, cortesano y administrador», *Artifara*, n. 2, (enero - junio 2003), sezione Addenda.



# SOBRE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

JOSÉ MARÍA DE LA CUESTA RUTE\*

*Resumen:* La cuestión de la responsabilidad social corporativa o empresarial, fenómeno internacionalmente conocido con las siglas CSR, merece en nuestros días una consideración atenta por parte de la doctrina jurídica e incluso ha llegado a calar en el proceso legislativo. La recepción por el derecho de la doctrina de la responsabilidad social empresarial se presenta como especialmente problemática cuando la empresa se ejerce por una sociedad mercantil, singularmente si es de las llamadas sociedades de capital. Frente a la tesis contractualista de la sociedad, que es la congruente con la empresa privada como agente en el mercado, el cuño institucionalista de CSR impacta en la concepción de la empresa privada y, por lo tanto, en el sistema de economía de mercado. Particularmente, y por lo que se refiere a la relación de sociedad, CSR altera las relaciones entre propiedad y management, eliminando todo vestigio de relación representativa entre los socios y los administradores; éstos deben velar por un supuesto interés social trascendente al interés de los propios socios en cuanto que reunidos en la sociedad. Por otra parte la atención a metas propuestas en atención a la CSR borra la importancia del objeto social que se proponen los socios alcanzar mediante el contrato de sociedad.

*Palabras clave:* Responsabilidad; responsabilidad social; empresa; empresario; sociedad mercantil; teoría contractualista; teoría institucionalista; administración y representación; responsabilidad de los administradores; junta general; interés social; objeto social.

*Clasificación JEL:* K12, K22, M14.

*Abstract:* The question of social corporative or business responsibility, a phenomenon internationally known as corporate social responsibility (CSR), deserves consideration on the part of the judicial doctrine as it begins to pierce the legislative process. The reception of the correct social business responsibility

---

\* Catedrático de Derecho Mercantil UCM y Abogado. Dirección: Calle Alberto Alcocer, 30 D. 28036, Madrid. Teléfono: 600 97 84 77.

doctrine presents itself as especially problematic when businesses exercise influence over a commercial society, single-handedly if it's from capital company callings. As opposed to the company contractualist thesis, which parallels the private business as a representative in the market, the institutional stamp of CSR affects the conception of the private business and, therefore, on the economic system. Regarding relationships in a company in particular, CSR alternates the relationship between ownership and management, eliminating all traces of a representative relationship between members and administrators; these businesses should secure an evident social interest transcendent to the interest of its own members as soon as they are reunited in the company. On the other hand the attention to proposed goals regarding CSR eliminates the importance of the social object that members propose to reach by means of societal contract.

*Key words:* Responsibility; social responsibility; firm; entrepreneur; trading company; contractualist theory; institutionalist theory; administration and representation; responsibility of the administrators; general meeting; social interest; corporate purpose.

*JEL Classification:* K12, K22, M14.

## I INTRODUCCIÓN

La responsabilidad social corporativa o responsabilidad social empresarial es indudablemente un tema de moda<sup>1</sup> o que «está de moda» desde hace pocos años. Y no deja de resultar curioso que lo esté dada la imprecisión de su significado que se evidencia incluso por la indecisión sobre la manera de enunciarlo. Algunos hablan de responsabilidad social corporativa mientras que otros lo hacen de la responsabilidad social empresarial; no falta algún autor<sup>2</sup> que lo enuncia como responsabilidad social del empresario de igual forma que también en ocasiones se alude a la empresa socialmente responsable.

Las vacilaciones sobre el modo de enunciar el tema son indicativas, a mi juicio, del carácter indefinido y proteico del contenido

---

<sup>1</sup> Embid (2004) p. 15.

<sup>2</sup> Bercovitz (2010) *passim*.

a que se refiere. Su propia ambigüedad hace dudar de que pueda en rigor considerarse que constituya un verdadero tema en el plano propio de cualquiera de las ciencias humanas o sociales. Sólo se puede decir que es un tema en el sentido de que se hace asunto de una discusión pública (DRAE). No es inadecuado pensar que, si esa discusión se abre, es porque versa sobre algo que se enuncia mediante dos palabras talismán, empresa y social, capaces de concitar a los cultivadores de diversas ramas científicas e incluso a todos los ciudadanos, y no digamos, a los políticos.

Mucho más incitativas resultan esas palabras todavía si encima se combinan con la de responsabilidad que, en el contexto, parece expresar que la empresa debe algo a la sociedad que, por lo mismo, debe serle pagado.

Creo que puede advertirse que la tematización de la responsabilidad social empresarial mucho antes que de una exigencia racional que venga impuesta por los conceptos de empresa, social y responsabilidad, corresponde, como no es nada inusual en nuestros días, a que el tema se engarza en el terreno de los sentimientos, y con tal fuerza que en el desarrollo del discurso llegan a olvidarse los conceptos o se toman aquellos que son fruto de un profundo error intelectual, e incluso moral.

Con todo, la apelación a la responsabilidad hace que el derecho tenga que ocuparse del tema, y, puesto que se trata de la empresa, que por naturaleza es un agente económico, corresponde ocuparse del mismo a la rama del derecho que tiene como materia a las instituciones y relaciones establecidas alrededor del mercado, es decir el llamado derecho mercantil.

La legitimación del iusmercantilista se acrecienta si cabe ante la referencia que en ocasiones el enunciado del tema hace a la corporación, que no es sino una forma de la empresa cuando el empresario es una sociedad mercantil de cierto tipo. Es decir, el tema de la responsabilidad social corporativa o empresarial no puede dejar de incitar a los mercantilistas para tomar parte en la discusión que anuncia, en la medida en que, cualquiera que sea el modo como concibamos<sup>3</sup> esa rama del ordenamiento jurídico privado

---

<sup>3</sup> El debate acerca del concepto de derecho mercantil ha perdido hoy interés tanto por la amplia descodificación que se ha venido produciendo, como porque, de una

que llamamos mercantil, siempre tendrá como referencia material a la actividad económica en la que, sin duda, juega un papel de primordial importancia el empresario actuando mediante la empresa, y ya se trate de un empresario individual ya sea empresario una sociedad o si se prefiere una «corporación».

Ahora bien, que los juristas tengamos, como es natural, el deber de operar con conceptos jurídicos no significa sin embargo que éstos deban construirse al margen de la materia prejurídica, si puede hablarse así, que postula la normatividad jurídica. En nuestro caso esa materia pertenece al campo de la economía. Como el Digesto ya nos enseñara, el saber jurídico sólo lo será verdaderamente si se atiene a los resultados de los saberes propios relativos a la materia de las normas de las que aquél se ocupa; en nuestro caso, pues, al saber que nos procura la ciencia económica, es decir, al saber de los economistas. Entiendo, pues, que mi tarea en este punto no puede apartarse de lo que la ciencia económica nos enseña acerca de la empresa y, en concreto, de la empresa privada que se desenvuelve en un sistema de mercado. No es necesario decir que la empresa privada y el mercado obedecen a principios de libertad.

Pero es el caso que no existe un saber económico único puesto que sobre la economía se organizan distintas escuelas de pensamiento que no sólo llegan a resultados distintos, sino que disienten respecto de la naturaleza propia del saber económico y de sus métodos. A partir de la aparición en la escena de los economistas que pueden reunirse en la llamada Escuela Austriaca no puede dejar de considerarse a la ciencia económica como una ciencia humana, y, por lo tanto, lejana a poder acomodarse a modelos matemáticos y a métodos matematizantes; así ha de deducirse al considerar que el saber económico se organiza alrededor de la *acción humana*.<sup>4</sup> Razón por la que, por cierto, se produce, a mi juicio,

---

manera u otra, toda la doctrina acepta que una de sus instituciones centrales es sin duda la empresa así como también, en general, las instituciones del tráfico patrimonial moderno, que se efectúa en un sistema de mercado. Para una comprensión del sentido de la cuestión resulta todavía imprescindible la lectura de Rubio (1969).

<sup>4</sup> «La acción humana» es el título de la gran obra de Mises (1949). Sobre la Escuela Austriaca de economía es indispensable la lectura de Huerta de Soto (2008); y sobre el método científico propio de la economía resulta insustituible la lectura de Hayek (1952).



la proximidad de la ciencia económica a la ciencia del derecho que también, al menos, para quien escribe estas líneas, tiene a la conducta del hombre y del hombre empírico, o de carne y hueso, es decir, del hombre que existe en la realidad como punto de partida y como punto de llegada; el derecho tiene como centro a la persona, porque sólo en ser cauce para su perfeccionamiento en el uso de su libertad en la convivencia social encuentra el derecho su razón de ser, derecho que tiene, por otra parte, como quicio a la justicia, que exige reconocer en la persona su dignidad, su libertad y el derecho al libre desarrollo de su personalidad (cfr. arts. 1.1 y 10.1 C.E.).

Partiendo de la base de la ambigüedad respecto del contenido, en términos generales puede sostenerse que la responsabilidad social empresarial o corporativa alude a las pautas a que debe sujetarse la actuación empresarial para contribuir al logro de una sociedad mejor sin deteriorar el medio en que aquella actuación se desenvuelve. En congruencia con ello, desde un punto de vista jurídico, no puede dejar de prestarse atención al sujeto de la conducta que debe satisfacer semejantes requerimientos, y por lo pronto, pues, debe determinarse quién pueda ser ese sujeto. Es claro que en todo caso ha de tratarse de un sujeto de derecho por ser el único al que cabe imputar un comportamiento. En este sentido es razonable que algún autor, como antes se ha dicho, prefiera hablar de la responsabilidad social del empresario,<sup>5</sup> con lo que, además de respetarse mejor el sentido del término responsabilidad, que implica imputabilidad, delimita correctamente el horizonte de la discusión por permitir que ésta acoja tanto el supuesto de que quien ejerce empresarialmente lo haga a título individual como mediante una sociedad mercantil ya que, según nuestro derecho, a toda sociedad le conviene la personalidad jurídica.

Ahora bien la mención del empresario en este contexto, es decir, como medio para superar la duda que se abre con el uso del adjetivo empresarial o corporativo es provechosa si por empresario se entiende al titular de una empresa en cuyo nombre se ejerce ésta. Es decir, si el término empresario se toma en sentido

---

<sup>5</sup> Nota 2.

jurídico, que se determina por la *titularidad* de la empresa, entendida ésta, a su vez, como conjunto organizado de bienes a efectos de la producción de bienes y servicios y de su intercambio en el mercado; esa titularidad legítima para actuar en el tráfico, es decir, ante terceros, en nombre de quien la ostenta, cuyo patrimonio queda, en consecuencia, responsable de las deudas y, en general, obligaciones contraídas en el ejercicio de la actividad.

Importa subrayar que si predicamos del empresario así entendido la responsabilidad social, se ve claro que ésta tanto puede alcanzar a la actividad productiva propiamente tal, que incluye la de disposición de los bienes y servicios que se organizan a ese fin (actividad *interna* como suele denominarse) como a la actividad de intercambio en el mercado de los bienes y servicios producidos (suele denominarse actividad *externa*).<sup>6</sup> Este modo de ver las cosas, que es propio de un iusmercantilista, es congruente con el concepto de empresario que nos suministra la ciencia económica más solvente y que se vincula a la función empresarial, concebida como la de coordinación de medios y de fines que han sido objeto de descubrimiento (y, en su caso, generación) por su perspicacia y agudeza principalmente en la interpretación de la información que suministra el mercado a través de los precios. En vista de esa función empresarial definidora del empresario *puro*,<sup>7</sup> la actuación socialmente responsable del empresario puede entenderse referida a la conducta perteneciente tanto al ámbito de la actividad interna como al de la externa. Sin duda que esto puede entenderse así sin que se plantee obstáculo alguno cuando el empresario es individual, es decir, cuando se trata de una persona natural o física, pero las cosas se complican en el caso de que la actividad externa se ejerza en nombre de una sociedad, porque entonces, si bien puede ponerse a cargo de ésta el someterse en el ámbito externo a las pautas por cuyo incumplimiento se deduciría la responsabilidad social, en el ámbito de la actividad interna es discutible que a la sociedad pueda atribuírsele una conducta por la que resulte congruente imputarle la responsabilidad

---

<sup>6</sup> Nótese que en realidad el empresario proyecta su actividad en un doble mercado que integra su función coordinadora; en este sentido se habla de mercados *conexos*.

<sup>7</sup> Kirzner (1973) p. 59.

social. Ésta cuestión que, en términos económicos, puede quedar resuelta sobre la base de distinguir entre empresario «puro» y «firma», no puede resolverse de la misma manera en términos jurídicos pues, en este campo, empresario es la sociedad, es decir la «firma», porque la definición del sujeto empresario no depende en derecho de la función empresarial rectamente entendida según la ciencia económica, sino de la titularidad que otorga la capacidad de explotación de los bienes y servicios conjuntados para la actividad productiva.<sup>8</sup>

Con los matices que se derivan de cuanto acabo de decir, considero, en efecto que la responsabilidad social debe atribuirse al empresario antes que a la empresa o corporación, pero en todo caso puede concluirse que dicho sujeto debe actuar «responsablemente» tanto por lo que se refiere al ámbito interno del como al externo, y el presente estudio ha de referirse a esa doble perspectiva.

## II SIGNIFICADO DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL O CORPORATIVA.

Se hace necesario abordar la nada sencilla cuestión del significado de la responsabilidad social empresarial o corporativa. Conviene diferenciar dos planos de análisis. En primer término, debemos

---

<sup>8</sup> Lo que se afirma en el texto no quiere decir que no pueda ser pertinente la consideración del empresario *puro* en el campo del derecho a otros efectos distintos. Por otra parte, interesa llamar la atención sobre que los términos utilizados en el texto expresan la deliberada huida de hablar a secas de titularidad de la organización de los bienes para evitar el error, en otro tiempo padecido por un sector de doctrina, de que la organización constitutiva de la empresa entendida jurídicamente en sentido objetivo podía ser considerada un bien inmaterial susceptible de soportar un derecho de naturaleza semejante a los pertenecientes al género de la propiedad intelectual. Conviene ser, pues, cuidadoso con el uso de los términos en el contexto en que estamos para evitar la asociación de la titularidad del empresario sobre los bienes y servicios organizados con la titularidad dominical en sentido técnico-jurídico. Lo que no significa, conviene decirlo ya, que por este motivo haya de negarse la pertinencia a determinados efectos de la teoría de los *property rights*, por la sencilla razón de que, como se verá posteriormente, la referencia a la propiedad según esa doctrina no coincide exactamente con el derecho de dominio sobre los bienes.

detenemos en clarificar la preferencia entre tener como referente a la empresa o a la corporación; en segundo lugar, debemos realizar el intento de dar razón de lo que podemos llamar para entendernos «naturaleza» de la responsabilidad social empresarial o corporativa, para lo que resultará indispensable pararse a señalar los ámbitos materiales en que se ha de actuar de modo socialmente responsable.

### 1. ¿Responsabilidad social empresarial o corporativa?

La falta de unanimidad en el modo de enunciar la cuestión es significativa de la falta de seguridad sobre lo que quiere expresarse. Parece un punto de partida seguro, sin embargo, que de la doctrina de la responsabilidad social empresarial o corporativa se hacen eco todos los que aceptan, al menos, que la empresa libre operando según el sistema de economía de mercado precisa de ciertos arreglos que la hagan «socialmente» aceptable. En efecto, incluso en alguna monografía, que publica lo que fue originariamente una tesis doctoral, se hace cuestión del enunciado del tópico para argumentar que resulta preferible aludir a la responsabilidad corporativa en vez de a la responsabilidad empresarial puesto que el uso de esta última expresión pone de manifiesto que el sistema capitalista carece «de conciencia social».<sup>9</sup>

Ahora bien, antes de optar por uno u otro término como referente del enunciado parece necesario advertir que, como ha quedado señalado, de responsabilidad no puede hablarse en términos jurídicos sin referirla a un sujeto al que puede imputarse la acción por la que deba responder. Parecería, pues, más apropiado hablar de responsabilidad social del empresario y aunque usualmente se hable de responsabilidad social empresarial, debemos entender que se alude a la responsabilidad del empresario. Ahora bien, se es empresario en tanto se ejerce la función empresarial, que se traduce en una actividad, que, por eso mismo, puede considerarse empresarial. En la mayoría de las ocasiones el ejercicio

---

<sup>9</sup> Olcese (2009), pp. 41-42.

de esa actividad requiere contar de manera perdurable con un conjunto de bienes y derechos especialmente organizados. Este conjunto organizado es lo que los juristas concebimos como la perspectiva objetiva del fenómeno empresarial, y es al que denominamos en general con la palabra empresa o, a veces, como establecimiento o negocio. En todo caso, como elemento objetivo que es, de la empresa así entendida no puede predicarse ninguna responsabilidad. Podrá hacerse responsable al empresario con ocasión de la actividad desplegada mediante el conjunto organizado empresarial. Responsabilidad social empresarial equivale necesariamente, para tener sentido, a la responsabilidad del empresario por el ejercicio de su actividad empresarial.

Es interesante señalar que dentro del conjunto empresarial ha de contarse con el capital o los recursos de ese carácter que han de convertirse en los bienes de capital indispensables para la acción productiva. Pero el empresario en sentido económico no se define por razón de ser *titular* de una empresa en sentido objetivo,<sup>10</sup> sino por sus dotes de perspicacia para descubrir oportunidades de ganancia, que se obtendrán en la medida en que actué como coordinador en los actos de intercambio indirecto, es decir, mediado por el dinero.

La actuación responsable del empresario no es la de quien procura la maximización del beneficio que puede obtenerse de unos recursos dados y, como en nuestro caso, organizados, sino, por el contrario, la del que descubre nuevos recursos y nuevos fines y pone su acción al servicio de coordinar unos y otros. En el límite, el personaje que debe importarnos podría perfectamente descubrir la oportunidad de ganancia, y en consecuencia, hacer suyo el beneficio que con ello se obtenga sin necesidad de disponer previamente de un conjunto patrimonial organizado. Me refiero aquí al empresario *puro*. De donde se deduce que la organización patrimonial que en su caso exija el aprovechamiento de la oportunidad descubierta por ese personaje ha de ser fruto de la acción de quien *ya* es empresario en razón de su descubrimiento

---

<sup>10</sup> La especialidad de la titularidad que permite disponer del conjunto organizado de bienes a efectos de su explotación se pone de relieve por Rubio (1969) pp. 499 y ss.

previo y, por lo tanto, la tarea coordinadora de éste no sólo se produce a partir del «establecimiento» del conjunto patrimonial dispuesto para la producción de bienes y servicios sino que alcanza a la tarea previa de coordinación en los mercados de los bienes y servicios que han de ser organizados. Esto es de importancia a efectos de determinar los ámbitos a los que se extiende la exigencia del obrar responsable.

Insisto en que el empresario al que me refiero aquí se define por la función empresarial propiamente dicha y no debe ser diluida esta función en las propiamente directivas del complejo patrimonial constitutivo de la empresa en sentido objetivo en el caso de que ésta exista. En este supuesto coexisten sin que deban confundirse intelectualmente la función empresarial y la función del *management* y consiguientemente se debe seguir perfilando la figura del empresario *puro* como distinta de la de los *managers*. La cuestión sin embargo entraña un problema específico en el caso de que la titularidad del conjunto empresarial pertenezca a una sociedad mercantil. El problema se plantea en el caso de que exista una «firma».<sup>11</sup> Pero ese específico problema no debe, a mi juicio, ocuparnos ahora por no tener relevancia a nuestro actual objeto. Únicamente es útil señalar que cuando la firma existe, la actuación empresarial se efectúa por ella y, en general, a partir de su existencia, se vincula a la *titularidad* del conjunto organizado empresarial.

Dado que la actuación socialmente responsable se refiere a la ejecutada por el empresario en el desempeño de su función de tal, parece preferible hablar de responsabilidad social empresarial antes que de responsabilidad social corporativa por resultar más expresiva de lo que verdaderamente se quiere significar. Con la responsabilidad social empresarial se acoge a toda actividad de este carácter cualquiera que sea quien la ejerza, aunque el referente que subyace al tema que nos ocupa es la gran empresa puesto que difícilmente los requerimientos que se derivan de la doctrina en cuestión resultan adecuados a las pequeñas y medianas;<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> Kirzner (1973) pp. 69-79.

<sup>12</sup> No obstante la ley 15/2010, de 9 de diciembre, de responsabilidad social empresarial en Extremadura destina su artículo 17 a establecer actividades de «fomento

si bien será desde luego indiferente la forma jurídica y el tipo de sociedad mercantil de que, en su caso, se revista el empresario.

También por otras razones creo más acertado referir la responsabilidad social a la empresa antes que a la corporación. En primer lugar, porque no a toda sociedad mercantil le conviene el concepto de corporación; en segundo término, pero sobre todo, porque la conducta que se considera debe acomodarse a las pautas de responsabilidad social no se refiere a la que es propia de relaciones de sociedad en sentido estricto, sino que considera la conducta que tiene como centro a una empresa.

Sin embargo el análisis de la responsabilidad social empresarial no debe quedar reducido al que suscite el plexo de relaciones en que la empresa quede concernida, porque la responsabilidad social empresarial afecta también necesariamente a las relaciones internas de sociedad en el caso de que esta forma invista al empresario.

## 2. Significado del termino social

El término social resulta particularmente ambiguo. Usualmente este término sirve para designar cualquier cosa que concierna a la sociedad entendida como comunidad prepolítica. En realidad todo lo relativo al hombre —ser social por naturaleza— es relativo igualmente a la sociedad, y nada digamos de lo que concierne al derecho porque por definición éste se afirma solo en la sociedad. Por eso, con el uso aquí del adjetivo social se tiene que expresar, aunque sea implícitamente, un requerimiento o un mandato *específico* en vista de los concretos efectos que la acción empresarial produce para la sociedad. Incluso en la actualidad no son pocas las ocasiones en que, para justificar ciertos requerimientos por razones «sociales», se usa este adjetivo en relación

---

de la responsabilidad social empresarial en la pequeña y mediana empresa» con lo que el legislador extremeño tiene la pretensión de que las pequeñas y medianas empresas también se conduzcan de manera socialmente responsable. Posteriormente a dicha ley, la de economía sostenible de marzo de 2011 extiende también la necesidad de fomentar la responsabilidad social empresarial a las pequeñas y medianas empresas. De manera semejante se ha expresado Embid (2004) pp.18 y 21.

con determinados sectores de la sociedad, como pueden ser los integrados por quienes se sitúan en un nivel de escasa relevancia en el conjunto de la sociedad.<sup>13</sup>

Con todo, considero que podemos convenir en que ser responsable socialmente significa comportarse de acuerdo con unos estándares de conducta que se reputan imprescindibles para salvaguardar intereses que por ser de todos se dicen de la sociedad. Siendo esto así, la palabra responsabilidad sólo tendría significado jurídico cuando de no atenerse a esos estándares se siguiera para el sujeto una sanción capaz de imponerse coactivamente.<sup>14</sup> Como quien sufre la acción «irresponsable» es, por definición, un sujeto universal y difuso, tal sanción no podría imponerse más que por las vías y por los órganos del derecho punitivo y no sería razonable que consistiera en la reparación de un daño.<sup>15</sup> El carácter preventivo que se atribuye a la responsabilidad social empresarial hace que la referencia a lo social lleve implícita la creación de un título habilitante para la intervención pública en el desarrollo de la actividad de que se trate; y, en nuestro caso, de la actividad económica. Se me hace por ello imposible aceptar la consideración de algún autor<sup>16</sup> de que la doctrina de la responsabilidad social es un elemento que robustece, al justificarlo, el sistema de economía de mercado. Hay en esta apreciación una presuposición de que el sistema capitalista presenta por lo menos lunares que precisan ser corregidos para no ser rechazable. Con independencia de otras consideraciones, es de señalar que no se percibe por quienes así piensan que con la intervención pública no se fortalece el sistema, sino que se destruye. La

---

<sup>13</sup> Me resisto a hablar de sectores sociales menos favorecidos o desfavorecidos porque no puedo participar de la creencia en que la posición «social» de cada uno dependa de ninguna clase de favor que pueda ser dispensado aleatoriamente por un sujeto. En mi opinión, en plena modernidad en el más noble y mejor de sus sentidos, la posición social de cada uno es fundamentalmente fruto y resultado del propio esfuerzo y de las propias metas.

<sup>14</sup> Bercovitz (2010) p. 65.

<sup>15</sup> Dejo al margen los excesos e incluso extorsiones a que se prestan las recientes y discutibles «acciones de clase» que pueden ejercitarse ante los tribunales de justicia de orden civil y que en rigor, no son sino una muestra más del constructivismo voluntarista en el campo del derecho.

<sup>16</sup> Embid (2004) p. 17.



responsabilidad social empresarial es manifestación o rasgo definitorio de posiciones constructivistas y consiguientemente socialistas en cualquiera de sus obediencias que cifran en la intervención estatal el remedio a supuestos males «sociales» que sólo gracias a esa intervención pueden además prevenirse; este es el fundamento de la atribución a los poderes públicos de la función de «dirección de la economía», eufemismo que apenas encubre pudorosamente la aceptación de la *economía mixta* o de la llamada «*economía social de mercado*»; en definitiva que confía al Estado el quehacer o función de proporcionar a los ciudadanos el «bienestar —¿cómo no?— social».

Es digno de subrayar que con el adjetivo social aplicado a la acción empresarial se hace patente que se piensa que la acción empresarial no es de suyo una acción social. Como negar de cualquier acción humana su carácter social es sencillamente imposible por el inequívoco carácter transitivo de la acción y de sus efectos hasta alcanzar reductos sociales desconocidos, la implícita negación del carácter social de la acción empresarial que representa hablar de la responsabilidad social de la empresa ha de suponer que con este término se alude a ese plus de consideración de la sociedad en su conjunto a que me acabo de referir. Anticiparé aquí mi convicción de que la acción empresarial representa, especialmente en el caso de libre empresa, una acción de servicio hacia otros en el sentido más pleno de la palabra y, por lo tanto, de tan considerable densidad social que no necesita adornarse con el pleonismo que representa su carácter social. Por lo que, si así se requiere, será porque se tiene un concepto incorrecto de la acción empresarial o porque con lo social se alude a segmentos concretos de la sociedad, lo que supone también concebir a la empresa de modo tan reduccionista como de nuevo equivocado.

Aun cuando no es fácilmente determinable lo que queda concernido al hablar de responsabilidad social empresarial por la diversidad de puntos de vista y aportaciones, indicativos, por lo demás, de su falta de consistencia conceptual, podemos no obstante indicar genéricamente que se expresa la necesidad de que al llevar la acción empresarial adelante se consideren los grupos de quienes se pueden estimar portadores de un interés en relación con la misma debido a su incidencia sobre ellos. Estos grupos

de interesados, llamados *stakeholders*, serán necesariamente distintos según las circunstancias de cada caso, de la misma manera que los intereses de los diferentes grupos son de hecho de muy distinta naturaleza.<sup>17</sup>

Se comprende entonces que resulten muy variados los ámbitos sobre los que se proyecta la responsabilidad social empresarial.

### III NATURALEZA DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

De responsabilidad social empresarial o corporativa no sólo hablan los políticos y algunos académicos, sino que incluso tratan de ella documentos internacionales y también otros procedentes de distintas instancias de la Unión Europea así como, en nuestra patria, textos jurídicos de índole normativa.

Una primera cuestión se plantea alrededor de si la responsabilidad social empresarial pertenece al reino de la voluntariedad o, por el contrario, al de la coacción. En términos generales suele adscribirse al primero. Pero esto no es suficiente, según veremos en seguida, para entender plenamente de lo que se habla ni el por qué se habla de ello. En todo caso la responsabilidad social empresarial implica un comportamiento, y, en este sentido, evoca unas pautas de conducta; en consecuencia esas pautas se presentan como tales por considerar deseable que se observen en la actividad empresarial. Y entonces la pregunta resulta insoslayable: ¿de qué orden estimativo o valorativo se deriva el carácter *bueno* de esa conducta? A esta pregunta no da respuesta el hecho de que a semejantes pautas *buenas* pueda atenerse voluntariamente el sujeto, puesto que el ámbito de la voluntariedad si bien es

---

<sup>17</sup> El pluralismo de los intereses puede llegar a alcanzar un ámbito holístico que se ve favorecido por los procesos de globalización de la economía, que se convierten en motivo de postulación de una autoridad mundial que debiera ser garante de la totalidad de esos intereses abstractos y verdaderamente globalizados. No hay que señalar que éstas propuestas no serán más que el límite del camino iniciado ya con la aceptación de la doctrina de la responsabilidad social de la empresa.

el propio de la ética, no es tampoco extraño al derecho, que, a veces, expresa sus normas como *dispositivas*. Por lo demás, ni siquiera la ética y el derecho agotan los órdenes valorativos de los que descienden las *buenas prácticas*, pues no pueden olvidarse los llamados *usos sociales*.

Atribuir a uno u otro de esos órdenes la pertenencia de los criterios estimativos de la conducta es algo del mayor interés. No sólo para poder calibrar las consecuencias de la inobservancia de las pautas de referencia, sino además para tener a esas pautas como elemento indispensable en el momento de la valoración, conceptualización previa y consiguiente interpretación de las normas destinadas a la empresa y la sociedad mercantil con carácter general y, por lo tanto, incluso en aspectos que se encuentran al margen de la responsabilidad social. Por poner un ejemplo claro, el *interés social*, que es concepto central del derecho de sociedades, no podrá entenderse de la misma manera si se parte de que la sociedad ejerciente de una actividad empresarial debe comportarse de manera socialmente responsable o si no es así.

Pues bien, es aceptado por lo general que la responsabilidad social empresarial se adscribe al terreno de la voluntariedad. Así se deduce incluso de las conclusiones obtenidas del debate sobre el particular que en la Unión Europea se abrió en 2001 con el llamado Libro Verde,<sup>18</sup> según se subraya en la Comunicación de la Comisión de 2002.<sup>19</sup> El carácter voluntario se mantiene por la doctrina jurídica en el sentido de que las pautas de comportamiento «responsable» no se encuentran todavía establecidas por normas jurídicas de carácter general. Con todo, si miramos con atención observaremos que la adscripción de los estándares de conducta al terreno de la voluntad no tiene otro alcance que no sea el de excluir que el obrar «irresponsable» tenga una sanción directamente punitiva por parte del derecho, pero eso no evita que los

---

<sup>18</sup> Libro Verde - Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas, COM (2001) 366, Julio de 2001 [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2001/com2001\\_0366es01.pdf](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2001/com2001_0366es01.pdf).

