
ADAM SMITH: CONSTRUCTOR DE UN SISTEMA

INTRODUCCION

El nuevo amanecer del capitalismo, que los fisiócratas esperaban con tanta impaciencia, no había llegado todavía en 1776 —cuando muchos ojos europeos estaban puestos en el Nuevo Mundo y en las luchas de una nación que estaba naciendo—, pero iba ciertamente en camino de hacerlo. A ello contribuyó, intelectualmente, la publicación en aquel año de un libro que todavía se lee y se edita (no precisamente por y para licenciados, por cierto): la *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, de Adam Smith. Cualquier libro que se lee e imprime doscientos años después de su aparición merece atención, y en este caso la atención no está fuera de lugar.

Adam Smith nació en Kircaldy, Escocia, en 1723; era hijo único de un padre que había muerto pocos meses antes y de una madre que vivió hasta la avanzada edad de noventa años. Desde su juventud, Smith mostró los signos de lo que los psiquiatras podrían llamar el «síndrome del profesor». Sus biógrafos le describen como un alumno aprovechado, aunque dado a «ataques de abstracción», que más tarde, en su vida académica, se convirtieron en ataques de ensimismamiento que con frecuencia molestaban a sus colegas (cuando le veían sonreírse en los servicios religiosos, por ejemplo). En uno de sus primeros ensimismamientos matinales, Smith caminó 15 millas vestido sólo con el camisón de dormir, antes de que las campanas de la iglesia de un pueblo vecino le «despertaran». Se dice que en otra ocasión, mientras paseaba con un amigo, habiendo comenzado una animada disertación perdió la noción de dónde estaba y ¡se cayó en una tina de curtido! También se dice que en otra ocasión dejó caer distraídamente su pan con mantequilla en agua hirviendo, declarando a continuación que aquel brebaje era la peor taza de té que jamás había probado.

Aunque no era un hombre bien parecido, los otros encantos de Smith le granjea-

ron amigos y discípulos. Podía describirsele, un tanto cruelmente, como una «amalgama de protuberancias». Un camafeo en el que se le retrata revela un labio inferior saliente, una gran nariz y unos ojos saltones. Además, durante toda su vida padeció una afección nerviosa; le temblaba la cabeza y tenía un defecto de habla. Sin embargo, ninguna de estas imperfecciones se podía comparar con su capacidad intelectual. El se describió como «hermoso en nada, excepto en mis libros». A decir verdad, estuvo entre los filósofos más importantes de su época. En la Universidad de Glasgow y después en la de Oxford, Smith pronunció conferencias sobre teología natural, ética, jurisprudencia y economía política. Fue discípulo de Frances Hutcheson, amigo de David Hume y conocido de Quesnay. Los discípulos viajaban desde Rusia y el continente para escuchar sus conferencias.

En su propia época, la reputación de Smith como filósofo descansaba ampliamente en su importante obra, *The Theory of Moral Sentiments*, publicada por primera vez en 1759. Este trabajo constituía un intento de identificar los orígenes de los juicios morales, o de la aprobación o desaprobación moral. En él, Smith consideraba al hombre como una criatura egoísta que, no obstante, parecía capaz de formular juicios morales sobre la base de consideraciones que no eran egoístas. Esta aparente paradoja se resuelve, afirma Smith, por medio de la facultad de la simpatía. Esto es, los juicios morales se formulan característicamente prescindiendo del egoísmo y colocándose uno mismo en la situación de una tercera persona, el observador imparcial. De esta manera, se alcanza una noción benévola o simpática de la moralidad, más que una noción egoísta, y la moralidad supera de hecho al egoísmo.

The Theory of Moral Sentiments y sus problemas atrajeron la fama y el interés inmediatos por su autor. Pero muchos historiadores del pensamiento económico han tendido a considerarla como inconsistente con la importancia que Smith otorgó más tarde al egoísmo como fuerza motriz en *La Riqueza de las Naciones*. La opinión informada tiende a considerar *La Riqueza de las Naciones* como una prolongación lógica de *The Theory of Moral Sentiments*, aunque esto dista de ser un juicio unánime.

LA NATURALEZA DEL SISTEMA ECONOMICO DE SMITH

Hoy se considera a Adam Smith como el padre de la economía porque fue ante todo el constructor de un sistema. Existe evidencia de que había empezado a construir un sistema general de análisis dos décadas antes de la publicación de *La Riqueza de las Naciones*, y los perfiles de ese sistema eran claramente visibles antes de 1776. El sistema de Smith combinaba una teoría de la naturaleza humana y una teoría de la historia con una forma peculiar de teología natural y algunas observaciones prácticas sobre la vida económica. Reducido a la esfera económica, su sistema caracterizaba las actividades de la agricultura, la manufactura y el comercio. En su sistema el intercambio viene facilitado por el uso del dinero y la producción se caracteriza por la división del trabajo. Las tres características principales de su análisis central son la división del trabajo, el análisis del precio y de la asignación, y la naturaleza del crecimiento económico.

Los logros de Smith en el campo de la economía no sólo tendieron a transfor-

marla en una disciplina formal y autónoma de la investigación científica, sino que también marcaron el comienzo de lo que se llama el periodo clásico del pensamiento económico. Este periodo se extiende aproximadamente desde la aparición de *La Riqueza de las Naciones* en 1776 hasta la muerte de John Stuart Mill en 1873. Aunque existieron diferencias entre las ideas de los miembros de la escuela clásica, en general sostuvieron principios que incluían la creencia en la libertad natural (*laissez faire*) y la importancia del crecimiento económico como medios para mejorar la condición de la existencia del hombre¹. Estas dos ideas, que habían de encontrarse en la doctrina fisiocrática, subyacen también en *La Riqueza de las Naciones*.

Derecho natural y derechos de propiedad

En la época de Adam Smith, la economía era una disciplina nueva, definida de modo amplio como «economía política». El principal problema económico y político que Smith planteó, para definirlo y resolverlo, fue la relación del individuo con el Estado y las funciones adecuadas del Estado en relación con sus miembros. Las opiniones de Smith sobre estas materias se apoyaban en su sistema de teología natural, expuesto con considerable extensión en *The Theory of Moral Sentiments* y desarrollado, con algunas modificaciones, en *La Riqueza de las Naciones*. Dicha teología no era otra que la doctrina greco-escolástica del derecho natural, aunque influida por la filosofía escocesa del sentido común.

Los fisiócratas, por supuesto, habían ensalzado un orden natural basado en el derecho natural, como opuesto al derecho positivo. Para ellos, el derecho natural reflejaba la mente del Creador, inferida por la razón humana. Puesto que el derecho natural tenía una sanción más alta que el derecho positivo, que se materializaba en meras proclamaciones de una asamblea legislativa, el derecho positivo era, por lo mismo, inferior; y cuanto menos derecho positivo hubiera, tanto mejor. Habiendo llegado tan lejos, estaban claramente en el umbral del *laissez faire* como una envoltura del derecho natural. Tanto los fisiócratas como Adam Smith argumentaron esencialmente este rasgo.

Sir Alexander Gray ha señalado que «es más fácil hablar del derecho natural que codificarlo. Pero nos acercamos mucho al núcleo de las cosas cuando consideramos el derecho natural como algo que se interesa por la propiedad personal que cada individuo tiene sobre sí mismo y como un esfuerzo a tientas para subrayar que hay un cuerpo de “derechos del hombre” que existe antes que el Estado, y que si hace falta debe prevalecer contra el Estado. Para expresarlo en términos más próximos a nuestro tema, el “derecho natural” implica una restricción de las funciones del gobierno, en interés de la libertad del individuo» («Adam Smith», p. 155). A lo largo de *La Riqueza de las Naciones* y de su predecesora, *The Theory of Moral Sentiments*, Smith explicó cómo el gobierno divino del universo actúa sobre nuestros problemas políticos y económicos inmediatos. Un ejemplo semejante es el justamente famoso pasaje de Smith sobre la «mano invisible»:

¹ Aunque cae dentro del periodo clásico, John Stuart Mill constituyó en cierto sentido una excepción en estos puntos (véase cap. 8).

Cada individuo intenta [mediante el empleo de su capital] que el ingreso anual de la sociedad sea tan grande como pueda. Por regla general, no intenta promover el bienestar público ni sabe cuánto está contribuyendo a ello. Prefiriendo apoyar la actividad doméstica en vez de la foránea, sólo busca su propia seguridad, y dirigiendo esa actividad de forma que consiga el mayor valor, sólo busca su propia ganancia, y en éste como en otros casos está conducido por una mano invisible que promueve un objetivo que no entraba en sus propósitos. Tampoco es negativo para la sociedad que no sea parte de su intención, ya que persiguiendo su propio interés promueve el de la sociedad de forma más efectiva que si realmente intentase promoverlo. No son muchas las cosas buenas hechas por aquellos que dicen dedicarse al comercio en favor del bienestar público. También es verdad que ésta es una actitud poco común entre los comerciantes, y unas pocas palabras bastan para disuadirlos de ella (*La Riqueza de las Naciones*, pp. 503-504).

Otro pasaje fustiga la futilidad de la planificación central y la ineptitud del burócrata y del político:

El hombre del sistema... es capaz de ser muy sabio en su propio engreimiento; y a menudo está tan enamorado de la supuesta belleza de su propio plan ideal de gobierno, que no puede sufrir la más mínima desviación de cualquiera de sus partes. Sigue desarrollándolo por completo y en todas sus partes, sin ninguna consideración a los grandes intereses o a las fuertes prevenciones que se le pueden oponer. Parece imaginar que puede disponer las diferentes piezas sobre un tablero de ajedrez. No considera que las piezas situadas sobre un tablero de ajedrez no tienen otro principio del movimiento que el que les imprime la mano que las coge; pero que en el gran tablero de ajedrez de la sociedad humana, cada pieza tiene un principio de movimiento propio, enteramente distinto del que el cuerpo legislativo pudiera escoger imponerle (*Theory of Moral Sentiments*, pp. 380-381).

Estos pasajes indican la convicción de Smith de que en el mundo económico existe una armonía natural, que hace que la interferencia gubernamental sea innecesaria e indeseable en la mayoría de materias. La mano invisible, la doctrina de la libertad natural y la sabiduría de Dios (visible incluso en la locura de los hombres), forman parte del argumento. Pero hay un fundamento subyacente más fuerte que la simple metafísica. Existe un argumento empírico en el cual Smith también confió, por el que acusa al gobierno de incompetente de *hecho* y subraya la impertinencia descarada del burócrata, diciéndonos lo que debemos hacer en áreas en las que está claro que conocemos nuestros propios intereses mucho mejor de lo que pueda conocerlos cualquier otra persona. En esta visión existe una línea de influencia muy clara entre Adam Smith y su campeón contemporáneo, Milton Friedman (véase el capítulo 20).

La naturaleza humana

La inconveniencia del control y la deseabilidad de la libertad natural se van haciendo más convincentes cuando consideramos el mecanismo que dirige la sociedad de Smith. Este autor no era ni un racionalista estricto ni un soñador ocioso. Era un práctico realista que tomaba a la gente como la veía y basaba su análisis de la sociedad en una naturaleza humana invariable. Según Smith, había dos características innatas de la psicología de los humanos. La primera es que los humanos nos

interesamos ante todo por las cosas más próximas a nosotros y mucho menos en las que se encuentran a cierta distancia (en el tiempo o en el espacio); así, todos nos consideramos a nosotros mismos como de la mayor importancia:

Cada hombre... se recomienda primera y principalmente a su propio cuidado; y cada hombre es, ciertamente, en cualquier aspecto, más adecuado y más capaz para cuidar de sí mismo que de cualquier otra persona (*Theory of Moral Sentiments*, p. 359).

