

## TEMA 2. EL NACIMIENTO Y CONSOLIDACIÓN DE LA ECONOMÍA POLÍTICA

### – La aritmética política y los precursores del individualismo posesivo

El término economía política apareció en Francia a principios del siglo XVII (1615) y no se utilizaría en inglés hasta que en 1767 James Steuart publicó su libro *Una investigación sobre los principios de la economía política*. En todo caso, los que escribieron sobre esta nueva materia en el siglo XVII (tanto los mercantilistas como los aritméticos políticos o los filósofos morales) empezaron a considerarla como una esfera autónoma. La idea de una economía nacional se fue abriendo paso a través de las estimaciones de la balanza de comercio, la población, el ingreso, el nivel de precios o el tipo de interés a nivel agregado de un país. En todo caso, los aritméticos políticos empezaron a alejarse de las preocupaciones mercantilistas sobre los temas monetarios para centrarse en los de la economía real y se distanciaron del mercantilismo al reivindicar la eliminación de regulaciones estatales. Su aportación y la de los precursores del individualismo posesivo debe entenderse en el contexto de los cambios económicos, políticos e intelectuales, que afectaron con particular intensidad a Inglaterra, y que permitieron que se abriese paso allí la idea de progreso. La revolución inglesa de mediados del siglo XVII (la rebelión del parlamento frente a la pretensión del rey de gobernar, o sea, de cobrar más impuestos sin el consentimiento del reino) dio lugar a un período de grandes convulsiones en el que se sucedieron una guerra civil, un protectorado republicano y, finalmente, la instauración de la primera monarquía parlamentaria de Europa (1689), que permitió una mejor definición de los derechos de propiedad y logró liberar la propensión al crecimiento económico frente a la búsqueda de rentas que defendían los autores mercantilistas. Inglaterra fue también uno de los centros de la revolución científica, donde el empirismo de Francis Bacon y su reivindicación del método inductivo influyó en la filosofía moral y, dentro de ella, en la naciente economía política. También la idea de la circulación de la sangre de Harvey sedujo a quienes estudiaron el “cuerpo social” (metáfora del cuerpo humano) como un todo formado por partes interrelacionadas, caso de Petty o Locke, que eran médicos y se encuentran entre los fundadores de la *Royal Society* (1667), una sociedad científica promovida por el gobierno para el avance de la ciencia. Y, más tarde, el descubrimiento de la ley de gravitación universal por Newton, una explicación integral del mundo físico, que se concebía como un sistema armonioso y autorregulado, fue el modelo empirista para quienes, como Hume, Smith o Bentham, intentaron en el siglo XVIII levantar un sistema similar para la filosofía moral (Kindleberger 1988: 132; Deane 1993:

23-30, 45-47; Nelson 1993: 126-127; Gordon 1995: 84; Ekelund y Hérbert 1991: 69; Perdices 1998: 50, 54; Screpanti y Zamagni 1997: 66; Backhouse 2002: 67, 73, 117; Brewer 2003: 85; Vaggi y Groenewegen 2003: 30).