<sup>19</sup> Comunicación de la Comisión relativa a la responsabilidad social de las empresas: una contribución empresarial al desarrollo sostenible, COM (2002) de Julio 2002 <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2002:0347:FIN:es:PDF>.

criterios conformadores del obrar «responsable» no se tomen como guías cuando no por verdaderos principios informadores de conceptos e instituciones jurídicas con arreglo a los cuales, en consecuencia, se ha de efectuar toda la tarea interpretativa de las normas correspondientes y, en definitiva, toda la tarea de «realización» del derecho. A estos efectos no es precisamente irrelevante que los autores que se han ocupado con mayor autoridad de nuestro tema, si bien reconocen que la responsabilidad social empresarial no se impone por el momento por normas jurídicas coactivas, al mismo tiempo afirmen que pueden encontrarse asistemáticamente vestigios suyos en distintos textos normativos.<sup>20</sup> Esto solo puede sostenerse sobre la base de lo que acabo de señalar, esto es, de que se toman por vestigios los conceptos tradicionales recogidos en normas no menos tradicionales pero sometidas a una reinterpretación a la luz del nuevo paradigma. Por lo demás, una aparente excepción a la voluntariedad se encuentra en la Ley autonómica 15/2010, de 9 de diciembre, de responsabilidad social empresarial en Extremadura. También la Ley estatal de Economía Sostenible cobija una referencia a la cuestión en ese mar sin orillas que constituye su contenido.

Sin perjuicio de volver sobre esas dos leyes en particular, interesa que nos detengamos en este momento en considerar la valoración que merece desde el punto de vista jurídico la noción de responsabilidad social empresarial cuando se la mantiene en el ámbito de la voluntariedad. Si se considera al actuar socialmente responsable como deber ético,<sup>21</sup> la cuestión entraña unas consecuencias aparentemente mucho menos significativas que las que se derivan de estimar que el actuar responsable debe atenerse a pautas establecidas por el consenso social. Por supuesto que ambas posturas no son incompatibles pero, mientras que ante una conducta éticamente mala no es esperable en la actualidad ninguna reacción socialmente adversa, en cambio, reacciones de ese carácter pueden esperarse de quien no se ajusta a comportamientos acordes con la opinión común establecida por el pensamiento débil que es el propio de lo políticamente correcto sin

---

<sup>20</sup> Esteban (2005) pp. 43-46.

<sup>21</sup> Argandoña-Weltzein (2009) *passim*.

cuidado de que se ajuste o no al orden moral, incluso aunque lo contradiga.

Cabalmente por la coacción que ejerce la «tiranía» del uso social así afirmado, es por lo que no está desacertado pensar que el sujeto ejerciente de una empresa se sentirá inclinado a actuar según las pautas reconocidas por la opinión como exigibles para ser un sujeto merecedor de reconocimiento y estima, y nótese que estos reconocimiento y estima no solo tienen significación en el orden de los honores o distinciones honoríficas, sino mucho más crudamente en el orden puramente económico de aceptación de los productos o servicios que el empresario ponga en el mercado. Pensemos en el tópico del «comercio justo» y lo que representa para el mundo económico en sí y para los intercambios de índole internacional, eso sin contar con los efectos que produce sobre el desarrollo de los pueblos que se afirma querer proteger con tópicos como el señalado.

¿Cómo puede negarse que la coacción social forzará no ya solo la libertad de los empresarios en cuanto a sus concretas acciones, sino en, lo que parece más digno de consideración por nuestra parte en un trance como el actual, la forma de proponerse la acción empresarial misma?, ¿cómo negar la influencia de esa coacción social sobre la normatividad jurídica relativa a la acción empresarial y sus formas de ejercerla?, ¿cómo se podrá prescindir de la opinión acerca del obrar correcto a la hora de establecer económica y, sobre todo, jurídicamente los conceptos de empresa y empresario?

Sobre la base de considerar bueno, al menos, mejor que su contrario, el actuar socialmente responsable se lo tendrá por paradigma interpretativo de las normas jurídicas que, puesto que se alumbraron sin cuidado de ese paradigma, serán sometidas al socorrido y abusivo método del «uso alternativo» que ni siquiera exige a los hombres de leyes que lo aplican que se tomen la molestia de forzar el cambio de las normas. De aquí deducimos que el tema de la responsabilidad social empresarial o corporativa es un tema que pertenece al terreno de la ideología; no se desprende de una conceptualización precisa y acorde a las exigencias de la metodología científica ni jurídica ni económica. Es algo que viene impuesta desde fuera por criterios consecuencialistas que

se traducen, en el orden de la economía, en la negación de la libre empresa, por supuesto privada y operativa en un sistema de mercado, y, en el orden jurídico, en la conversión de la normatividad propia del derecho, en reglas del llamado «derecho regulatorio», que es debido a un regulador omnisciente y por ello «fatalmente arrogante» que, como por mucho que lo lamente es tan ignorante como cualquiera, tiene que variar constantemente las reglas a impulsos de sus ocurrencias voluntaristas.<sup>22</sup>

Llegado el momento de delimitar los sectores a que concierne la responsabilidad social empresarial y en congruencia con todo lo anterior, es necesario decir que, pese al manoseo del tema que nos ocupa, pese a que se le atribuye la pertenencia a un linaje de pretendido abolengo, pese a que se ocupen de él los órganos burocráticos de rango internacional, pese a que, en fin, hayan podido picar el anzuelo algunos hacedores de textos que solamente por la forma de producirse y de publicarse pueden llamarse leyes, pese a todo ello, no se consigue establecer ni siquiera el elenco de sectores en que el tema de marras deba encontrar aplicación y desarrollo; se trata de algo que permanece abierto. Es notable a estos efectos que en trance de definir la responsabilidad social empresarial o corporativa, las propias autoridades comunitarias que lo han pretendido, según se deduce explícitamente de sus textos, no salgan de la generalización de que consiste en atender a los grupos de interesados que quedan concernidos con la acción empresarial.<sup>23</sup>

---

<sup>22</sup> Es inaceptable, sencillamente porque no es verdad, el frecuente reproche de que también es ideológica la posición que se mantiene en el texto. No es ideológica una posición que respeta la naturaleza de las cosas y deja hablar a los hechos y a la realidad.

<sup>23</sup> El Libro Verde de la Unión Europea define (porque tiene la deliberada pretensión de definir) la responsabilidad social «como la integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores». Ésta definición se recoge por la Comunicación de la Comisión de 2002 que parte de ella. Literalmente idéntica es la definición contenida en el artículo de la ley extremeña de 9 de diciembre de 2010. De criterios semejantes parte el Pacto Mundial de las Naciones Unidas que al filo del año 2000 se propuso «sincronizar la actividad y las necesidades de las empresas con los principios y objetivos de la acción política e institucional de las Naciones Unidas». Bien es cierto que al enunciar los diez principios dicho Pacto nos muestra los campos de intereses sobre los que se proyectan y que van desde el respeto a los derechos humanos a la lucha contra la corrupción pasando por las relaciones laborales y la

Tanto en los documentos comunitarios como nacionales se insiste en proclamar la voluntariedad con que se proponen los campos en que el empresario debe conducirse responsablemente y se señala también que los requerimientos que se siguen de esas propuestas van más allá del cumplimiento de las leyes. Por cierto que no deja de ser un contrasentido por lo que a la legislación interna se refiere que la conducta dirigida pretendidamente a salvaguardar intereses públicos considerados, al parecer, tan de primera magnitud como para utilizar la forma de la norma de superior rango de entre las jurídicas, únicamente se proponga como paradigma al que voluntariamente pueda uno atenerse o no, sin que de esto segundo se siga ninguna sanción propiamente jurídica. Creo que ello es la mejor prueba de que la responsabilidad social empresarial es un tópico surgido de la ideología constructivista que en términos económicos y, lo que es peor, jurídicos se manifiesta en el intervencionismo más descarado con el propósito, por lo demás, declarado de promover el «bienestar» social.<sup>24</sup>

---

tutela del medio ambiente. La verdad es que el sobrecogimiento de uno ante semejantes documentos probablemente se deba al recuerdo que le traen de Moisés descendiendo del Sinaí con las Tablas de la Ley; y no porque el acto de dar a conocer los documentos que nos ocupan tengan la grandeza del episodio mosaico, sino porque inevitablemente la consecuencia que uno extrae es la de que hay que ser genéricamente *bueno*. Pero en nuestro caso no se sabe por qué razón esa estupenda regla del comportamiento tiene que referirse sólo a los empresarios y precisamente en cuanto ejercientes de la empresa.

<sup>24</sup> El artículo 39 de la Ley de Economía Sostenible es la mejor muestra de lo que digo y merece la pena transcribirlo para comodidad del lector:

«1. Con el objetivo de incentivar a las empresas, organizaciones e instituciones públicas o privadas, especialmente a las pequeñas y medianas y a las empresas individuales, a incorporar o desarrollar políticas de responsabilidad social, las Administraciones Públicas mantendrán una política de promoción de la responsabilidad social, difundiendo su conocimiento y las mejores prácticas existentes y estimulando el estudio y análisis sobre los efectos en materia de competitividad empresarial de las políticas de responsabilidad social.

En particular, el Gobierno pondrá a su disposición un conjunto de características e indicadores para su autoevaluación en materia de responsabilidad social, así como modelos o referencias de reporte, todo ello de acuerdo con los estándares internacionales en la materia.

2. El conjunto de características, indicadores y modelos de referencia a que se refiere el apartado anterior deberá atender especialmente a los objetivos

Aunque, como antes se dijo, el elenco de sectores concernidos por la cuestión de la responsabilidad social empresarial se mantiene abierto,<sup>25</sup> sin embargo creo que cabe establecer dos grupos mayores de portadores de intereses afectados por la actuación empresarial. El primero lo formarían aquellos que prestan su concurso a la actividad del empresario de tal manera que no pueden considerarse totalmente ajenos a la empresa. Se incardinarían, en efecto, en la empresa entendida como establecimiento o como conjunto organizado de bienes. Así, es muy común referirse al grupo formado por los trabajadores, respecto del que sería digno de considerar, además de su condición de contribuyentes con servicios o actividad al proceso productivo, todo lo que hoy concierne a la llamada conciliación de la vida familiar y laboral así como, reflejamente, a la igualdad de sexos, y, en general, al principio de no discriminación.

Cuando se trata del supuesto del ejercicio empresarial por una sociedad mercantil se plantea indudablemente la cuestión de si los socios han de considerarse integrados en un grupo a efectos de ser considerados desde el punto de vista del ejercicio socialmente responsable de la actividad. Pero sobre este particular hemos de volver más adelante aunque no sin dejar constancia ya de nuestra posición negativa.

---

de transparencia en la gestión, buen gobierno corporativo, compromiso con lo local y el medioambiente, respeto a los derechos humanos, mejora de las relaciones laborales, promoción de la integración de la mujer, de la igualdad efectiva entre mujeres y hombres, de la igualdad de oportunidades y accesibilidad universal de las personas con discapacidad y del consumo sostenible, todo ello de acuerdo con las recomendaciones que, en este sentido, haga el Consejo Estatal de la Responsabilidad Social Empresarial, constituido por el Real Decreto 221/2008, de 15 de febrero, por el que se regula el Consejo Estatal de Responsabilidad Social de las Empresas.»

Como queda patente, se trata de dar fundamento a unas políticas que justifiquen la intervención en todos los sectores a los que especialmente se refiere el apartado 2 del precepto.

<sup>25</sup> No podrá cerrarse nunca pues es inherente a toda la ideología constructivista que siempre puedan discernirse sectores nuevos, creados artificialmente por la propia intervención, para los que supuestamente se demandará de nuevo la intervención del «constructor». Ésta es la causa de la que se sigue el pernicioso efecto de una masiva producción normativa bajo la capa formal de leyes que no son, por lo demás, sino manifestación del más crudo positivismo legalista.



Por el extremo opuesto, es decir, el de mayor lejanía al núcleo de la empresa, es incuestionable que la preocupación por el medio ambiente es hoy, con justificación o sin ella, compartida por amplios sectores de la población como cuestión que afecta en general a toda la humanidad. Por eso mismo es imposible identificar a los portadores del interés sobre esa materia que, por lo mismo, se considera de interés general, incluso a escala global.<sup>26</sup>

La adscripción al ámbito interno o externo a la empresa deja de ser simple cuando se considera que, por lo general, los partidarios de la responsabilidad social empresarial incluyen entre los grupos de interesados tanto a los proveedores de materias primas o de componentes para la fabricación como a los consumidores o potenciales clientes.<sup>27</sup>

No puede negarse que resulta paradójica la insistencia en el comportamiento correcto del empresario según criterios de responsabilidad social hacia proveedores y, sobre todo, consumidores. Sólo se comprende si se recapacita en que quienes hacen de la responsabilidad social empresarial un tema de análisis en especial jurídico están muy lejos de tener un concepto de empresa como agente económico que no sea erróneo; y no hay que decir que me refiero, por supuesto, a la empresa privada que actúa en el mercado, es decir, a la empresa a la que se refiere el artículo 38 de la Constitución. Porque no puede concebirse que una empresa opere en contra de sus proveedores y, sobre todo, de los consumidores, puesto que sólo mediante un comportamiento adecuado en los mercados respectivos la empresa se asegura su propia pervivencia. Al margen ha de quedar, por supuesto, la normatividad jurídico-penal. Este desconocimiento de la empresa hace

---

<sup>26</sup> Muy directamente relacionado con esto se encuentran las, en la mayoría de los casos quiero creer que irreflexivas, solicitudes de una «autoridad» mundial.

<sup>27</sup> La extensión de la responsabilidad social empresarial es aleccionadora en Alfonso (Dir.y Cor) (2010). Basta repasar el índice de este libro colectivo para apreciar que prácticamente todos los sectores del derecho mercantil se considera que deben adecuarse a los criterios del obrar socialmente responsable. El libro desarrolla lo que ya estaba incoado en Embid (2004) que no en balde es autorizado prologuista de la obra que ahora se cita y que abarca incluso a la conducta tributaria socialmente responsable. Considero que se confirma que el tópico del que en este trabajo me estoy ocupando no pasa de ser un punto de vista (ideológico) desde el que contemplar todo el comportamiento empresarial según las normas de derecho.

necesario que también hayamos de contemplar desde la perspectiva de su correcta noción la cuestión de la responsabilidad social empresarial, como después haremos.

Tras este no breve *excursus*, creo que podemos concluir que resulta muy difícil precisar la naturaleza de la responsabilidad social empresarial desde el punto de vista jurídico. Se nos ha hecho patente, desde luego, que la cuestión concierne al concepto de la función empresarial lo mismo que al concepto de sociedad mercantil cuando ésta sea la investidura del titular de la empresa en sentido objetivo. De estas cuestiones volveremos a ocuparnos más abajo.

Pero en este punto en que nos encontramos ahora podemos afirmar que para un jurista la cuestión problemática de la responsabilidad social empresarial se plantea en el nivel de las fuentes del derecho. Y no sólo en un sentido formal, porque también afecta, y entiendo que principalmente, a las fuentes en sentido material. Empezando por esto último se ha de manifestar sorpresa en primer lugar ante el hecho de que la responsabilidad social empresarial se enuncie en textos legales que sin embargo reconocen que observar la conducta adecuada al comportamiento responsable pertenece al reino de la voluntariedad. Lo que no parece muy acorde con la consideración de un verdadero deber de conducta cuya imposición sería lo congruente con la pretendida salvaguarda de intereses generales, casi universales; porque, de quedar éstos comprometidos y siempre que representaran un verdadero bien común, deberían ser objeto de «cuidado» por parte de los poderes públicos, cuya existencia cabalmente se justifica, como los clásicos ya enunciaron, por el cuidado que les está encomendado de la sociedad respecto del bien común, cuidado que debiera traducirse en nuestro caso en deberes de conducta verdaderos en sentido técnico-jurídico. Como no es así, hay motivos pues, para dudar de que, en efecto, los supuestos intereses generales sean constitutivos del bien común. Pero en tal caso se ignora la razón por virtud de la cual tenga que promulgarse nada menos que una ley formal para referirse a unas genéricas pautas del obrar.

Por mucho que se haya degradado el concepto de ley y el uso de ésta, parece que una ley no debe ser utilizada como instrumento que exprese, no verdaderos mandatos, sino recomendaciones

y propuestas como incentivos para que se observe una determinada conducta. En este sentido es interesante subrayar que, según los textos legales nacionales, la adecuación de la propia conducta a las pautas de la responsabilidad social empresarial originará el otorgamiento de premios y el derecho de uso de emblemas en el ámbito de las comunicaciones comerciales, previa la correspondiente auditoria y la consiguiente anotación en un registro de índole administrativa. Es altamente significativo que la Ley de Economía Sostenible de 2011 expresamente se refiera a la posibilidad de que las sociedades anónimas publiquen anualmente sus políticas de responsabilidad social en un informe *ad hoc*.<sup>28</sup>

En vista de todo ello parece obligado concluir que la inadecuación de la ley al objetivo que se persigue, que, por cierto, impide acudir al socorrido recurso de las leyes-marco u otros semejantes, es una muestra más que patentiza la conclusión, ya avanzada pero en la que no importa insistir, de que la responsabilidad social empresarial pertenece al campo de la retorica ideológica propia de la ingeniería social que, en este caso se instrumenta, además, mediante una tarea formalmente pedagógica gracias al uso de la ley, que robustece la errónea e infundada creencia de los ciudadanos de que el empresario privado al actuar en el mercado no se sujeta de *facto* al paradigma de la responsabilidad social. El otorgamiento de medallas y distinciones por parte de las leyes no pertenece en verdad al campo de la «justicia distributiva» entendida al modo tradicional, esto es, como determinante del reconocimiento de los sujetos y de su honor en atención a su conducta, sino en el mejor de los casos entendida al modo como se hace desde posiciones ideológicas determinadas.<sup>29</sup>

La cuestión de las fuentes a que me refiero no es meramente teórica. Aparte de las consecuencias negativas que tiene para el

---

<sup>28</sup> Vale la pena recordar en este punto que ya en febrero de 1981 por iniciativa del Banco de Bilbao se celebraron unas Jornadas de Estudio sobre «El Balance Social de la Empresa y las Instituciones Financieras». Fruto de las Jornadas fue la publicación, en 1982, de la obra colectiva con ese título. En esas Jornadas tuve ocasión de expresar mi punto de vista en la Ponencia recogida en dicha obra, pp. 253-270.

<sup>29</sup> Véanse las citadas leyes españolas.

concepto de ley, las tiene también en relación con el tema que actualmente nos ocupa; la pedagogía a la que me acabo de referir potencia la creencia común acerca de cómo ha de desenvolverse una actividad empresarial y, puesto que, como veremos, las pautas de conducta del obrar responsable son inconsistentes con los correctos conceptos de empresa y de actividad empresarial, terminarán arrinconándose éstos y cambiándose por otros nuevos absolutamente erróneos desde el punto de vista científico además de disfuncionales desde un punto de vista técnico. En el campo del derecho, el abandono de los correctos conceptos económicos hará que se multipliquen las normas, que serán ya cogentes, relativas a la empresa y a la sociedad mercantil, de modo que los adecuados conceptos jurídicos de una y otra realidad quedarán desfigurados; con ello se traicionará la verdadera función del derecho respecto de la actividad económica. La extensión de la falsa creencia a impulsos de la difusión de la doctrina de la responsabilidad social empresarial por medio de textos «formalmente» normativos obrará como razón de —aparente— legitimación para producir continuas normas que, aún con la apariencia de carácter verdaderamente jurídico, no pasarán de ser sin embargo de índole «regulatoria».

#### IV CONCEPTO Y FUNCIÓN DE LA EMPRESA Y RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

Aún cuando anteriormente han quedado señalados los rasgos definitorios de la función empresarial y de la empresa conviene, no obstante, extenderse, siquiera sea mínimamente, en considerar la compatibilidad del concepto de empresa que se estima correcto con lo que se deriva de la llamada responsabilidad social empresarial. Algunos rasgos de la cuestión ya han sido anticipados.

La empresa es expresión de la función de coordinación entre recursos y necesidades que realiza el sujeto llamado empresario y que es fruto de su perspicacia para percibir la ganancia o beneficio que puede seguirse de esa actividad coordinadora. La función empresarial tiene como presupuesto de hecho la división

del trabajo y, desde el punto de vista jurídico, la institución del derecho de propiedad. En razón de una y otro cabe que el empresario efectúe la función coordinadora que le es propia. El ejercicio de la función empresarial supone un momento creativo en el que consiste realmente la almendra de esa función. El empresario es quien descubre y saca a la luz nuevos recursos y nuevos fines a los que aquellos se pueden aplicar como medios. Éste es el sentido dinámico en que puede y debe hablarse de eficiencia económica.<sup>30</sup> La función empresarial y la empresa no pueden concebirse al margen del mercado. Rectamente entendido, el mercado consiste en el medio de información acerca de las actitudes de oferentes y demandantes respecto de todas las acciones de cambio indirecto, es decir, mediado por el dinero, de los bienes y servicios. Si bien esas acciones tienen su origen en la voluntad de personas desconocidas y aisladas, al confluir en el mercado, puede obtenerse del conjunto la información sobre los deseos, las actitudes, las necesidades de la gente; la información, que sustancialmente se condensa en el sistema de precios, es presupuesto para el cálculo económico que necesariamente está en la base de la función del empresario. Es interesante notar que la información que el mercado suministra se refiere siempre a un pasado, por lo que al tomar ocasión de ella el empresario para realizar su tarea coordinadora, es decir, empresarial, no deja de actuar con una incertidumbre respecto del futuro, de ahí que puede errar, pero del error en su caso extraerá el empresario nuevo conocimiento. Es de interés subrayar que ese conocimiento que fundamenta la acción empresarial se va convirtiendo en tal sobre la base de la información, incontrolable *a priori*, que el mercado va suministrando así como sobre la base de la propia experiencia.

Como han puesto de relieve los maestros austriacos, la ignorancia es el elemento nuclear de la acción empresarial. A remediar esa ignorancia se dirige el orden espontáneo en que consiste el mercado, que sin embargo sólo en parte la elimina puesto que siempre permanecerá un resto de incertidumbre. Es absolutamente capital darse cuenta de que el mercado es el único medio, excluida

---

<sup>30</sup> Huerta de Soto (2004) *passim*.

la experiencia, que, por lo demás, también se asienta en el mercado, transmisor de información y conocimiento capaz de vencer la ignorancia por lo que se refiere a fines y a medios. Sentado esto, resulta un contrasentido pensar que pueda existir un sujeto adornado de un conocimiento sobre las necesidades, sobre los recursos y sobre los fines superior al que puede obtenerse de la realidad del mercado y que por ser ajeno a éste tendría que ser considerado infuso. Esto naturalmente si se descarta la pretensión de obtener el conocimiento sobre la base de constructos mentales que nada tienen que ver con el comportamiento de los hombres.

Un rasgo que también debe tenerse en cuenta en un trabajo como éste es el que deriva de la concepción de la eficiencia dinámica puesto que el dinamismo que le es inherente excluye para cualquier momento que se considere la idea de equilibrio, que, si no hay inconveniente para aceptarlo como meta o diana, precisamente por serlo tendrá carácter permanente pues nunca llegará a hacerse realidad, con lo que no será posible considerar ninguna situación de equilibrio en ningún hipotético punto de partida ni tampoco en el no menos hipotético de llegada. En este sentido, el mercado sólo puede concebirse como proceso y, por lo tanto, no resulta adecuado hablar de «fallos del mercado» a los que poder achacar las llamadas externalidades negativas que debieran excluirse por los poderes públicos. Algunos autores se refieren a los criterios pertenecientes al haz de preocupaciones de la responsabilidad social empresarial como medios necesarios para prevenir las externalidades negativas, poniendo así ciertamente en evidencia que la responsabilidad social empresarial es un título habilitante para la intervención pública de la economía.

La concepción de empresa que se desprende de las premisas sentadas es, sin duda, la que responde al saber económico como saber práctico referido por consiguiente al mundo real; es también la que sin duda prevé el artículo 38 de la Constitución Española que no en balde invoca al sistema de economía de mercado al hablar del derecho de libertad de empresa. En consecuencia ninguna de las ramas del derecho, y en concreto la denominada Derecho Mercantil, no puede, sin traicionar su función, considerar la empresa y el mercado de manera distinta a la que aquí se sostiene.

Quizá no sea inapropiado dedicar unas líneas a que, por lo que al punto de vista jurídico concierne, es indiferente en este momento la cuestión de si es apropiada o no la llamada «teoría contractual de la empresa»<sup>31</sup> para dar explicación del fenómeno empresarial porque, aunque se parta de dicha teoría, es incuestionable que en la actividad dirigida a la organización por el empresario del conjunto de bienes que se integran en la empresa en sentido objetivo, el empresario se atiene a los procesos de los mercados respectivos siendo entonces indiferente, a estos efectos, que se considere que, una vez establecida la empresa, las relaciones internas puedan considerarse al margen del mercado y, en consecuencia, la empresa se conciba como alternativa de éste.<sup>32</sup>

Debiéndose, pues, por definición la empresa a los deseos de sus clientes potenciales y actuales (la famosa «soberanía del consumidor», que si no puede hacerse plenamente efectiva ello es debido a la falta de libertad «real» de los mercados tan profusamente intervenidos), es un contrasentido que se considere como ámbito al que se extiende la responsabilidad social empresarial el relativo al grupo que forman los llamados consumidores. A los consumidores la empresa debe satisfacerlos en lo que es propio de una y otros y que consiste en cubrir una necesidad de la manera menos costosa y, en general, más satisfactoria posible. Otro tanto cabe decir con el grupo de proveedores de la empresa y, en general, de suministradores de bienes y servicios a la misma.

Por lo tanto la insistencia en la actuación socialmente responsable frente a consumidores y proveedores de la empresa es sencillamente un contrasentido lógico que pervierte el recto concepto de empresa y de la función del empresario.

Por otra parte, es claro que, con independencia de toda la retórica de que quieren adornarse los partidarios de la doctrina de la responsabilidad social de la empresa, la acción empresarial, es decir en el cumplimiento de su función, el empresario al procurar

---

<sup>31</sup> La teoría contractual de la empresa puede tener interés para el tema que tratamos luego al proyectar el estudio sobre la sociedad que ejerce la empresa; en relación con una proyección así y críticamente, Gondra (2010).

<sup>32</sup> Schwartz (1981) pp. 162 ss.

su propio interés, es decir, la legítima obtención de la ganancia o el beneficio empresarial, es indiscutible que adopta una actitud objetivamente servicial hacia los demás.<sup>33</sup>

La concepción de la empresa que aquí se mantiene hace igualmente impertinente tener que acudir a la instancia de la responsabilidad social empresarial para deducir la conducta del empresario en relación con los trabajadores de la empresa. E insisto en que, a estos efectos, es indiferente atenerse o no a la teoría contractual de la empresa porque, en todo caso, el recurso que constituye el servicio o la actividad de los trabajadores se consigue mediante contratos en un mercado.

Establecido así el concepto de empresa que es acorde con la actividad de producción e intercambio de bienes y servicios en el mercado, este concepto es el apropiado a la naturaleza del fenómeno empresarial. Lo que en el orden regular de una sociedad gobernada por el derecho significa que la empresa cumple con su «función social» cuanto más eficientemente responde a su propio fin. Esto es lo que la sociedad debe reclamar de una empresa; de que efectivamente lo reclame depende, más bien debe depender en sentido jurídico (pienso ahora en la institución del concurso de acreedores), tan sólo que la empresa perdure. De tal manera que ningún maquillaje o cosmética propiciados desde los poderes públicos, como puede ser la referencia a la responsabilidad social empresarial, debe ocultar que, para bien y para mal, la sanción al recto proceder del empresario debe ser únicamente otorgada por el mercado. Naturalmente más inaceptable todavía sería el caso de que a la función empresarial se le impusieran verdaderos deberes en razón de la responsabilidad social empresarial pues que entonces interferirían tales deberes con el deber propio de toda empresa.

Cuanto acaba de decirse nada tiene que ver con que la persona del empresario o las personas que integran el «empresario social» no hayan de comportarse con arreglo a principios morales. Pero esto, naturalmente, no es algo que concierna al empresario

---

<sup>33</sup> Sobre la actitud servicial y la legitimación para la apropiación de la ganancia empresarial, incluso desde el punto de vista moral, son especialmente iluminadoras las lecturas de Bastiat (1850) y Chafuen (1986).



por serlo, sino que corresponde a cualquier persona por su condición humana, y desde luego niego la pertinencia de que se puedan considerar normas morales las que se deduzcan de la responsabilidad social empresarial ni siquiera por el recurso socorrido a la «ética de los negocios», más que sospechosa, dicho sea de paso, cuando vemos multiplicarse las disciplinas que con ese nombre se imparten en las escuelas de negocios.

Un punto que me parece de la mayor importancia en relación con la referencia de la responsabilidad social empresarial a intereses generales, y por lo tanto, *públicos*, es el que deriva de mi convicción de que sólo respetando la autonomía de los distintos ámbitos a que pertenecen los fenómenos humanos se pueden mantener para el largo plazo las condiciones que los hacen posibles. En este punto hago mía la consideración de que la empresa libre en un mercado libre es la única manera de asegurar que sea «sostenible» el desarrollo,<sup>34</sup> de suerte que no resulta tampoco convincente la apelación a la responsabilidad social empresarial en razón de la consideración del largo plazo con que debe conducirse todo empresario. Es al empresario en relación con la concreta empresa de que se trate en cada caso a quien incumbe considerar el horizonte temporal de la empresa, contando, además, con que en la naturaleza de su función y de la empresa misma está implicada la incertidumbre y, sobre todo, la sorpresa, que se deriva de la competencia en el mercado rectamente entendida que llevan a tener que contar con la necesidad de la innovación. Y si es que con la «sostenibilidad» se alude a la necesidad de no agotar los recursos disponibles, menos convincente resulta todavía la apelación a la que me he referido porque ello es incompatible con el aspecto creativo, por no decir, creador, de la función empresarial.<sup>35</sup>

---

<sup>34</sup> Rodríguez Herrera (2007).

<sup>35</sup> Recordemos los informes del Club de Roma de hace bastantes decenios en los que se auguraba el famoso «crecimiento cero».

V  
LA RESPONSABILIDAD SOCIAL  
Y LA SOCIEDAD MERCANTIL

De acuerdo con el plan trazado, toca ahora analizar la cuestión de la responsabilidad social empresarial en el caso, casi general, por lo demás, de que la empresa se ejerza por una sociedad mercantil; esto es, se trata de saber la incidencia de aquella doctrina sobre el concepto y el régimen jurídico de la sociedad mercantil, para deducir la pertinencia de aquella doctrina o en dónde se localizan los puntos de fricción con el concepto de sociedad que se considera jurídicamente correcto por respetar su naturaleza y su función. Centraré la atención en el supuesto de mayor frecuencia real de que se trate de una sociedad de capital, esto es, o anónima o de responsabilidad limitada.