La segunda característica, que de hecho es un corolario de la primera, es el deseo arrollador que todo hombre experimenta de mejorar su condición:

... el deseo de mejorar nuestra condición... aunque generalmente sea sereno y desapasionado, nos acompaña desde el nacimiento hasta la tumba. En todo el intervalo que separa estos dos momentos, es difícil encontrar un solo instante en que un hombre esté perfecta y completamente satisfecho con su situación de forma que no desee cambios o mejoras de algún tipo (*La Riqueza de las Naciones*, p. 398).

Expresado en los términos más estrictos de nuestro tema, los humanos son *egoístas* (*self-interested*), una característica que no es necesariamente sinónima del sentido que esta palabra tiene en el lenguaje común [castellano; en inglés, *selfishness*]. El hombre «económico» de Smith, en *La Riqueza de las Naciones*, no es diferente de su hombre «moral» en *The Theory of Moral Sentiments*. Ambos son criaturas movidas por el egoísmo. En *The Theory of Moral Sentiments*, la simpatía es aquella facultad humana que refrena el egoísmo, mientras que en *La Riqueza de las Naciones* la competencia es la facultad económica que limita el egoísmo. De hecho, la competencia asegura que la persecución del egoísmo mejorará el bienestar económico de la sociedad. En la época de Smith ésta era una idea liberal, porque implicaba que una sociedad sin extensos controles gubernamentales no degeneraría en el caos, como podría suponerse. El monopolio, por otra parte, representa el egoísmo desenfrenado y la consiguiente destrucción de bienestar económico. Aunque a todos los vendedores de bienes y servicios les gustaría cargar los precios más altos que fuese posible por sus mercancías o habilidades, generalmente no pueden hacerlo, a menos que tengan algún privilegio de monopolio, lo que en el tiempo de Smith era concedido por el gobierno. La competencia, o la ausencia de monopolio, obligará a todos los vendedores a reducir sus precios (dentro de unos límites) para atraer más clientes, y el resultado natural de dicha acción es el de reducir los precios al consumidor y mejorar el bienestar económico. Para el economista, algunos de los pasajes más memorables de Smith contienen invectivas contra los privilegios de monopolio. En una de sus perdurables expresiones, Smith declaró: «Las gentes del mismo oficio pocas veces se reúnen, aunque sea para divertirse y distraerse, sin que la conversación acabe en una conspiración contra el público o en algún arreglo para elevar los precios» (*La Riqueza de las Naciones*, pp. 209-210). En otra parte observó: «El monopolio es un gran enemigo de la buena gestión, la cual no puede extenderse sino mediante la competencia libre y generalizada que obliga a cada uno a recurrir a ella a fin de defender sus propios intereses» (*La Riqueza de las Naciones*, p. 226).

Una teoría de la historia: egoísmo y crecimiento económico

En la visión de Adam Smith, el egoísmo, el desarrollo de los derechos de propiedad y la división del trabajo se encuentran entrelazados en el proceso histórico del crecimiento económico. La apreciación de este hecho es importante para la comprensión de la macroeconomía de Smith en la «época comercial».

La historia conceptual de la civilización, en Smith, identificaba cuatro etapas evolucionistas. Las dos primeras eran el período cazador y el período pastoril de las culturas nómadas prefeudales. A continuación seguía la etapa agrícola y finalmente la comercial. Cada etapa se caracteriza por una estructura un tanto diferente de los derechos de propiedad. Una cultura cazadora no reconoce derechos exclusivos a la propiedad. Todos los miembros de la sociedad están relativamente en pie de igualdad, económica y socialmente, y existe poca demanda para una estructura formal de gobierno civil, porque la población es escasa y nómada. En una cultura semejante, el viejo y el sabio proporcionan por lo general el liderazgo, y el resto de la sociedad se impone a sí misma la subordinación a aquéllos, ante su experiencia e intelecto superior.

Sin embargo, a lo largo del tiempo el egoísmo produce una evolución sociopolítica y un crecimiento económico importantes. La sociedad civil es en gran medida una consecuencia de la propiedad privada y de la acumulación de riqueza. Smith consideró el papel clave desempeñado por los pastores en la etapa pastoril de la historia:

Es en la época del pastoreo, segundo estadio de la sociedad, cuando aparecen las desigualdades de riqueza, y se introduce entre los hombres un cierto grado de autoridad y subordinación que no podía existir con anterioridad. Aparece así un cierto grado de ese poder civil que es indispensablemente necesario para su propia conservación... El gobierno civil, al configurarse como garante de la propiedad se instituye en realidad para defensa del rico contra el pobre o de aquellos que tienen alguna propiedad contra los que carecen de ella (*La Riqueza de las Naciones*, pp. 748-749).

En otras palabras, en la sociedad civil una jerarquía de riqueza lleva a una jerarquía de poder con sus arreos familiares, transferencias hereditarias de poder, cortes, y así sucesivamente. En esta estructura de cosas, el pobre otorga al rico su lealtad a cambio de la protección de éste.

Con el tiempo, las culturas nómadas tienden a ser sustituidas por comunidades agrícolas estables. Con este tipo de vida se hacen también más estables los suministros de alimentos, aumenta la especialización y la población es mayor. En la Edad Media, esta clase de sociedad se fue encerrando en una estructura institucional conocida como feudalismo. El gobierno civil, bajo el feudalismo, estaba muy descentralizado, en tanto que cada uno de los señores feudales administraba justicia en su propio dominio. En Europa, este sistema duró desde la caída del Imperio Romano hasta finales del siglo xv. Su estructura se conserva de modo parecido en una tercera parte de las naciones del mundo actual.

El egoísmo fue responsable de la transición de las sociedades nómadas a las agrícolas, y de igual modo explicaba Smith el desarrollo de las sociedades comerciales con su consiguiente crecimiento de las ciudades como centros comerciales. En el

período inmediatamente posterior a la caída de Roma, los comerciantes y artesanos urbanos recibían el mismo tratamiento fiscal que sus equivalentes rurales, los agricultores. Sin embargo, a medida que los habitantes de las ciudades se fueron haciendo más independientes, lograron una exención general en algunos «impuestos comerciales». Surgieron, por tanto, como una primitiva clase de «librecambistas», y, desde luego, como los primeros capitalistas. Además, la gente de las ciudades se aliaba frecuentemente con el monarca contra un enemigo común, los señores de la tierra. El rey otorgó a menudo concesiones a las ciudades, a cambio de su lealtad contra los señores feudales, y las ciudades pudieron obtener su independencia fiscal a cambio de un impuesto global que se pagaba al rey. Estos desarrollos llevaron al autogobierno en las ciudades y al consiguiente establecimiento del imperio de la ley, que a su vez suministró una base firme para la expansión del comercio, particularmente en las ciudades costeras. El floreciente comercio, a su vez, independizó aún más a las ciudades de los feudos. En último término, las ciudades se convirtieron en refugio de capitalistas dispuestos a volar, porque el derecho urbano protegía a los siervos fugitivos, siempre que hubiesen evitado su captura durante un año. Smith subrayó esta tendencia en el siguiente pasaje:

Si un pobre agricultor, oprimido por el peso de la servidumbre, acumulara un pequeño capital, naturalmente lo ocultaría a su señor, pues era a éste a quien pertenecía, y aprovecharía la primera oportunidad para escapar a la ciudad (*La Riqueza de las Naciones*, p. 456).

La servidumbre era una institución en la que los campesinos estaban vinculados a la tierra y debían una determinada cantidad de trabajo al terrateniente. Pero como acumulaban pequeños excedentes, se encontraron con que podían «rescatar» esta obligación pagando rentas monetarias a los terratenientes, en lugar de servicios de trabajo. Primero, los excedentes se cambiaban por dinero en los mercados de granos locales; así pues, el dinero se utilizaba para «conmutar» su obligación laboral. Esto produjo con frecuencia una situación en la que el campesino casi se convertía en un pequeño hombre de negocios independiente. Podía arrendar tierra al señor, vender la producción para cubrir su renta y quedarse la diferencia para él. El efecto acumulativo de este comportamiento iba a erosionar los lazos tradicionales del feudo y a sustituirlos por el mercado y la búsqueda del beneficio como principio organizativo de la producción. A mediados del siglo xiv, las rentas monetarias superaban el valor de los servicios de trabajo en muchas partes de Europa.

Los señores parecían dispuestos a cooperar con la nueva ordenación institucional, en parte por la modificación de sus modelos de consumo, que exigían cantidades crecientes de efectivo para comprar «baratijas» y bienes de lujo a los comerciantes urbanos. Poco después, el señor del feudo se convirtió en un simple terrateniente en el sentido moderno; pronto apareció un «mercado» de tierra, basado en el derecho individual de poseer una propiedad y respaldado por el derecho de contratos. A partir de aquí sólo había un paso para la especialización y la división del trabajo, signos de la era industrial.

En suma, el crecimiento económico hasta la aparición del «sistema comercial» fue una consecuencia de la interacción del egoísmo, las modificaciones en los dere-

chos de propiedad y el cambio institucional en su sentido más amplio. Como que en 1776 ya se había desarrollado el sistema comercial, Smith declaró acto seguido que el crecimiento económico dependía fundamentalmente de la amplitud de la especialización y de la división del trabajo. Volveremos sobre el papel central de estos principios gemelos después de pasar revista a los fundamentos microeconómicos de la teoría del crecimiento de Smith.

Es difícil, si no imposible, apreciar un libro sin haberlo leído, y en el caso de *La Riqueza de las Naciones* leerlo entero es ciertamente una empresa formidable. Pero es una tarea que todo estudioso serio de la economía tiene que intentar (al menos una vez). Porque el libro contiene mucho más que el célebre ataque de Smith contra el mercantilismo (monopolios) y su justificación de la libertad natural (*laissez faire*), que es por lo que más se lo conoce. Es, en efecto, un trabajo maravilloso, incluso para los patrones del siglo xx. Y no fue un clásico que floreciese póstumamente, como sucedió con otros muchos tratados económicos, sino que fue ampliamente leído y citado durante la vida de Smith.

En muchos aspectos, las partes menos leídas del libro son las más deliciosas, como cuando Smith hace una digresión sobre la historia de la educación en la Edad Media o sobre el procedimiento de selección de obispos en la primitiva Iglesia. Con todo, a pesar de sus digresiones, *La Riqueza de las Naciones* contiene un importante y relevante análisis económico.

Una breve ojeada al contenido de *La Riqueza de las Naciones* revela la extrema amplitud del tratamiento. El Libro I trata de la división del trabajo, del origen y uso del dinero, y de la determinación del precio, los salarios, los beneficios y la renta, con una animada digresión sobre las variaciones en el valor de la plata. El Libro II contiene la teoría del capital y del interés de Smith, que con tanta frecuencia no ha recibido el trato que merece. En el Libro III se invita al lector a pasar una larga revista al desarrollo económico de Europa desde los tiempos antiguos hasta el siglo xviii. El Libro IV discute los diferentes sistemas de política económica, incluyendo una mordaz crítica del mercantilismo y de las barreras al libre comercio. El Libro V concluye con un extenso tratado sobre los impuestos y la política fiscal en la Gran Bretaña del siglo xviii. ¡No es sorprendente que sean pocos los economistas que hoy puedan enorgullecerse de haber leído el libro entero, desde la primera a la última página!