Es sabido que cuando en relación con una empresa figura una sociedad, desde el punto de vista jurídico ésta es el empresario, que entonces se dice ser social. Deben ser, por consiguiente, traídas aquí las consideraciones ya efectuadas más arriba acerca de la función empresarial y de la identificación del empresario en sentido económico en el supuesto de que se ejerza la actividad «externa» empresarial por una sociedad mercantil. Ténganse, pues, en cuenta particularmente las referencias anteriores a la función empresarial en el caso de una «firma».

Por consiguiente, en el caso del empresario social resultan especialmente relevantes las previsiones sobre el obrar socialmente responsable frente a grupos de interesados o stakeholders respecto de los que se efectúa la actividad «externa» de la empresa.

### 1. El contrato de sociedad

La sociedad constituida entre sujetos iguales y con un propósito de índole privada es, jurídicamente hablando, el objeto de un contrato: el contrato de sociedad, que, en atención a razones que no vienen al caso, se regula entre nosotros por el Código de comercio pero también por el civil.

Los intervinientes en el contrato de sociedad son los socios que son los aportantes del capital que se traducirá en los *bienes*

*de capital* que la empresa precisa para su actividad, pero que se caracterizan respecto de otras personas que puedan allegar «capitales» en que ellos lo hacen afrontando el riesgo de que su aportación se pierda, de ahí que la ganancia esperada por la aportación sólo se conocerá una vez hayan sido satisfechas todas las obligaciones contraídas en el desenvolvimiento de la actividad empresarial.

Este carácter *residual* de la ganancia empresarial que se atribuye a los socios y que se corresponde con su asunción del riesgo, explica que se considere a la sociedad como el sujeto empresarial, toda vez que además a la sociedad se le reconoce la personalidad jurídica que es el expediente técnico-jurídico para poder tratar unitariamente a un grupo humano como el que, por lo general,<sup>36</sup> forman los socios. Por el carácter residual de la ganancia empresarial atribuido a los socios se justifica también que sea al cuerpo formado por ellos y tomado como un todo unitario al que corresponda adoptar las decisiones empresariales. No puede dudarse de que este esquema respeta puntualmente el derecho de propiedad que, como sabemos, es uno de los pilares básicos del sistema de economía de mercado. Y deseo insistir en que se respeta ese derecho tanto por lo que se refiere a los socios como también a los otros grupos de interesados que cooperan en el ámbito interno de la empresa, muy singularmente aludo a los trabajadores.

Nos acabamos de referir a la adopción de las decisiones empresariales y a estos efectos, es oportuno considerar que, puesto que tal facultad corresponde al empresario, el derecho articula el procedimiento adecuado para la formación y expresión de la voluntad unitaria del grupo de los socios. En rigor, ese procedimiento no elimina que la voluntad corresponda a los únicos sujetos reales, esto es, a los socios y por lo tanto no supone más que un expediente de técnica jurídica para poder considerar que la voluntad es la de todos y, consiguientemente, por tanto única. Por puras razones pragmáticas, se adopta el principio de mayoría.

---

<sup>36</sup> La reserva que introduzco se debe a que de acuerdo con el nominalismo, que en el derecho se traduce en el legalismo positivista, hoy día se admite la sociedad unipersonal en virtud de la duodécima directiva comunitaria en materia de sociedades.

Conviene no perder de vista de, en cuanto la obtención de la voluntad única supone conjuntar las voluntades de varios sujetos, aquélla voluntad ofrece vertientes pertenecientes al fuero externo de éstos pudiendo ser, pues, controlado por el derecho; es innegable que la decisión que pueda atribuirse a una persona jurídica se forma según un proceso que por definición es público en su integridad, aunque en la decisión de cada uno de los socios exista un momento de voluntariedad que se mantiene en el fuero interno de la persona y en cuanto tal inabordable para el derecho; pero desde el momento en que cada socio expresa su voluntad mediante su voto, el proceso, ya atribuible a la persona jurídica, es público y por lo mismo puede y debe ser sometido a control por el derecho a fin de salvaguardar la voluntad de cada uno y poder afirmar que el resultado es la decisión de todos. En este sentido, la importancia de salvaguardar escrupulosamente el procedimiento es la garantía para merecer la protección jurídica.

En este punto es imprescindible señalar ya que si los socios celebran el contrato de sociedad es porque se proponen hacer algo juntos, algo que no podrían conseguir de actuar por separado o que, al menos, sería de mucha mayor dificultad el conseguirlo. En este sentido, es de primordial interés tener en cuenta el llamado *objeto social* que es el fin para el que los socios se asocian. Y en vista del que realizan la aportación de capital que puede afirmarse que implica la transferencia del título de propiedad sobre el dinero si es que adoptamos la teoría de la transferencia de los títulos como base del contrato.<sup>37</sup>

Por otra parte, es claro que en una sociedad, también por razones pragmáticas, el proceso de la toma de decisiones empresariales se desdobra al menos, de modo que la gestión y representación aparezcan confiadas a determinadas personas físicas constitutivas del *management*.

El esquema de la sociedad mercantil que acaba de exponerse nos descubre sus flancos débiles cuando se adopta la perspectiva de la responsabilidad social empresarial. Esta ideología resu-

---

<sup>37</sup> Rothbard(1982) pp. 187-206.

cita la vieja discusión sobre el concepto contractualista o institucionalista de la sociedad mercantil, y digo resucita a pesar de que no debiera quizá suponer que semejante debate había fenecido; sin embargo es indiscutible que en los últimos lustros había perdido su vigor inicial desde que se introdujera por la ley alemana de sociedades anónimas, significativamente publicada en 1937, una referencia al «interés de la empresa en sí» como paradigma de conducta en las relaciones que traen causa de la existencia de las sociedades. No me parece impertinente señalar que también esa ley obedecía al criterio inspirador del *führerprinzip* en cuanto que otorgaba al órgano de la administración poderes propios desligados de cualquier relación de mandato o relación representativa indicativa de los deberes que obligan al representante frente al representado.

Ha de señalarse que la concepción institucionalista responde principalmente a la gran sociedad anónima, no necesariamente abierta, aunque generalmente coincidan ambas características.

Interesa poner de relieve cuanto antes que el debate entre la concepción contractualista o institucionalista de la sociedad es independiente de la «teoría contractual de la empresa», sin perjuicio de señalar que, a mi juicio, esta doctrina es congruente más bien con la tesis institucionalista de la sociedad en cuanto que, mediante la idea de los «fallos de mercado» llega, al igual que ésta, a la conclusión de que los intereses concernidos por la empresa son trascendentes a los intereses privados del empresario, sea individual o social.

Interesa también poner de relieve que aun cuando puede afirmarse, según se ha visto, que la tesis institucionalista de la sociedad arranca de la ley alemana de 1937, en realidad ésta, quizá por su fecha, no respondía a una conceptualización económica clara en el sentido que nos importa, sino que más bien se atenía a los criterios políticos del totalitarismo nacionalista del régimen alemán. Ello no obstante, es cierto que para la ley la sociedad necesariamente se pone al servicio de intereses trascendentes a los de los propios socios por representar el interés general encarnado por el Reich. No es dudoso, pues, que en este modo de ver las cosas va implícito lo característico de la concepción institucionalista, porque lo de menos será ya señalar en cada caso cuales

sean los fines o los intereses y quiénes sean sus portadores a los que debe subordinarse o, al menos coordinarse, el interés de los socios.<sup>38</sup>

Por su parte, la tesis contractualista ve en la sociedad mercantil un contrato que se celebra entre los socios y que tiene como finalidad un propósito que es común a todos ellos cuya consecución no puede alcanzarse en solitario, razón por la que se asocian. El contrato de sociedad se concibe en nuestros códigos como un verdadero contrato de la misma manera que se concebían como contrato las formas romanas de sociedad. Esta concepción contractual no se desdice en la Ley de Sociedades de Capital cuyo Texto Refundido se aprueba mediante Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio. Tratándose de un contrato, su contenido consiste, como siempre, en un reglamento del comportamiento de las partes por todo el tiempo de su duración. Vincula la condición de socio a la aportación de capital de riesgo y, una vez establecida la sociedad, si con vocación de perduración más o menos larga es indiferente en cuanto que el objetivo perseguido por los socios en función del cual constituyen la sociedad consiste en la actividad empresarial, las prestaciones de las partes en el contrato no se articulan al modo de lo que suceden en las obligaciones recíprocas sino que convergen en el fin común propuesto. Por lo demás esa actividad ejercida en común requiere indispensablemente de una organización interna especialmente dispuesta para la consecución del fin social. Es digno de subrayar, que la pervivencia de la estructura organizacional que hace perdurar a la sociedad por encima de los cambios de socios, que pueden ser especialmente intensos en las sociedades anónimas abiertas y singularmente en las cotizadas, no contradice la raíz constitutivamente contractual de la sociedad dado que la organización se establece en vista y al servicio del fin perseguido por los socios al asociarse, sea en el momento fundacional o en otro posterior, y mientras mantienen su condición de tales. No existe razón alguna para, eludiendo la naturaleza contractual de la sociedad, conceder una injustificada preeminencia de la burocracia sobre

---

<sup>38</sup> Rubio (1969) pp. 215 y ss.

el carácter esencialmente personal, y por lo tanto humano, de las relaciones de los socios entre sí que surgen tan solo del contrato que ellos han tenido a bien celebrar.

## 2. La representación orgánica

El carácter contractual de toda sociedad mercantil tiene que ser el punto de partida a la hora de plantearse la cuestión de la responsabilidad social empresarial en el caso de que el empresario sea una sociedad. Situados en ese plano, a mi juicio han de considerarse ciertos aspectos del proceso de la toma de decisiones, según la estructura organizativa de la sociedad.

Por mucho que se le reconozca a la sociedad la personalidad jurídica, es obvio que los actos y la actividad que puedan por esa razón serle imputados a ella directamente tienen que ser realizados por personas físicas o naturales que actúen por su cuenta, y, más específicamente, en su nombre, es decir, haciendo explícito en el momento de la acción que ésta se lleva a cabo para la sociedad. Para estos casos el derecho tiene establecida la institución de la representación, que, dicho sea de paso, se engloba en el mucho más amplio campo mencionado con el término *agencia* que es el propio de la ciencia económica y singularmente de algunas de sus corrientes de pensamiento para expresar todas las situaciones en que los actos de una persona producen sus efectos en la esfera jurídica de otra.

Como ya se señaló, razones pragmáticas indiscutibles llevan a cubrir la necesidad de que en una sociedad se atribuya a un número reducido de personas la gestión que demanda la operatividad de la sociedad. Surge así la figura de los administradores, que conjuntan en sus funciones tanto las de orden interno correspondientes al desenvolvimiento funcional del conjunto organizado empresarial como las de orden externo, es decir, frente a terceros, que son propiamente las representativas en términos jurídicos.

Uno de los puntos de mayor interés a la hora de establecer en el contrato de sociedad, bien que por vía estatutaria, la estructura de la organización es cabalmente el relativo a determinar todo

lo que concierne a los administradores sociales. Y, puesto que, atribuirles ciertas facultades es indispensable, de ello resulta que pueda hablarse de relaciones de «poder» entre socios y administradores. Es interesante señalar que en el terreno de la actuación frente a terceros y en atención a la seguridad del tráfico las leyes establecen normas de carácter imperativo que señalan a quienes ostentan las facultades representativas y, al par que determinan, el alcance de la representación. Conviene decir sin embargo que en nuestro derecho no se establecen con nitidez las competencias entre los administradores y los socios; ni siquiera en la reciente Ley de Sociedades de Capital se contiene una taxativa atribución de competencias.

Si la responsabilidad social empresarial se conecta, como es obvio, a los actos realizados en el desempeño de una empresa y, por definición, los actos reclaman un autor al que le sea imputable la responsabilidad, es evidente que los administradores se descubren como sujetos de la conducta que ha de someterse a las pautas de responsabilidad social. Pero, en términos jurídicos, una cosa es ser sujeto en cuanto autor material de un acto y otra cosa distinta es ser la persona a quien le es imputable dicho acto. A esclarecer la imputabilidad de la conducta de la que se deduzca responsabilidad social se destina el presente apartado ya que sólo después de saber cuál es la naturaleza y función del órgano encargado de la administración y representación de la sociedad estaremos en condiciones de avanzar en la valoración que merece la doctrina de la responsabilidad social empresarial desde el punto de vista jurídico.

#### *a) Los administradores y el interés social*

El desempeño de las funciones de administración y representación de la sociedad se confía en el contrato de sociedad a personas especialmente encargadas según el contrato.

Tradicionalmente esas personas, que habían de ser socios, se consideraban mandatarios de éstos para desempeñar las funciones encomendadas. La condición de mandatarios tenía la consecuencia de que al obrar el administrador o administradores con



transcendencia en la esfera jurídica de la sociedad debían ajustar su conducta a los actos y condiciones establecidos en la relación representativa o de mandato que vinculaba a los socios. La relación representativa gobernaba pues la conducta que debían observar los administradores.

Ésta situación jurídica sufre un cambio fundamental con la publicación de la ley de sociedades anónimas de 1951 y, que se reitera luego, en el año 1953 con la publicación de la ley de sociedades de responsabilidad limitada que adoptan el criterio establecido en la tradicional doctrina alemana y que especialmente se puso de relieve, como se ha dicho, mediante la instauración del *führerprinzip* en la ley de 1937. En la doctrina alemana existía la tradición *organicista* en relación con el concepto de personalidad jurídica que se resumía en la transposición al campo de estas personas de lo que la biología nos descubre respecto de la persona física. Por virtud de esa teoría, la función de administración y de representación de la sociedad se considera por completo separada y distinta de cualquier otra función, singularmente la de formar la voluntad del cuerpo de socios. Una y otra de estas funciones, como incluso de otras posibles, se encomendaban, también por simetría con la concepción biológica de la especie humana, a *órganos* distintos de la propia persona jurídica que disfrutaban, pues, de su propia y exclusiva competencia. El *órgano* de la administración podía encontrarse servido por personas que no fuesen socios, con lo que se pudo hablar del *organicismo de terceros*. Semejantes consideraciones se impusieron con referencia a aquellos tipos de sociedad respecto de los que el derecho alemán y su doctrina reconocían la personalidad jurídica, como eran la sociedad de responsabilidad limitada y la sociedad anónima.

La teoría organicista en nuestro sistema jurídico no podía tener justificación por razón de la personalidad jurídica atribuida a la sociedad dado que en nuestro sistema, a diferencia del alemán, todas las sociedades disfrutaban de personalidad jurídica. De ahí que, entre nosotros, la teoría organicista se ordena a explicar el contenido rígido de los poderes atribuidos por la ley a los administradores. Ciertamente la superación de la teoría del mandato como relación representativa capaz de sustentar la acción de representación de los administradores podría dificultar quizá la

consideración de que éstos disfrutaban de facultades rígidas necesarias para producir la seguridad al tráfico por la confianza de los terceros en que los actos realizados por los administradores vinculan a la sociedad. Sin embargo la cuestión del contenido de los poderes rígidos en beneficio de la seguridad del tráfico no es algo esencialmente vinculado a la naturaleza *orgánica* de la representación, y en consecuencia si se tratare de la necesidad de proteger la seguridad del tráfico podía abordarse según las técnicas habituales de protección de terceros.

A mi juicio, en realidad la doctrina de la representación orgánica se importa por el legislador español del 51 porque, además de su abolengo doctrinal a la sazón indiscutido, se considera más apropiada a la estructura de la sociedad anónima como forma pre-dispuesta para una sociedad con elevado número de socios e incluso abierta. Tenía menos justificación, por eso mismo, en relación con la sociedad de responsabilidad limitada; en todo caso, incluso respecto de las anónimas, era discutible por la «polivalencia» de este tipo societario en nuestro derecho.

Calificar de orgánica la representación no deja de tener importantes consecuencias en el orden de las relaciones entre el órgano representativo y el cuerpo de los socios, ahora también considerado *órgano* y, en teoría, soberano. En primer lugar, se facilita la concepción de la gestión y administración e incluso de los actos de representación como actividad profesional que postula, por lo general, una notable especialización, razón por la cual no tiene que ser desempeñada la función por socios sino por terceros ajenos a la sociedad, de donde se sigue que la compensación económica que los administradores han de recibir deben obtenerla en razón de sus servicios y, en principio, con desconexión de las ganancias obtenidas por el ejercicio empresarial.

En segundo término, se hace honor ciertamente al principio fundamental en una economía de mercado de la protección de la seguridad del tráfico al facilitar la comprensión de que los actos realizados por el órgano administrativo frente a terceros de buena fe sean imputables a la sociedad y, por consiguiente deben vincularla a ella. Pero la teoría orgánica se lleva, a mi juicio, más allá de lo estrictamente preciso para salvaguarda del mencionado principio cuando a aquel órgano se le atribuyen *ex lege* unas

concretas competencias, porque entonces parece que éstas son originarias y, por tanto, que se pueden ejercer independientemente del otro órgano social, en teoría soberano. La teoría orgánica contribuye a dejar establecida la cuestión del «poder», llamado «control», en la sociedad, de tal modo que, concebido en favor del órgano administrativo, se coloca en tensión con la «propiedad»; lo que presupone la separación entre uno y otra representando un despojo de una de las funciones esenciales de la propiedad y, en definitiva, una expropiación de su valor. Razón, por la que para remediar en parte el despojo, se articula la extravagante doctrina de la «creación de valor» para el socio, que no ha dejado de contribuir de modo singular a las crisis de los noventa.

La cuestión del poder se torna especialmente problemática y sobre ella pivota toda la doctrina que considera a la sociedad como institución. Porque, si los administradores son un órgano de la sociedad misma y ésta tiene unos fines distintos y trascendentes a los definidos por el cuerpo de los socios, la atribución *ex lege* de competencias exclusivas al órgano de la administración exige que los administradores actúen en vista de los intereses de la sociedad, como sujeto de derecho distinto de estos socios.

Mediante la teoría de la representación orgánica se rompe toda referencia a la *relación representativa* entre socios y administradores y, siendo así que en esa relación tiene su fundamento el aspecto de *deber* del representante hacia su representado por lo que se refiere a la acción representativa del primero, es claro que se dificulta, aunque no llegue a desaparecer del todo la función de control o vigilancia que corresponde a los socios respecto a los administradores. Y no llega a desaparecer del todo porque es verdad que a los socios corresponde especialmente la revocación del nombramiento de administradores (Cfr. art. 223 LSC) y que, salvo excepciones que no vienen al caso,<sup>39</sup> para la revocación del nombramiento no es necesario invocar justa causa (cfr. art. 223 LSC) datos normativos éstos que expresan un vínculo de dependencia de los administradores respecto de los socios. Por debilitado que

---

<sup>39</sup> La posible excepción se refiere al cese de los miembros del consejo de administración designados por la minoría cuando se ha utilizado el sistema proporcional para el nombramiento. Sobre el particular Sánchez Calero (2010) p. 515.

se encuentre, pues, ese vínculo de dependencia, es indiscutiblemente suficiente para considerar que, pese al carácter orgánico que a determinados efectos proceda a otorgarse a la función de los administradores, no dejan éstos de participar de la naturaleza de la institución jurídica de la representación ni los actos representativos dejan de ejercerse por cuenta de los socios unificados en la sociedad.

Y es que calificar de orgánica a la representación no implica negar como es obvio que los administradores actúen como representantes de otro.<sup>40</sup> Incluso puede admitirse que aquel sujeto cuya esfera jurídica queda afectada por el acto del representante orgánico es el mismo ente jurídico al que pertenece el órgano, pero a condición de que se entienda correctamente el concepto de persona jurídica que conviene a la sociedad a fin de que no se traicione su esencial carácter contractualista ni, por lo tanto, el servicio de los socios.

No hay inconveniente en aceptar que, en la representación orgánica, la representada es la sociedad de la cual es el órgano, siempre que por ésta se entienda el grupo de socios establecido sobre la base de un contrato. Centrada así la cuestión, es indudable que, como representantes de la sociedad, los administradores han de comportarse de acuerdo con un deber de fidelidad a los socios en cuanto tales, es decir, a los socios en cuanto miembros del grupo llamado sociedad. Se puede, pues, afirmar que los administradores actúan como fiduciarios de los socios. Y, existiendo entre administradores y socios una relación representativa, bien que *formalmente* mediada por la sociedad, los administradores han de ajustar su conducta a los intereses de los socios en tanto que tales, esto es, en tanto que los intereses se han unificado gracias al ente societario del tal modo que se puede hablar del *interés social*. El interés social no es un interés perteneciente a un sujeto distinto de los socios ni siquiera es un interés de la sociedad sino que es el interés de los socios *en* sociedad.

El interés social constituye pues el referente para la actuación de los administradores coherente con su función de representantes

---

<sup>40</sup> Díez-Picazo (1979) pp. 287 y ss.

del cuerpo de socios integrado en la sociedad. Son bien conocidas las dificultades que encierra la definición del interés social y por lo tanto las imprecisiones inherentes al hecho de hacerlo centro referencial de la actuación diligente de los administradores y por esto mismo en relación con la responsabilidad social empresarial.<sup>41</sup>

Las dificultades, que, por lo demás no difieren de las que se presentan en prácticamente todo análisis jurídico, no deben llevarnos sin embargo a la aceptación de que por tratarse de un concepto indeterminado puede llenarse con cualquier contenido que la ideología nos sugiera. Parece desde luego indudable que el interés social no puede albergar intereses de los que son portadores otros grupos ajenos a la sociedad, y nótese que hablamos de sociedad que no de empresa porque el grupo de los trabajadores puede considerarse interno a ésta última pero, desde luego, es rigurosamente externo al grupo societario.

Siendo así las cosas, creo poder concluir que en ningún caso la responsabilidad social empresarial puede afectar a los administradores sociales en el sentido de que se les pueda exigir a ellos en su condición de administradores que observen de ningún modo las pautas que de aquella responsabilidad se deduzcan cuando no vengán impuestas por una norma legal; sí deberán someterse a ellas cuando la decisión de tenerlas en cuenta en la práctica de la concreta sociedad de que se trate proceda de los propios socios.<sup>42</sup>

---

<sup>41</sup> Que en nuestro derecho se concibe el interés social como el interés de los socios se sostiene inequívocamente por la jurisprudencia del Tribunal Supremo. Ni siquiera la modificación textual de algunos preceptos de la Ley de sociedades anónimas, que se mantienen en la nueva Ley de Sociedades de Capital, permiten pensar que no sea así, como sostiene Sánchez-Calero(2006) pp. 96 y ss.; en contra, Esteban (2005) pp.47 y ss. Es pertinente señalar que el interés social constituye referencia incluso para ponderar la validez de los acuerdos de socios en la junta general, con lo que, por cierto, se pone de relieve el deber de todos los socios de obrar con recíproca lealtad según impone el contrato de sociedad; en este sentido, los socios del «control» (a los que suelen deber sus cargos los administradores) deben comportarse respecto de los llamados «minoritarios» de modo que no sufran expolio de su propiedad como estarían expuestos a sufrirlo de aceptarse la concepción institucionalista de la sociedad.

<sup>42</sup> En la dirección que se indica en el texto se encuentra lo dispuesto en el Código Conthe de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas. Sobre él, Lizcano (2006). El Código nos ilustra acerca de la voluntariedad de las prácticas de responsabilidad social empresarial, acerca del concepto de interés social como interés de los socios

Es oportuno no obstante subrayar que de que no pueda exigírseles a los administradores observar las pautas que se deduzcan de la responsabilidad social empresarial no impuesta por ley no se sigue necesariamente que no deban conformar su conducta a ellas, puesto que precisamente en consideración de sus deberes fiduciarios respecto del interés social pueden tener que hacerlo para que su conducta sea considerada diligente. Debe recordarse cuanto antes se dijo acerca de la coacción desde instancias sociales expresiva del consenso sobre la actuación socialmente responsable. De ser así, tendrá que convenirse en que la responsabilidad social empresarial afecta en grado sumo al concepto y naturaleza de la sociedad mercantil y a las consecuencias de uno y otra en la naturaleza y función de los administradores de la sociedad.

Excusado es decir que el parecer que acabo de exponer sería extrapolable, y con mayor razón, al supuesto de que la responsabilidad empresarial se impusiera legalmente. En ese caso se plantearía un delicado problema de interpretación de las normas legales mientras se mantuvieran las que hoy todavía fundamentan la teoría contractualista de la sociedad mercantil, aunque quizá quepa dar por seguro que la ideología dominante llegaría a imponerse, con las consecuencias, a mi juicio, negativas tanto en el plano de la corrección conceptual como en el de la *praxis* de la actividad económica que, por ser libre, se ha acreditado como más fructífera, y que debe ser sostenida por el derecho según puede deducirse de lo que, por mi parte, aquí sostengo.

*b) Los administradores y el objeto social*

El interés social tiene mucho que ver con otro elemento conceptual indispensable, en general, al tratar de las sociedades, pero, en especial, para nosotros en este momento. Se trata del objeto social.

---

y asimismo de la necesidad de que los inversores en acciones, que por ello se conviertan en socios de la emisora, conozcan que en ésta los socios tienen adoptadas decisiones respecto a dicha responsabilidad. Todo lo cual concuerda con lo que en el texto se mantiene.

Su referencia es obligada para completar el análisis de la actuación de los administradores, incluso bajo su consideración orgánica, en relación con la responsabilidad social empresarial. Si el interés social nos ha servido para negar la pertinencia de semejante tópico desde la perspectiva de la sociedad *stricto sensu*, el objeto social nos será útil para juzgarlo desde el punto de vista de las relaciones que pueden adscribirse al ámbito de la empresa que la sociedad ejerce y sobre la que, por lo tanto, recae la acción de los administradores. Pero antes de pasar al análisis específico de esa materia, cosa que efectuamos en el siguiente epígrafe, es imprescindible detenerse en considerar la significación del objeto social para la relación de sociedad misma.

No es el momento de entrar en las cuestiones que plantea el objeto social por referencia a lo que es objeto del contrato teniendo en cuenta la naturaleza contractual de la sociedad. Tampoco merece nuestra detención la discutible distinción entre objeto y fin social.<sup>43</sup> En mi opinión, con el objeto social o el fin social se menciona la actividad que va a desarrollar la sociedad y en función de la cual se justifican, ordenan o articulan los pactos y cláusulas organizativas, así como también en consideración al objeto se han de realizar por los socios las prestaciones de medios necesarios para el ejercicio de esa actividad. El objeto social es, por lo tanto, un elemento esencial al contrato de sociedad como el objeto del contrato es esencial a todo contrato (cfr.art. 1.261 CC). De otro lado, el objeto social es determinante del interés de todos los socios confluente en la sociedad, es decir, es determinante de la configuración del interés social al que antes nos hemos referido.

Se comprende que la referencia al objeto social constituya una de las menciones esenciales de la escritura pública que en su caso dé forma al contrato social (cfr. arts. 23 LSC y 209 RRM). En el caso de no existir escritura, resulta asimismo esencial por exigirlo el artículo 1.261 del Código civil.

Es cuestionable sin embargo el grado de determinación con que debe expresarse el objeto social. Es mayoritaria la doctrina

---

<sup>43</sup> Sobre el particular, por todos, Girón (1976) pp. 198 y ss.

que acepta, seguramente con base en las normas positivas, una cierta indeterminación. Ciertamente esta posición es congruente con la vocación de permanencia o duración de la sociedad y con la ignorancia de los socios respecto del futuro. No resulta en verdad congruente una vinculación de los socios por tiempo indefinido con la expresión de la actividad a que la sociedad se dedicará en una forma tan rígida que la impidiera adaptarse a las nuevas situaciones. Esto resulta especialmente cierto si el objeto social viene constituido por una actividad empresarial.

En nuestra situación damos por supuesto que la actividad a la que se dedicará la sociedad es una actividad lucrativa, y específicamente una empresa de producción de bienes y servicios y de intercambio de éstos en el mercado. En este sentido, se puede hablar de que el objeto social se confunde con la empresa que va a ejercitar la sociedad.

No parece necesario abundar en la necesidad de dejar abierta la definición del objeto social en nuestro caso. Pero interesa, no obstante, señalar que la indeterminación no debe llegar al extremo de que se pueda estimar permisible una verdadera transformación o cambio de la actividad al margen de las vías jurídicas previstas para alterar el contrato de sociedad, que no siendo un contrato de cambio, exige su modificabilidad en atención al fin para dar cabal cumplimiento al indeclinable principio *pacta sunt servanda*, que es también pilar de una economía libre o de mercado.

Como siempre ha de ser una razón prudencial la que en cada caso determine el modo en que se tiene que expresar el objeto social en el contrato así como juzgar si determinados actos quedan o no incluidos en él. Por mi parte, estimo que el género de la actividad, que se confunde con el género de empresa en nuestro caso, debe ser suficientemente precisado sin necesidad de llevar las decisiones más allá y por supuesto sin necesidad de especificar los actos concretos en que la actividad ha de traducirse.

Sentado lo anterior, corresponde sin duda a los administradores de la sociedad las facultades precisas para el desarrollo de la actividad constitutiva del objeto social pero debe estarles vedado realizar actividades ajenas al objeto social. La razón de esto se encuentra en el respeto con que deben conducirse los administradores hacia el interés social que, como hemos señalado, se



especifica alrededor del objeto social. Este sólo puede ser disponible por los socios en cuanto que constituye un elemento estructural de la sociedad.

Hasta tal punto es así que en el sistema jurídico británico, tan ajeno a las construcciones dogmáticas y abstractas, la capacidad de la sociedad se delimitaba en torno al objeto social, de tal modo que los actos extraños a él se consideraban *ultra vires* y, en consecuencia, nulos e ineficaces. La teoría de la capacidad general de la persona jurídica, aportación del sistema alemán, que significa su aptitud para realizar cualquier tipo de actos, es el adoptado entre nosotros, pero no ha de significar sin embargo que, según eso, el objeto social no sea definitorio de las facultades propias del órgano de representación, sin perjuicio de que el obrar en exceso de esas facultades no invalide el acto para protección de la seguridad del tráfico.

No es este el momento para detenerse en los problemas que plantea la posible constancia y repetición de actos extraños al objeto social por parte de miembros del órgano representativo,<sup>44</sup> pero entiendo que debe mantenerse la tesis de que por esa vía fáctica no puede atentarse contra el significado que, en un sistema contractualista como el nuestro, el derecho otorga al objeto social como parcela en torno a la cual se define el interés de cada socio por concluir el contrato de sociedad y cuya importancia se pone de manifiesto con el régimen jurídico positivo establecido en nuestro derecho de sociedades<sup>45</sup> para el supuesto de cambio de objeto social durante la vida de la sociedad, régimen que aun en el más liberal de los supuestos (cfr. art. 346.1(a)LSC) implica que el socio disconforme con la mayoría, que además ha de ser reforzada al menos para la sociedad anónima (cfr. art. 201.2 en relación con art. 194(1), ambos de LSC), tiene la facultad de separarse de la sociedad.

De lo dicho concluimos que tampoco desde el punto de vista del objeto social resulta consistente con el régimen jurídico

---

<sup>44</sup> Sobre el objeto social, Sáez García de Albizu (1990), *passim*; Rodríguez Artigas (1994), *passim* pero especialmente pp. 168 y ss.

<sup>45</sup> Rodríguez Artigas ob. loc. cit; Valpuesta (2007) pp. 372 y ss., con abundante cita jurisprudencial.

positivo que los administradores hayan de atender cometidos extraños a ese objeto. De nuevo conviene insistir en que una imposición legal de ese orden implicaría un contrasentido con el sistema de nuestro derecho de sociedades, que, por lo demás, es el consistente con una economía de mercado.

*c) Los administradores y el ejercicio de la empresa social*

Nótese que por hipótesis estamos ante el hecho de que el objeto social en nuestro caso viene constituido por el ejercicio de una actividad empresarial. En realidad, en relación con la empresa que ejerza la sociedad se proyecta lo que acabamos de decir sobre el objeto social y los administradores con referencia a la incidencia en el ámbito de la relación societaria, de la misma manera que también se proyecta lo que igualmente hemos dicho sobre los administradores y el interés social en aquel mismo ámbito.

Ha de darse por reproducido aquí buena parte de lo que se expuso en epígrafes anteriores. Hablar de la responsabilidad social con que debe ejercerse una empresa es, sin duda, redundante porque en el concepto mismo de la empresa, así como de la función empresarial, va ínsita la referencia a la sociedad civil. Se tome el término social en el sentido que se tome es clara la proyección social de la empresa así como, recíprocamente, la proyección del sistema social en la empresa.

Creo que no es necesario ni por otra parte sería útil detenerse en la dimensión social de cualquier fenómeno empresarial en términos generales. Habría que repetir cosas ya dichas. En este sentido es obvio que la responsabilidad social empresarial no puede tener ese significado, como también se ha dicho.

Únicamente acaso y en atención al supuesto de un empresario social, convenga insistir en algunos puntos que abundan en las consideraciones ya expresadas con anterioridad pero realizadas en términos generales del ejercicio empresarial y por consiguiente sin cuidado del carácter del empresario.

Recordemos tan solo que, según se dijo, la responsabilidad social implica la actuación empresarial según pautas de conducta que impone el bienestar de la sociedad civil en su conjunto así

como el respeto a los llamados bienes públicos eliminando o compensando de algún modo las *externalidades* inducidas por el ejercicio de la empresa. Es decir con la responsabilidad social empresarial se alude a un *plus* de objetivos que sin embargo no vienen jurídicamente exigidos.

Pues bien, en el caso de la empresa ejercida por una sociedad mercantil no hay circunstancias que aconsejen variar las conclusiones a que llegamos al tratar en términos generales de la responsabilidad social empresarial. Únicamente, conviene insistir acaso en que, al margen de lo concerniente al empresario «puro», a la «firma», es decir, a la sociedad, le está atribuida la *titularidad* de la empresa en el sentido que sabemos puesto que sólo así se respeta el juego del derecho de propiedad como eje de la actividad económica libre. De este modo, todos los hipotéticos grupos de interesados en la actividad empresarial según la responsabilidad social empresarial son extraños al empresario propiamente dicho. Concebido éste como un grupo constituido por medio de un contrato, a las partes en dicho contrato corresponde decidir acerca de los actos y de la actividad en que se traduzca la función coordinadora del empresario, sin que los administradores sociales puedan sentirse emancipados de sus deberes fiduciarios frente a la sociedad como grupo de los socios. Por consiguiente, sólo en la medida en que los requerimientos de la responsabilidad social empresarial sean consistentes con lo que aquellos deberes exigen, estarán obligados los administradores a secundarlos.

En consecuencia con lo anterior creo que puede aceptarse como hipótesis que los administradores sociales están facultados para atender el interés de los grupos afectados por la acción empresarial cuando, por estar en cierto modo relacionados con la empresa, la satisfacción de esos intereses redunden en beneficio de la empresa misma, porque en tal caso las acciones u omisiones pertinentes se podrán adscribir al interés social, o sea, al común de los socios. Nótese que en este campo se ha de tener una amplitud suficiente para admitir que procede asignar recursos por los administradores incluso en razón de estrategias informadas por la oportunidad o conveniencia que deben considerarse incluidas en la perspicacia o sagacidad del empresario.

En este punto sin embargo no está de más referirse a que, a menudo, acciones conexas a la responsabilidad social empresarial en el campo de la atención de los intereses hasta cierto punto internos a la sociedad se justifica por la consideración del *largo plazo* que, a su vez, se traduce en el caso de una empresa social en la pervivencia de la sociedad. Pues bien, por mi parte considero que esta pervivencia no es cuestión sobre la corresponda decidir al órgano de la administración. Determinar la duración de la relación de sociedad es cuestión que únicamente corresponde a los socios. Por lo tanto, considero inaceptable que acciones de responsabilidad social empresarial puedan decidirse por el órgano administrativo en atención a la consideración del largo plazo. Aquí va implícito por lo tanto toda esa discutible referencia a la sostenibilidad de la economía. Supuesto que fuera procedente el concepto de sostenibilidad en sí mismo, cosa que pongo en seria duda, de ninguna manera el concepto de sostenibilidad que parece poder deducirse de la nebulosa de sus referencias puede justificar una decisión del órgano administrativo que oriente a esos fines los recursos dispuestos por los socios y a su cargo para el ejercicio de la actividad empresarial constitutiva del objeto social.

Por otra parte, sin embargo el ambiguo contenido de la responsabilidad social empresarial permite que con frecuencia se reconozca que en su contenido se integra la atención a las externalidades negativas que operan respecto a los grupos de interesados absolutamente ajenos a las relaciones empresariales y con los que no existe más vínculo que el de la humana convivencia. No hay que decir que muy particularmente me refiero a la preocupación por el medio ambiente y a la defensa de los derechos humanos en los ámbitos que determinan el fenómeno de la globalización, así como la promoción de la igualdad y cosas semejantes. Pues bien, la prevención de las externalidades negativas, caso de que existieran, de ninguna manera corresponde atenderlas a los administradores sociales.

Ahora bien, parece adecuado reiterar una vez más que en todo caso han de estimarse injustificados los requerimientos derivados de la responsabilidad social empresarial que de cualquier modo se manifiesten coercitivos, por representar una errónea

concepción de la empresa, del empresario y del mercado en que pretenden fundamentarse que, si infecunda y hasta perniciosa en el campo de la economía, es incongruente con el derecho a la libertad de empresa en una economía de mercado establecido en la Constitución.

### **3. La junta de socios y las prácticas de responsabilidad social empresarial**

No quisiera que pudiera deducirse del epígrafe anterior que las prácticas incursas en la responsabilidad social empresarial resultan plenamente justificadas en derecho cuando vienen determinadas por decisiones de la junta general o asamblea de los socios.

Temo que la deducción pudiera venir provocada por el hecho del papel que se ha otorgado anteriormente tanto al interés social como al objeto social. Puesto que uno y otro nos han servido para poner en cuestión, y en todo caso limitar, las facultades del órgano administrativo en relación con las prácticas de la responsabilidad social empresarial podría parecer que dichas prácticas son plenamente adecuadas cuando encuentran su respaldo en resoluciones del cuerpo de socios. Sin embargo no es en modo alguno así.

Para establecer una duda más que razonable acerca de la pertinencia de que los socios hayan de atender a las pautas establecidas sobre la base de la responsabilidad social empresarial se alza ante todo la conceptualización rigurosa de lo que es una empresa mercantil. Repitamos que, dado que la atención al grupo de trabajadores, proveedores y consumidores está siempre ínsita inevitablemente en toda acción empresarial, resulta sencillamente inadecuada e injustificada la invocación a una supuesta responsabilidad social empresarial de ninguna manera necesaria. Si algún sentido puede tener la invocación a la responsabilidad social empresarial es por referencia a todo ese conjunto proteico de atenciones que no se refieren a ninguno de los grupos que podemos llamar internos a la acción empresarial y en este caso también se impone la necesidad de volver la mirada tanto al interés social como al objeto social. Porque aún cuando uno y

otro se definan por los propios socios, sus perfiles vienen determinados por la circunstancia de encontrarse en sociedad esos sujetos. El interés social es sí el interés de los socios, pero el interés de los socios *en* sociedad. El objeto social es sí la actividad que han decidido realizar los socios, pero es la actividad realizada *en* sociedad. La referencia absoluta al contrato de sociedad somete pues cuanto al interés y al objeto social se refiere al ámbito contractual y a la consiguiente estructura societaria que de él deriva y que sostiene a la sociedad.

Por lo que toca al interés social, no parece necesario subrayar en este momento que no significa un interés de la sociedad en cuanto tal que sea trascendente y superior al interés propio de los socios, sino que es el interés de éstos pero que se actualiza mediante la sociedad. En este sentido, la disponibilidad del interés social por los socios no supone que cada uno de ellos pueda definirlo o disponer sobre él. Estas funciones se otorgan a la junta general o asamblea de socios cuyos acuerdos se someten cabalmente al respeto del interés social.<sup>46</sup>

Por lo que se refiere al objeto social, debe tenerse por reproducido lo que dijimos ya sobre él. Recuérdese únicamente que, si bien la actividad empresarial constitutiva del objeto social puede cambiarse por acuerdo de los socios, la importancia de su determinación es tal que el cambio justifica que el socio que no haya votado a favor pueda separarse de la sociedad.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARGANDOÑA, ANTONIO y VON WELTZEIN, HEIDI (2009): «Corporate social responsibility: one size does not fit all. Collecting evidence from Europe» en <http://www.profesionalesetica.org/2010/02/22/argandona-y-von-weltzein-en-la-rse-no-hay-una-solucion-que-valga-para-todo/>
- BASTIAT, FRÉDÉRIC (1850): *Armonías económicas*, Madrid (2010), Instituto Juan de Mariana.

---

<sup>46</sup> Véase nota 42.

- BERCOVITZ, ALBERTO (2010): «Responsabilidad social del empresario», *Estudios de Derecho Mercantil*. En memoria del Profesor Aníbal Sánchez Andrés. Madrid, Civitas: 65-76.
- CHAFUEN, ALEJANDRO (1986): *Raíces cristianas de la economía de libre mercado*, Madrid (2009), EL Buey Mudo.
- COASE, RONALD (1988): *La empresa, el mercado y la ley*, Madrid (1994), Alianza Editorial.
- DE LA CUESTA RUTE, JOSÉ MARÍA (1982): «Incidencia del Balance Social en la estructura jurídica de la Sociedad Mercantil» en *El Balance Social de la Empresa y las Instituciones Financieras* (VV.AA.), Madrid, Banco de Bilbao.
- DÍEZ-PICAZO, LUIS (1979): *La representación en el derecho privado*, Madrid, Civitas.
- EMBID, JOSÉ MIGUEL (2004): «La responsabilidad social corporativa ante el Derecho Mercantil», *Cuadernos de Derecho y Comercio*, N.º 42: 11-44.
- ESTEBAN, GAUDENCIO (2005): «Interés social, buen gobierno y responsabilidad social corporativa (algunas consideraciones desde una perspectiva jurídico societaria)» en *Responsabilidad social corporativa, aspectos jurídico-económicas*. Castellón de la Plana, Publicacions de la Universitat Jaume I: 13-62.
- FRIEDMAN, MILTON (1970): «The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits», *The New York Times Magazine*. 13 de septiembre. <http://www.colorado.edu/studentgroups/libertarians/issues/friedman-soc-resp-business.html>
- GIRON, JOSÉ (1976): *Derecho de Sociedades*, Madrid.
- GONDRA, JOSÉ MARÍA (2010): «La teoría contractual de la sociedad anónima: una aproximación a sus fundamentos teórico-económicos». *Revista de Derecho Mercantil*, N.º 278: 1171-1231.
- HAYEK, FRIEDRICH (1952): *La contrarrevolución de la ciencia. Estudios sobre el abuso de la razón*, Madrid (2003), Unión Editorial.
- HUERTA DE SOTO, JESÚS (2004): «La teoría de la eficiencia dinámica», *Procesos de Mercado*, Vol. I, N.º 1: 11-71
- (2008): *The Austrian School. Market Order and Entrepreneurial Creativity*, Cheltenham (UK) y Northampton (USA), Edward Elgar Publishing.
- KIRZNER, ISRAEL (1973): *Competencia y empresarialidad*, 2.ª ed. Madrid (1988), Unión Editorial.

- LIZCANO, JOSÉ LUIS (2006): «Buen gobierno y responsabilidad social corporativa» en [http://partidadoble.wke.es/noticias\\_base/buen-gobierno-y-responsabilidad-social-corporativa?locale=es&magazine\\_ids%5B%5D=1&q=lizcano&site=4](http://partidadoble.wke.es/noticias_base/buen-gobierno-y-responsabilidad-social-corporativa?locale=es&magazine_ids%5B%5D=1&q=lizcano&site=4)
- MISES, LUDWIG VON (1949): *La acción humana*, 6.<sup>a</sup> ed. Madrid (2001), Unión Editorial; 10.<sup>a</sup> ed., Madrid (2011).
- OLCESE, ALDO (2009): *El capitalismo humanista*, Madrid, Marcial Pons.
- RALLO, JUAN RAMÓN (2011): «No es un juego de suma cero» en <http://www.libertaddigital.com/opinion/juan-ramon-rallo/no-es-un-juego-de-suma-cero-58914/>.
- RODRÍGUEZ ARTIGAS, FERNANDO (1994): «El cambio de objeto social. En particular, el derecho de separación del socio» en *Derecho de Sociedades Anónimas III. Modificaciones de estatutos. Aumento y reducción del capital. Obligaciones. Volumen 1.* (VV.AA.). Madrid, Civitas.
- RODRÍGUEZ HERRERA, DANIEL (2007): «El mercado libre es el único desarrollo sostenible posible» en: <http://www.juandemariana.org/comentario/1410/mercado/libre/unico/desarrollo/sostenible/>
- ROTHBARD, MURRAY (1982): *La ética de la libertad*, Madrid (2009), Unión Editorial.
- RUBIO, JESÚS (1969): *Introducción al Derecho Mercantil*, Barcelona, Nauta: *passim*.
- SAENZ GARCÍA DE ALBIZU, JUAN CARLOS (1990): *El objeto social en la sociedad anónima*, Madrid, Civitas.
- SÁNCHEZ CALERO, FERNANDO y SÁNCHEZ-CALERO GUILARTE, JUAN (2010): *Instituciones de Derecho Mercantil. Volumen I*, Cizur Menor, Aranzadi.
- SÁNCHEZ-CALERO, JUAN (2006): «Creación de valor, interés social y responsabilidad social corporativa» en *Derecho de sociedades anónimas cotizadas* (Rodríguez Artigas *et al.* coords.), Cizur Menor, Aranzadi como Tomo II: 851-913.
- SCHWARTZ, PEDRO (1981): *Empresa y Libertad*, Madrid, Unión Editorial.
- VALPUESTA, EDUARDO (2007): *Sociedades anónimas y de responsabilidad limitada: legislación concordada, jurisprudencia y bibliografía*, Cizur Menor, Aranzadi.



- VALERDAS, ÁNGEL (2010): «Aproximación jurídica a la responsabilidad social corporativa» en *Responsabilidad social de la empresa y derecho mercantil* (Alfonso, R. dir. y coord.), Granada, Comares: 3-29.
- VV.AA (1982): *El Balance Social de la Empresa y las Instituciones Financieras*, Madrid, Banco de Bilbao.
- (1994): *Derecho de Sociedades Anónimas III. Modificaciones de estatutos. Aumento y reducción del capital. Obligaciones. Volumen 1*, Madrid, Civitas.
- (2005): *Responsabilidad social corporativa. Aspectos jurídicos-económicos*, Castellón de la Plana, Publicacions de la Universitat Jaume I.
- (2010): *Responsabilidad social de la empresa y Derecho mercantil*, Granada, Comares.



# THE BUSINESS CYCLE: A DEFINITION

TUUR DEMEESTER\*

«There can be no facts in a world without values.»

FRANK VAN DUN

«Oh! What a tangled web we weave,  
when first we practice to deceive!»

SIR WALTER SCOTT

*Resumen:* El objetivo de este artículo es definir apropiadamente el fenómeno económico del ciclo económico. El resto está enraizado en la tradición de la Escuela Austriaca de Economía, y el marco metodológico parte de los conceptos desarrollados por Aristóteles y Tomás de Aquino. Esto conduce al desarrollo de algunos conceptos metodológicos nuevos, tales como la reinterpretación de la «inflación» y la «deflación», y la reintroducción de los «bienes imaginarios» como un fenómeno social importante. La observación central de este artículo es que el ciclo económico es de hecho una subclase de otro tipo de ciclo, el «ciclo del fraude». Nuestra conclusión es que para producir un ciclo económico, la existencia de un fraude institucional en la esfera del dinero y la banca es una condición necesaria y suficiente. El Apéndice I refuta el contra-argumento de que una banca honesta también puede producir ciclos económicos. Creemos que este artículo es significativo por dos motivos: 1) ofrece una receta clara para la eliminación del ciclo económico; y 2) ayuda a expandir el ámbito de la Escuela Austriaca más allá del campo de la Economía hacia los campos del Derecho y la Moralidad.

*Palabras clave:* Ciclo económico, ciclo del fraude, Escuela Austriaca, dinero y banca.

*Clasificación JEL:* B53, B49, D01, K13.

---

\* Email: tuur@rothbard.be. The ideas presented in this text have already been subject to critique by Frank van Dun, Marian Eabrasu, Michaël Bauwens and Xavier Meulders, for which I am very grateful. Of course, all errors remain my own.

*Abstract:* The goal of this article is to properly define the economic phenomenon of the business cycle. The text is rooted in the tradition of the Austrian School of Economics, and the methodological framework builds on concepts developed by Aristotle and Thomas Aquinas. This leads to the development of a few new methodological concepts, such as a re-interpretation of «inflation» and «deflation», and the re-introduction of «imaginary goods» as an important social phenomenon. The core observation of the article is that the business cycle is in fact a subclass of another kind of cycle, the «fraud cycle». Our conclusion is that in order to produce a business cycle, the occurrence of institutional fraud in the sphere of money and banking are both necessary and sufficient. The counter-argument that honest banking can also produce business cycles is refuted in Appendix I. We believe this article is significant in two ways: 1) it provides an unambiguous recipe for the long term extermination of the business cycle; and 2) it helps expand the scope of the Austrian School beyond economics into fields of law and morality.

*Key words:* Business Cycle, Fraud Cycle, Austrian School, money and banking.

*JEL Classification:* B53, B49, D01, K13.

## I INTRODUCTION

The business cycle is a phenomenon with legendary allure. It does its venomous work in disguise, unnoticeably contaminating entire societies, whole continents even. And once its crisis and depression strike, they sweep mercilessly through strata rich and poor, shattering dreams and demolishing businesses, and leaving in their wake hardship, disillusionment and despair. The business cycle is the basilisk of our day, a mystical creature where everybody speaks of but which few know how to handle. As with any serpent, we can only rid us of it for once and for all, if we uncover how and where it is hatched, and on what it feeds to survive and reproduce. What follows is an attempt to do exactly that.

A contribution we like to think to have made in this text, is that by breaking up the characteristics of the business cycle into

three categories (cyclicity, pervasiveness, recurrence), and by identifying a different social phenomenon at the root of each of these three, we have laid the groundwork for a better general understanding of this phenomenon.

Another thing that, as far as we know, makes this text different from others, is that it traces the business cycle back to an unjust and immoral act —fraud—, and that it shows how some of the most essential characteristics of the business cycle are a direct consequence of this act. This suggests that a change of perspective is possible and necessary when debating the business cycle, a change from the domain of calculation, efficiency, and policy, towards the domain of morality, justice, and virtue.

## II METHOD

In this section, we discuss the nature of social phenomena, and three ways of talking about them: the description, the general explanation, and the definition. Throughout the article, we will work with these three ways to speak about the social phenomenon of the business cycle.

### 1. Social phenomena

One of the few characteristics of the business cycle where there is a quasi consensus about, is that it is not a phenomenon that should be investigated by the natural sciences, but rather one that the social sciences should be able to explain. Also, it is generally accepted that any occurrence of this phenomenon is the result of multitude of human actions. This is why we will call it, and investigate it as, *a complex social phenomenon*. Now what are social phenomena? Here is our definition:

Social phenomena are acting man's choices  
and the necessary effects of these choices,  
in so far as they can be mutually understood.

This means first, that all social phenomena are born in human intentionality; social phenomena are intrinsically *teleological*. Indeed, money is *for* trading, buses are *for* transportation, courts are *for* justice, etc. And so we agree with Gabriel Zanotti that it is precisely their intentional meaning (purpose) that gives «sense and *reality* to social phenomena». <sup>1</sup> It is the intention, and the intention only, which initially motivates human choices, and everything that follows from it.

Secondly, our definition means that social phenomena are *intersubjective* realities; have a meaning which is in principle equally accessible to all human beings. In this way, for example, we can all understand and talk about saving as an act, money as a means, prosperity as an effect.

Having said this, we are faced with an important question: given that the prime mover of an act is always something subjective, highly personal, and not publicly accessible, given that nobody can peer into my head and see what it is exactly that I desire in the big picture, how can we say anything meaningful at all about social phenomena?

Well, I suggest we still can. Though the ultimate intention is indeed the «prime mover», that what gives sense to social phenomena, the aspect of my actions that imparts actual sense (or direction) onto the world are in fact *the choice I make*. And so in order to understand a social phenomenon, it is sufficient to understand what actual choices lie at the root of it. For example, a person who wants to achieve his own particular interpretation of happiness may choose «honest work for a decent pay» as a means thereto. Even though the ultimate goal of this man cannot be observed and evaluated by an outside observer, his choices can: we can see him at work, and we can assess whether he is honest or dishonest.

The choices a man makes are ideally in harmony with his intentions: they help him move closer towards the goals of his desire. However, people often make mistakes or delude themselves. Choices may be unproductive with regards to the ultimate ends,

---

<sup>1</sup> «Intersubjectivity, Subjectivism, Social Sciences, and the Austrian School of Economics», *Journal of Markets & Morality*, Vol. 10, N.º 1 (Spring 2007), p. 118.

or even be in blatant contradiction with these ends, and so a person with good intentions may nonetheless commit evil and unjust deeds. In this way for example, Robin Hood may have had nothing but charitable intentions by robbing the rich,<sup>2</sup> but nonetheless we have to say he was engaged in robbery, not in charity (since charity consists in handing out what is one's own, not what is from others). For what follows it is important to note that those things about which we can intersubjectively communicate; those things for which we can hold each other responsible, are not intentions, but rather the actual choices that we make.

Social phenomena can be very complex, as for example the business cycle is. Every boom-bust cycle in history has been the result of innumerable actual choices, made by thousands or even millions of individuals. However, this shouldn't scare us away from trying to explain it. A brief look at our colleagues from the hard sciences teaches us that they explain very complex phenomena such as hurricanes or volcano eruptions by simply describing the combined appearance of a few simple physical principles. So why couldn't we be able to come up with an explanation that is both simple and valid? As Ludwig von Mises says:

«If we scrutinize the meaning of the various actions performed by individuals, we must necessarily learn *everything* about the actions of collective wholes.»<sup>3</sup> (italics are our own)

The challenge for explaining complex social phenomena, in our mind, is to find those simple choices that have the eventual social phenomenon as a necessary outcome, and without which the phenomenon could not come into existence in the first place. In this way, simple human choices can be shown to offer a necessary and sufficient explanation for complex social phenomena.

So how do we go about that? There are three practical routes we suggest here below, but in general the method is this: a complex

---

<sup>2</sup> We assume here, for the sake of argument, that the rich people that were robbed by Robin Hood were the rightful owners of the wealth taken from them. There seems to be historical evidence that contradicts this, but this is besides the point.

<sup>3</sup> Ludwig von Mises, *Human Action* (Fox & Wilkes: San Francisco, 1996), p. 42.

social phenomenon can be explained by reasoning from its effects, which are much more obvious and accessible to our senses, down to its essential causes, being very simple, straightforward human choices. As Thomas Aquinas said, «we must receive knowledge of the simple from the composite and arrive at what is prior from what is posterior».<sup>4</sup>

## 2. Three ways of saying things about social phenomena

There seem to be three different ways of saying things about phenomena, in this case social phenomena. Let's take a look at them.

### a) *The description*

The first things we notice about any given phenomenon are not its natural causes, which usually remain hidden if we don't specifically look for them, but rather its most obvious effects. In this way for example, we could speak about thunder as «a noise in the clouds». Also, in the sphere of human action, we could describe the phenomenon of buying and selling as «money and material goods exchanging hands simultaneously» —because this is the first thing we notice when witnessing buying and selling going on.

Now, some descriptions are better than others. For example, when a person hears the thunder, and another asks what it is, he can answer «it is the sound I sometimes hear in the evenings». Or he could say «it is the sound that comes from the sky». The second description is obviously the better one, but why? The reason why is that this description refers to an actual, intrinsic, property of thunder, whereas the first description refers to an accidental feature, to something that could change at any given time. And so we can say that the better descriptions are the ones

---

<sup>4</sup> Thomas Aquinas, *Concerning Being and Essence*, George G. Leckie, trans. (Appleton-Century Comp. Inc.: New York & London, 2007), p. 4.



that refer to the necessary effects, or properties, of a phenomenon, and that the worse descriptions are the ones that refer to the unnecessary effects, or accidents, of a phenomenon.

Despite the distinction between worse and better ones, descriptions, here understood as statements that solely describe the effects of phenomena, don't take an observer very far in understanding a phenomenon. For one, descriptions are vague and superficial. This makes them often misleading. For example, there are many more «noises in the clouds» than the noise produced by lightning. And looking at our description of buying and selling as «money and material goods exchanging hands simultaneously», it is obvious that there are many other things that could be understood by it: this description could just as well be that of a bribe, or of a child's game involving some coins. And so we have to be wary of the description, since it is superficial and quite often deceiving. Nonetheless, a good description can be instructive, as a way to succinctly sum up the most obvious ways a certain phenomenon makes itself seen for the observer. This is also how we will use it in the text below.

*b) The general explanation*

Many things can be said about social phenomena. Of a particular coin for example, we can say that it consists of iron, that it has been produced by a minter, that it serves as a medium of exchange, among many other things. These things we can say about phenomena are called *predicates*. Now suppose that we, starting from a simple observation, want to come to an understanding of the *nature*, or the essence, of a certain social phenomenon. Which predicates should we consider then?

Nature derives from Latin *nasci*, which means «to be born». And indeed, if we want to understand the nature of something, we have to know what caused it to be what it is; to understand «from what» it has come into being. It was Aristotle who proposed to use the term *genus* in order to indicate that what brings about (or generates) a specific kind of phenomenon. In the case of social phenomena, as we have seen above, the primary mover

of this generation-process is always one or more simple decisions made by individuals.

We can illustrate this by applying it to our example of Robin Hood. Let's say that we have there, in medieval, legendary Nottinghamshire, an investigative contemporary who witnesses «rich people becoming poorer» on the one hand, and, on the other hand, «poor people becoming richer». After asking around and after some reflection, he identifies both these effects as stemming from the complex social phenomenon «robbing rich people's chariots and handing out the loot to poor people». Our fellow, determined to get to the heart of the matter, could then go on to decompose this phenomenon in the general phenomena of «robbing» and «handing out stuff». Having done so, it becomes possible for him to identify the phenomenon of «robbing people» (to take property unlawfully by force or threat of force) as explaining the effect of wealthy people becoming poorer, and the phenomenon of «handing out stuff» (to give a share of something to each of a number of people) as explaining the effect whereby poor people become richer. And so if someone were to beam us back to that time and place, and we were to ask Robin Hood's contemporary «what is really going on here?», then the answer would be «there is robbing going on, and handing out of the loot». This then, is the *general explanation*.

In conclusion we can say that the general explanation of social phenomena ultimately always comes down to a description of the interaction of a few simple choices made by individuals.<sup>5</sup>

### c) *The definition*

Despite the great value it obviously possesses, the general explanation often fails at explaining why a specific phenomenon

---

<sup>5</sup> One could argue that the choices of individuals can also in themselves often be explained, for example by unconscious processes that are at play. However, this would lead us into the field of psychology, which revolves around the question why people tend to make certain decisions, and away from the field of praxeology, which concentrates on the question what the consequences are of the fact that people make certain decisions.

manifests itself exactly the way it does. In other words, it does not provide the clues that help one understand the effects of a phenomenon as being the inevitable or accidental consequences of what came before. This is where the definition comes into play. Aristotle taught that a definition takes this form (in our own words):

a phenomenon's essence or nature =  
its genus + its specific differences

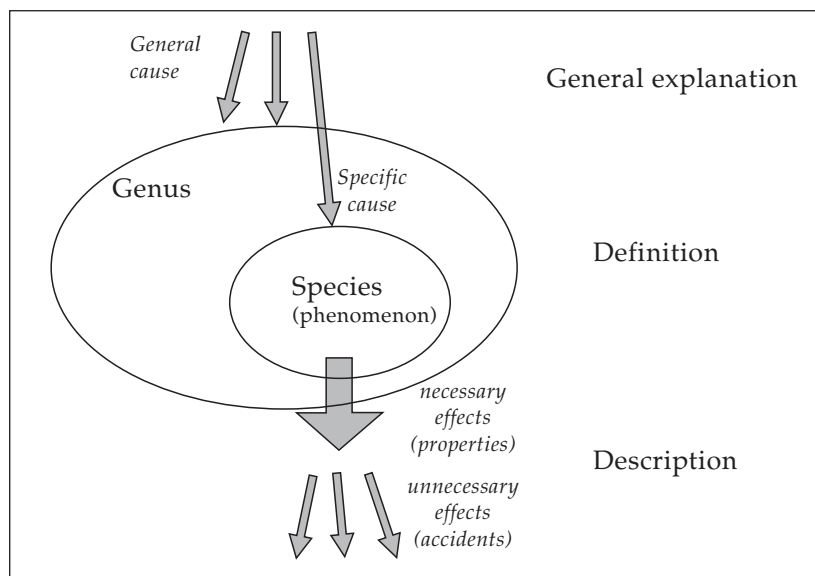
In this way we can define a phenomenon by dividing it into, on the one hand, its genus, which is the «from what», or the «kind» it belongs to; and, on the other hand, in its specific differences, which refer to «how» the phenomenon exists, to what makes it different from other phenomena belonging to the same genus. And so it is that a definition consists of a *specific cause*, referring to «how» the phenomenon exists, and a *general cause*, referring to that «out of which» the phenomenon exists.