Los fundamentos microeconómicos de *La Riqueza de las Naciones*

Aparte de que cubra de modo desigual numerosos temas económicos, el tema central de *La Riqueza de las Naciones*, como de la doctrina fisiocrática, es el crecimiento económico. Mientras que los fisiócratas se centraron en el crecimiento del producto neto, Smith destacó el crecimiento de la riqueza nacional (por la que entendía, en terminología actual, la renta nacional). Pero más que los fisiócratas, Smith logró comenzar la investigación por una *teoría del valor*, superando de este modo una deficiencia importante del análisis fisiocrático. En otras palabras, el interés macroeconómico de Smith por el crecimiento económico descansaba, como

tenía que ser, en determinados fundamentos microeconómicos, especialmente la teoría del valor.

La teoría del valor. El capítulo sobre el valor en *La Riqueza de las Naciones* va precedido de una discusión sobre las ventajas de la división del trabajo y del uso del dinero en las sociedades avanzadas. La división del trabajo, afirmaba Smith, brota de una propensión de la naturaleza humana al cambio, por lo que cada individuo debe disponer de un excedente por encima de sus inmediatas necesidades, para poderlo intercambiar. El dinero aparece en escena porque facilita el intercambio en tanto que disfruta de aceptación general y que se puede transportar con facilidad. Entonces, el valor se determina por las reglas que la gente observa naturalmente cuando intercambia los bienes por dinero o por otros bienes.

Smith planteó el problema del valor en términos de la siguiente paradoja:

... la palabra valor tiene dos significados distintos: unas veces expresa la utilidad de un objeto particular, y otras veces la capacidad de comprar otros bienes que confiere la posesión de tal objeto. Podemos llamar al primero «valor en uso» y al otro «valor en cambio». Las cosas que tienen un gran valor en uso, frecuentemente apenas tienen valor en cambio; y, por el contrario, aquellas que tienen un gran valor en cambio apenas tienen valor en uso. Pocas cosas hay más útiles que el agua, pero con ella no se puede comprar casi nada. Por el contrario, un diamante apenas tiene valor en uso y, sin embargo, se puede cambiar por una gran cantidad de bienes (*La Riqueza de las Naciones*, p. 113).

Como veremos, la economía clásica fue incapaz de resolver esta paradoja del valor, o sea, la discrepancia entre *valor en uso* y *valor en cambio*, porque, como grupo, los economistas clásicos no intentaron explicar la existencia y el significado de las valoraciones marginales (es decir, incrementales) en el mercado. En cuanto a Smith, se puso a explicar sólo el valor de cambio, o el precio relativo, y sus variaciones a lo largo del tiempo.

El trabajo como medida del valor. El Libro I de *La Riqueza de las Naciones*, en sus capítulos 5 a 7, contiene el núcleo de la discusión del valor de cambio en Smith. Las interpretaciones posteriores de Smith en este punto se han visto confundidas a menudo por el hecho de que en estos capítulos parecía discutir simultáneamente la *medida* del valor (precio) y la *causa* del valor. En el capítulo 5, por ejemplo, afirma:

El valor de una mercancía para la persona que la posee y que no tiene intención de consumirla, sino de intercambiarla por otras mercancías, es igual a la cantidad de trabajo de que puede disponer o comprar con la misma. El trabajo es, por tanto, la medida real del valor en cambio de todas las mercancías (*La Riqueza de las Naciones*, p. 115).

Esta idea, de que lo que se compra con dinero o con bienes se adquiere con trabajo, parece que Smith la tomó de su amigo David Hume, aunque la misma idea había sido expresada por otro de los predecesores de Smith, Sir William Petty (véase el capítulo 4). Sin embargo, se presentan algunas dificultades teóricas y prácticas en una teoría del valor trabajo, y Smith puso de manifiesto que era consciente de estos problemas:

A menudo es difícil precisar la proporción entre dos cantidades distintas de trabajo. El tiempo utilizado en dos clases diferentes de trabajo no siempre determinará por sí solo esta proporción. Los distintos grados de penosidad soportados y de habilidad utilizada también deben ser tenidos en cuenta. Puede haber más trabajo en una hora de trabajo duro que en dos horas de una ocupación sencilla; o en la dedicación de una hora a un oficio que cuesta diez años en aprender, que en un mes de trabajo en un empleo ordinario. Pero no es fácil encontrar una medida exacta de las penalidades o de la habilidad. Al intercambiar el producto de distintas clases, generalmente se prevé un margen para ambas. Sin embargo, no se equilibra de forma exacta, sino con el regateo y negociación en el mercado, llegando a una grosera igualdad que, sin ser exacta, es suficiente para llevar a cabo los negocios de la vida corriente (*La Riqueza de las Naciones*, pp. 116-117).

Precios. El dinero es, por supuesto, la medida más común del valor, pero Smith era igualmente consciente de los defectos de las medidas monetarias, dado que el valor del dinero cambia con el tiempo. Así, se esforzó, en el resto del capítulo 5, por distinguir cuidadosamente entre precios *reales* y precios *nominales*. Por ejemplo, señaló que

puede decirse que el trabajo, como las mercancías, tiene un precio real y un precio nominal. Se puede considerar que su precio real consiste en la cantidad de las cosas necesarias y convenientes de la vida que se entregan a cambio de él, y su precio nominal en la cantidad de dinero. El trabajador es rico o pobre, está bien o mal retribuido, según el precio real de su trabajo y no según su precio nominal (*La Riqueza de las Naciones*, p. 119).

En el capítulo 6, Smith aclara finalmente que cuando se supera «este estado temprano y rudo de la sociedad que precede a la acumulación de capital y a la apropiación de la tierra», el trabajo solo no puede explicar adecuadamente el precio de mercado. Las economías capitalistas están marcadas por la acumulación de capital y por los derechos de propiedad individuales sobre la tierra y otros recursos. Así, en las sociedades más avanzadas, según Smith, el valor de mercado se resuelve en tres partes componentes:

Los salarios, el beneficio y la renta son las tres fuentes originarias de todo el ingreso, así como de todo valor de cambio. Cualquier otro ingreso [intereses, impuestos, etc.] se deriva en última instancia de alguna de esas tres (*La Riqueza de las Naciones*, p. 136).

Incluyendo el beneficio como uno de los componentes necesarios del precio, Smith demostraba una comprensión del concepto de coste de oportunidad. Observó que

... aunque en el lenguaje corriente lo que se llama el coste primario no comprende el beneficio de la persona que la revende, si ésta no la vende a un precio que le permita obtener la tasa ordinaria de beneficios en su vecindad se le considerará perdedor en su negocio, ya que empleando su capital de cualquier otra forma podría haber obtenido dicho beneficio (*La Riqueza de las Naciones*, p. 140).

Obsérvese el desarrollo natural de las ideas en estos dos capítulos de *La Riqueza de las Naciones*. Muchos autores anteriores tuvieron una teoría del valor basada en el

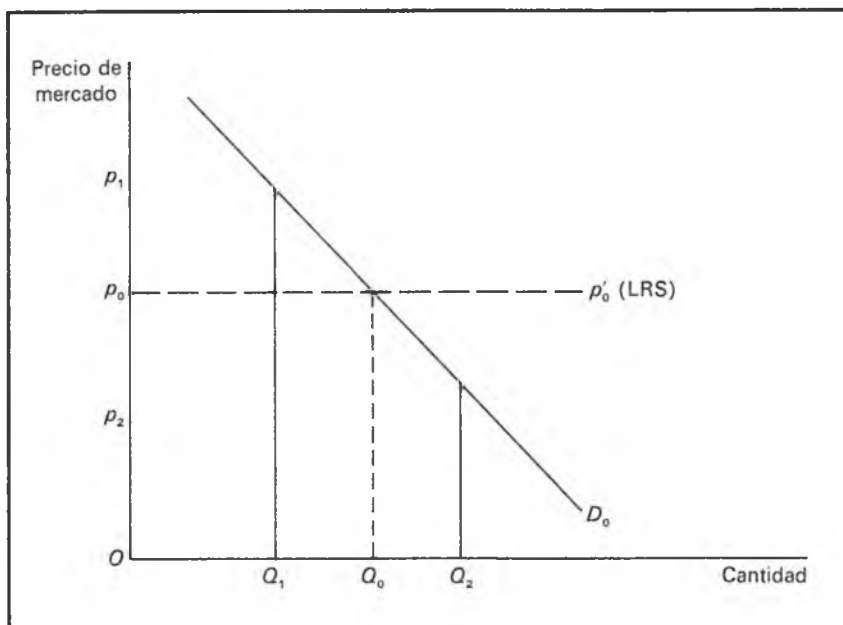
coste del trabajo, y muchos autores posteriores atribuyeron la misma teoría a Smith. Pero su explicación es realmente algo más. Una cosa es afirmar que la verdadera *medida* del valor, en términos reales, es el coste del trabajo, y otra es reconocer que la *fuerza* del valor son los costes necesarios de producción de cada mercancía. En resumen, Smith creía que las teorías del valor trabajo sólo eran válidas para las sociedades primitivas, en las que el trabajo representa el principal (si no el único) factor de producción.

Precio de mercado frente a precio natural. El capítulo 7 del Libro I está lleno de lo que Mark Blaug ha llamado «el tipo de 'análisis del equilibrio parcial' que siempre fueron típicos de los economistas» (*Teoría económica en retrospectiva*, p. 69). En él, Smith discute el precio *natural* y de *mercado* de las mercancías. Esencialmente, Smith establece una dicotomía entre el precio real (es decir, de mercado) y el precio natural. El primero se determina por la interacción de la oferta y la demanda a corto plazo; el último, por los costes de producción a largo plazo. En sus propias palabras:

El precio de mercado de cualquier mercancía se regula por la proporción entre la cantidad que se lleva al mercado y la demanda de aquellos que están dispuestos a pagar el precio natural de la mercancía o el valor total de la renta, trabajo y beneficios que debe ser pagado para llevarla al mercado. Tales personas pueden ser denominadas demandantes efectivos, y su demanda la demanda efectiva, puesto que es suficiente para llevar al mercado dicha mercancía. Esta demanda es distinta de la demanda absoluta. Un hombre muy pobre puede demandar, en cierto sentido, un carruaje con seis caballos, podría gustarle tenerlo, pero su demanda no es una demanda efectiva, ya que la mercancía nunca puede ser llevada al mercado para satisfacerle (*La Riqueza de las Naciones*, p. 140).

La discusión que realiza Smith del precio real y del precio de mercado no es incoherente con la explicación del precio, gráficamente más precisa, ofrecida por Marshall (véase el capítulo 15), más de cien años después. La explicación de Marshall se basa en los conceptos, ahora familiares, de *curvas* de oferta y demanda, conceptos notablemente difíciles de concebir y explicar por los autores primitivos. No está del todo claro si Smith consideró los ajustes del precio y la cantidad en términos de variaciones de las curvas de demanda y oferta o simplemente como movimientos a lo largo de una curva (o curvas) dada; si es que, de hecho, llegó a pensar en ajustes de esta clase. Nosotros utilizamos el análisis de Marshall en la interpretación de Smith simplemente para clarificar determinados puntos teóricos que se nos presentarán.