Thus we can for example define the phenomenon «coin» as being constituted of the specific differences «flat, round piece of metal, carrying an official stamp» (specific cause) and the genus «money» (general cause). This genus can in turn be considered as a species of an even more general genus. We can then for example define the phenomenon «money» as being constituted by the specific difference «generally accepted» and the genus «medium of exchange», which takes us to the essence of what a coin really is.

But why stop here? Why not try to divide it up and find an even more general genus? And then divide that genus up? And so on indefinitely? The reason why we stop at this point is that in the social/praxeological sciences, we do not study the reasons *why* people make choices (that would be psychology), but the consequences of the fact *that* they make choices. And so we can stop looking for causes of a complex social phenomenon once we have identified the simple choices that lie at its root. In the example above, «medium of exchange» represents the actual choice that is implicitly or explicitly assumed when considering money in general, or money in its more specific forms: the choice

of certain goods as a medium of exchange. This choice is *precisely* what causes money to be money; and the fact that coins are chosen as media of exchange is why we call them coins.

d) *Graphical representation*



Here is a graphical representation of the three ways we can talk about a phenomenon. The general explanation describes the general cause of the phenomenon, that which explains the «sort» or «family» to which it belongs. Now, a phenomenon does not only have general causes, it also has specific causes. The definition of a phenomenon is composed of the general cause and the specific cause, or genus and specific difference. Finally, a phenomenon also produces effects; necessary effects, which we call properties, and unnecessary effects, which we call accidents. A description of a phenomenon sums up few or more of these effects.

(i) *What does this mean for our investigation of the business cycle?*

With the above, I think we now have a theoretical framework that is sturdy enough for an investigation into the roots of the business cycle. This is how we shall go about it: first, we will use a description to outline the general properties of the business cycle; next, as we uncover the essential choices that lie at the root of the business cycle, we will formulate a theory that explains the consequences of these choices as properties of the business cycle; and finally, after explaining the additional properties of the business cycle, we'll combine the simple social phenomena that have been identified as causes of the business cycle into our definition.

### III DESCRIPTION OF THE BUSINESS CYCLE

The business cycle seems to possess three main properties, characteristics that are inherent to it and that cannot be reduced to each other. First, the business cycle is a *cyclical* phenomenon, second, it is a *recurrent* phenomenon, and third, it is a *pervasive* phenomenon.

With «cyclical», we mean that the phenomenon consists of different phases that necessarily follow each other throughout time; with «recurrent», we mean that it is a phenomenon that occurs not irregularly, but with consistent repetition; and with «pervasive», we refer to the fact that when the phenomenon strikes in a certain region, virtually no one is left untouched by it.

With these general properties as a given, we can now formulate a description of the business cycle. We suggest the following: «the business cycle is a cycle which is pervasive and recurrent».<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Another reason why, despite its apparent dullness and superficiality, it is useful to mention this description of the business cycle, is that it seems to reveal already what the business cycle is *not*: the business cycle does not seem to be «a cyclical and recurrent pervasiveness», nor would we call it «a pervasive and cyclical recurrence». This may be some indication already that «cycle» is in fact what the general part of the definition will refer to, and that «recurrence» and «pervasiveness» will be rather

Let us now look into each of the main properties separately, tracing them back to the simple social phenomenon that causes them. Given its importance and complexity, the characteristic of cyclicality will take the bulk of this article. After having dealt with that, we will give a briefer analysis of the characteristics of recurrence and pervasiveness.

#### IV WHY IS THE BUSINESS CYCLE A CYCLICAL PHENOMENON?

Here, we address the *cyclical*ity of the business cycle and attempt to trace it back to the simple social phenomenon that caused it. In his *Man, Economy, and State*, Murray Rothbard provides a succinct description of the cyclical characteristics of the business cycle:

The business cycle has had certain definite features which reveal themselves again and again. First, there is a boom period, when prices and productive capacity expand. There is a greater boom in the heavy capital-goods and higher-order industries—such as industrial raw materials, machine goods, and construction, and in the markets for titles to these goods, such as the stock market and real estate. Then, suddenly, without warning, there is a «crash.» A financial panic with runs on banks ensues, prices fall very sharply, and there is a sudden piling up of unsold inventory, and particularly a revelation of great excess capacity in the higher-order capital goods follows. A painful period of liquidation and bankruptcy follows, accompanied by heavy unemployment, until recovery to normal conditions gradually takes place.<sup>7</sup>

This description is in Austrian circles by now a traditional account of the business cycle *qua* cycle: the boom-phase is followed by a bust-phase, which allows for the recovery back to

---

what is referred to by the specific difference in the definition, in the same way as that in «selling cars», «selling» is the genus and «cars» the specific difference. But later more about this.

<sup>7</sup> Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State with Power and Market*, p. 852.

normal. And so the business cycle consists of three phases: a phase of misplaced optimism and wrong investments, a phase where these errors become apparent, and a phase where these errors are corrected. Explaining the cycle thus amounts to explaining the origins of clusters of errors. Rothbard formulates the question as to what causes these errors:

«No businessman in the real world is equipped with perfect knowledge; all make errors. But the free-market process precisely rewards those businessmen who are equipped to make a minimum number of errors. Why should there suddenly be a cluster of errors?»<sup>8</sup>

Professor Jesús Huerta de Soto formulates the problem in more precise terms:

«Crisis and economic recession have hit, essentially due to a lack of real saved resources with which to complete investment projects which, as has become apparent, were too ambitious. The crisis is brought to a head by excessive investment («overinvestment») in the stages furthest from consumption, i.e., in capital goods industries (computer software and hardware, high-tech communications devices, blast furnaces, shipyards, construction, etc.), and in all other stages with a widened capital goods structure. It also erupts due to a parallel *relative shortage in investment* in the industries closest to consumption. The combined effect of the two errors is generalized *malinvestment* of productive resources; that is, investment of a style, quality, quantity, and geographic and entrepreneurial distribution typical of a situation in which much more voluntary saving has taken place.»<sup>9</sup>

So how do we explain the occurrence of these malinvestments?<sup>10</sup> Huerta de Soto, as most Austrian economists from Mises onwards, points at the practice of credit expansion:

---

<sup>8</sup> Ibid, pp. 852-53.

<sup>9</sup> Huerta de Soto, *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*, p. 375. Italics in original.

<sup>10</sup> On why it is preferable to use the term «malinvestments» instead of «over-investments», see Steven Horwitz, *Microfoundations and Macroeconomics, an Austrian Perspective*, (London & New York, Routledge, 2003), p. 62.

«the increased supply of loans which results from credit expansion will initially exert an effect very similar to that produced by the flow of new loans from saving (...): it will tend to cause a widening and lengthening of the stages in the productive structure. (...) The relative reduction credit expansion causes in the interest rate boosts the present value of capital goods, since the flow of rents they are expected to produce increases in value when discounted using a lower market rate of interest. In addition, the lowering of the interest rate gives the appearance of profitability to investment projects which until that point were not profitable, giving rise to new stages further from consumption, i.e., stages which are more capital-intensive. (...) In short, entrepreneurs decide to launch new investment projects, widening and lengthening the capital goods stages in the productive structure; that is, they act *as if* society's saving had increased, when in fact such an event has not occurred. [This] triggers a process of maladjustment or discoordination in the behavior of the different economic agents. (...) In a nutshell, this is (...) an inducement of mass entrepreneurial error in economic calculation (...).»<sup>11</sup>

He summarizes:

«In short, entrepreneurs have invested an inappropriate amount in an inadequate manner in the wrong places in the productive structure because they were under the impression, *deceived as they were by bank credit expansion*, that social saving would be much greater.»<sup>12</sup>

And so we have traced back the boom-bust character of the business cycle back to deception of entrepreneurs by means of bank credit expansion.<sup>13</sup> Ludwig von Mises describes the role of fiduciary media (the money substitutes bank credit expansion produces) as follows in his work *Human Action*:

---

<sup>11</sup> Huerta de Soto, *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*, pp. 348-51.

<sup>12</sup> *Ibid.*, pp. 375-76.

<sup>13</sup> This idea saw light for the first time in Ludwig von Mises's 1912 book *Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel*. The so called Austrian Business Cycle Theory, as later refined and expanded by its author, states that the business cycle is caused by fractional reserve banking, and more specifically by the *ex nihilo* creation of fiduciary media (bank credit expansion).



«Issuance of additional fiduciary media, no matter what its quantity may be, always sets in motion those changes in the price structure the description of which is the task of the theory of the trade cycle.»<sup>14</sup>

Let us remind ourselves what is meant by the term «fiduciary media»:

«If the money reserve kept by the debtor against the money-substitutes issued is less than the total amount of such substitutes, we call that amount of substitutes which exceeds the reserve fiduciary media.»<sup>15</sup>

So we see that it is the issuance of this fiduciary media that somehow deceives the deposit holders into believing that they actually have access to more tangible goods than they really do, and the entrepreneurs into believing that there is more capital available than there really is; and as a consequence, errors are committed on a large scale, which is the boom-phase of the business cycle, followed by the inevitable bust. In this way the issuance of fiduciary media somehow lies at the root of business cycles.

Question is whether *any kind* of issuing fiduciary media will equally lead to the cycle we are currently investigating. Put differently: what is it about the fiduciary media that brings about these cyclical effects?

Well, if any kind of fiduciary media somehow cause entrepreneurial errors, it seems only logical to assume that it must be *deceptive* fiduciary media that do so. But let's not take that at face value. Let us put this theory to the test by assuming the reverse: can fiduciary media which is issued in an honest, non-deceptive, manner lead to business cycles?<sup>16</sup> Let us for example consider

<sup>14</sup> Ludwig von Mises, *Human Action* (Fox & Wilkes: San Francisco, 1996), p. 442.

<sup>15</sup> Ludwig von Mises, *Human Action*, p. 430 of the scholar's edition

<sup>16</sup> As write Selgin and White:

«Fractional-reserve arrangements cannot then be *inherently* or *inescapably* fraudulent. Whether a particular bank is committing fraud by holding fractional reserves must depend on the terms of the title-transfer agreement between the bank and its customers.»

George A. Selgin and Lawrence H. White, in their article «In Defense of Fiduciary Media—or, We are *Not* Devo(lutionists), We are Misesians!», *Review of Austrian Economics* 9, n.º 2: 83-107, pp. 86-87

the case where the banker agrees —ideally, from the outset— with all the owners of the money substitutes he has ever issued, to emit new money substitutes representing a quantity higher than the sum of money entrusted to him. For sure, this would render the presently and previously issued money substitutes to be (more) imperfect.<sup>17</sup> But could such a practice, which essentially amounts to organizing a gambling game, produce the deception that leads to business cycles? The answer is, or so we hold, negative:<sup>18</sup> the clients of a banker who practices honest fractional reserve banking will be *aware* that they are gambling, in the same manner that the participants to any other gambling game know that they are. And so these participants will not consider the assets they use to gamble as an investment, let alone think that their capital is now safekept under the good care of another person. Hence, honest fractional reserve banking, by its very nature, cannot produce malinvestments. In other words, fiduciary media that don't deceive do not cause the effects ascribed to the business cycle: without fiduciary media causing deception, no misallocation; without misallocation, no crisis, and without crisis, no recession or depression.

Having come to the conclusion that it is really the deception inherent in certain forms of fiduciary media that causes the cyclical effects of the business cycle, *we can finally ask ourselves whether fiduciary media themselves are at all a necessary cause of this cycle of deception, or «error cycle».* Could perhaps the step of issuing fiduciary media be altogether abandoned? The answer is yes: if a person or institution could find a way to deceive people on a large scale in such a manner that leads them to misallocate their resources, the cyclical effects resulting from this would be identical to those of the business cycle. We wouldn't necessarily be able to explain the pervasiveness and the recurrence of the cycle anymore, as will become clear later in the text, but all the cyclical effects would be explained indeed, and that is our present pursuit. And so it seems that the general means that we are

---

<sup>17</sup> See Appendix 1: «On whether honest banking can cause business cycles».

<sup>18</sup> See Appendix 1: «Can honest fractional reserve banking cause business cycles?».

looking for, the simple social phenomenon that causes the cycle, must be *deception*. However, the deception we are after is deception of a special kind: it is a kind that leads to crisis, conflict, and social chaos. Do we know of such a phenomenon? Yes, we do: deception leading to crisis, conflict, and social chaos, or in other words, leading to injustice, is what is called *fraud*.<sup>19</sup> So then, logically, our claim now is that the inflationary boom, crisis, and deflationary correction are caused by fraud.

In summary: *the cyclical properties of the business cycle find their general origin in the simple social phenomenon of fraud*. And so if we ask ourselves who is responsible for a given business cycle, the answer is that it must have been people who resorted to fraud as a means to achieve their goals.

### 1. On the cyclical features of fraud

In what follows we explain how the properties of fraud relate to the cyclical properties of the business cycle as general properties and specific properties of the same phenomenon. In this way, the properties of the simple social phenomenon of fraud are the general causes, from which the specific cyclical properties of the business cycle naturally flow.

This is how we'll conduct our investigation: first, we will discuss some preliminary issues concerning fraud, the most important of which are the concept «cycle», the concept of «injustice», and that of «imaginary goods». Second, building upon these observations, we'll attempt to lay bear further properties of fraud in a suggested theory of the fraud cycle, which we will then illustrate with a diagram. Thirdly and finally, we'll reformulate this theory of the fraud cycle in specific terms, whereby we'll explain how the specific properties of the business cycle —inflationary boom, overconsumption and malinvestment, crisis, deflationary

---

<sup>19</sup> In the present paper, we define fraud in brief as being «deliberate deception causing injustice». In a more precise definition, we may call it *an inherently deceptive act, or series of acts, with which someone brings into being a situation of injustice*.

correction and depression— relate back to fraud and the fraud cycle.

*a) On whether fraud generates cycles*

A cycle is a causal chain of events that is repeated or repeatable (the word derives from Greek *kyklos*, circle). It seems that there are two ways in which phenomena can be called cyclical. A first is a logico-sequential cyclicity, a second is cyclicity through time. The logico-sequential cyclicity is a property that all phenomena share: they move from non-existence, over appearance, towards disappearance. In this sense, every individual phenomenon is cyclical in nature. A second way in which a phenomenon may be called cyclical is when the circular sequence of properties of the phenomenon is not only sequential, but also temporal, i.e., stretched out in time. The phenomenon of fraud can be marked as also being cyclical in this second sense. The reason why is that the time element is inherent to fraud, since, by definition, there exists a (short or long) time lag between the moment someone becomes the victim of fraud, and the moment in which the fraud is uncovered—there is no deception if one is not deceived at least for a while.

Let us say this in conclusion: since the cyclical effects are a direct and inevitable consequence from a (naturally inherent) property of fraud—namely the fact that its sequence of appearance is stretched out in time—we can say that fraud is not sometimes, but *always and inherently* cyclical in nature. In other words, cyclicity is a property of fraud.

*b) On how fraud causes injustice*

Fraud is deceit causing injustice. Injustice is the breach of justice, with the latter being, traditionally, the domain in which man acts responsibly, only claims what is his to claim, and where he lives peacefully within his means. Injustice, then, involves a transgression of this natural order: the lawbreaker refuses to

live within his means and unjustifiably interferes with the means of others. We can define an unjust action or violation (i.e., an action violating justice) as an action that is brought to bear on a person or his property by an external agent, contrary to reason.<sup>20</sup>

Now, in order to study the appearance of the fraud cycle, we have to consider the state of affairs in which fraud is *not* present, after which we can study its appearance, its effects, and its disappearance. Given that the essential nature of fraud is injustice (because fraud is aimed at injustice<sup>21</sup>) we depart from a situation where injustice is absent. «*Fraus et jus numquam cohabitant*», as the Latin dictum goes; where there is justice, there is no fraud, and vice versa. Our starting point is thus an orderly state of affairs, which we can call the convivial order<sup>22</sup> or natural order. It is a situation in which people live next to one another and respect each other as natural, i.e., reasonable, persons; a situation where

---

<sup>20</sup> In all but the most extreme cases, reasonability implies the consent of the person who endures the effect of the action. «For an act to be violent it is not enough that its principle be extrinsic, but we must add “without the concurrence of him that suffers violence.”» Thomas Aquinas, *Summa Theologica*, II-I, 9, art. 4.

For what follows, it is important to note that, since willing implies knowing, ignorance causes involuntariness. As Thomas Aquinas writes,

«... a man may be ignorant of some circumstance of his act, which he was not bound to know, the result being that he does that which he would not do, if he knew of that circumstance... Such ignorance causes involuntariness simply». Thomas Aquinas, *Summa Theologica*, II-I, 6, art. 8 («Whether ignorance causes involuntariness?»).

<sup>21</sup> Human action is essentially purposeful. The essence of an act is the end or purpose towards which it is intended. Without a purpose, behavior is «pointless» or «random»; it loses its meaning and ceases to be action. Now fraud is an act, which applies deception as a means, or intermediary end, towards injustice. It follows that the essential nature of fraud is injustice. See also Thomas Aquinas, II Sent., d. 2 a. 2, a. 1.: «the *finis operis* is the goal to which the deed is ordered by the doer, and this is called the nature of the deed». On human action and the role of the *finis operis*, see Gabriel Zanotti, «El Metodo de la Economía Política», *Revista Libertas* 40 (May 2004), p. 37.

<sup>22</sup> On the concept of the convivial order, see the work of Frank van Dun. In his «Concepts of Order» (2006, p. 23), he writes, for example: «A convivial order is not a society. It is a catallaxy, an order of friendly exchange among independent persons. We can find examples of convivial order... wherever people meet and mingle and do business in their own name, whether or not they belong to the same or any social organisation.... [T]he paradigm of conviviality is a relation between natural persons.»

each person lives within his own means and where a basic level of trust is cultivated; *bona fides*, *good faith*, or *goodwill*. This means that in their daily dealings, people choose not to trap, trick or deceive one another, as a hunter would do to an animal, but rather try and resolve disagreements through reason and argumentation, as reasonable people do. Structural lack of this basic truthfulness would render all social cooperation impossible, causing the fabric of the convivial order to disintegrate.<sup>23</sup>

This is how professor Frank van Dun describes this natural, or convivial, order:

«[T]he convivial order is ius-based. The word “ius” refers to the Latin verb “iurare”, which means to swear; to speak solemnly; to commit oneself toward others. The ius-relation implies no positions of authority or command, but direct personal contacts resulting in agreements, covenants and contracts, in mutual commitments, obligations or iura. Strictly speaking, the ius-relation can exist only between natural persons, as they are the only persons that are naturally capable of independent speech and action.»<sup>24</sup>

In the convivial order, people maintain friendly relationships and generally trust each other. In this atmosphere of «genuine trust»,<sup>25</sup> people engage in mutually beneficial cooperation, which results in peaceful commerce, division of labour, and sustainable economic growth. The attitude of genuine trust that exists in the convivial society is expressed in trusting relationships between

---

<sup>23</sup> «The law of the first society is —«let us act in good faith» (*bona fide agito*)... Thus, in the Roman system of right, at times, the expression «good faith» is taken to signify natural right itself.» (Giambattista Vico, *Universal Right* (Amsterdam: Rodopi, 2000), p. 42.) When people act in bad faith, are double-minded and deceitful, the convivial order ceases to exist: «it would be impossible for men to live together, unless they believed one another, as declaring the truth one to another» (Thomas Aquinas, *Summa Theologiae*, II-II, 109, art. 3). Toon van Houdt’s comment, describing the views of the scholastic theorists, is also very relevant in this respect. See Toon van Houdt, *On the Edge of Truth and Honesty*, (Koninklijke Brill NV: Leiden, 2002) p. 9.

<sup>24</sup> Frank van Dun, «Concepts of Order», 2006. Cited with the author’s permission.

<sup>25</sup> See Tuomela, M., 2003, «A Collective’s Rational Trust in a Collective’s Action», *Understanding the Social II: Philosophy of Sociality, Protosociology 18-19*: 87-126.

individuals, or «trusts». In a trust, a *trustor* assumes the truthfulness of another person and has good reasons to expect that the other will perform one or more actions.<sup>26</sup> These good reasons may be implicit, embedded in the social and cultural context, or, they can be made explicit, for example by a specific promise of the other person. The person wherein the trust to perform a certain action is placed, is whom we can call the *trustee*.

c) *On how fraud produces imaginary goods*

We now have a better understanding of how fraud is a breach with what was before. Given that fraud is based on deception, i.e., a distortion of sound judgment, it follows that the person who is subjected to fraud misconceives certain non-existing resources as existing, or misconceives certain unsuitable resources as being suitable. This illusionary reality is constituted of what we may call *imaginary goods*. Let us now investigate what is understood by this.

In the act of fraud, the deception of the swindler imprints in the minds of his victims an understanding of the world that is not conform to the way things really are: he makes them believe in the existence of goods that do not actually exist,<sup>27</sup> or he secretly changes the state of affairs, thus instilling in them the mistaken belief that actually removed goods are still available to them. In either case, supposed goods are created that appear to be «fitted to satisfy human wants»,<sup>28</sup> but do not actually: *imaginary goods*. We here use this term in line with Carl Menger's definition: «things

<sup>26</sup> Maj Tuomela has done interesting work on trust. See for example his «Rational Social Normative Trust as Rational Genuine Trust», published in *Philosophy and Ethics: New Research*, Laura V. Siegal ed., (New York: Nova Science Publishers, 2006).

<sup>27</sup> One could remark here that the word for deception in Germanic languages («bedrog» in Dutch, «Betrug» in German), is related to the on. *draugr* («ghost»), the os. *gidrog* («appearance», «chimera»), wt. *bitriaga* («administering damage in a cunning way») and the oi. *drogha* («damage»). Indeed, mala fide deception, and thus also fraud, deliberately brings about a harmful illusion or «mental high» to work to the advantage of the deceiver/swindler, and to the detriment of the victim.

<sup>28</sup> Mises, *Human Action*, p. 93.

that are incapable of being placed in any kind of causal connection with the satisfaction of human needs [that] are nevertheless treated by men as goods».

Menger saw two possible ways in which imaginary goods can come into being:

«(1) when attributes, and therefore capacities, are erroneously ascribed to things that do not really possess them, or (2) when non-existent human needs are mistakenly assumed to exist. In both cases we have to deal with things that do not, in reality, stand in the relationship already described as determining the goods-character of things, but do so only in the opinions of people.»<sup>29</sup>

Menger errs, as has been pointed out by Mises,<sup>30</sup> when he claims in an elaboration of (2) that imaginary goods can derive from «imaginary value» or «imaginary wants». The reason why Menger is mistaken is that imagination (phantasy, illusion) ultimately springs from the senses,<sup>31</sup> but value and wants ultimately do not. Hence, wants nor value can possibly be illusory. However this does not in the least refute the possibility of the reality of imaginary goods, since the first cause of this phenomenon as suggested by Menger, the false ascription of capacities to things that do not really possess them, is perfectly valid. Capacities of substances are indeed detected by the senses, and can therefore be perceived where they are not present, or overlooked where they are. It follows that the distinction between imaginary and true goods is a valid one.

It is interesting to note that while Menger's criteria of the good clearly exclude imaginary goods as actual goods (Menger stipulates the requirement of an objectively possible causal connection

<sup>29</sup> Carl Menger, *Principles of Economics*, (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 2007), p. 53

<sup>30</sup> See Mises' 1928 article, translated as «Remarks on the fundamental Problem of the Subjective Theory of Value», in *Austrian Economics: An Anthology*, (Irvington-on-Hudson: Foundation for Economic Education, 1996) ed. Bettina Bien Greaves, p.119-36.

<sup>31</sup> «. . . an imaginary vision originates from sense; for the imagination is moved by sense to act.»

Thomas Aquinas, *Summa Theologica*, I, 12, art. 3.



between the desired end and the potency of the resources), Mises's suggested correction of Menger in fact lumps together imaginary goods with actual goods. Writes Mises:

«... the third prerequisite for a thing to become a good would have to read: the *opinion* of the economizing individuals that the thing is capable of satisfying their wants.»<sup>32</sup>

Mises goes on to recognize that «[t]his makes it possible to speak of a category of «imaginary» goods», only to dismiss the distinction as «pointless»; reason being that imaginary goods are also sold for real prices in the marketplace.

Later authors in the Austrian tradition also seem to have rejected or at least brushed aside the category of imaginary goods. Joseph T. Salerno, for example, in *Epistemological Problems of Economic Science* (p. 185), calls the distinction «superfluous». Further, George Reisman, though he acknowledges imaginary goods as a valid concept, states:

«it is not necessary, however, for economics to devote any special consideration to such goods beyond acknowledging the fact of their existence. This is both because they constitute unimportant exceptions and because the economic principles that apply to such goods, such as the laws of price determination, are the same as that apply to genuine goods». George Reisman, *Capitalism*, (1996), p. 41.

We hold, however, that the distinction between true and imaginary goods is not pointless, but rather a vital one. First and foremost we suggest that the distinction between true and imaginary goods aligns exactly with the difference between fraudulent transactions on the one hand, and bona fide transactions on the other side; only actions in the category of fraud are intrinsically aimed at the creation of imaginary goods.<sup>33</sup>

---

<sup>32</sup> Mises, «Remarks on the fundamental Problem of the Subjective Theory of Value» (published in *Austrian Economics: An Anthology*, Irvington-on-Hudson: Foundation for Economic Education, 1996; ed. Bettina Bien Greaves, pp. 119-36). Italics in original.

<sup>33</sup> Imaginary goods are an inevitable by-product of fraud. The intimate intertwinement of both phenomena is illustrated by the origins of the word for deception

Second, we hold that recognizing the existence of imaginary goods are crucial to understanding the workings of the business cycle (and with that, of understanding the Austrian Business Cycle Theory). Here is why: *the fundamental explanation of why crises and recessions inevitably must take place following any fraudulent expansion of the money supply, lies exactly in the fact that credit expansion in the form of ex nihilo creation of fiduciary media essentially amounts to the generation of imaginary goods.* Recognition of this fact leads to the insight that the bust phase of the crisis is simply the pop of an illusionary bubble and a return to reality.

And so we can conclude here, with the assertion that imaginary goods are a necessary effect, or a property, of fraud.

## V

### A DESCRIPTION OF THE FRAUD CYCLE

Now that we have established that fraud necessarily generates cycles, that fraud leads to injustice, and that fraud produces imaginary goods, let us now proceed to a more detailed description of the fraud cycle. As we will see in what follows, this cycle can be divided in two general phases: the first is the phase of deception, and the second is the phase of recovery.<sup>34</sup> Prior to the first phase, fraud, we find ourselves in an environment where good faith allows for trade and friendly relations: the convivial order.

---

in Germanic languages («bedrog» in Dutch, «Betrug» in German). These words are etymologically related to the on. *draugr* («ghost», cf. en. «dragon», nl. «draak»), the os. *gidrog* («apparition, illusion»), and the oi. *drogha* («damage»). Indeed, mala fide deception, and thus also fraud, deliberately brings about false impressions, «mental highs», or, as we have called them above, *imaginary goods*, to work in the advantage of the deceiver/swindler, and at the cost of the victim.

<sup>34</sup> We use the same division as Hülsmann's: «Fundamentally, two stages can be distinguished. At the beginning of the first stage the error is committed. ... The «crisis» marks the point in time where the error is discovered. Then begins the second stage, a phase of reestablished sobriety.» Guido Hülsmann, «Toward a General Theory of Error Cycles», pp. 8-9.

## 1. Phase I: Fraud

### a) *The Swindler and the Ungenuine Trust*

The violation of the convivial order by means of fraud begins when a person (we will further refer to him as «the swindler») decides to act in bad faith, thereby causing in the mind of another a distorted judgment of the potency of his means, in order to gain to the detriment of this other person. The swindler abuses the goodwill of the other by representing something as true, knowing that it is not. He succeeds in getting the other man to enter in a trust with him, whereby he as trustee (or «fiduciary»<sup>35</sup>) commits himself to an act (or series of acts) that is regarded as beneficial in the eyes of the trustor, in return for one or more favours from the part of this trustor. The supposed benefits, falsely promised to the trustor, are what we can call imaginary goods.<sup>36</sup> The swindler is, namely, a trustee in bad faith: he does not intend (or will never be able) to fulfill his fiduciary duty and to meet the lawful claims of the trustor.

The swindler and his victim can now, as is common practice between trustor and trustee, decide to make up a trust agreement. This agreement serves as a *fiduciary token*, which makes explicit the existence of the trustee's fiduciary duty, and with that the relationship of trust between trustor and trustee. Such a fiduciary token can take many forms: it can be a written contract, a property title, a receipt of payment, or even a verbal agreement. Its essential characteristic is that it mediates between a trustor and a trustee. And so in the case of fraud, the fiduciary token confirms the swindler's promise and the claim of the victim; it confirms the

---

<sup>35</sup> This would be a broad interpretation of *fiduciary* as it was used in Roman law. The Roman institution of the *fiducia* found its origins in the use of the *pater familias* (head of the family) to hand over the management of his family, domain, and possessions to a friend. See R.H. Maatman, *Dutch Pension Funds* (Nijmegen: Kluwer, 2004), p. 63.

<sup>36</sup> These imaginary goods can take the shape of alleged future goods, promised but never actually given to the victim, or it can be actually received resources with properties different in quality or quantity than the goods the victim believes to have received.

title to a good that, given the malafide intentions of the swindler, is doomed to remain imaginary.

The strategical tricks of his fraudulent business partner lead the victim-to-be to the belief that there is a possibility to a genuine trust; a just and mutually beneficial relationship. However, he is mistaken. The trustee who acts in bad faith is now vested with the goods and the trust of his victim, while the fiduciary tokens that are handed over to the latter are empty shells: their title covers less than what should be reasonably expected under the given circumstances.

*b) Inflationary boom, malinvestment and overconsumption*

The fraud has now been committed, and the first phase of the fraud cycle is initiated. The supply of true goods (means) of the victim has been inflated by an additional supply of imaginary goods. «Inflation» derives from the Latin verb *inflare*, from *in-* «into» + *flare* «to blow». The creation of imaginary goods indeed makes the total supply of goods seemingly swell, in the same way as that, when seen from a distance, a water balloon seems to contain ever more water, while in fact it is inflated with ever more air. Likewise, the «hot air» of the imaginary goods leads to a *seeming* but nonexistent expansion of the supply of true goods. This is why we consider the word «inflation» apt in this context, and call this phase the *inflationary boom*.<sup>37</sup>

As long as the deceit lasts, the fraud victim finds himself in a «euphorical» state of mind, in that he imagines to possess more means than really is the case. Consequently, he will invest his

---

<sup>37</sup> In his *Human Action*, Mises warned against the use of popular terms such as «inflation» in academic (praxeological) discourse:

The notions of inflation and deflation are not praxeological concepts. They were not created by economists, but by the mundane speech of the public and of politicians. ... inflation and deflation are terms lacking the categorial precision required for praxeological, economic, and catallactic concepts. Their application is appropriate for history and politics. (*Human Action*, p. 419-420).