Así, en el gráfico 5.1 suponemos un precio —por ejemplo, p_0 — equivalente al precio natural de Smith. Este precio se supone invariable a lo largo del tiempo e igual a la suma de las «tasas naturales de los salarios, la renta y el beneficio». El concepto de demanda efectiva de Smith sugiere la existencia de una curva de demanda con pendiente negativa. El mendigo pobre a quien le agradaría tener un carruaje y seis caballos, pero que no puede permitírselo, con el tiempo lo compraría, tal vez, si el precio bajase lo suficiente. Otros demandantes, con diferentes grados de riqueza, podrían encontrarse con que su demanda se convirtiera en «efectiva» a precios más bajos. Así, en el gráfico 5.1 suponemos la existencia de la curva de demanda D_0 . La demanda efectiva de Smith (es decir, la cantidad demandada al precio natural) es OQ_0 . Suponiendo que no se produce ninguna variación en gustos,

**Gráfico 5.1**

Si Q_1 representa la cantidad que se lleva al mercado, el precio de mercado se elevará por encima del precio natural, de p_0 a p_1 .

rentas, precios de los demás bienes, número de demandantes y oferentes, y expectativas acerca del futuro, p_0 y Q_0 serían el precio de equilibrio y la cantidad producida, a largo plazo, en la industria sometida a examen.

Yuxtapongamos ahora el comentario de Smith y el gráfico 5.1:

Cuando la cantidad de cualquier mercancía disponible en el mercado es menor que la demanda efectiva [Q_1] no se puede satisfacer a todos aquellos dispuestos a pagar el valor total de la renta, salarios y beneficios que han de pagarse para llevar dicha mercancía [Q_0] al mercado. Algunos de ellos preferirán pagar más por ella que carecer de tal artículo. Surgirá inmediatamente la competencia y el precio de mercado subirá más o menos por encima del precio natural [hasta p_1 , por ejemplo], según que la mayor o menor escasez, riqueza y ganas de ostentación de los competidores, estimulen con mayor o menor fuerza su afán de competir. Entre competidores de la misma riqueza, una oferta deficiente ocasionará una competencia más o menos dura según la importancia que concedan a la adquisición de la mercancía. De ahí los precios exorbitantes de los bienes de subsistencia durante los asedios a una ciudad o en épocas de hambre (*La Riqueza de las Naciones*, p. 141).

Esta última frase es una clara referencia a la importancia de la elasticidad de la demanda a corto plazo. Por otra parte,

Cuando la cantidad disponible en el mercado excede a la demanda efectiva [Q_2], no se puede vender toda ella a aquellos que están dispuestos a pagar el valor total de la renta, salarios y beneficios que han de abonarse para situarla en el mercado. Algunas partes deberán venderse a aquellos que quieren pagar menos, y el precio más bajo que pagan reducirá el precio del conjunto. El precio de mercado descenderá más o menos por debajo del precio natural [hasta p_2 , por ejemplo] según el mayor o menor incremento de la competencia de los vendedores debido al exceso de oferta o a la mayor o menos importancia que concedan a desprenderse inmediatamente de la mercancía. El mismo exceso de oferta, en la importación de mercancías perecederas, ocasionará una competencia mucho más grande que en el caso de mercancías duraderas... (*La Riqueza de las Naciones*, p. 141).

La última frase de este pasaje es probablemente una clara referencia a la importancia de la elasticidad de la oferta a corto plazo. Finalmente,

Cuando la cantidad llevada al mercado es la justa para proveer la demanda efectiva y nada más, el precio de mercado es exactamente el mismo o tan cercano como pueda pensarse al precio natural [p_0]. Toda la cantidad ofrecida se venderá a este precio y no puede ser vendida por más. La competencia de los distintos comerciantes les obliga a aceptar este precio, pero no otro menor (*La Riqueza de las Naciones*, p. 141).

El análisis anterior gira sobre la existencia de competencia, de una rivalidad que se presume existe entre los compradores y entre los vendedores del mismo producto. Además, en la comprensión de la naturaleza de la competencia y sus efectos es donde Smith realizó el mayor avance respecto de la economía escolástica y, efectivamente, encarriló al análisis económico por su senda moderna. Smith reconoció sagazmente que las realidades económicas de un capitalismo naciente hacían superflua la doctrina del precio justo. El mundo «moderno» descansaba en la existencia de la competencia atomística, que implica una difusión más o menos uniforme del poder económico. La difusión del poder proporciona, a su vez, un freno automático al *abuso* individual del poder, que constituía uno de los principales intereses de los escolásticos. La teoría del precio natural de Smith cumplía las condiciones de la justicia económica establecidas por los doctores de la Iglesia, al tiempo que simultáneamente hacía innecesario el concepto normativo del precio justo en un «mundo nuevo» de competencia atomística.

Existe evidencia de que Smith no se sintió enteramente cómodo con las nociones abstractas de precio y equilibrio. Como muestra claramente un examen de la economía escolástica (capítulo 2), había dos «teorías» que se disputaban el predominio: la del lado de la oferta y la del lado de la demanda. Dado que el precio de mercado debe cubrir los costes de producción a largo plazo, el valor tiene que ser una función de los recursos utilizados en la producción. Por otra parte, la demanda formula su propio derecho a ser un determinante del valor porque la gente está dispuesta a pagar por algo en proporción a la intensidad de su deseo. Smith observó que el valor puede verse influido por la utilidad (demanda), pero no siguió adelante por este lado del análisis. Su contribución a la teoría de la demanda se limita en gran medida a una distinción entre demanda absoluta (deseo agregado) y demanda efectiva (deseo + poder adquisitivo). La demanda efectiva es la demanda de los compradores que están dispuestos a pagar el «precio natural», que es el precio

suficiente para cubrir los costes de producción. Evidentemente, Smith era consciente de que la «teoría del valor basado en el coste» requería un análisis adicional, y parece que quiso elegir el trabajo como el denominador común que subyace en los elementos del valor, por el lado de la oferta. Además, parece como si buscara una *medida* absoluta y universal del valor, pero no tuvo éxito en este sentido. El intento de Smith de resolver las dos series de exigencias, las de la oferta y las de la demanda, le llevó a la descripción del equilibrio que antes se ha esbozado.

Hay dos puntos que es necesario destacar en cuanto a lo que hizo Smith. El primero es que Smith tendía a considerar el precio natural no sólo como un precio de equilibrio («el precio central hacia el que gravitan continuamente los precios de todas las mercancías»), sino como un patrón *invariable* a largo plazo. En lenguaje moderno, vio una curva de oferta a largo plazo horizontal. En el gráfico 5.1, la curva de oferta a largo plazo ocupa el mismo espacio que la línea discontinua $p_0 p_0'$. Dado que este tipo de curva de oferta a largo plazo existe solamente en las industrias caracterizadas por costes de producción constantes, la teoría del valor de Smith se adapta solamente a un caso especial. En la actualidad, los economistas reconocen que muchas industrias producen en condiciones de costes crecientes y sólo unas pocas, de hecho, producen en condiciones de costes decrecientes.

El segundo punto es que Smith subrayó la naturaleza abstracta de su modelo al mostrar que los mercados reales se desvían a menudo del ideal:

... aunque el precio de mercado de cada mercancía en particular está de esta forma oscilando en torno al precio natural, pueden acaecer circunstancias particulares, causas naturales, y regulaciones políticas concretas, que mantengan el precio de mercado durante mucho tiempo por encima del precio natural (*La Riqueza de las Naciones*, p. 144).

La terminología de Smith es curiosa para los patrones modernos, pero lo que él quiere significar con «circunstancias» son acontecimientos que conspiran para ocultar información a los vendedores o a los compradores. Los secretos comerciales o las técnicas de producción clandestina producen este efecto. Las «causas naturales» que se traducen en unos precios por encima del nivel «natural» incluyen la limitada superficie de determinados suelos de especiales características. Los entendidos en vinos saben, por ejemplo, que toda la tierra adecuada para la producción de clarete Mouton-Rothschild no puede satisfacer la demanda efectiva, por lo que el precio de este vino es muy superior a su coste de producción. Adam Smith pensó que era poco lo que se podía hacer ante los caprichos de la naturaleza y que los secretos comerciales e industriales no podrían mantenerse por mucho tiempo. Pero las regulaciones del gobierno eran otra historia. La economía británica, en la época de Smith, estaba llena de prácticas restrictivas que impedían que el mercado alcanzase el equilibrio, y por lo mismo limitaban el volumen del comercio, interior y exterior, dificultando la división del trabajo y retrasando el crecimiento económico.

Smith señaló inmediatamente el paralelismo entre las concesiones gubernamentales de privilegios de monopolio y los secretos comerciales:

Otorgar un monopolio a un individuo o a una empresa tiene el mismo efecto que un secreto en el comercio o en la manufactura. Al mantener el mercado continuamente desabastecido, esto es, al no cubrir totalmente la demanda efectiva, los monopolistas

venden sus mercancías por encima del precio natural y elevan sus ganancias, bien sean estas salarios o beneficios, por encima de su tasa natural (*La Riqueza de las Naciones*, p. 145).

En el análisis final, el modelo de equilibrio de mercado de Smith se basaba en la causa y en el efecto, pero se esmeró mucho en la explicación de su naturaleza abstracta. La realidad económica es distinta de la teoría, porque supone condiciones que moderan o impiden la suavidad de ciertos ajustes a largo plazo. Por esta razón, Smith puede compararse con los fisiócratas (véase el capítulo 4), que consideraron el *Tableau Economique* como una forma rígida de causa y efecto. En su modelo, una determinada variación de los flujos de renta primarios entre las tres clases socioeconómicas de la sociedad, genera las correspondientes variaciones continuas en la renta nacional. A pesar de su admiración por estos «franceses del sistema», Smith sintió que los fisiócratas se convertían en cautivos inconscientes de sus propias abstracciones. Para el realista escocés, la vida económica no era tan simple ni tan precisa.

Tal vez sea tan importante la comprensión, por parte de Smith, de los principios que determinan los precios de mercado de los productos, como su apreciación de la interdependencia entre los mercados de productos y los mercados de factores. El reconocimiento de esta interdependencia es básico para la visión de Smith sobre los ajustes a largo plazo. Él observó, por ejemplo, que si en algún momento la cantidad ofrecida de un bien superaba a la demanda efectiva,

algún componente del precio se pagará por debajo de su tasa natural. Si es la renta, el interés de los terratenientes les inducirá a retirar de ese cultivo una parte de su tierra: si son los salarios o el beneficio, el interés de los trabajadores en un caso y el de los empresarios en el otro, provocará la retirada de su trabajo o de su capital de tal empleo. La cantidad llevada al mercado pronto será no más que la suficiente para satisfacer la demanda efectiva. Las diferentes partes de su precio se elevarán hasta sus tasas naturales y el precio total alcanzará el precio natural (*La Riqueza de las Naciones*, p. 142).

En otras palabras, según Smith, los precios de los productos no pueden estar en equilibrio a largo plazo, a menos que los precios de los factores también estén en equilibrio a largo plazo. Casi cien años después, el economista francés Léon Walras (véase el capítulo 16) desarrolló un análisis matemático del equilibrio económico general basado en el mismo principio.

Un examen de las palabras de los autores que precedieron a Adam Smith aumenta el aprecio por el avance teórico incorporado en su teoría del valor natural. Con todo, hay algo obsesionalmente tautológico en todo esto. La teoría del valor natural explica el precio en términos del coste de producción. Pero los costes son precios. Se realizan pagos para adquirir (o alquilar) los diversos factores de producción. Entonces, en esencia, la teoría del valor natural explica los precios por medio de los precios. Una teoría completa del valor no puede detenerse aquí, sino que también tiene que explicar la causa y determinación de los pagos que se efectúan a cada uno de los factores de producción.

Los factores y su participación en el producto. De hecho, Smith no desarrolló una teoría satisfactoria de la determinación de los salarios, la renta y el beneficio,

pero ofreció numerosas e importantes intuiciones y contribuciones que fueron ampliadas más tarde por sus seguidores. Podría decirse, por ejemplo, que Smith ofreció hasta tres explicaciones de los salarios, tres explicaciones de la renta y tal vez dos explicaciones del beneficio. En lo que sigue, no es la elegancia analítica de las ideas de Smith lo que destaca tanto como el amplio abanico de penetrantes intuiciones que consideró en el tema de la distribución de la renta.

Salarios. Smith comienza su discusión de los salarios como lo hizo con su discusión del valor, recordando «ese estado originario de la sociedad que precede a la apropiación de la tierra y a la acumulación del capital». En esta sociedad primitiva, los salarios están determinados por la productividad, porque «en ese estado originario de la sociedad ... el producto total del trabajo pertenece al trabajador. No tiene terrateniente ni patrón con el que compartirlo» (*La Riqueza de las Naciones*, p. 148).

Tan pronto como la tierra se convierte en propiedad privada, el terrateniente demanda su parte del producto anual, y tan pronto como se produce la acumulación de capital, el capitalista hace lo propio. Así, el terrateniente y el capitalista participan del producto del trabajo, y, según Smith, una vez que sucede esto deja de tener sentido seguir investigando los posibles efectos del aumento de la productividad del trabajo sobre los salarios. La opinión de Smith a este respecto fue desafortunada, como mostrarán los desarrollos posteriores de la teoría de la distribución de la renta. Sin embargo, preparó el terreno para el desarrollo del concepto clásico del *fondo de salarios*, que jugó un papel importante en el refinamiento de las teorías de Smith, que llevaron a cabo Ricardo, Malthus y muchos otros. La teoría de los salarios más refinada de Smith está contenida en la doctrina del fondo de salarios.

La dificultad con la que se enfrenta el estudioso moderno, que considera retrospectivamente el concepto de fondo de salarios como un mecanismo de análisis, es que, simultáneamente, era una teoría de los salarios y una teoría del capital. La opinión predominante sobre el pago de salarios durante la mayor parte de los siglos XVIII y XIX puede resumirse como sigue. La acumulación de capital hace posible emplear trabajo, en tanto que el capital acumulado constituye un fondo para el mantenimiento de una población trabajadora. Este fondo consiste en *adelantos a los trabajadores*, adelantos de los que el propietario del fondo (es decir, el capitalista) espera, y está legitimado para ello, resarcirse. Aunque la noción del fondo de salarios no era original de Smith, tal vez él dio a la idea su más sucinta expresión:

La persona que cultiva la tierra rara vez tiene lo suficiente para mantenerse hasta la recolección. Su mantenimiento lo obtiene generalmente del capital del patrón que le emplea, y que no tendría interés alguno en hacerlo a menos que participe en el producto de su trabajo o a menos que reponga su capital con un beneficio (*La Riqueza de las Naciones*, p. 149).

En el concepto del fondo de salarios, Smith reúne los ingredientes esenciales del proceso del crecimiento económico. La existencia de un fondo de salarios es, simultáneamente, un elemento para racionalizar el ahorro (es decir, la acumulación), una explicación de los salarios y del beneficio, y un determinante del crecimiento de la

población. La doctrina sostiene que los trabajadores dependen de los capitalistas para que éstos les provean de las herramientas necesarias para el trabajo y de los alimentos, vestido y abrigo (es decir, los «bienes salariales de subsistencia»), a fin de que puedan sobrevivir. La única manera de aumentar el *stock* de bienes salariales consiste en inducir a los capitalistas a que ahorren, y el único modo de hacer esto es aumentar los beneficios, que, en opinión de Smith, constituyen la única fuente de ahorro. En otras palabras, los ahorros tienen que encontrar una salida en el proceso de producción: si se usan para contratar más trabajadores, el fondo de salarios crece, y lo mismo sucede con los pagos (medios) a los trabajadores. En consecuencia, los trabajadores gastan más en bienes salariales, aumenta la demanda agregada y se produce más en el siguiente período de producción. En este sistema es importante advertir que el dinero se considera solamente como un medio de cambio, no como un depósito de valor. El atesoramiento se considera irracional (es decir, costoso) y, por tanto, todos los ahorros se invierten. Esto es, los ahorros van al fondo de salarios. Una variante particular de esta opinión se conocería después como «ley de Say», por el economista francés y discípulo de Smith, J. B. Say.

Sin embargo, en otro lugar Smith ofrece una teoría «contractual» de los salarios y, de nuevo, una teoría de la «subsistencia». Advierte, por ejemplo, que

los salarios corrientes del trabajo dependen del contrato establecido entre dos partes cuyos intereses no son, en modo alguno, idénticos. Los trabajadores desean obtener lo máximo posible, los patronos dar lo mínimo. Los primeros se unen para elevarlos, los segundos para rebajarlos (*La Riqueza de las Naciones*, p. 149).

Está claro que existe un límite mínimo para los salarios, continúa Smith, o para la actividad coordinada de los empleadores, porque «cualquier hombre ha de vivir siempre de su trabajo, y sus salarios deben ser suficientes para mantenerle; a veces incluso han de ser mayores, ya que, si no, le resultaría imposible mantener una familia, y se acabaría en una generación la raza de los trabajadores» (*La Riqueza de las Naciones*, p. 151).

Entonces, a medida que crece el fondo de salarios puede soportar una población mayor, de modo que a medida que los salarios medios suban lo suficiente por encima del nivel de subsistencia, los trabajadores aumentarán su número en virtud de la propagación de la especie. Sin embargo, el crecimiento de la población no puede continuar indefinidamente, porque una población mayor aumentaría la carga que debe soportar el fondo de salarios. Así, es probable que las tasas de salarios a largo plazo tiendan a los niveles de subsistencia.

¿Cuál de estas explicaciones representa la teoría de los salarios de Smith? De hecho, todas ellas se derrumban a la vez; por lo menos, no son inconsistentes entre sí. El tamaño del fondo de salarios explica el tamaño del total de pagos salariales, mientras que las tasas salariales individuales o medias se explican por las condiciones de oferta y demanda. A largo plazo, Smith considera que las tasas de salario vienen determinadas por los costes de mantenimiento y reproducción de los trabajadores. El salario natural es un salario de subsistencia, pero «subsistencia» significa simplemente el pago mínimo que exigen los trabajadores antes de estar dispuestos a tener hijos. En resumen, también el trabajo se produce a costes constantes, de modo

que la curva de oferta de trabajo a largo plazo es horizontal para cualquier salario consistente con la noción de subsistencia de Smith. A corto plazo, sin embargo, las tasas salariales pueden estar por encima o por debajo del salario de equilibrio a largo plazo, porque la oferta y la demanda a corto plazo pueden verse afectadas por acuerdos contractuales, accidentes de la naturaleza, legislación, y así sucesivamente.

Incluso a largo plazo, la tendencia de los salarios puede ser creciente, porque una mayor demanda de trabajo origina unos salarios medios más altos e induce un incremento de la población, que tendrá lugar con un retraso temporal suficiente. En otras palabras, en una economía en crecimiento, los aumentos de la oferta de trabajo pueden producirse continuamente con un retraso respecto de los aumentos de la demanda de trabajo.

Aparte de la cuestión del nivel agregado de salarios, Smith amplió la discusión de las «diferencias salariales de equilibrio», por las que se entienden las primas salariales motivadas por ciertas condiciones de empleo. Mientras que el nivel agregado de salarios es una variable macroeconómica importante, la noción de diferencias salariales de equilibrio es una consideración microeconómica importante. Cantillon fue el primer autor que abordó el tema de una manera sistemática. Trabajadores con una formación similar y situados de forma semejante en los demás aspectos, sin embargo, ganarán más o menos según el tiempo o el gasto invertido en la adquisición de sus habilidades, el riesgo y el peligro del empleo, y el grado de confianza exigido a los empleados. Cantillon iniciaba esta discusión con brevedad característica:

Los oficios que reclaman más tiempo para perfeccionarse en ellos, o más habilidad y esfuerzo, deben ser, naturalmente, los mejor pagados. Un ebanista hábil deberá recibir por su tarea un precio más alto que un carpintero común, y un buen relojero más que un herrador.

Las artes y oficios que llevan consigo ciertos riesgos y peligros, como en el caso de los fundidores, marineros, mineros de plata, etc., deben ser pagados en proporción a dichos riesgos. Cuando, además de los peligros, se exige habilidad, la paga será todavía más alta; tal ocurre con los pilotos, buzos, ingenieros, etc. Cuando se precisa capacidad y confianza se paga todavía más caro el trabajo, como ocurre con los joyeros, tenedores de libros, cajeros y otros (*Ensayo*, p. 24).

En *La Riqueza de las Naciones* (Libro I, capítulo 10, parte I), Smith elaboró estos temas y amplió la discusión de «las desigualdades de los salarios y de los beneficios que surgen de la propia naturaleza de los empleos». Sigue un breve resumen de sus principales puntos. Según Smith:

1. *Los salarios varían en proporción inversa a lo grato del empleo.* («El empleo más detestable de todos, el de verdugo, está, en proporción a la cantidad de trabajo realizado, mejor pagado que ningún otro».)
2. *Los salarios varían en proporción directa al coste de su aprendizaje.* («La educación en las artes y en las profesiones liberales aún es más larga y costosa. La retribución pecuniaria de pintores y escultores, de abogados y médicos, debe ser, por tanto, mucho más generosa, y así lo es en efecto».)
3. *Los salarios varían en proporción inversa a la continuidad del empleo.* («Nin-

gún otro trabajo cualificado es más fácil de aprender que el de albañil... Por lo tanto, los altos salarios de estos trabajadores no son tanto la recompensa de su habilidad como la compensación por la eventualidad del empleo».)

4. *Los salarios varían en proporción directa a la confianza que debe depositarse en el empleado.* («Los salarios de los orfebres y joyeros son, en todas partes, muy superiores a los de los otros trabajadores, no sólo de igual, sino de mayor habilidad, debido a los materiales preciosos que se les confían».)
5. *Los salarios varían en proporción inversa a la probabilidad de éxito.* («Un abogado que quizás a los cuarenta años empieza a obtener algo de su profesión, debe recibir la retribución correspondiente no sólo a su larga y costosa educación, sino a la de los otros veinte que nunca obtendrán nada de ella».)