Nonetheless we think the terms of inflation and deflation, if properly defined, can prove useful in clarifying the the dynamics of both the «catallactic» business cycle as well as the more generic fraud cycle.

means in different ways than otherwise would have been the case. These investment choices will later prove to be based on a mistaken estimation of available resources, which is why some, or many, will eventually have to be liquidated because there simply is not enough capital available for them. In short, fraud leads to *malinvestments*. A second implication of the misconceived supply of means is that, since the victim imagines to have command over means that are more potent than actually is the case, he will also ultimately consume more (and save less) than would have been the case in absence of the deceit. Another consequence of fraud is thus *overconsumption*.

## 2. Phase II: Crisis

The second phase of the fraud cycle, the *crisis*, is initiated at the point in time where the illusion has reached its maximum size (simply because it cannot get bigger after this): the moment where the fraud is revealed. Ludwig von Mises, in his description of the business cycle, used the term *Katastrophenhausse* to indicate this moment, and it illustrates the essence of this point in the cycle well: the sudden turn (catastrophe) following the rise (hausse). At some point in time the genie leaves the bottle, the «high» wears off and gives rise to the inevitable downturn. What provokes this downturn is the bursting of the illusion created by the swindler. The victim now realizes he has been fooled: the fiduciary tokens he received from the swindler no longer cover the flag or duty they embodied. Guido Hülsmann puts it this way:

«The victim of fraudulent behavior is not aware of his situation and thus behaves as if everything was still in order. ... he does not know that the quantity of his means has been diminished. Therefore, he will not adjust the structure of his property to the new circumstances. ... People do not apprehend that the capital stock has been diminished by the embezzler and needs to be refilled through savings. Sooner or later they will discover this error. This is when the crisis sets in.»<sup>38</sup>

---

<sup>38</sup> Guido Hülsmann, «Toward a General Theory of Error Cycles», p. 12.

The confrontation with the deceit makes the untenability of the situation obvious: the sum of the victim's means now turns out to be smaller than he thought it was (at any rate it can serve his intentions less well), and, consequently, this prohibits him from continuing on the same «investment path». The swindler as well notices the change of climate and will have to change his strategy. This is what we can call the *crisis* (Gri. *krisis*: «conflict», but also «decision»): the deciding moment, the «hour of truth», has come, and the hidden conflict breaks loose. It is now clear that the trust that the victim had placed in the swindler was painfully misguided.

### 3. Phase III: Correction, Depression, Recovery

The inevitable loss in confidence seriously affects the value of the victim's fiduciary tokens; these have now appeared to consist largely, or completely, out of «hot air». This causes the illusory bubble to deflate, and the inflationary boom reverses in a *deflationary correction*.<sup>39</sup> In the words of Hülsmann: «[t]he «crisis» marks the point of time when the error is discovered. Then begins the second stage, a phase of reestablished sobriety.»<sup>40</sup> During this process, the fraud victim attempts to exchange the fiduciary tokens he possesses into true goods («flight into real goods»). However, since these are not covered by true goods, he will inevitably lose all or a large part of his original investments with the swindler.

The «euphoria» of the inflationary boom has thus been replaced by a process of «sobering up»; the victim of the fraud now assesses the means that are to his disposal in a more realistic way. This painful process, whereby misconceptions become manifest and

---

<sup>39</sup> In the context of the fraud cycle, and understanding «law» as «order», we agree with Philipp Bagus when he states that «deflation, in contrast to inflation, is not a «breach» of the law», but rather, it is the restoration of the law». Philippe Bagus, «Deflation: When Austrians Become Interventionists», *The Quarterly Journal of Austrian Economics* vol. 6, n.º 4 (Winter 2003), p. 25. Just as a restoration of order can only occur after a preceding phase of disorder, deflation, in the above sense of the word, can only occur after a foregoing phase of deflation.

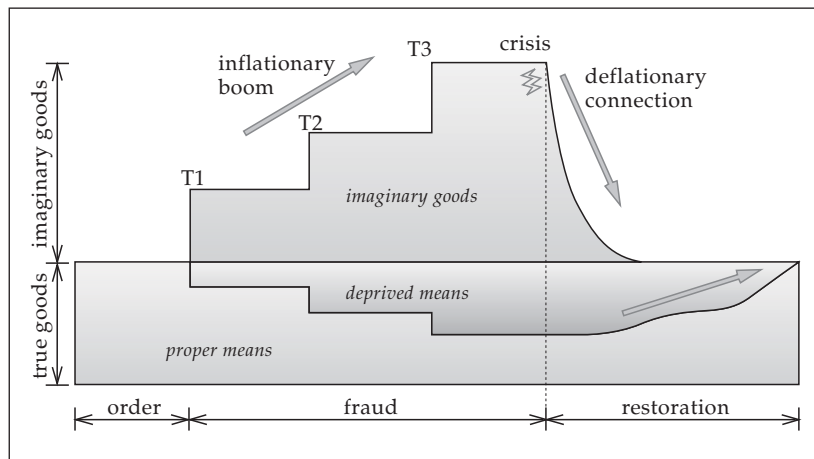
<sup>40</sup> Guido Hülsmann, «Towards a General Theory of Error Cycles», p. 9.

the victim is confronted with the truth of the matter, is what we can call the *depression*. The restoration of his own sound judgment in the state of affairs is at the same time the beginning of the *recovery process*. This is the process whereby the victim readjusts his consumption and investment pattern in alignment with the actual means that are under his command. In this way, he frees himself from the disorder brought about by the lies of the swindler. When this process is finished, order is restored and the fraud cycle is brought to a close.

#### 4. Graphical Illustration of the Fraud Cycle

Given all the problems involved with the visual and/or quantitative representation of theory in the field of axiological science, we suggest the graphical illustration below merely for educational purposes, in an attempt to give some oversight of how the simultaneous and successive phenomena involved in the fraud cycle coexist.

Fraudulent deception causes the generation and degeneration of imaginary goods over time. Hence the two axes of our graphical illustration of the fraud cycle: *time* (X) versus *goods-character* (Y). The X-axis is divided into three periods of time:



1. First comes the period of *order*, during which people are truthful and deal with each other in good faith. There is no deception, which means that each actor lives within his means, not claiming command over means that are not his. This absence of deception further implies that nobody is deceived into imagining certain goods to be present and available that in fact are not. During the phase of order, the actors in question still commit entrepreneurial errors, with the consequent appearance of imaginary goods, and the malinvestment and overconsumption following this. However we do not consider these here, since we are dealing with the effects of fraud and not those of error in general.
2. Next is the first phase of the fraud cycle; the phase during which the actual *fraud* (in one or multiple acts) takes place. In the illustration there are three acts of fraud, marked by T1, T2, and T3. Every act of fraud causes a decrease in the availability of proper means (the illustration does not consider accidental increases or decreases unrelated to the fraud), and an increase in the amount of deprived means. The actual losses suffered because of the fraud are covered up by a simultaneous creation of imaginary goods.<sup>41</sup>
3. The second and last phase of the cycle is that of the *recovery*. It starts when the fraud comes to light (crisis), and, as a consequence, the imaginary goods shrink rapidly in volume during a deflationary correction. This is also when the process of deprivation transforms into a readjustment or recovery process, consisting of a reallocation of the malinvested goods and an increase in savings (decrease in consumption). The fraud cycle ends when the damage or deprivation caused by the fraud has been undone.

---

<sup>41</sup> The victim of the fraud considers these imaginary goods to be of higher value than the means he forsakes or allows to be manipulated, which is why we have made the volume of the figure representing the imaginary goods with a bigger volume than that of the figure representing the corresponding deprived means. The exact volumes are of course merely arbitrary.



## 5. Reformulating the general theory of the fraud cycle in specific terms

In this section, we explain how the properties of the business cycle—the inflationary boom, overconsumption and malinvestment, the crisis, deflationary correction and depression—how all these properties are caused by the general phenomenon of the fraud cycle.

## 6. Phase I: Fraudulent creation of money titles

### a) *The Banker and the Resulting Trust*

Bankers, at least traditionally, are entrepreneurs who operate in the market and who offer certain services to the people. More specifically, bankers are entrusted with money by their customers, and promise to handle this money in specific ways. There is thus a relationship of trust between bankers and their customers, in the context of which they enter into formal agreements with one another. When customers hand over money to their banker in the form of a loan or a deposit,<sup>42</sup> the formal agreement involved is essentially a *trust*.<sup>43</sup> In the case of a depositor-depository relationship, the formal agreement in question is more specifically a *resulting trust*.<sup>44</sup> In order to make the trust between them and

<sup>42</sup> For an elaborate discussion on the traditional legal nature of the loan contract and deposit contract, as well as for a detailed historical account of the separate use of these two contract in banking, see Jesús Huerta de Soto, *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*, chapters 1 and 2. See also Jörg Guido Hülsmann, «Banks Cannot Create Money», *The Independent Review*, v.V, n.1, Summer 2000, pp. 101-110.

<sup>43</sup> «trust, *n.* 1. The right, enforceable solely in equity, to the beneficial enjoyment of property to which another person holds legal title; a property interest held by one person (the *trustee*) at the request of another (the *settlor*) for the benefit of a third party (the *beneficiary*). For a trust to be valid, it must involve specific property, reflect the settlor's intent, and be created for a lawful purpose.» (Black's Law Dictionary (7<sup>th</sup> ed. 1999), p. 1513).

<sup>44</sup> «... a resulting trust arises whenever legal or equitable title to property is in one party's name, but that party, because he is a fiduciary or gave no value for the

their customers formal and binding, bankers have traditionally formalized and made explicit their fiduciary duties by writing out money titles, which are essentially fiduciary tokens that confirm that a certain customer X is entitled to receive a certain amount of money from the banker, either at wish (deposit) or after an agreed upon period of time (loan).

Now if the banker writes out money titles in excess of the actual money he has in his own possession (i.e., money lent to or owned by him), he commits the crime of *fraud*, since he gives away something that does not belong to him, thus depriving the original owner from his property, while pretending that is not the case.<sup>45</sup> The money titles that are not backed by actual money are what in the Austrian tradition is called «fiduciary media». These fiduciary media make the people who receive and use them believe they own or control certain goods which they in fact do not: imaginary goods.<sup>46</sup>

---

property, is under an obligation to return it to the original title owner, or to the person who *did* give value for it».

Donovan Waters, «Law of Trusts in Canada», 2.<sup>e</sup> ed. (Toronto: Carswell, 1984), p. 300., as quoted in Robert Chambers, *Resulting Trusts* (Oxford University Press: New York, 1984), p. 1. Chambers further quotes the essential characteristic of the resulting trust as being «the person in whose favour the trust arises is the person who provided the property or equitable interest vested in the person bound by the trust»; quoting *ibid.*, p. 302. On the history of the legal institution of the resulting trust, see chapter 14 «Unjust Enrichment» of David J. Ibbetson, *A Historical Introduction to the Law of Obligations*, (New York: Oxford University Press, 1999), pp. 264-284, esp. p. 267.

<sup>45</sup> It is important to note that the institution of fractional reserve banking, whereby customers are falsely lead to believe they have immediate access to their demand deposits, is inherently injurious. It has been said that when fractional reserve banking is practiced «in moderation», the detrimental effects will not be that great, nor will they become immediately apparent. However, this is no ground to justify the practice; stealing a thousand monetary units from a millionaire will also not likely produce great damage to the person, but that does not justify the institution of stealing. One could also hold that today's bankers «know of no better». That is to some extent true, fractional reserve banking is common practice and has been institutionalized to a great extent. However, that does not detract from the deceitful nature and harmful effects of this practice, as the current state of the economy tragically illustrates. A thief who «knows no better» is still a thief.

<sup>46</sup> Note that hereby it does not matter essentially whether this happens in the form of writing out «circulation credit» (credit merely based on the trust in the bank,

*b) Inflationary boom, malinvestment and overconsumption*

With the money supply thus inflated by fiduciary media, actors in the economy will proceed to consume more than they otherwise would have (overconsumption) and to invest in different places in the structure of production than they otherwise would have (malinvestment). From the general perspective of the fraud cycle, we can describe this phase, which is fueled by fraudulently created imaginary goods, as the inflationary boom. Of course, the inflationary boom cannot last forever. Ludwig von Mises explains why:

«... it is not possible to make the boom last forever because the boom is built upon paper, on banknotes and checkbook money. It is based on the assumption that there are more goods available than there really are.»

## 7. Phase II: Crisis

The imaginary good cannot remain undiscovered as such: one day the truth will be revealed. The inevitable crisis sets in when a certain threshold of people call upon their bank in order to have it meet its fiduciary duties. Often the initial reason for this is not a sudden loss of confidence in the banks (though it may), but rather the fact that the stock of real savings in the market place has been depleted to such an extent that it starts becoming apparent in rising prices of capital and consumer goods.<sup>47</sup>

When it becomes clear how difficult it is for financial institutions to meet their obligations, people start becoming suspicious.

---

not directly covered by the bank's assets) or in the form of mere embezzlement of deposits. One could imagine a bank (for example a central bank) that writes out circulation credit without any actual assets at all to cover it. This practice would set in motion a business cycle. On the other hand, one could also imagine a bank or financial institution (the investment firm of Bernard Madoff comes to mind) whereby lent or deposited money is systematically embezzled on a large scale. Also this would lead to malinvestment, overconsumption and the inevitable crisis and recession in the economy.

<sup>47</sup> For a detailed discussion of the different phases of the business cycle, see Huerta De Soto's *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*, pp. 347-395.

Garet Garrett describes it vividly, referring to the crisis following a debasement of a gold standard based currency:

«Suddenly doubt, then coming awake and panic. The spirit of gold has been debased by senseless inflation. The faith is lost. All with one impulse people rush to seize the gold itself as the only reality left—not only people as individuals ; banks, also, and the great banking systems and governments do it, in competition with people. This is the financial crisis.»<sup>48</sup>

The crisis is the moment of awakening and panic. The next phase of the business cycle sets in when people start acting on what they have discovered.

### 8. Phase III: Deflationary Correction

In the panic of the crisis, consumers collectively call upon their banks to meet their financial obligations or fiduciary duties (bank run), which results in bank failures. These consumers will consequently change their consumption patterns, which leads to a painful readjustment of the structure of production during which capital goods are re-allocated from the stages far removed from consumption, towards the stages closer to consumption. The effect is widespread failures in the economy and temporary unemployment. In addition, a deflationary correction will take place in the form of a contraction of the (fiduciary) money supply. Translated in terms of the more general fraud cycle: an increasing amount of fraudulent practices are being uncovered, and as a consequence, a deflationary correction takes place which diminishes the supply of mala fide fiduciary tokens (fiduciary media) in circulation. This contraction of the money supply, in turn, is in fact how the deflationary correction of goods, a move from a supply fraudulently inflated by imaginary goods towards a supply ridden from these imaginary goods, becomes apparent in the economy. The recovery

---

<sup>48</sup> Garet Garrett, *A Bubble That Broke the World*, (Boston: Little, Brown, and Company, 1932), p. 124.

phase of the business cycle is set in motion when entrepreneurs, now empowered by a more realistic assessment of their means, start providing goods and services to meet the readjusted, more realistic demands of their fellow men.

The following table gives an overview of the most important properties of the fraud cycle and their corresponding, more specific, properties of the business cycle.

TABLE 1  
COMPARISON FRAUD CYCLE - BUSINESS CYCLE

	<i>Fraud Cycle</i>	<i>Business Cycle</i>
Essential cause	Fraud.	Fraudulent creation of money titles (fractional reserve banking).
Actors	Trustor and trustee.	Depositor and depositary.
Relationship	Trust.	Resulting trust.
Means	Mala fide fiduciary tokens.	Fiduciary media.
Cyclical effects	Inflationary boom of imaginary goods, possibly accompanied by a boom in fiduciary tokens.	Inflationary boom of fiduciary goods, accompanied by a boom in fiduciary media.
	Deflationary correction: imaginary goods are seen as such, mala fide fiduciary tokens become valueless.	Deflationary correction: fiduciary media are seen as such, contraction of the money supply.
	Readjustment of consumption and saving pattern by the victims.	Readjustment of the structure of production, by a shift in demand from the part of the consumers.
	The victim's saving and investment patterns returns to being more in line with the supply of real goods.	Restoration of the structure of production, in line with the real goods present in the marketplace.
	Order is restored (rectification): in so far as possible, damages are repaired and means return to their rightful owners—people live within their means again.	Order is restored (rectification): the assets of the bankrupt banks are returned to their rightful owners; banks stop writing out fiduciary media, and become full reserve banks.

## 9. The acceleration theorem

There is one more property of the business cycle we have not discussed as of yet. Here is the place to do so, because it is very much related to the fraud cycle. It is the property whereby, in order to sustain the inflationary boom and to postpone the crisis, ever more inflationary measures must be taken, leading to an accelerating spiral of inflation, which eventually ends in a much more severe crisis than otherwise would have been the case.

This process is what Garett Garrett calls the mechanism of «credit delusion». Here is how he describes its fundamental weakness:

The fatal weakness of the scheme is that you cannot stop. When new creditors fail to present themselves faster than the old creditors demand to be paid off, the bubble bursts.<sup>49</sup>

Indeed, the harmful effects of monetary inflation can only be postponed by more, and ever faster inflation. However, the bubble will inevitably burst at some point, as economic history has illustrated again and again. But why is this? What is the explanation for this *acceleration theorem*? Guido Hülsmann hints at the answer in his 1998 article «Towards a General Theory of Error Cycles». He identifies fractional reserve bankers as embezzlers, and describes their main strategy for avoiding to get caught:

«Although an embezzler cannot avoid that the nature of his activities will sooner or later be detected, he can try to keep the show going for a while by extending the illusion on which his activity is based. This endeavor is central to the development of monetary institutions for the last three centuries.»<sup>50</sup>

The reason why this extension of the embezzlement is necessary becomes clear when we recognize that fraud is really a lie, and that a lie can only be concealed by more lies. As anthropologist Donald Symons put it:

---

<sup>49</sup> Garett Garrett, *The Bubble that Broke the World*, (Boston: Little, Brown, and Company, 1932), p. 29.

<sup>50</sup> Guido Hülsmann, «Toward a General Theory of Error Cycles», p. 18.

«The truth fits seamlessly into the world, and doesn't require managing. Lies don't, and constantly need superintending so that other supporting lies can be told ... »<sup>51</sup>

And also Balthasar Gracian:

«One deceit needs many others, and so the whole house is built in the air and must soon come to the ground.»<sup>52</sup>

Now we have an explanation for the «extension» of fraud. But whence the acceleration? Why would *ever more* fraud be needed in order to «keep the show going»? The explanation is quite simple: one needs to deceive in order to hide fraud; but then that deception is fraudulent in itself,<sup>53</sup> and so even more fraudulent deception is needed to hide this fraud. And so on indefinitely. And given that «all that is true must agree with itself in every way»,<sup>54</sup> the crisis is inevitable: one day the injustice, institutionalized though it may be, will reach a place that is so painfully in contradiction with the most obvious truths and virtues, that it will lead the victims of fraud to start questioning and holding responsible the persons who deceived them into the fraud.

And so we see that, since deceit needs «many others», the only action a swindler who wants to avoid the truth from surfacing (i.e., the crisis to hit) can resort to, is further deception.

Let us now look a little closer at the mechanics of this process: how can fraud be extended? A typical and first «new fraud» to hide the initial fraud is the creation of a fiduciary token that

---

<sup>51</sup> Quote from Paul R. Ehrlich, *Human Natures: Genes, Cultures, and the Human Prospect* (Washington: Island Press, 2000), footnote 168, p. 390 (Symons, personal communication, 25 January 1999)

<sup>52</sup> Baltasar Gracian, *Art of Worldly Wisdom*, as translated by Joseph Jacobs (London: Macmillan and Co., Limited, 1892), p. 105. The original quote reads as follows:

«Un embeleco ha menester otros muchos, y así toda la fábrica es quimera, y como se funda en el aire es preciso venir a tierra ...»

<sup>53</sup> Already the Romans knew this, hence their maxim «fraud est celare fraudem» (concealing fraud is an act of fraud).

<sup>54</sup> Aristotle, *Prior Analytics*, chap. 32 (Oxford: Oxford University Press, 2009), p. 52.

fools the victim into trusting the swindler more than he otherwise would have. Within the context of fractional reserve banking, we could name the option clause, the pooling of money reserves, deposit insurance schemes and the establishment of new institutions such as central banks as examples of how, in a vain attempt to escape the harmful consequences of fractional reserve banking,<sup>55</sup> fraudulent behavior is extended into other areas.

In conclusion we can say that the acceleration theorem of the Austrian Business Cycle, according to which the inevitable crisis can only be delayed for a limited period of time by creating fiduciary media at an ever accelerating pace, is in fact a specific instance of a more general theorem that can be deduced from the theory of the Fraud Cycle, a theorem which can be formulated as follows: «the inevitable crisis can be temporarily, but never indefinitely, delayed by creating fiduciary tokens at an ever accelerating pace.»

## 10. The general explanation of the business cycle

We have now seen that the business cycle is essentially a fraud cycle; it is a specific instance of the more simple, more general social phenomenon of fraud. And so when someone asks «What is it that essentially leads to the business cycle?», we can answer «fraud». If we want, we can add some descriptive flavor to it and say that «the business cycle is a fraud cycle that is pervasive and recurrent». This is the general explanation.

---

<sup>55</sup> See also Huerta de Soto: «...the more banks merge and the larger their subsequent market share, the greater the possibility that the citizens who receive the bank's fiduciary media will be their own customers.» Jesús Huerta de Soto, *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*, pp. 203-204. This process is not sustainable, as is indicated by Hülsmann:

«However, one must not overlook that these effects are caused by the pooling of money, not by money pools as such. They are merely temporary. Pooling, therefore, cannot avoid bank runs forever. Because there are now greater facilities to provide liquidity the banks will expand their fiduciary credits, thus reducing the reserve ratio again. Only for the time needed for this expansion can the pooled stock of money suffice to help even the biggest banks out of liquidity problems.» Guido Hülsmann, «Free Banking and the Free Bankers», *The Review of Austrian Economics* Vol. 9, N.º 1 (1996), p. 46.



VI  
WHY IS THE BUSINESS CYCLE  
A RECURRENT PHENOMENON?

The business cycle as we know it today does not appear to be a unique, one of a kind sort of event. Rather, it is a phenomenon that regularly recurs.<sup>56</sup> And this recurrence of the business cycle needs to be investigated separately from its cyclicity. As Ludwig van den Hauwe states:

An explanation of why, given a credit-driven or policy-induced-boom, a subsequent bust is inevitable, that is, explaining what makes a boom unsustainable, is distinct from an explanation of why the recurrence of boom-bust cycles itself is-or is not- inevitable.

The reason why is that a cyclical phenomenon is by definition reproducible, but not by definition recurrent. If we want to understand the recurrence of the business cycle, we have to find a separate explanation of why this phenomenon is being, and has been, reproduced over and over again.

In what went before, we have assumed that the business cycle is a complex social phenomenon, the effects of which can be understood by decomposing it into the simple social phenomena that necessarily precede it. And so there must then be one or more simple social phenomena that cause the specific difference of recurrence in that business cycle.

Now given that the human will is free, we cannot postulate an indomitable external principle that compels people to act in ways that bring about business cycles, i.e., to commit fraud. This means the phenomenon we are looking for will have to influence the circumstances in which people make their choices, in such a way that they are then more likely to make certain choices over others. The social phenomena that establish these laws, practices or customs, are what we call *institutions*.

An institution can take many forms, but its main function is that it facilitates, encourages, or advances the production of

---

<sup>56</sup> As have argued previously in the text, cyclicity implies reproducibility, not recurrence.

certain social phenomena. Now what does this mean in the case of fraud? Well, given that fraud brings its own rewards, once this crime is declared to be legitimate by certain well-respected institutions, its repetition is already generally assured. Once this is the case, the fraud cycle is bound to recur over and over again. The more fraud is legitimized, i.e., institutionalized, the more the fraud cycle will be seen to recur.

In the context of the business cycle, the institutional framework supporting the fiduciary tokens of the banks is composed of the central bank and the government.<sup>57</sup> This is supported by historical evidence: in the sphere of money and banking, we have seen the official legitimation of fraudulent fiduciary tokens increase over the centuries, reaching a historic global height in the period stretching from the early 20<sup>th</sup> century to the present day. The first step has been to institutionalize (legalize) fraudulent fractional reserve banking, the second to establish central planning agencies with a monopoly on the mint, that actively (and literally) lends support to banks. And with this increase in institutionalization, we have indeed seen a parallel increase in the recurrence of the business cycle. The most noted crisis have been the collapse of the Weimar Republic in Germany, the Great Depression of the 1930s, the Argentina hyperinflationary depression from 1975 onwards, and the current global economic crisis.

We can conclude that the explanation for why the business cycle is a recurrent phenomenon lies in the fact that its general

---

<sup>57</sup> As Murray Rothbard wrote:

«A Central bank attains its commanding position from its governmentally granted *monopoly of the note issue*. This is often the unsung key to [the] power [of the central bank] ... an institution invested with the majestic aura of the government itself.» (quoted from his «What Has Government Done to Our Money?»)»

And Mises agrees:

The governments alone are responsible for the spread of the superstitious awe with which the common man looks upon every bit of paper upon which the treasury or agencies which it controls have printed the magical words *legal tender*.

(quoted from his *Human Action*)

cause, fraud, has been institutionalized. We can now push our general explanation a little closer towards a comprehensive definition by stating that «the business cycle is an institutionalized fraud cycle that is pervasive».

## VII WHY IS THE BUSINESS CYCLE A PERVASIVE PHENOMENON?

After having explained why the business cycle is a cyclical phenomenon, and why it is also recurrent, all that rests us is to find good reasons why the business cycle is so very *pervasive*. Why is it, that economic crises and depressions snowball so effortlessly across geographical boundaries, throughout social strata, until they end up even infecting entire continents?

We know by now that the general cause of the business cycle is fraud, and so it must be that somehow, the fraud involved in the business cycle is of a kind that many people are likely to be contaminated by. Now, as we have seen, the way the swindler convinces his victim to enter into an exchange with him, is by means of *fiduciary tokens*, which symbolize an alleged relationship of trust between him (as trustor) and his victim (being the trustee). Whether the swindler succeeds in his attempted fraud, depends on whether he manages to convince his victim to *buy* his fiduciary tokens. And so it follows that the more a particular kind of fiduciary token is desired in society, the more easily will it be bought and sold further. Now the most saleable good in any society, as we all know, is *money*. If people can be made to believe they are buying from the swindler money, the generally accepted medium of exchange, then indeed will the inflationary boom be a pervasive one.<sup>58</sup> This is also what Hoppe, Hülsmann and Block observe in their article «Against Fiduciary Media»:

---

<sup>58</sup> In the counterfactual sense of the word: more pervasive than would have been the case if a less saleable good were to be used as fiduciary token. See Jörg Guido Hülsmann, «Facts and Counterfactuals in Economic Law», *Journal of Libertarian Studies* vol. 17, n.º 1 (Winter 2003), pp. 57-102.

«As in every other case of counterfeiting (forgery)—of stock and commodity certificates, banknotes, land titles, original art, etc.—will physically diminish or despoil the original money—stock, commodity, land, or art—owner’s property. But a counterfeiter of money is particularly dangerous and invasive because money’s defining characteristic as the most easily saleable and widely acceptable of all goods; that is, because *money*-counterfeits open to their seller the widest possible range of objects for undue appropriation... .»<sup>59</sup>

Further, it is important to recognize the role banks play in this process. Banks are the places in the economy where money is being dealt with the most: they keep it safe, they borrow it, they lend it out. No actor in the economy deals more with money than bankers do. In this sense the banking system is really the monetary heart of society; it is the place where most of the money flows towards before it is pumped to those places in the economic body where it is needed (as ordered by its respective owners). It is clear that if monetary fraud were to take place right in that heart, that place through which the money flows so rapidly, that the total money supply would be corrupted faster than in any other place in the economy. This becomes clear if we imagine, on the other hand, a counterfeiter who does not spend a penny of the bogus money he has produced—obviously, the effects of his counterfeit then will not at all be widespread.

We can conclude that the reason why the business cycle has effects on a scale that surpasses those of any other sort of fraud, i.e., why it is so *pervasive*, is first, that it involves the fraudulent issuance the most saleable good in the economy—money—, and second, that this fraud is committed in the places where most money is pooled and through which money flows the most rapidly—the banks. Put briefly, *the explanation for why the business cycle is such a pervasive phenomenon is that it is spawned in the sphere of money and banking.*

---

<sup>59</sup> Hans Hermann Hoppe, with Jörg Guido Hülsmann and Walter Block, «Against Fiduciary Media», *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 1, n.º 1 (1998), p. 33.

## VIII CONCLUSION

### 1. Definition of the Business Cycle

So then, we have now analyzed the main characteristics of the business cycle and traced them back to their causes. These are the conclusions reached so far:

- There are three general characteristics of the business cycle under which all others can be subsumed: *cyclicity*, *recurrence*, and *pervasiveness*.<sup>60</sup>
- The general explanation of the business cycle is that it finds its origins in the simple social phenomenon of *fraud*; the business cycle is in essence a fraud cycle.
- The explanation of the recurrence of the business cycle is that its general cause (fraud) is *institutionalized*; the business cycle is an institutionalized fraud cycle.
- The explanation of the pervasiveness of the business cycle is that its general cause (fraud) is situated in the sphere of *money and banking*; the business cycle is caused by fraud in the sphere of money and banking.

We suggest that the above are all the building blocks needed to construct a definition (genus + specific difference) of the business cycle. The definition we suggest runs thus:

*The business cycle is an institutionalized fraud cycle in the sphere of money and banking*

Based on this definition, a succinct specific explanation of the business cycle would be that the business cycle is caused by institutionalized fraud in the sphere of money and banking. This concludes our attempt to define the business cycle.

---

<sup>60</sup> Whereby cyclicity refers to the genus of the business cycle, and recurrence and pervasiveness refer to its specific differences.

## 2. Some concluding thoughts

It is now clear that the phenomenon of the business cycle finds its origins in a simple act of injustice: *fraud*. Indeed, it is fraud that causes unwise speculation and widespread malinvestments; fraud that brings about the poverty, disillusion and despair we all associate with economic crises.