Beneficio e interés. Sobre estos mismos factores que afectan a los salarios, Smith observó que los beneficios sólo se ven afectados por el primero y el último, es decir, «lo agradable o desagradable del empleo y el riesgo o seguridad que ofrece». Smith consideró el beneficio como un rendimiento del capital más que como una retribución del empresariado, de modo que su teoría de los beneficios es anticuada para los patrones contemporáneos. De hecho, Smith ofreció intuiciones útiles en el proceso de obtención de beneficios, más que una teoría sobre cómo surgen los beneficios. La principal característica de los beneficios, según Smith, es su incertidumbre:

El beneficio es tan fluctuante que ni siquiera la persona ocupada en un negocio concreto puede estar siempre segura de cuál es su beneficio anual medio. Le influyen no sólo cualquier variación de los precios de las mercancías de las que se trate, sino la mejor o peor fortuna de sus competidores, de sus clientes, y los miles de accidentes que pueden acaecer a las mercancías cuando estas se transportan por mar, por tierra, o incluso cuando están almacenadas. Por tanto, el beneficio varía no sólo de año en año, sino de día en día, incluso casi de hora en hora. Por ello, precisar el beneficio medio de todos los sectores de un gran reino es mucho más difícil, y juzgar lo que ha podido suceder previamente o en periodos remotos de tiempo, con algún grado de precisión, es totalmente imposible (*La Riqueza de las Naciones*, p. 170).

Por lo tanto, lo que Smith sugería es que en la medición de los beneficios agregados, el interés debe considerarse como un *sustituto* del beneficio. Smith definió el beneficio como «ingreso derivado del *stock* [es decir, capital] por la persona que lo administra o emplea», mientras que el interés lo define como ingreso derivado del capital «por la persona que no lo emplea ella misma, sino que lo presta a otra». La concepción que tiene Smith del beneficio aparece como la suma de dos pagos: 1) un rendimiento por el capital adelantado, y 2) una compensación por el riesgo. El interés solo no puede explicar la totalidad del beneficio, aunque es una buena indicación del mismo. Así, en palabras de Smith:

... de acuerdo con ello podemos afirmar que, a medida que la tasa de interés del mercado varíe en cualquier país, los beneficios del capital también variarán, decrecerán conforme aquélla decrezca, y aumentarán cuando aquélla aumente. En definitiva, las oscilaciones

del interés pueden orientarnos sobre las variaciones del beneficio (*La Riqueza de las Naciones*, p. 117).

Aparte de lo anterior, Smith añadió ciertos *obiter dicta* a los conceptos de beneficio e interés. «El más bajo tipo de beneficio corriente», afirmó, «debe ser siempre algo mayor que lo suficiente para compensar las pérdidas ocasionales a las que cualquier empleo de capital está sometido. Sólo esta diferencia puede considerarse como beneficio neto o puro». Del mismo modo, Smith declaró que «el tipo de interés corriente más bajo debe ser algo más que suficiente para compensar las pérdidas ocasionales a las que los préstamos, incluso con una prudencia aceptable, están expuestos. Si no fuera mayor, la caridad o la amistad serían los únicos motivos para prestar» (*La Riqueza de las Naciones*, p. 178). También aclaró los efectos que la competencia tendría probablemente sobre los beneficios:

El aumento del capital, que eleva los salarios, tiende a disminuir el beneficio. Cuando los capitales de muchos ricos comerciantes se invierten en la misma actividad, la competencia mutua disminuye sus beneficios, y cuando existe un aumento del capital en todas las diferentes actividades de una misma sociedad, la competencia mutua debe producir un efecto similar en todas ellas (*La Riqueza de las Naciones*, p. 170).

Generalmente se acepta que Smith consideró el beneficio como un residuo, o excedente, tal vez porque éste fue el sentido que adoptó el principal discípulo de Smith en Gran Bretaña, David Ricardo (véase el capítulo 7). Sin embargo, el siguiente extracto del capítulo de Smith sobre los beneficios desafía esta «sabiduría convencional»:

En realidad, los beneficios elevados tienden mucho más que los salarios altos a elevar el precio de la obra... Nuestros comerciantes y fabricantes se quejan mucho de los malos efectos de los salarios altos porque elevan el precio, disminuyendo en consecuencia sus ventas tanto en el interior como en el extranjero. Pero no dicen nada en cuanto a los malos efectos de los altos beneficios (*La Riqueza de las Naciones*, p. 180).

Si, efectivamente, el beneficio es un residuo, parece improbable que pueda ser un determinante del precio, como sugiere el pasaje anterior. Pero dejaremos que el lector determine lo que dijo realmente Smith en materia de beneficio. Sin embargo, volveremos sobre el tema del beneficio y de la acumulación de capital cuando examinemos el anteproyecto de Smith para el crecimiento macroeconómico.

Renta. La discusión de la renta, en Smith, depende de tres factores: 1) elementos de monopolio, 2) la idea del excedente residual, y 3) costes alternativos. «La renta de la tierra», declaró Smith, «es un precio de monopolio. No guarda proporción alguna con lo que el propietario pueda haber invertido en su mejora, ni con la rentabilidad de la tierra, sino con lo que el colono puede dar» (*La Riqueza de las Naciones*, p. 224).

Smith definió la renta simplemente como «el precio que se paga por el uso de la tierra». La suma de la renta anual se determina generalmente mediante un acuerdo contractual entre el propietario y el arrendatario, en el que el propietario tiene la

ventaja, y de ahí que la renta se considere un rendimiento de monopolio. Smith escribió:

El propietario, cuando se estipulan las condiciones del arrendamiento, procura dejar al colono sólo aquella porción del producto que es suficiente para mantener el capital que proporciona la simiente, retribuye el trabajo y compra y mantiene el ganado y otros instrumentos de labor, junto con los beneficios ordinarios del capital destinado en la labranza en la región. Evidentemente, esto es lo menos con lo que puede contentarse un colono para no perder, y el propietario no suele entregarle nada más (*La Riqueza de las Naciones*, p. 223).

Otros elementos de monopolio implicados en la determinación de la renta incluyen la fertilidad y la localización. Así, la tierra más adecuada para un producto concreto puede disfrutar de un monopolio, como el de las grandes regiones productoras de vino de la Côte-d'Or francesa o los distritos de la Champagne. En este caso, Smith advirtió que la cantidad de tierra dedicada a la producción de vino era demasiado pequeña para satisfacer la demanda efectiva, de manera que el precio de mercado de los vinos franceses era mayor que su precio natural. «En este caso y sólo en él», argumentó Smith, «el excedente del precio, una vez pagados los gastos de cultivo e inversiones, puede no guardar una proporción con el mismo excedente en las tierras de pastos y cereales, sino ser superior en cierto grado; en ese caso la mayor parte de dicho excedente incrementará la renta del terrateniente» (*La Riqueza de las Naciones*, p. 234).

La renta, en la visión de Smith, es claramente un pago residual. Es la parte del producto anual que queda después de cubrir todos los demás costes de producción, incluyendo el beneficio ordinario. Como tal, la renta, más que determinar el precio, viene determinada por él. En las propias palabras de Smith, la renta «entra en la composición del precio de las mercancías de manera distinta a como lo hacen los salarios y el beneficio. Salarios y beneficios altos o bajos son la causa de precios altos o bajos; una renta alta o baja es la consecuencia del precio» (*La Riqueza de las Naciones*, p. 225).

Finalmente, Smith sostenía que las rentas diferenciales pueden explicarse sobre la base de los costes alternativos.

En Europa el grano² es el principal producto agrícola que sirve inmediatamente como alimento del hombre. Por ello, y con excepción de algunas situaciones particulares, la renta de las tierras cerealistas regula en Europa la de otras tierras cultivadas... Si en un país el alimento vegetal más corriente y preferido por el pueblo se obtuviese de una planta que, en la tierra más común, rindiere una cantidad mayor que la que de trigo produce la tierra más fértil, la renta del propietario... sería necesariamente mucho mayor (*La Riqueza de las Naciones*, pp. 237-238).

En otras palabras, la renta de la tierra dedicada a un uso concreto dependerá en gran medida de la productividad de la tierra en su mejor uso alternativo.

² El término «grano» se usaba frecuentemente, en aquella época, en el sentido genérico de significar virtualmente todos los cereales comestibles, como trigo, cebada, avena, etc.

La macroeconomía de Smith: anteproyecto del crecimiento económico

Aunque el Libro I de *La Riqueza de las Naciones* estaba dedicado principalmente a los fundamentos microeconómicos del valor y de la distribución, también contiene la famosa discusión de la división del trabajo, que constituye el punto de partida de la teoría del crecimiento económico de Smith. Esta teoría tiene que construirse en este punto, porque todos sus elementos esenciales no van a encontrarse en ninguna otra parte de *La Riqueza de las Naciones*. Lo que sigue es una visión general de la teoría del crecimiento económico de Smith.

División del trabajo. Joseph Schumpeter ha observado que para Adam Smith la división del trabajo «[es] prácticamente... el único factor del progreso económico» (*Historia del análisis económico*, p. 229). Aunque esta valoración tiende a ser un tanto exagerada, no está fuera de lugar. La discusión de la división del trabajo que realiza Smith en el Libro I proporciona un análisis excepcionalmente lúcido de las ganancias de la especialización y el intercambio: principios sobre los que descansa la teoría de los mercados.

En un pasaje citado con mucha frecuencia, Smith describe las ganancias de la especialización y de la división del trabajo en una fábrica de alfileres:

Un trabajador sin adiestramiento en esta tarea... y que no esté acostumbrado al manejo de la maquinaria que en ella se emplea... por más que trabaje apenas podrá hacer un alfiler en un día y, desde luego, no podrá hacer veinte. Pero dada la forma en que esta tarea se ejecuta hoy día, no sólo la fabricación misma constituye un oficio particular, sino que además está dividida en un cierto número de ramas, de las cuales la mayoría constituyen a su vez oficios particulares. Un hombre estira el alambre, otro lo endereza, un tercero lo corta, un cuarto lo afila, un quinto lima el extremo donde irá la cabeza: hacer la cabeza requiere dos o tres operaciones distintas, ponerla es un trabajo especial, y esmaltar los alfileres otro; de este modo, la importante tarea de hacer un alfiler se divide en unas dieciocho operaciones distintas, ejecutadas por distintos obreros en algunas fábricas, mientras que en otras un mismo hombre ejecutará dos o tres. He visto una pequeña fábrica de este tipo donde sólo trabajaban diez hombres y... [cada uno fabricaba]... cuatro mil ochocientos alfileres por día. Pero si hubiesen trabajado separada e independientemente, y sin que ninguno de ellos hubiese sido educado para esta tarea particular, seguro que no podrían haber hecho veinte, y ni siquiera un solo alfiler al día (*La Riqueza de las Naciones*, pp. 85-86).

Smith concluyó que la división del trabajo tiene tres ventajas, cada una de las cuales lleva a una mayor riqueza económica: 1) un aumento de la habilidad y destreza de cada trabajador, 2) un ahorro de tiempo, y 3) la invención de maquinaria: Esta última ventaja resulta de la concentración de la atención del individuo en un objeto particular, a causa de la división del trabajo. Como dijo Smith: «Los hombres son más propensos a descubrir métodos más fáciles y expeditos para alcanzar un objetivo cuando toda la atención de sus mentes está concentrada en un objeto que cuando se disipa entre una gran variedad de cosas» (*La Riqueza de las Naciones*, p. 90).

Riqueza, renta y trabajo productivo e improductivo. Como se observó antes, Smith discrepaba abiertamente de los mercantilistas sobre la naturaleza de la riqueza de un país. Observó que «el alto valor de los metales preciosos no prueba la pobreza y atraso de un país determinado... sólo prueba la esterilidad de las minas que, en ese momento, abastecían al mundo comercial» (*La Riqueza de las Naciones*, p. 315). Para Smith, la riqueza nacional no se medía por el valor de los metales preciosos, sino por «el valor de cambio del producto anual de la tierra y el trabajo del país». Así, Smith entendía por «riqueza nacional» esencialmente lo mismo que los economistas actuales entienden por «renta nacional».

Pero Smith consideraba que la esencia de la riqueza era la producción de bienes físicos solamente, y esto llevó en el Libro II a su desafortunada distinción entre trabajo *productivo* e *improductivo*. Según esta distinción, el trabajo productivo es el que produce un bien tangible que posee un valor de mercado. El trabajo improductivo, por otra parte, se traduce en la producción de cosas intangibles, como los servicios prestados por los artistas o los profesionales. Smith caracterizaba su propio producto (como docente) como esencialmente improductivo, puesto que no resultaba en bienes tangibles que se vendieran en el mercado. También incluyó en esta categoría los servicios de abogados, médicos y otros trabajadores orientados hacia el sector de los servicios.

Esta distinción de Smith ha sido tratada muy injustamente. Por supuesto, es absurdo caracterizar las industrias de servicios como improductivas simplemente porque no producen bienes tangibles. No obstante, Smith apuntaba a la distinción entre aquellas actividades que aumentan la inversión agregada neta, contribuyendo de este modo a la finalidad del crecimiento económico, y aquellas actividades que satisfacen meramente las necesidades de las familias. Esta última distinción es perfectamente válida en la teoría económica, aunque la terminología elegida por Smith es errónea. Hay que advertir que Smith no consideró inútiles a los trabajadores improductivos; simplemente no consideró que sus actividades fomentasen el objetivo del crecimiento económico.

El papel del capital. Aunque la división del trabajo (que Smith consideraba una tendencia inherente en la sociedad) *pone en marcha* el proceso de crecimiento, es la acumulación de capital la que lo mantiene. Los elementos clave del proceso de crecimiento son la naturaleza, la acumulación y el empleo del *stock*. Por «*stock*», Smith entendía lo que en términos modernos es *riqueza*, una parte de la cual (o toda) se reserva para el consumo y otra puede reservarse para producir una renta adicional, por medio de la inversión. Cuanto mayor sea esta última proporción, mayor será el potencial de crecimiento de cualquier nación. Hay que recordar que la acumulación de capital amplía el fondo de salarios, lo que a su vez permite que un mayor número de trabajadores se incorpore a la actividad productiva, incrementando de este modo el tamaño del producto nacional.

Los trabajadores agotan el fondo de salarios a lo largo del tiempo, a medida que obtienen del mismo los adelantos necesarios para su subsistencia durante el proceso de producción. Sin embargo, al final del período de producción, los bienes producidos se venden, ordinariamente con un beneficio, de manera que se repone, e incluso aumenta, el *stock* de bienes salariales (capital), por la suma que representa el

beneficio obtenido. De este modo, a través de la acumulación del beneficio, el *stock* de capital crece a lo largo del tiempo, sosteniendo así un mayor número de trabajadores y un mayor producto en el siguiente periodo de producción.

La cadena completa del crecimiento económico, tal como la representaba Smith, puede resumirse en el gráfico 5.2, en el que el crecimiento se contempla como un proceso continuo, en tanto la cadena de causación no se rompa. Partiendo de la división del trabajo, como hizo Smith, la línea de causación opera en el sentido de las agujas de un reloj. La restricción última del proceso de crecimiento es la dificultad creciente de encontrar nuevas inversiones rentables, a medida que el *stock* de capital sigue creciendo a lo largo del tiempo.

CONCLUSION

Desde la Edad Media hasta mediados del siglo XVIII, las poblaciones y los productos nacionales de Europa y Gran Bretaña aumentaron de manera significativa. En la época en que Adam Smith escribió *La Riqueza de las Naciones*, la Revolución Industrial estaba a punto de doblar la esquina. Estos desarrollos modificaron el conjunto de actitudes de la gente frente a la industria y el comercio. Desde unos

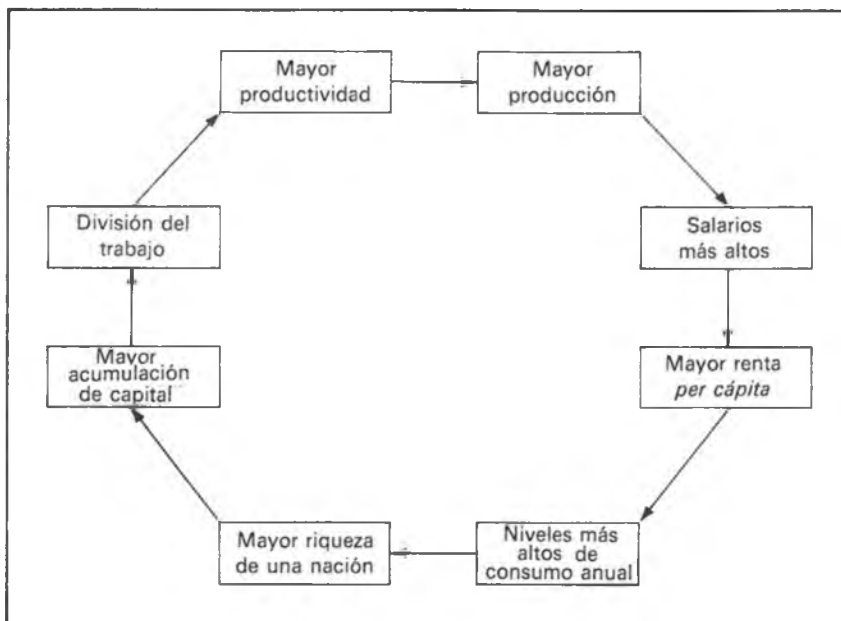


Gráfico 5.2

La teoría del crecimiento económico de Smith es un proceso continuo, en el que la división del trabajo pone en marcha el proceso de crecimiento; en el esquema se representa el modo de las agujas del reloj.

intereses que se limitaban a la justicia económica y al *statu quo*, típicos de la Edad Media, se pasó al predominio de una actitud de crecimiento económico y cambio estimulantes. Este cambio evolucionista, a su vez, llevó al dismantelamiento de las limitaciones feudales y mercantilistas de la industria y el comercio.

Las razones de este proceso de asunción de nuevas realidades y de superación de elementos del pasado no son muy oscuras. En una sociedad como la medieval, en la que el estancamiento económico constituía su sello, la ganancia de una persona era la pérdida de otra; de ahí el interés de los Padres de la Iglesia por la justicia económica y su tendencia, nada mundana, a describir la minimización de las necesidades como la senda para llegar a la felicidad y al bienestar económico. Al contrario, cuando el producto nacional está aumentando, se espera una menor preocupación por la ética y una mayor concentración en el análisis económico para explicar las causas subyacentes del crecimiento económico. Es muy sencillo: la necesidad de frenar desde arriba el instinto adquisitivo humano es menos importante en una economía en expansión, en la que cada individuo puede disponer de una porción mayor del pastel económico (creciente), sin que necesariamente empeore la parte de los demás. En 1776, ya era posible y deseable reducir las limitaciones contra la búsqueda individual del beneficio.

La idea de una economía autorregulada que funcionara dentro de un sistema de mercado era nueva a mediados del siglo XVIII. Tenía que encontrarse en los escritos de los fisiócratas y de Adam Smith, aunque tal vez fuera éste el que dio a la idea su expresión más elocuente. Esta percepción de un orden natural para la sociedad, existente en ausencia de cualquier forma de planificación central, fue una de las ideas más liberadoras que han aparecido en la historia del pensamiento económico, y encaminó al análisis económico por la nueva senda. Adam Smith inició el proceso suministrando un marco para el análisis de las cuestiones económicas del crecimiento de la renta, del valor y de la distribución. Prácticamente, durante todo el siglo siguiente, los economistas trabajaron en buena medida dentro de ese marco, para investigar las cuestiones planteadas por el tranquilo filósofo escocés. No es sorprendente que en la actualidad se le considere el padre de la economía. El solo logró integrar sus propias contribuciones con las de sus predecesores, que eran muchos, en un tratado sistemático y global, que era más que la mera suma de sus partes.

Al mismo tiempo, el libro de Smith se convirtió en muchas cosas para mucha gente, hecho que cuenta en no pequeña medida para explicar su éxito inmediato. Tanto los hombres de negocios como los trabajadores podían encontrar pasajes en *La Riqueza de las Naciones* que respaldaban sus intereses. El gobierno, por supuesto, no podía hacerlo, aunque Smith reservó tres papeles importantes al Estado: 1) administrar justicia, 2) asegurar la defensa nacional, y 3) mantener determinadas empresas de interés público que nunca podrían ser rentables si se gestionaban de modo privado (es decir, la cuestión de los «bienes públicos»). A medida que nos acercamos al final del siglo XX, parece obvio que cada una de estas funciones ha representado una peso cada vez mayor para los gobiernos, a todos los niveles.

NOTAS PARA LECTURAS COMPLEMENTARIAS

Como que la literatura sobre Adam Smith es extensa y variada, aquí sólo puede presentarse una muestra. Para dar una ojeada al enorme depósito de los temas smithianos, véase Burt Franklin y F. Cordasco, *Adam Smith: A Bibliographical Checklist* (Nueva York: Burt Franklin, 1950), y la bibliografía de Henry W. Spiegel que acompaña a *The Growth of Economic Thought* (Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1971). (Existe trad. cast.: *El desarrollo del pensamiento económico*. Barcelona: Ediciones Omega, 1973). Los trabajos estándar sobre la vida y el pensamiento de Smith son John Rae, *Life of Adam Smith* (Nueva York: A. M. Kelley, Publishers, 1965 [1895]; W. R. Scott, *Adam Smith as Student and Professor* (Glasgow: Jackson, Son & Co., 1937); y C. R. Fay, *The World of Adam Smith* (Cambridge: Heffer, 1960). En el primer centenario de *La Riqueza de las Naciones*, Walter Bagehot, economista por derecho propio, escribió una interesante caracterización de Smith: «Adam Smith as a Person», *Fortnightly Review*, núm. 115 (1 julio 1876), pp. 18-42, reimpresso en los *Biographical Studies* de Bagehot, R. H. Hutton (ed.) (Londres: Longmans, 1881). Las evaluaciones más recientes de Smith y su pensamiento incluyen a E. G. West, *Adam Smith: The Man and His Works* (New Rochelle, N. Y.: Arlington House, 1969); y Sam Hollander, *The Economics of Adam Smith* (Toronto: University of Toronto Press, 1973), una reinterpretación general de la significación de Smith como economista.