In a process spanning many generations, this fraud in the sphere of money and banking has become thoroughly institutionalized: in virtually every nation in the world, fractional reserve banking has over time been declared legitimate. When in times of economic hardship or social unrest it became clear that fractional reserve banks were in fact not solvent at all, central banks were established to ease this problem by means of money certificates (fiduciary tokens) produced out of thin air. In this way, the existing fraud was extended further. But over time, this alleged solution also proved problematic: in some countries, people started noticing how much new money was put into circulation every year and how this lowered the purchasing power of their savings. In response, they decided to sell their bank notes, which lead to even more devaluation, until at some point it became clear that hardly anyone trusted the currency and the central bank that issued it. This was the scenario of hyperinflation. The logical reaction from the part of the people profiting of the counterfeiting scheme was, predictably, a further extension of the fraud: central banks would make agreements to inflate in concert, and more trusted fiat currencies and institutions were used to inflate the confidence in less trusted fiat currencies and institutions. This led to central bank mergers, and to the establishment of international monetary institutions such as the Bank for International Settlements, the International Monetary Fund and the Financial Stability Board. What we see here is the acceleration theorem at work: the only way to keep the show going is to extend the existing fraud at an ever faster pace.

In the future, we can expect that the political and monetary forces of the world, deeply invested in keeping afloat a fraudulent system the collapse of which would wipe out large monetary profits and continued support of the electorate, will attempt to

push expansion and centralization to their limits. We can expect attempts to further inflate existing bubbles, and to reflate bubbles that have already collapsed. We can expect the establishment of new governing and monetary institutions with expensive names and lofty mission statements, institutions that are in fact nothing more than new clothes for ever more naked emperors.

So how can the reader help change things for the better? We do not have the final answer to this question. However, the moral origins of the business cycle suggest that its eradication will also have to be a moral quest. Fraud, i.e., deceit leading to injustice, can only be conquered if replaced by its opposite: honesty and truthfulness, which leads to justice. And so we believe that ridding the world of the heinous business cycle is only possible as part of a larger project, that of strengthening and restoring the just society by condemning deceit, trickery and false appearances, by personally standing for truth and integrity, and by engendering genuine trust in relationships with others.

APPENDIX I:  
ON WHETHER HONEST BANKING  
CAUSES BUSINESS CYCLES  
WHERE WE REPLY TO THE CONTENTION  
THAT «HONEST BANKING DOES ALSO  
CAUSE BUSINESS CYCLES.  
HENCE, THE IDEA THAT FRAUD LIES AT THE ROOT  
OF THE BUSINESS CYCLE IS INVALID.»

Imaginary wealth is exchanged for real wealth;  
and the real wealth is consumed by those  
who have produced nothing in place of it.

GARET GARRETT

I  
INTRODUCTION

The critic who believes also honest banking can cause business cycles would have good reason to use this as an argument against our present thesis; in order to confidently state that fraud is the general cause of *all* business cycles, it must be clear that *only* fraudulent practices, and never bona fide practices, can cause business cycles. We therefore invite the reader to join us in investigating the case in which all parties that are involved with the financial activities of a certain fractional reserve bank are perfectly aware of what happens with the money that is entrusted to that bank, i.e., the case of honest fractional reserve banking.

There are a number of theorists who have already analyzed this possibility. In a 1996 article, Walter Block and Kenneth M. Garschina, discuss the argument that fractional reserve banking can be practiced in an honest fashion. They acknowledge that this is logically possible, but hold that it is nonetheless «implausible».<sup>61</sup>

---

<sup>61</sup> Walter Block and Kenneth M. Garschina, «Hayek, Business Cycles and Fractional Banking: Continuing the De-Homogenization Process», published in *The Review*



Next, Guido Hülsmann discusses the possibility of honest fractional reserve banking in his 2000 article, «Banks Cannot Create Money».<sup>62</sup> He similarly concludes that the practice is possible, and admissible (since «no law should suppress any foolish activity just because it is foolish»), but nonetheless «would lead a fringe existence in a truly free economy». Jesús Huerta de Soto (1998), as we understand him, holds that «honest» fractional reserve banking can not be justified at all, because even the use of an option clause will never prevent third parties from being affected by the harmful effects of fractional reserve banking.<sup>63</sup> Huerta de Soto's argument

---

of *Austrian Economics* 9 (1)(1996): 77-94. Block and Garshina use the example of the «fractional reserve parking lot», whereby the owner of the parking lot (analogous to the banker working with fractional reserves) does not sell the right to a parking lot, but rather the chance to find a free parking lot where one can park his car; a «lottery ticket for money». In the words of the authors:

«If the «fractional reserve parking lot» were to be an accurate analogy to monetary practice, instead of being called a «demand» deposit, it should be called «purchasing a lottery ticket for money» or some such. Further, in every other way—publicity, explicit contracts, etc.—banking procedures would have to be brought into line with parking lot practice. Then, and only then, could the charge of fraud be dropped. Under such conditions there would still be the empirical question of whether or not anyone would purchase a «lottery ticket money deposit».

In a later article by Walter Block and William Barnett II, where the authors discuss the possibility of the honest fractional reserve bank at length, the notes issued by honest fractional reserve banks are called «play money», and «monopoly money». See «In Defense of Fiduciary Media—A Comment; or, What's Wrong with «Clown» or Play Money?», *The Quarterly Journal of Austrian Economics* Vol. 8, N.º 2 (Summer 2005): 55-69.

<sup>62</sup> Jörg Guido Hülsmann, «Banks Cannot Create Money», *The Independent Review*, v.V, n.1, Summer 2000, ISSN 1086-1653, pp. 101-110.

<sup>63</sup> «However, even if a «safeguard» clause were introduced and participants (bankers and their customers) were fully aware of it, to the extent that these individuals and all other economic agents subjectively considered demand deposits and notes to be perfect money substitutes, the clause referred to would only be capable of preventing the immediate suspension of payments or failure of banks in the event of a bank run. It would not prevent all of the recurrent processes of expansion, crisis and recession which are typical of fractional-reserve banking, seriously harm third parties and disrupt the public order. (It does not matter which «option clauses» are included in contracts, if the general public considers the above instruments to be perfect money substitutes.) Hence, at most, option clauses can protect banks, but not society nor the economic system, from successive stages of credit expansion, boom

is fairly short, and it is hard to figure out whether his analysis is to be considered in a context of centralized planning of money production (legal tender, central bank) or rather in the context of free and decentralized coinage. Still and all, to us it seems only fair not to assume failure, but to grant our adversaries in this issue an fair chance by assuming that the honest businessman who believes in fractional reserve banking can actually find a contract that is indeed harmless both to his contracting clients as well as to third parties. It is with this assumption in mind that we begin our investigation into the nature of such a contract. Once we have more clarity on what that contract entails, we can investigate what the economical effects of its implementation could be (i.e., whether it can cause business cycles).

## II REPLY TO THE OBJECTION

For the purpose of clarity, let us restate the objection: «Honest banking does also cause business cycles. Hence, the idea that fraud lies at the root of the business cycle is invalid.»

On the contrary, we hold that truly honest banking can never lead to business cycles. Fractional reserve banking differs from 100 percent reserve banking by the fact that the fractional reserve banker does not safekeep a part of the money that has been entrusted to him, but goes on to use it as if it is his own: speculating, writing out loans, etc. As a consequence, the bank in question cannot at all times repay the agreed upon sum to its customers. The customer of the honest fractional reserve bank is aware of

---

and recession.» Jesús Huerta de Soto, *Money, Bank Credit, and Economic Cycles* (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 2006), p. 163.

He reiterates his position in chapter 8 of the same work:

«For even an agreement found satisfactory by both parties is invalid if it represents a misuse of law or harms third parties and therefore disrupts the public order. This applies to monetary bank deposits which are held with a fractional reserve and in which, contrary to the norm, both parties are fully aware of the true legal nature and implications of the agreement.» (Ibid., p. 711-12).

this. This means that the client's entitlement to immediate availability can not be part of the contract between the banker and the client. In other words, the fractional reserve banking contract *cannot be a deposit contract*.<sup>64</sup> In his article «Should we Let Banks Create Money?», George Selgin recognizes this fact, and uses it to answer his adversaries in the free banking debate:

«In a recent twist on the conventional fraud argument, Hans-Hermann Hoppe and his co-authors (1998) argue that holders of fiduciary media are, in fact, not victims of bank fraud at all but co-conspirators who assist bankers' fraudulent undertakings by misrepresenting themselves «as the owners of a quantity of property that they do not own and that plainly does not exist». Apart from begging the question of who are the victims, this novel fraud argument is based on a simple failure to recognize that redeemable banknotes and deposit credits are not «titles,» as Hoppe and his co-authors claim.»<sup>65</sup>

An additional reason why it is not possible for an honest fractional reserve banker to make use of a deposit contract is the fact that deposit contracts presume no transfer of property; the deposited goods are at all times to be kept safe by the depositary for the depositor. However, precisely by assuming command over his reserves and using them for his own benefit, the honest fractional reserve banker confirms to us that he does not safekeep them at all. In fact, the only possible way whereby a person can justifiably use goods as if they were his own, as the fractional banker does, is by becoming their *actual owner*. Thus, given that in any valid and sound contract the essential facts should be accurately and adequately described, the contract with the honest fractional reserve banker should evidently not be a deposit contract,

<sup>64</sup> «... if a person knowingly puts money into an interest-bearing account, this contract would *ex hypothesi* not be of the deposit contract type.» van den Hauwe, L. (2009) *Foundations of Business Cycle Research* - Volume II, Saarbrücken: VDM Verlag Dr. Müller, p. 295. For an elaborate discussion, see Jesus Huerta de Soto, *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*, chapter 1.

<sup>65</sup> George Selgin, «Should We Let Banks Create Money?», *The Independent Review*, v. V, n. 1, Summer 2000, ISSN 1086-1653, p. 96. Selgin refers to the article «Against Fiduciary Media», which is mentioned further in the text.

but instead a contract in which the transfer of property is described in clear terms.

Now, in the course of history, people have come up with a classical solution for transfer-of-property agreements whereby one party accepts money or goods from an other, not to safekeep it for the latter, but to put it to use for himself. Given the fact that within such an agreement it is technically impossible that the trustee always keeps the goods required to be returned available to the trustor, another kind of contract was designed to deal with these circumstances: the loan or *mutuum* contract.<sup>66</sup> This loan or *mutuum* contract requires that both contracting parties agree beforehand on a set term, whereby the debtor commits himself to have the loaned goods, or their equivalents (goods of the same quantity and quality), plus a possible extra fee (the interest) available for the lender by the end of the term. Writes Jesús Huerta de Soto:

«... a *fixed term* is an essential element in the loan or *mutuum* contract, since it establishes the time period during which the availability and ownership of the good corresponds to the borrower, as well as the moment at which he is obliged to return the *tantundem*. Without the explicit or implicit establishment of a *fixed term*, the *mutuum* contract or loan cannot exist.»<sup>67</sup>

Let us consider for a moment the proposal of a proponent of fractional reserve free banking, just to see whether the fractional

---

<sup>66</sup> Isidore of Seville, the seventh century church father, wrote in his authoritative work *Etymologies*: «Something borrowed is named *mutuum* because, that which is given to you from me, becomes yours from mine, *ex meo tuum*.» Priscilla Throop, *Isidore of Seville's Etymologies: Complete English Translation*, (Charlotte, Vermont: Medieval MS, 2005), v. 25.13. In so doing, he followed the 2<sup>nd</sup> century Roman jurist Gaius. The modern interpretation, however, is that *mutuum* derives from «mutare», which means «to change», «to swap», and which is related to «munus», a «friendly turn». For a commentary on the etymology and history of the *mutuum* contract, see Reinhard Zimmerman, *The Law of Obligations: Roman Foundations of the Civilian Tradition*, (New York: Oxford University Press, 1996), pp. 153-187. See also Jesús Huerta de Soto's authoritative *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*, pp. 2-4 (section «Mutuum») and pp. 119-146 (section «Why it is Impossible to Equate the Irregular Deposit with the Loan or Mutuum Contract»).

<sup>67</sup> Jesús Huerta de Soto, *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*, pp. 3-4. Italics in original.

reserve contract as he describes it can be classified as a loan contract. In the article we just quoted, George Selgin maintains that fractional reserve bankers in fact engage in an IOU with their customers:

[Redeemable banknotes and deposit credits] are ... IOUs, so there is nothing inherently fraudulent about there being more of them in existence at any moment than the total stock of what they promise to deliver. ... A person who deposits gold in a bank in exchange for a redeemable banknote does not retain ownership of the gold, but instead gives it up, albeit for an indefinite period of time.<sup>68</sup>

George Selgin thus holds that the contract of the fractional reserve banker with his customers is an IOU whereby the trustee can postpone his repayment «for an indefinite amount of time». Selgin's proposal implies, first, that the means given up by the trustor to the trustee are given up by the former «for an indefinite amount of time», and second, that there is no fiduciary duty at all: the banker can freely choose to postpone his repayment indefinitely. This certainly is not a loan contract, because as Selgin acknowledges, in fractional reserve banking there clearly is no fixed term. This illustrates the fact that for our investigation into the possible nature of the honest fractional reserve banking contract, we have to rule out the loan contract as well.

We can now come to a first important conclusion, namely that the bona fide banker who works with fractional reserves is

---

<sup>68</sup>George Selgin, «Should We Let Banks Create Money?», *The Independent Review*, v.V, n. 1, Summer 2000, ISSN 1086-1653, p. 96. In the IOU («I owe you») as proposed by Selgin, the «debtor» can postpone his repayment indefinitely and thus does not factually owe anything to the beneficiary. Also when seen from a more general judicial perspective, we can say that the contract Selgin describes does not count as a trust, which we defined as an act (or series of acts) that is regarded as beneficial in the eyes of the trustor, in return for one or more favours from the part of the trustor». If the trustee can postpone the favor he owes the trustee indefinitely, there is no (fiduciary) *duty*—and thus no trust. The contract Selgin proposes is a meaningless agreement because it is unrealizable, and thus null and void by means of an *error in negotio*. For a detailed discussion on the *error in negotio* related to deposit and *mutuum* contracts, see again *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*, pp. 142-146.

*neither a depositary, nor a debtor.* The pieces of paper he writes out to his customers in exchange for their money are not directly exchangeable property titles (deposit receipts), nor titles for reimbursement at a previously set term (loan receipts). But what can they be then? Below we show, in line with Huerta de Soto, that the only remaining possibility for a practice whereby both the fractional character of the reserves, as well as the bona fide character of the contract remain intact, is that the paper received by the customers be «gamble tickets».

Let us begin by repeating that a fractional reserve bank is by definition (exactly because it does not hold a 100 percent reserve) not able to repay at all times the sums of money that appear on the banknotes. This means that customers of this «honest» bank, when they close an agreement with the bank, must be fully aware that they not only give up the full ownership of the money handed over, but moreover that they explicitly, *embedded in the agreement*, acknowledge that there is a real and significant chance that they will not see the sum of their investment again. If the banker fares well and if the customer exchanges his bank note in time, the latter can make a good profit. However if the banker ends up in dire straits or if the customer in question is preceded by too many others in exchanging his notes, then he will lose his entire investment. Given the fact that we here assume full transparency, both possibilities must also be clearly described in the contract between the honest fractional reserve banker and his customers. In other words, it should be perfectly clear for the customer that he does not buy the service of safekeeping (that would be a deposit), and neither does he buy future goods (this is the case with a loan), but rather what is bought is the *chance* to win back a larger sum than his original investment. This should be made clear to him in what is commonly called an «option clause».<sup>69</sup>

It should be clear that a bank such as we've just described would be (as far as we know) an unseen anomaly. However, it is only in this way that a banker operating with fractional reserves can remain an honest businessman: neither the deposit contract nor

---

<sup>69</sup> For Jesús Huerta de Soto's discussion of the option clause, see his *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*, pp. 710-712, and the passage quoted above in footnote 63.

the loan contract suffice to describe the practice of fractional reserve banking. An idealistic or foolhardy entrepreneur that would attempt to establish a bank on the basis of the contract as described above, would probably, sooner rather than later, find himself tempted to draw a veil over the contents of the contract, to minimize the risks in its description, or to unjustifiably present the seemingly permanent availability of the goods entrusted to him as real. However, by doing so, he would immediately end up joining his mala fide colleagues who choose to not reveal their customers the truth of the matter, with the familiar consequences of malinvestment, overconsumption, and the inevitable boom, crisis, and depression.

When we take a closer look at the contract of our honest fractional reserve banker, we in fact note, concurring with Huerta de Soto, that it is an *aleatory contract*, whereby the services delivered by the bank are «in any case an uncertain event which depends upon circumstances particular to each case».<sup>70</sup> From this it follows that the banker, as long as he gives an «honest chance» (according to the rules of «the game») to his customers, for example by not dishonestly giving privileges to certain among them, *cannot go bankrupt* if all or a lot of his customers at the same time decide to exchange their bank notes. After the «bank run» the counter is reset to zero, and customers have to wait until enough people have bought new gambling tickets and enough time has passed to take their chance to reap a profit. And so in the case of honest fractional reserve banking we are dealing with a situation where, analogous with the world of casino's, «the bank always wins». Of course, our bank can go bankrupt because of bad management, but the point of importance is that it is not *inherently* bankrupt: there is no stock of goods the customers of the bank can justifiably claim as «theirs», because they've clearly given up their initial ownership in exchange for a *chance* to win it back at some future point in time. In an honest fractional reserve bank as described above, the banker is never obliged to hold reserves beyond the amount he himself chooses (and/or the customer allows him)

---

<sup>70</sup> *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*, p. 142.

to hold. We can even state, in line with Ludwig van den Hauwe, that in this case there are no reserves at all, because «[a] bank cannot hold «fractional reserves» if the money it is not holding in reserve is money the bank isn't supposed to hold in reserve in the first place».<sup>71</sup>

The nature of the only possible contract between a fractional reserve banker and his customers, as described above, is specific enough for us to come to a conclusion *vis-a-vis* the effects it can produce in the economy. The situation is as follows: the transparent operation of the honest fractional reserve bank allows its customers to know very well which risks they take by buying bills from the bank; they buy reliable fiduciary tokens, tokens with a title that describes the conditions of the formal relationship between the banker and his customer in an adequate way. These conditions are that the customer has the right to an «honest chance» in winning back the sum of his investment, plus a premium. Customers of the honest fractional reserve bank thus know perfectly well that this bank is not the best place to rely on for their old day, in the same way as that people usually do not put all their life savings on the betting table in the next casino. Because the customers of our bank are not deceived or misguided, there are also no deceitfully inflated expectations and no malinvestments (on top of the usual entrepreneurial errors) that take place. At the point of a general «bank run», the losers may be disappointed,

---

<sup>71</sup> van den Hauwe, L. (2009) *Foundations of Business Cycle Research - Volume II*, Saarbrücken: VDM Verlag Dr. Müller, p. 295. This is the full quote:

«One can even argue that it is nonsensical to speak of the keeping of «fractional» reserves on which contracting parties would have agreed. How can a bank keep «fractional» reserves if it keeps exactly the amount of reserves it is supposed to keep by the customer (because this is what they both agreed to)? A bank cannot hold «fractional» reserves if the money it is not holding in reserve is money the bank isn't supposed to hold in reserve in the first place.»

Van den Hauwe further states, on the same page:

«Only if the bank and its client have —*ex hypothesi*— concluded a deposit contract does it make sense to impose and enforce a prohibition on fractional-reserve banking by force of law. This prohibition amounts to no more than that the bank should honour its contractual obligations.»



but they are not experiencing anything beyond their reasonable expectations. In short, *honest fractional reserve banking does not produce the familiar effects that lead to boom, crisis, and depression; it does not bring about business cycles.*

Now, how likely is it that, in a free market environment, this kind of «banking» would become widespread? We hold that it is very small.<sup>72</sup> In a free market, honest fractional reserve bankers would find it very hard to compete with the bills written out by their competing «full-reserve» bankers. The fractional reserve bills will have a low relative saleability on the market (most people do not have a high preference for gambling), which is why the chance that these bills will at a given point be seen and used as real money, which is exactly defined by its high saleability, becomes very small.

Finally, after having analyzed the nature of the only honest contract thinkable between a fractional reserve banker and his customers, after having established that such a practice would not lead to business cycles, and after having demonstrated the low likelihood of such a model becoming widespread in a free market, we may question the name «honest fractional reserve bank» itself: is it suitable to use the word «bank» for an institution that is no financial intermediary nor a safekeeper of deposits, and whose core activity consists of writing out gambling tickets? This, we'll leave for the reader to decide.

---

<sup>72</sup> See also the paper of Ludwig van den Hauwe, «The Uneasy Case for Fractional-Reserve Banking», where he states:

«In fact, for several reasons it cannot be credibly maintained that fractional-reserve free banking would pass the market test; in other words, fractional-reserve banking cannot be conceptualized as belonging to the set of institutions which would emerge as the outcome of an invisible-hand process, that is, a process in the course of which the individual rights of property and contract of all market participants would be correctly defined and strictly enforced.»  
van den Hauwe, L. (2006) «The Uneasy Case for Fractional-Reserve Free Banking», *Procesos de Mercado - Revista Europea de Economía Política*, Volumen III, Número 2, p. 177.

APPENDIX II:  
A NOTE ON THE ACCELERATION THEOREM  
WHERE WE COMMENT ON HOW THE THEORY  
OF POLITICAL UNIFICATION  
CAN BE INTEGRATED INTO THE ACCELERATION  
THEOREM.

For many year, my friend, the fact is  
That honesty is out of practice  
And honey'd words and fawning smile  
Are ever mixed with fraud and guile.<sup>73</sup>

ANONYMOUS LATIN RHYME

In our article «Defining the Business Cycle», we formulated the acceleration theorem as follows: «the inevitable crisis [of the fraud cycle] can be temporarily, but never indefinitely, delayed by creating fiduciary tokens at an ever accelerating pace.» Here we wish to comment briefly on how this theorem remains valid outside the context of the business cycle (which concerns fraud strictly in the domain of money and banking), and how it can also provide insights in the domain of political science, more specifically in the theory of political unification.

In this respect it is well worth analyzing the contributions of Guido Hülsmann. In his remarkable 1997 article «Political Unification: A Generalized Progression Theorem», prof. Hülsmann gives an exposition of how and why the progression of ever increasing monetary planning and growing government takes place. He begins

---

<sup>73</sup> This is a translation by nineteenth century «scholar and wizard» Charles Leland, of this anonymous Latin rhyme:

Multis annis jam transactis  
nulla fides est in pactis  
Mel in ore, verba lactis,  
Fel in corde, fraus in factis.

Charles G. Leland, *Meister Karl's Sketch-Book* (Parry & McMillan: Philadelphia, 1855), p. 335.

with the statement that «[t]he growth of government ... can be explained by the change of opinion among the ruled,» and continues by recounting how throughout history citizens have been convinced of the alleged virtue of monetary unification (being a form of political unification in order to secure continuous government revenues). Hülsmann lays emphasis on the fact that every time a general crisis of confidence looms, a new and larger *deus ex machina* is invented to ease the concerns. In the domain of money, he shows how taxation is followed by inflation generated by fractional reserve commercial banks, which in turn is followed by central bank generated inflation:

«The fractional-reserve commercial banks are inherently bankrupt, and sooner or later this becomes obvious. Then they abdicate, and the central banks take over. As the latter are structurally bankrupt as well, it is but a question of time until they also voluntarily abdicate.»<sup>74</sup>

Hülsmann makes a similar analysis on why on the political level one can observe a seemingly continuous progression into ever larger and more encompassing political entities. The starting point in the article is the point where the inflationary policies have driven governments towards bankruptcy and the only viable solution left is the provision of «liquidity from other governments that are not yet bankrupt.»

Hülsmann continues:

«The price to be paid for the assistance is, of course, in terms of political favours. Let us point out again that here, as in the case of fractional-reserve banking, *each* government has an interest in this deal. It is obvious that the bankrupt governments have incentives to pay the political price. The not-yet-bankrupt (but already highly indebted) governments have an incentive to bail them out, too. As a consequence of the high degree of international division of labour, the bankruptcy of one government has immediate repercussions on the budgets of all other governments. Therefore, highly indebted

---

<sup>74</sup> Guido Hülsmann, «Political Unification: a Generalized Progression Theorem», *Journal of Libertarian Studies* 13:1 (Summer 1997), p. 90. (italics in original).

governments have an interest in avoiding the slightest disruption on the international financial markets, as this could precipitate their own fall. Even the bankruptcy of a small government would threaten them. This has to be avoided.»<sup>75</sup>

He concludes:

«All kinds of breakdown or uncontrolled sudden change are a nightmare for the establishment. The paramount interest of today's politicians and bureaucrats is *to make the show somehow go on*. Therefore, bankrupt governments want to be bailed out and not-yet-bankrupt governments are ready to help them. The result is political unification. This is the mechanism at work that incites political unification in modern democracies.»<sup>76</sup>

We can relate this conclusion back to a statement from the same author's 1998 article on error cycles:

«Although an embezzler cannot avoid that the nature of his activities will sooner or later be detected, he can try *to keep the show going* for a while by extending the illusion on which his activity is based.»<sup>77</sup>

Hülsmann, in our mind, in fact shows in his brilliant analysis of political unification how government officials (trustors), who want to «make the show somehow go on», i.e., who want the inflationary boom of the fraud cycle to last, necessarily have to extend, at an ever accelerating pace, the already existing institutions, i.e., how they have to extend the fraud by creating more imaginary goods. In doing so, he describes an accident of the fraud cycle, a cycle we could call the «fraud cycle of government».

---

<sup>75</sup> Ibid, pp. 91-92.

<sup>76</sup> Ibid, pp. 91-92. Italics are our own.

<sup>77</sup> Guido Hülsmann, «Toward a General Theory of Error Cycles», *The Quarterly Journal of Austrian Economics* vol. 1, n.º 4 (Winter 1998), p. 18. Italics are our own.

## THE NON-NEUTRALITY OF MONEY: A RESPONSE TO DR. HUMPHREY

ADRIÁN O. RAVIER\*

«I wish to emphasize that in a living and changing world, in a world of action, there is no room for neutral money. Money is non-neutral or it does not exist.»

LUDWIG VON MISES (1990)

*Resumen:* El presente artículo contesta la tesis del Dr. Humphrey según la cual las diferencias entre austriacos y monetaristas son ficticias pues algunos de éstos también reconocieron los efectos distorsionadores del crecimiento monetario sobre los precios relativos. El artículo demuestra que la teoría austriaca considera que el dinero no es neutral ni a corto, ni a medio ni a largo plazo y ello contrasta con el enfoque monetarista que solo reconoce la no neutralidad a corto plazo y por razones equivocadas al carecer de una verdadera teoría del capital.

*Palabras clave:* Ciclo económico, neutralidad del dinero, corto plazo, largo plazo, teoría del capital.

*Clasificación JEL:* B53, B49, D01, K13.

*Abstract:* This article answers Dr. Humphrey contention on the similarities between monetarist and Austrian approaches to the neutrality of money.

---

\* Adrián Ravier (aravier@ufm.edu) is a professor of Economics at the School of Business of the Francisco Marroquín University (UFM). He obtained his Ph.D. in Economics in the Rey Juan Carlos University from Madrid, Spain under professor Jesús Huerta de Soto. This paper is translated (by the author) from Adrián Osvaldo Ravier, «La no neutralidad del dinero en el largo plazo. Un debate entre Chicago y Viena», *Cuadernos de Economía*, Vol. 29, N.º 52, 2010, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.

The article was subject discussed in the session «Monetary Theory, Value Investment and the Business Cycle», at the Annual Meeting of the Association of Private Enterprise Education (APEE) held at Francisco Marroquín University (Guatemala) in April, 2009.

Monetarists at most only concentrate on short term non neutrality while Austrians base their analysis in short, medium and long term non neutrality. For the more, monetarists lack a true theory of capital that could let them understand that even with flexible markets money would not be neutral in the short term.

*Key words:* Economic cycles, neutrality of money, short and long term effects of money, capital theory.

*JEL Classification:* B53, B49, D01, K13.

## I INTRODUCTION

Giraldo Palomino (2005) summarized the important debate over the neutrality of money in terms of the different positions held by the various schools of economic thought: classical economics, Keynesians, Monetarist, neoclassical, real business cycles, new Keynesian, post-Keynesian and Austrian.

The work presented here deals specifically with the Chicago or Monetarist School and the Austrian School. These represent two distinct interpretations of the effect monetary policy has on economic activity and employment. On the one side stand the majority of the classical economists and the Chicago School who present an aggregated treatment of this phenomenon. This tradition originates in the work of John Locke and David Hume. On the other side, the Austrian School offers a disaggregated treatment of the process that has evolved from the *Essays* of Richard Cantillon and the work of John Elliot Cairnes, who was perhaps the last classical economist (Ravier, 2008b).

Norman Barry has summarized the Monetarist position in the following terms: «[o]rthodox monetarists concentrate on changes in the general price level brought about by monetary expansion or contraction; all prices are assumed to move up or down uniformly. This is maintained partly because holistic magnitudes such as the general price level are easily observable, and partly because money is always assumed to be neutral» (Barry, 1981: 23).

In contrast, the Austrian tradition emphasizes the non-neutral effect of monetary policy as reflected in the effect monetary

shocks have on *relative* prices. This is the basis for the Austrian preoccupation with distortions of economic activity at the disaggregated level caused by monetary policy.

In the same vein, Gerald O'Driscoll and Sudha Shenoy argue that in contrast to Austrians, Monetarists,

«ignore the real side of the economy and hence the real maladjustments brought about by a monetary policy that interferes with the coordination of economic activities. [They] implicitly assume that the real side of the economy is always in some sort of long-term equilibrium, in which money influences only the price level or money income and not the structure of relative prices or the composition of real output [...] [M]onetarists appear to be unaware of the real effects of money on the economic system—money's effect on individual prices and price interrelationships and hence on the whole structure of outputs and employments» (O'Driscoll y Shenoy, 1977: 185).

These distinctions are challenged by Thomas Humphrey, who concludes on the basis of excerpts from the work of six prominent economists of the «Chicago tradition» (1) that the Barry and O'Driscoll & Shenoy references cited above are inaccurate; (2) that Monetarists do *not* neglect non-neutral relative price or real economic effects of monetary shocks; (3) that, on the contrary, they (or at least some of them) fully incorporate these elements into their analysis of the monetary mechanism; (4) that, in fact, their concern regarding these effects is what motivates their advocacy of stable monetary policy; (5) that, if anything, they may recognize an even greater number of relative price or relative yield effects than the Austrians; (6) that, with the possible exception of the singular Austrian concern for the composition (as opposed to level) of real output, there is little difference between these two views of the monetary mechanism; and finally (7) that, consequently, the notion that the Austrian view is unique is a myth.

Although by the end of his article it would seem that Humphrey has fulfilled his objective, it is our goal to demonstrate that the veracity of these seven statements is more apparent than real: Humphrey misinterprets the Austrian critique of Monetarism and his arguments fail to support his case.

It is important to respond to his 1984 article because developments in monetary theory and policy since its publication—particularly those involving the «rules rather than discretion» (Ravier, 2008a) and the slope of the Phillips curve (Ravier, 2009; Ravier, 2010)—have serious implications for the debate over monetary policy.

## II

### THE CONTRIBUTION OF THE CHICAGO TRADITION TO HUMPHREY'S ARGUMENT

Humphrey's article focuses on the consequences of monetary policy which derive from the principle of the neutrality of money in combination with the mechanistic quantitative theory of the Chicago tradition. More precisely, Humphrey explains that his objective is to rebut the Austrian School's misconception that Monetarists invariably ignore the real and non-neutral influence of monetary policy, first on relative prices and subsequently on economic activity at the micro level. We begin with a summary of the arguments Humphrey attributes to these six thinkers.

#### 1. Alexander del Mar (1836-1926)

Del Mar was the first director of the *Bureau of Labor Statistics* of the United States and author of important works on monetary theory and history around the end of the nineteenth century. Humphrey argues that del Mar contradicts the Austrian arguments outlined above, basing his argument on some of the principle ideas he set out in his book *The Science of Money* (1896):

Alexander del Mar (1896) distinguishes between a static equilibrium analysis (in which all prices vary equi-proportionally with money so that neutrality prevails) and a dynamic disequilibrium analysis (in which individual prices adjust non-uniformly such that money exerts a temporary non-neutral impact on real variables). Static equilibrium analysis teaches us that «a doubling



of the sum of money will result in a doubling of price» when the neutrality principle applies. In contrast, dynamic disequilibrium analysis suggests that when the money stock is altered «prices do not move together, and the change from a large to a small currency, or vice versa, is by far the most important economical circumstance that can influence the [real] affairs of a nation.»

Del Mar (1896) also points out that because prices do not adjust uniformly, monetary shocks necessarily distort the relative price structure, thus affecting production and «un-coordinating» economic activity.

Consequently Humphrey concludes that one of the first Monetarists recognized the real effect that monetary policy produces on relative prices and production, thus contradicting the assertions made by Barry and O'Driscoll & Shenoy. He adds that it was identification of these distortions led del Mar to recommend that money's growth be stabilized at a constant rate equal to the trend growth rate of real output, estimated by him to be 3.3 percent per year (Tavlas & Aschheim, 1985).

Finally, although Humphrey admits that Del Mar, unlike the Austrians, did not explain how monetary expansion alters the inter-temporal structure of production and provokes an over-investment of capital, he *did* point out that new money temporarily pushes the real interest rate below its equilibrium level, thereby lowering the real cost of borrowing relative to both the value of the final product and the expected return on investment.

## 2. Irving Fisher (1867-1947)

The next Monetarist considered by Humphrey is Irving Fisher (1922), who formulated the quantitative equation theory of money and was a pioneer in the use of econometrics. Humphreys claims that careful reading of his work reveals he did not deny the non-neutral effect of monetary policy on relative prices. On the contrary, he affirmed that these effects are inevitable during periods of adjustment, periods in which individual «prices never do move in perfect unison» with each other or with the money stock.

Fisher (1922) distinguishes between long-term neutrality and short-term non-neutrality and explains that if the adjustment is not necessarily uniform, meaning that some prices ( $p$ 's) in the quantitative equation  $E_p Q$  do not rise as much as this proportion, others must rise more.

His central argument for short-term non-neutrality is the existence of certain inhibiting factors, such as contractual restraints, legal prohibitions, and the inertia of custom, which render individual prices «sticky» insofar as they adjust at different speeds to monetary shocks. This theme was reiterated in his seminal 1926 article in which he first introduced the concept of the Phillips curve. There he explained that nominal wages (on occasions rigid due to the existence of long-term contracts) tend to adjust to currency shifts more slowly than product prices, confirming his expectations regarding the non-neutral effect of monetary policy on employment and wages in the short run.

Even more important are Fisher's references to the effect monetary policy has on the real interest rate and which he regards as the pivotal point in his theory of economic cycles. In effect, Fisher argues that monetary policy exerts downward pressure on the interest rate when not anticipated by economic agents, pushing it below its equilibrium level. Eager to seize the opportunity presented when interest rates drop below their equilibrium level, demand by entrepreneurs for loans increases. Assuming that banks finance these new projects only thanks to the new money created, we observe increased employment and mobilization of other resources. The resultant increase in production denotes the expansion phase of the cycle.

According to Fisher, this expansion ends when nominal prices finally adjust completely to the price increase and the real interest rate returns to its equilibrium level. At this point, however, the economy has not stabilized. Fisher also describes the events that follow the subsequent and inevitable increase in the real interest rate: difficulties renewing loans on the original terms, thus leading many companies into bankruptcy; banks lose liquidity due to a sharp increase in loan losses and uncertainty regarding the ability of borrowers to fulfil their obligations increases, putting upward pressure on rates; additionally, a decrease in the volume of bank

deposits further elevates the interest rate, provoking still more bankruptcies; the cycle enters the phase of depression, which precedes crisis and panic.

On the basis of the aforementioned references and analysis, Humphrey claims Fisher anticipated an important component of Austrian Business Cycle Theory (ABCT). In his words: «For, contrary to the Austrians' contentions, such comparison reveals that Fisher's monetarist theory of the cycle is virtually the same as the Austrian theory in several key respects» (Humphrey, 1984, 16-17). Fisher observes (1) that the expansion of money and credit is the cause of the business cycle; (2) that this expansion distorts relative prices; (3) that it also manipulates the interest rate, which un-coordinates production; and (4) that, in consequence, it alters the inter-temporal structure of production.

Finally, Humphrey points out that Fisher's work coincides in two particulars with the modern Austrian School: first, with their belief that the economy is virtually always out of steady state equilibrium, and second, with their emphasis on equilibrating processes rather than with the equilibrium position *per se*.

Humphrey considers these similarities to preclude any distinction between Fisher's cycle theory and that of the Austrian School. If this is in fact the case it would prove Humphrey's assertion that this interpretation of the monetary mechanism is not a characteristic unique to the Austrian School.

### 3. Clark Warburton (1896-1979)

During the Keynesian revolution of the 1960s and 1970s it was Clark Warburton who defended the quantity theory of money and its corollary respecting the long-term neutrality of money.

Yet Warburton admits, as did Fisher, the temporary effect of monetary policy on relative prices,

«[C]hange in the level of prices is a process which takes a period of time, and affects prices of various items sequentially rather than simultaneously. [This sequential adjustment occurs because] some prices are greatly influenced by custom or contract and move less

readily than other prices; specifically, wages and contractual elements in business costs tend to be sluggish relative to price of output. [The result is that] the process of adjustment to the new price level required by the changed quantity of money [...] produces price differentials, which increase or reduce the profitability [and hence production incentives] of business.» (Warburton, 1966, 28).

Furthermore, notwithstanding the view of some Austrians that Monetarists ingenuously believe money is surreptitiously injected into the economy via a mechanism such as Friedman's helicopter-money schema, Warburton (1966, p. 85) apparently shows otherwise. Monetary stimuli «are felt, first, in some particular part of the economy and spread from that part to the rest of the economy through the medium of price differentials created at each stage of adjustment.»

He later explains his monetary proposal: «monetary deficiency [...] is the major cause of business depression and declining employment. Monetary expansion at a more rapid rate than economic progress, on the other hand, is the major cause of business recovery and increasing employment.» (Warburton, 1966, 87).

#### 4. Milton Friedman (1912-2006)

Up to this point Humphrey may well have proved that previous generations of Monetarists recognized the non-neutral and temporary effect of monetary policy on relative prices and economic activity. Among modern Austrians, however, the idea persists that the current generation of Monetarists overlooks these effects. In fact, in the article by O'Driscoll & Shenoy mentioned earlier, the authors characterize Milton Friedman as an economist whose vision on the monetary mechanism «entirely ignores the micro-economic pricing process» and totally neglects «money's effect on individual prices and price interrelationships.» (O'Driscoll y Shenoy, 1977, 191-192).

Humphrey nevertheless explains that this accusation is refuted by an explanation provided by Friedman (1970) himself regarding the effects of monetary policy:

An increased rate of monetary growth [...] raises the amount of cash that people and businesses have relative to other assets. The holders of the now excess cash will try to adjust their portfolios by buying other assets [...] However, as people attempt to change their cash balances, the effect spreads from one asset to another. This tends to raise the prices of assets and to reduce interest rates, which encourages spending to produce new assets and also encourages spending on current services rather than on purchasing existing assets. That is how the initial effect on balance-sheets gets translated into an effect on income and spending (Friedman, 1970, 24-25).

Still, Humphrey goes even further by stating that Friedman also stresses an additional effect, «ignored by Austrians», which is *the consequence of monetary policy on real wages and employment*. Indeed, in his famous speech in 1967 as President of the American Economic Association Friedman indicated how the effect of unanticipated inflation over wages temporarily alters real wages, and consequently the level of employment. Humphrey therefore concludes that, «far from ignoring relative prices in the monetary mechanism, Friedman recognizes more of them than do the Austrians» (Humphrey, 1984, 18).

##### 5. Karl Brunner (1916-1989) y Allan Meltzer (1928- )

Other modern Monetarists who —like Friedman— recognize this non-neutral effect are Karl Brunner and Allan Meltzer. They argue (1) that a monetary expansion initially lowers the implicit convenience of, and the security yield on, real cash balances relative to the returns on other assets; (2) that this fall in money's relative return induces a substitution of a broad range of non-cash assets for cash balances; (3) that the resulting increased demand for those assets lowers their yields and raises their prices; (4) that, in particular, such substitution raises the price of existing real capital assets and consumer durable goods relative to the cost of producing them new; and finally, (5) that this price-cost differential encourages production of those real assets (Laidler, 1981).

In this way, monetary impulses affect the relative price of assets, altering the real structure of production and the composition of demand. Humphrey concludes, on one hand, that the arguments presented so far are sufficient to justify the assertion that Monetarists do not deny the non-neutrality of money but do recognize the impact on relative prices; and on the other, that given the similarity between the Austrian and the Monetarist approaches, they should be considered complementary instead of competitive interpretations.

### III REBUTTAL OF THOMAS HUMPHREY'S ARGUMENT FROM AN AUSTRIAN PERSPECTIVE

The most important conclusion we should draw from the summary of Humphrey's work outlined above is that it refutes the notion that the Chicago tradition understands monetary stimulus as a process whereby liquidity is injected into the economy via a device analogous to Friedman's «money-helicopter». Humphrey shows us that Monetarist approach is much more sophisticated than usually portrayed in the majority of Macroeconomics texts and courses.

Despite this concession, we now demonstrate that the seven conclusions Humphrey derives from his analysis are incorrect.

#### **1. The references of Barry and O'Driscoll & Shenoy presented above are correct when we concentrate on long term effects**

Just as the work of Keynes is often associated with the short-term consequences of monetary policy, Monetarist thinking is usually linked with its long-term effects. As we have illustrated, this does not imply that the Chicago School ignores the short-term effects of any economic policy, but we safely state that they do emphasize the importance of its long-term effects.

The Barry and O'Driscoll & Shenoy references do not, however, ignore the short-term effects of monetary policy that some

monetarists acknowledge; instead they critique the aggregate equilibrium approach Monetarists adopt in the long-term. *Monetarists do not explain the mysterious reason why the same equilibrium that existed before the monetary expansion took place re-emerges from the short term distortions described in the first part of this article.*

While it is true that after monetary and credit expansion the economy booms as Fisher described, a market adjustment inevitably counteracts the «artificial» downward pressure on interest rates resulting from monetary stimulus. It is also true that widespread bankruptcies, characteristic of the depression phase, return the economy to a stable position relative to the underlying economic realities. However the congruence Monetarists anticipate between post- and pre- stimulus equilibria is highly unlikely. On the contrary, it appears probable that the underlying economic reality would have been modified by the expansion and depression processes. Furthermore, Austrian Business Cycle Theory does *not* expect the economy to return to the same equilibrium point that existed before the expansion of fiduciary media, and to state that it does simply misrepresents the Austrian interpretation.

Support for this assertion depends on an understanding of two different—but complementary—processes which occur during the stage of crisis and depression. First of all, the phases of crisis and depression lead to widespread unemployment of human and material resources, which represent a retreat from the Production Possibilities Frontier (PPF). It would be fair to say that there is widespread consensus on this point.

In addition, and this is the most important aspect during the expansion process, numerous investment projects requiring substantial financial resources are initiated. When the interest rate subsequently rises and many of these investments are abandoned and a wave of bankruptcies occurs, we must acknowledge that a *partial destruction of the accumulated capital* is occurs. Considerable resources cannot simply be reallocated to alternative uses *due to their inherent characteristics*. For this reason the economic potential of the economy frequently declines relative to its former level. This phenomenon is represented as a contraction in productive capacity or the potentiality of the PPF. (Huerta de Soto, 2009, pp. 413-415).

Moreover, the central aspect of the Austrian perspective is that even if the economy did actually return to the same level of production prevailing before the monetary and credit expansion, it is crucial to admit that the *composition* of that «production level» will have suffered an alteration, not just in the short term, but also in the long term. In short, the Monetarist claim that money is neutral in the long-run is not justified.

**2. Monetarists deny the effects that a monetary shock exerts over relative prices and real economic variables in the long-term; furthermore, the effects they do recognize in the short-term are founded on mistaken arguments**

Having explained the Monetarists' error insofar as their interpretation of the events following a monetary shock in the long-term are concerned, we now turn our attention to the arguments they offer regarding the short-term effects.

From our perspective it seems that the arguments of the six prominent Monetarists selected by Humphrey regarding the non-neutrality effects on economic activity and employment in the short run rest entirely on «contractual restrictions and legal prohibitions» which delay the adjustment process and create opportunities for monetary policy to generate «unanticipated consequences».

However Austrians show that even with flexible contracts the effects of monetary policy would still not be neutral. Moreover, it is impossible to neutralize these effects because, as Warburton correctly indicated, economic agents do not possess the necessary knowledge to anticipate in detail the sequential effects provoked by monetary policy. In other words, it is impossible to avoid the «unanticipated consequences» of monetary policy.

In contrast with this argument, the Rational Expectations School, also known as the New Classical Macroeconomics continues in the Chicago tradition. According to this School, lead by Robert Lucas and Thomas Sargent, economic agents, although lacking perfect knowledge, possess sufficient relevant information to allow them to avoid committing systematic mistakes. John Muth (1961), father of the Rational Expectations concept in the sixties,



states that we must suppose that people form their expectations on the basis of a correct interpretation of monetary theory. Although they will not succeed in each individual case, over a prolonged period of time they will, on average, succeed.

If prior to consideration of the relatively recent «Rational Expectations» perspective we acknowledged that the only way to generate real effects was by «surprising» economic agents, this argument is easily undermined. Any systematic rule of economic policy that attempts to reduce unemployment will itself be a result of information already taken into account and efficiently used by economic agents who, on the basis of «rational» expectations will inevitably adjust their behavior in light of that information, thereby sterilizing the effectiveness of the policy measure. In other words, the effect will always be neutral, even in the short term.

Rational Expectations researchers prompted a reaction within the Austrian tradition that pointed out that this new approach is also fatally flawed. Not only is it fallacious to suppose that economic agents possess all the «relevant information» in order to decide and anticipate the effects of monetary policy, but even if this *were* the case, the effects would never be neutral. Gerald O'Driscoll and Mario Rizzo argue that

...though entrepreneurs understand this theory at an abstract (or macro-) level, they cannot predict the exact features of the next cyclical expansion and contraction. That is, they do not know how the unique aspects of one cyclical episode will differ from the last such episode or from the «average» cycle. They lack the ability to make micro-predictions, even though they can predict the general sequence of events that will occur. These entrepreneurs have no reason to forswear the temporary profits to be garnered in an inflationary episode (O'Driscoll y Rizzo, 1985, 222).

In short, the Austrian tradition demonstrates that although there is a match between the Austrian and monetarist approach concerning the non-neutrality of money in the short-term, this similarity is due more to coincidence than causality. If monetary policy has real effects in the short-term, these arise not because there are rigidities in the labor market but rather from the inability of traders to predict the sequential effects it causes.

### **3. Monetarists fail to completely and correctly incorporate these elements into their analysis of the monetary mechanism**

The arguments put forward so far lead us to affirm that the combination of an incorrect treatment of knowledge and information and an aggregate equilibrium methodology fatally obstructs the complete and correct incorporation of these elements into Chicago School analysis.

It should be noted that Alexander del Mar correctly distinguished between «static equilibrium» and «dynamic disequilibrium» analysis. However, despite their recognition of the important differences between the two processes, neither Alexander del Mar nor any of his followers rejected static equilibrium analysis in the long-term, but applied dynamic disequilibrium analysis only to the short term case. This is inconsistent.

### **4. They incorrectly conclude that stable monetary expansion precludes inflation completely rather than just failing to create conditions under which it might occur**

Early in 1912 Ludwig von Mises defined inflationism as «monetary policy that seeks to increase the quantity of money.» (von Mises, 1997 [1912], 194). And the fact is that however large or small its effects, we cannot fail to recognize that any increase in the money supply will distort relative prices and consequently the structure of production.

It's true, of course, that a policy that expands the money supply at less than 5 per cent will likely have less harmful effects than expansion at higher rates, but in the academic environment it should be clear that the creation of fiduciary media is always damaging. According to the Austrian school, whenever government opts for monetary expansion it is implicitly communicating to society that an inflationary process will follow.

The Chicago tradition adopts from David Hume and other classical theorists the idea that it is possible to exploit money's non-neutrality in the short term as an anti-deflation tactic. We are

referring specifically to the idea that monetary expansion animates economic activity and employment in the short-term which leads to a steady but moderate increase in the money supply being considered enlightened government policy. In the words of Hume,

The good policy of the magistrate consists only in keeping [the money supply], if possible, still increasing; because, by that means, he keeps alive a spirit of industry in the nation, and encreases the stock of labour, in which consists all real power and riches. A nation, whose money decreases, is actually, at that time, weaker and more miserable than another nation, which possesses no more money, but is on the encreasing hand (Hume, 1752, 37-38).

In contrast, the Austrian tradition considers it a serious error to try to avoid the price deflation process through expansive monetary policy, because by doing so the economy will necessarily be forced into a new business cycle.

In order to better understand this issue we must first be clear regarding an important distinction. First, we have the deflation process that accompanies a healthy growth process, wherein the productivity of the economic process raises, the prices of assets and services fall, and real wages increase.

In *Prices and Production*, Hayek (1931) argues that in the thirties there was some consensus on this point: «That there is no harm in prices falling as productivity increases has been pointed out again and again, e.g. by A. Marshall, N.G. Pierson, W. Lexis, F.Y. Edgeworth, F.W. Taussig, L. Mises, A.C. Pigou, D.H. Robertson and G. Haberler.» (Hayek, 1931, p. 106)

Second, we have price deflation in the final stage of the business cycle that facilitates the correction of those errors provoked by a process of monetary and credit expansion.

We must stress that both adjustments are favorable to economic activity. However, while the first is well received because it implies an increase of real wages, the second is not because it entails a dislocation of production and an adverse impact on the population. It is in the latter case that a re-adjustment of prices and the employment of resources necessary to the «underlying economic reality» occurs. We must emphasize that in this case no other

alternative is possible: once the government initiates expansive monetary policy, the consequences are inevitable.

**5. It is incorrect to deduce from Friedman's analysis of the effect of monetary policy on employment markets that Monetarists recognize a higher number of effects on relative prices than Austrians**

Humphrey seriously misrepresents the Austrian tradition when he claims it has ignored the study of the effects that monetary policy generates over real wages and employment. On the contrary, Austrian literature on this subject is abundant. (Ravier 2009, Ravier 2010).

We cite only two prominent examples: first, the well-known Austrian theory of the business cycle by Ludwig von Mises and Friedrich A. von Hayek. This theory demonstrates, alongside with a number of other important significant conclusions for economic analysis, that the long term effect of expansive monetary policy is crisis and depression accompanied by a reduction of the levels of employment and real wages. It is Humphreys' apparent lack of awareness of these basic conclusions of the Austrian Business Cycle Theory that leads him to equate Fisher's theory on the subject with those of Mises and Hayek.

Secondly, and in line with arguments explored above, Hayek—in the section titled «Inflation's Path to Unemployment» in *The Campaign against Keynesian Inflation*—states that many people fail to see the grave danger caused by inflation:

This persuades most people who do not see the grave harm which inflation does. It might seem—and even some economists have maintained—that all inflation does is bring about some redistribution of incomes, so that what some lose others will gain, while unemployment necessarily means a reduction of aggregate real income.

However this disregards the chief harm which inflation causes, namely that it gives the whole structure of the economy a distorted, lopsided character which sooner or later makes more extensive unemployment inevitable than that which that policy

was intended to prevent. It does so by drawing more and more workers into {those} kinds those jobs which depend on continuing or even accelerating inflation. The result is a situation of rising instability in which an ever increasing part of current employment is dependent on continuing and perhaps accelerating inflation and in which every attempt to slow down inflation will at once lead to so much unemployment that the authorities will rapidly abandon it and resume inflation.» (Hayek, 1972, pp. 192-193).

From this we can deduce that, even without having plotted it, Hayek would defend the case for a Phillips curve having a positive slope (Ravier, 2010).

**6. The preoccupation of the Austrian School regarding the composition (instead of level) of real production is not a minor issue in this debate, but rather lies at the heart of the differences between the two approaches regarding how the monetary mechanism functions**

Humphrey's dubious statement that, «with the possible exception of a singular Austrian concern for the composition (as opposed to level) of real output, there is little difference between the two views of the monetary mechanism» allows us to further expose the—in my opinion, enormous— difference that exists between Fisher on the one side and Mises and von Hayek on the other, regarding the causes of business cycles.

Apart from the items pointed out above which separate Fisher's approach from that of Mises and Hayek, the latter are known for their contributions to the development of a theory of capital that is quite different from that to which the Monetarists adhere, namely a theory of capital in which there is a clear distinction between «capital assets» and the «concept of capital». The first are an accumulated conjunction of three essential elements: natural resources, work and time, all combined throughout a process of business action created and undertaken by man. The «concept of capital» is rather an instrument of economic calculation, that is to say, an estimation or subjective judgment of market value that businessmen think capital assets will have, and on the basis

of which they constantly buy and sell, trying to obtain profits from each transaction.

The theory of capital which Fisher adopts is based on the theory of John Bates Clark who, according to Jesús Huerta de Soto, exhibits a «strong anti-subjectivist reaction in the area of capital and interest theory continues even today to serve as the foundation for the entire neoclassical-monetarist edifice.» (Huerta de Soto, 2009, p. 544)

It is not possible to maintain that both theories of the business cycles are similar when the Austrian subjective theory of capital is rejected in the Monetarist alternative. The theory of capital to which Mises and Hayek subscribe represents, essentially, the core element of Austrian Business Cycle Theory.

### **7. Consequently, that the notion that the Austrian theory is unique is true**

Following Mark Skousen (2005) and Osvaldo Schenone (2008) we have pointed out what we consider coincidences between the Austrian and monetarist approaches. Both champion the sanctity of private property as the basis of exchange, justice and progress in society. Both defend *laissez-faire* capitalism and believe in Adam Smith's «invisible hand» doctrine, namely, that self-motivated actions of private individuals maximise happiness and society's well-being, and that liberty and order are ultimately harmonious. Both are critics of Marx and the Marxian doctrines of alienation, exploitation and other anti-capitalist notions. Both support free trade, a liberal immigration policy and globalisation. Both generally favour international borders that are open to the movement of capital and consumer goods, labour and money. Both oppose controls on exchange, prices, rents and wages, including minimum wage legislation. Both believe in limiting government to defence of the nation, enforcement of the property rights of individuals, and selective public works. Both favour privatization, deregulation and denationalization. Both oppose «corporate welfarism» and special privileges. Both reject socialistic central planning and totalitarianism. Both believe that poverty is debilitating but that

natural inequality is inevitable, and they defend the right of all individuals, rich or poor, to keep, use and exchange justly acquired property. Both refute the Keynesian and Marxist interventionists who believe that market capitalism is inherently unstable and requires big government to stabilize the economy. Both are generally opposed to deficit spending, progressive taxation and the welfare state, and favour free market alternatives to Social Security and Medicare. Both favour market and property rights solutions to pollution and other environmental problems.

Yet in the sphere of macroeconomics, grave differences appear. The Chicago and Vienna Schools concur neither regarding monetary theories, nor on the consequent effects of monetary policy. Neither do their theories on capital, nor in their comprehension of the causes of business cycles correspond; nor do their recommendations regarding the monetary policies prescribed to curb inflation coincide. Consequently, and especially in this area of their studies, it is truly difficult to maintain that both research programmes are more complementary than substitutes.

#### IV CONCLUSIONS

The quantity theory of money advanced by the Chicago School gives rise to the expectation that the general level of prices will rise when the amount of money in circulation increases. This is not a theory of relative prices, and we cannot ask of it more than what it offers.

Here we have pointed out that the Austrian School, with its emphasis on disequilibrium-analysis of the economy at the disaggregated or «micro» level has considerable potential to shed light on the «murky corners» created when the Chicago School ignores the non-neutrality of money, as it *frequently* does in its analysis of the short-run effects and *always* does in its analysis of the long-term effects of monetary policy.

Frédéric Bastiat (1995) stated in a classic 1850's essay that the difference between a bad economist and a good one is that while the first «confines himself to the *visible* effect», the second takes

into account «both the effect that can be seen and those effects that must be foreseen.» It would seem that monetarists ignore the non-visible effects of monetary policy. In short, we believe this is Humphrey's chief error.

#### BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES

- BARRY, NORMAN P. (1981): «Austrian Economists on Money and Society», *National Westminster Bank Quarterly Review* (May 1981), pp. 20-31.
- BASTIAT, FRÉDÉRIC (1995) [1848]: *Selected Essays on Political Economy*, Irvington-on-Hudson, NY: The Foundation for Economic Education, Inc., translated by Seymour Cain, edited by George B. de Huszar. First published: 1848, in French.
- CAIRNES, J.E. (1873): «Essays Towards a Solution to the Gold Question», in *Essay in Political Economy, Theoretical and Applied*, (London: 1873).
- CANTILLON, Richard (2001) [1755]: *Essai sur la Nature du Commerce en Général*, Edited and translated by Henry Higgs.
- DEL MAR, ALEXANDER (1968) [1896]: *The Science of Money*. Reprint of the second edition (1896), (New York: Burt Franklin).
- FISHER, IRVING (1973) [1926]: «A Statistical Relation Between Unemployment and Price Changes», *International Labour Review*, 13, 785-792.
- (1963) [1922]: *The Purchasing Power of Money*, Reprint of the second revised edition, (New York: Augustus M. Kelley).
- FRIEDMAN, MILTON (1970): «The Counter-Revolution in Monetary Theory», *IEA Occasional Paper*, N.º 33, (London: Institute of Economic Affairs).
- GIRALDO PALOMINO, A.F. (2005): «La neutralidad del dinero y la dicotomía clásica en la macroeconomía». *Cuadernos de Economía*, 27(45), 75-93.
- HAYEK, FRIEDRICH A. VON (1978): *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, (Chicago: The University of Chicago Press).
- (1996) [1931]: *Prices and Production*, (Routledge and Sons, London).



- HUERTA DE SOTO, JESÚS (2009) [1998]: *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*, Ludwig von Mises Institute, First edition in English 2006. First Spanish Edition 1998, *Dinero, Crédito Bancario y Ciclos Económicos*, Unión Editorial, S.A., Madrid. English translation by Melinda A. Stroup.
- HUME, DAVID (1970) [1752]: «Of Money and Of Interest». In D. Hume, *Writings on Economics*, Edited by E. Rotwein, (Madison: University of Wisconsin Press).
- HUMPHREY, THOMAS M. (1984): «On Non-neutral Relative Price Effects in Monetarist Thought: Some Austrian Misconceptions», *Federal Reserve Bank of Richmond*, (May/June) 13-19.
- LAIDLER, DAVID (1981): «Monetarism: An Interpretation and an Assessment» *Economic Journal*, 91, March 1981), pp. 1-28.
- MISES, LUDWIG VON (1953) [1912]: *The Theory of Money and Credit*, New edition, enlarged with an essay on Monetary Reconstruction (New Haven, Yale University Press).
- (1990): *Money, Method and Market Process*, Selected by Margit von Mises and edited with an introduction by Richard M. Ebeling, (Norwell, Mass.: Kluwer Academic Publishers for The Ludwig von Mises Institute, Auburn, AL).
- MUTH, J. (1961): «Rational Expectations and the Theory of Price Movements». *Econometrica*, 29(6), 315-335.
- O'DRISCOLL, GERALD P., Jr., and SHENOY, SUDHA R. (1977): «Inflation, Recession, and Stagflation», pp. 185-211 in Edwin G. Dolan (ed.) *The Foundations of Modern Austrian Economics* (Kansas City: Sheed and Ward).
- O'DRISCOLL, GERALD P. & RIZZO, MARIO J. (1996): *The Economics of Time and Ignorance*, 1<sup>st</sup> Edition (Oxford: Basil Blackwell) 2<sup>nd</sup> Edition: (London: Routledge).
- RAVIER, A.O. (2010): *En busca del pleno empleo. Estudios de macroeconomía austriaca y economía comparada*. (Madrid: Unión Editorial).
- (2009): «La curva de Phillips de pendiente positiva y la crisis de 2008». *Procesos de Mercado, Revista Europea de Economía Política*, Vol. VII, N.º 1, (Spring).
- (2008a): «Regla monetaria versus discrecionalidad: una ampliación del debate», *Revista de Instituciones, Ideas y Mercados (RIIM)*, 48, 113-148.

- (2008b): «Dos tradiciones y un debate en torno a la neutralidad del dinero en el largo plazo», *Revista de Análisis Institucional*, N.º 2, (March) (Buenos Aires, Argentina: Fundación Friedrich A. von Hayek).
- SCHENONE, OSVALDO y RAVIER, ADRIÁN O. (2008): «Review of *Vienna & Chicago: friends or foes? A tale of two schools of free-market economics*, by Mark Skousen», *History of Economics Review*, 46, (Summer) The Australian National University (ANU), 190-194.
- SKOUSEN, M. (2005). *Vienna and Chicago: Friends or Foes? A Tale of Two Schools of Free-Market Economics*. Washington, D.C.: Capital Press.
- TAVLAS, GEORGE S. and ASCHHEIM, JOSEPH (1985): «Alexander Del Mar, Irving Fisher, and Monetary Economics», *The Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'Economie*, Vol. 18, N.º 2 (May) 294-313.
- WARBURTON, CLARK (1966): *Depression, Inflation and Monetary Policy: Selected Papers, 1945-53* (Baltimore: Johns Hopkins Press).