Un largo debate se refiere a la compatibilidad de los argumentos intelectuales en la *Theory of Moral Sentiments* y en *La Riqueza de las Naciones*, de Smith. La preponderancia de la evidencia parece respaldar la tesis de la consistencia: no existe un conflicto real entre los dos trabajos publicados con casi veinte años de diferencia. Sobre este tema, véase A. L. Macfie, «Adam Smith's *Moral Sentiments* as Foundation for His *Wealth of Nations*», *Oxford Economic Papers*, n.s., vol. 2 (octubre 1959), pp. 209-228; del mismo autor, «Adam Smith's Theory of Moral Sentiments», *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 8 (1960), pp. 12-27; W. F. Campbell, «Adam Smith's Theory of Justice, Prudence, and Beneficence», *American Economic Review*, vol. 57 (mayo 1967), pp. 571-577; Ralph Anspach, «The Implications of the Theory of Moral Sentiments for Adam Smith's Economic Thought», *History of Political Economy*, vol. 4 (primavera 1972), pp. 176-206; R. L. Heilbroner, «The Socialization of the Individual in Adam Smith», *History of Political Economy*, vol. 14 (otoño 1982), pp. 427-439; J. T. Young, «The Impartial Spectator and Natural Jurisprudence: An Interpretation of Adam Smith's Theory of the Natural Price», *History of Political Economy*, vol. 18 (otoño 1986), pp. 365-382; y J. M. Evensky, «The Two Voices of Adam Smith: Moral Philosopher and Social Critic», *History of Political Economy*, vol. 19 (otoño 1987), pp. 447-468.

El ciento cincuenta aniversario de la publicación de *La Riqueza de las Naciones*, en 1926, fue seguido cincuenta años después por una celebración, en gran escala, de la conmemoración bicentenaria. Sobre el primero, véase J. M. Clark et al., *Adam Smith, 1776-1926* (Chicago: University of Chicago Press, 1928). En relación con el último, véase T. W. Hutchison, «The Bicentenary of Adam Smith», *Economic Journal*, vol. 86 (septiembre 1976), pp. 481-492; G. J. Stigler, «The Successes and Failures of Professor Smith», *Journal of Political Economy*, vol. 84 (diciembre 1976), pp. 1199-

1214 (existe trad. castellana: «Los éxitos y fracasos del profesor Smith», en *El economista como predicador y otros ensayos*. Barcelona: Ed. Orbis, 1985); y todo el número del invierno de 1976, de *History of Political Economy*, que contiene artículos sobre Smith, de Ronald Meek, H. W. Spiegel, E. G. West y otros. Una buena parte de la celebración del bicentenario consistió en la publicación, por la Universidad de Glasgow, de las obras completas y la correspondencia de Smith, acompañadas de una nueva biografía de I. S. Ross y dos volúmenes de ensayos críticos editados por A. S. Skinner y T. Wilson.

La teoría de la historia de Smith y su desarrollo de una investigación sistemática es examinada por Andrew S. Skinner en «Economics and History -the Scottish Enlightenment», *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 12 (febrero 1956); «Adam Smith: The Development of a System», *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 23 (junio 1976), pp. 111-132; «Smith and Shackle: History and Epistemics», *Journal of Economic Studies*, vol. 12 (1985), pp. 13-20; por G. Bryson en *Man and Society: The Scottish Inquiry of the Eighteenth Century* (Nueva York: A. M. Kelley, 1968); y por Ronald I. Meek en «Smith, Turgot, and the 'Four Stages' Theory», *History of Political Economy*, vol. 3 (primavera 1971), pp. 9-27. (Existe trad. cast.: «Smith, Turgot y la teoría de los 'cuatro estadios'», en *Smith, Marx y después. Diez ensayos sobre el desarrollo del pensamiento económico*. Madrid: Siglo XXI de España, 1980, pp. 24-41). Sobre un tema relacionado, véase S. Rashid, «Adam Smith's Interpretation of the History of Economics and Its Influence in the 18th and 19th Centuries», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 27 (otoño 1987), pp. 56-69. La teoría de los derechos de propiedad de Smith es el asunto de una nota de David E. R. Gay, «Adam Smith and Property Rights Analysis», *Review of Social Economy*, vol. 33 (octubre 1975), pp. 177-179.

El punto de partida de la teoría del desarrollo económico de Smith es la división del trabajo. Sin embargo, Smith parecía tener dos opiniones sobre el tema. Reconoció sus beneficios en el Libro I y sus limitaciones en el Libro V. Para una discusión del asunto, véase E. G. West, «Adam Smith's Two Views on the Division of Labor», *Economica*, vol. 31 (febrero 1964), pp. 23-32; y Nathan Rosenberg, «Adam Smith on the Division of Labor: Two Views or One?», *Economica*, vol. 32 (mayo 1965), pp. 127-140. Para los antecedentes históricos del concepto, véase Vernard Foley, «The Division of Labor in Plato and Smith», *History of Political Economy*, vol. 6 (verano 1974), pp. 171-191; y Salim Rashid, «Adam Smith and the Division of Labor: A Historical View», *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 33 (agosto 1986), pp. 292-297. La alienación, el tema favorito de Karl Marx, también ha sido propuesto como un interés de Adam Smith: véase E. G. West, «The Political Economy of Alienation: Karl Marx and Adam Smith», *Oxford Economics Papers*, vol. 21 (marzo 1969), pp. 1-23; la crítica de West por R. Lamb, «Adam Smith's Concept of Alienation», *Oxford Economic Papers*, vol. 25 (julio 1973), pp. 275-285; y la respuesta de West, «Adam Smith and Alienation: A Rejoinder», *Oxford Economic Papers*, vol. 27 (julio 1975), pp. 295-301. Véase también M. Fay, «The Influence of Adam Smith on Marx's Theory of Alienation», *Science and Society*, vol. 47 (verano 1983), pp. 129-151. El concepto de alienación aparece de nuevo en J. P. Henderson, «Agency or Alienation? Smith, Mill and Marx on the Joint-Stock Company», *History of Political Economy*, vol. 18 (primavera 1986), pp. 111-131.

La teoría del desarrollo económico de Smith es explorada por J. J. Spengler, «Adam Smith's Theory of Economic Development», *Science and Society*, vol. 23 (1959), pp. 107-132; por W. O. Thweatt, «A Diagrammatic Presentation of Adam Smith's Growth Model», *Social Research*, vol. 24 (julio 1957), pp. 227-230; por V. W. Bladen, «Adam Smith on Productive and Unproductive Labor: A Theory of Full Development», *Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. 24 (1960), pp. 625-630; por Hla Myint, «Adam Smith's Theory of International Trade in the Perspective of Economic Development», *Economica*, vol. 44 (agosto 1977), pp. 231-248; por P. Bowles, «Adam Smith and the Natural Progress of Opulence», *Economica*, vol. 53 (febrero 1986), pp. 109-118; y por Gavin C. Reid, «Disequilibrium and Increasing Returns in Adam Smith's Analysis of Growth and Accumulation», *History of Political Economy*, vol. 19 (primavera 1987), pp. 87-106.

J. P. Henderson, «The Macro and Micro aspects of *The Wealth of Nations*», *Southern Economic Journal*, vol. 21 (julio 1954), pp. 25-35, presenta una equilibrada visión general de la economía de Smith. Para más detalle sobre los temas microeconómicos de la economía smithiana, véase M. A. Stephenson, «The Paradox of Value: A Suggested Interpretation», *History of Political Economy*, vol. 4 (primavera 1972), pp. 127-139; David Levy, «Diamonds, Water and Z Goods: An Account of the Paradox of Value», *History of Political Economy*, vol. 14 (otoño 1982), pp. 312-322; H. M. Robertson y W. L. Taylor, «Adam Smith's Approach to the Theory of Value», *Economic Journal*, vol. 67 (junio 1957), pp. 181-198; Ronald L. Meek, «Adam Smith and the Classical Concept of Profit», *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 1 (junio 1954), pp. 138-153 (existe trad. cast.: «Adam Smith y la teoría clásica del beneficio», en *Economía e ideología y otros ensayos*. Esplugues de Llobregat: Ariel, 1972, pp. 33-55); Sam Hollander, «Some Implications of Adam Smith's Analysis of Investment Priorities», *History of Political Economy*, vol. 3 (otoño 1971), pp. 238-264; P. E. Mirowski, «Adam Smith, Empiricism and the Rate of Profit in Eighteenth-Century England», *History of Political Economy*, vol. 14 (verano 1982), pp. 178-198; R. F. Hébert y A. N. Link, «Adam Smith on the Division of Labor and Relative Prices», *History of Economics Society Bulletin*, vol. 9 (otoño 1987), pp. 80-84; David Levy, «Adam Smith's Case of Usury Laws», *History of Political Economy*, vol. 19 (otoño 1987), pp. 387-400; y C. E. Staley, «A Note on Adam Smith's Version of the Vent for Surplus Model», *History of Political Economy*, vol. 5 (otoño 1973), pp. 438-448.

Cierto número de autores han explorado las opiniones de Smith sobre temas específicos de política pública y sobre el papel del gobierno en general. Para un examen en diagonal de tales opiniones, véase Nathan Rosenberg, «Some Institutional Aspects of the Wealth of Nations», *Journal of Political Economy*, vol. 68 (1960), pp. 557-570; R. D. Freeman, «Adam Smith, Education, and Laissez-Faire», *History of Political Economy*, vol. 1 (primavera 1969), pp. 173-186; Warren J. Samuels, «The Classical Theory of Economic Policy: Non-legal Social Control», *Southern Economic Journal*, vol. 31 (octubre 1973), pp. 123-137; G. J. Stigler, «Smith's Travels on the Ship of State», *History of Political Economy*, vol. 3 (otoño 1971), pp. 265-277 (existe trad. cast.: «Los viajes de Smith en la nave del Estado», en George J. Stigler, *El economista como predicador y otros ensayos*, 2 vols. Barcelona: Ediciones Orbis, 1985, vol. II, pp. 54-69); Donald Winch, «Science and the Legislator: Adam Smith

and After», *Economic Journal*, vol. 93 (septiembre 1983), pp. 501-520; y G. M. Anderson, W. F. Shugart II y R. D. Tollison, «Adam Smith in the Custom-house», *Journal of Political Economy*, vol. 93 (agosto 1985), pp. 740-759.

Sobre la relevancia del pensamiento de Adam Smith en la época moderna, véase S. Moos, «Is Adam Smith Out of Date?», *Oxford Economic Papers*, vol. 3 (junio 1951), pp. 187-201; K. E. Boulding, «After Samuelson, Who Needs Adam Smith?», *History of Political Economy*, vol. 3 (otoño 1971), pp. 225-237; y R. H. Coase, «The Wealth of Nations», *Economic Inquiry*, vol. 15 (julio 1977), pp. 309-325.

REFERENCIAS

- Blaug, Mark. *Economic Theory in Retrospect*, 4.^a ed. Londres: Cambridge University Press, 1985. (Trad. castellana: *Teoría económica en retrospectiva*, 1.^a ed. castellana de la 3.^a inglesa, 1.^a reimpr. Madrid: Fondo de Cultura Económica, 1985.)
- Cantillon, Richard. *Essai sur la nature du commerce en général*, H. Higgs (ed.). Londres: Macmillan, 1931 [1755]. (Trad. castellana: *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*. México: Fondo de Cultura Económica, 1950.)
- Gray, Alexander. «Adam Smith», *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 23 (junio 1976), pp. 153-169.
- Schumpeter, Joseph A. *History of Economic Analysis*. Nueva York: Oxford University Press, 1954. (Trad. castellana: *Historia del análisis económico*, 2.^a ed. Esplugues de Llobregat: Ariel, 1982.)
- Smith, Adam. *The Wealth of Nations*, Edwin Cannan (ed.). Nueva York: Modern Library, 1937 [1776]. (Trad. castellana: *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, 2 vols. Vilassar de Mar: Oikos Tau, 1987.)
- . *Theory of Moral Sentiments*. Indianapolis, Ind.: Liberty Classics, 1976 [1759].