*La aritmética política.* En la década de 1670 William Petty definió su método de investigación como “aritmética política”, en tanto que suponía una nueva preocupación por cuantificar los problemas económicos. Su planteamiento de expresar las ideas en términos de números, pesas y medidas y de aceptar sólo argumentos que tuvieran fundamentos observables en la naturaleza prefigura claramente el operacionalismo de la economía matemática y la econometría en el siglo XX y se inspiró en el empirismo de Bacon, aunque sin renunciar a la complementariedad entre el método inductivo y el deductivo. Petty y sus seguidores fueron los primeros en recoger sistemáticamente estadísticas a partir de las cuales elaborar por inducción leyes empíricas con las que se constituyeron los fundamentos de la moderna demografía o los primeros rudimentos de la contabilidad nacional (la estimación sobre la riqueza en Inglaterra, Francia y Holanda de Gregory King a partir del enfoque del ingreso). King y Charles Davenant descubrieron, además, que los aumentos del precio del trigo eran una función decreciente de cantidades cosechadas (ver Materiales), anticipando la noción de curva de demanda y el concepto de elasticidad de la demanda. En todo caso, las contribuciones más importantes de la aritmética política se deben a Petty y Davenant. El objetivo del trabajo de Petty, *Aritmética Política* (1690) era mostrar que Inglaterra era en ese momento más rica que en el pasado. Para ello realizó el primer cálculo de la renta nacional a partir del enfoque del ingreso prefigurando definiciones y conceptos tales como la identidad contable entre producto, gasto e ingreso nacional bruto, o la concepción de la renta nacional como la suma de los pagos recibidos por los propietarios de los factores de producción (tierra, trabajo y capital). En el plano teórico, Petty recuperó de los griegos la idea de la división del trabajo limitada por el tamaño del mercado como motor del crecimiento económico; definió por primera vez el concepto de excedente de producción en términos de stock de bienes de consumo y como premisa de la división del trabajo; distinguió entre causas permanentes (de los fundamentos) del valor, a partir de una teoría objetiva del valor tierra-trabajo, y temporales de (la regulación de) los precios como resultado de las acciones de compradores y vendedores; elaboró una teoría de la renta diferencial basada en la distancia al mercado; y estableció que el tipo de interés es el resultado de la interacción entre las fuerzas de la demanda y la oferta de dinero, siendo infructuoso elaborar leyes civiles contra la usura. Por todo ello, Marx consideró a Petty “el padre de la economía

política inglesa”. Por su parte Davenant desafió la idea mercantilista de que la intervención del gobierno en el comercio exterior podía fomentar la prosperidad de Inglaterra: con una menor regulación, las exportaciones aumentarían atrayendo un flujo de metales preciosos que haría bajar los tipos de interés y elevar los precios de la tierra, de las rentas y los ingresos del Estado (Roncaglia 1987: 853-855; Deane 1987a: 900-903; 1987b: 560; 1993: 31-36, 42; Smith 1987: 560; Groenewegen 1987a: 748; 1987b: 901; Argemí 1987: 83; Screpanti y Zamagni 1997: 33, 49-50; Perdices 1998: 159-161; Landreth y Colander 1998: 43; Backhouse 2002: 69-72; Brewer 2003: 83; Vaggi y Groenewegen 2003: 23).

*Los precursores del individualismo posesivo.* La revolución inglesa del siglo XVII puso las bases teóricas del liberalismo clásico al redefinir las relaciones entre el individuo y el Estado a partir de la afirmación del derecho de propiedad privada. En la teoría política tradicional del absolutismo los súbditos aceptaban la autoridad del Estado porque ésta provenía directamente de Dios (doctrina del derecho divino) y el sistema de derechos de propiedad estaba sometido a la autoridad arbitraria del monarca. Sin embargo, a partir de mediados del siglo XVII, los acontecimientos que desembocaron en la declaración de derechos de 1689 y la instauración de la primera monarquía parlamentaria, deslegitimaron la justificación del poder real por mandato divino. Para hacer frente a ese vacío se construyeron las modernas teorías del contrato social. Todas ellas parten de la consideración de que el gobierno (concebido como un agente) es o debería ser creado por medio del consentimiento de los individuos (concebidos como principales), los cuales, siguiendo su propio interés, establecen algún tipo de cooperación o acuerdo (un contrato o pacto) para ello. Dichas teorías operan a partir de un estado de naturaleza hipotético que contiene numerosos elementos normativos, analizan la interacciones y decisiones individuales que se producen en ese escenario y derivan de las mismas unos resultados (la creación de la sociedad civil) que implican también juicios normativos. Las teorías del contrato social dan por supuesta la existencia de un pacto sexual previo al pacto social, que excluye a las mujeres de la esfera de lo público, recluyéndolas en la esfera de lo privado, y que facilitará luego la separación entre lo mercantil y lo doméstico, entre lo productivo y lo improductivo, llevada a cabo por Cantillon y Adam Smith. En las teorías del contrato social de Hobbes y de Locke, el espectro político en el que se mueven ambos autores fue muy distinto: para Hobbes, partidario de un absolutismo reformado sobre nuevas bases teóricas, la sociedad civil se crea con el objetivo de establecer el orden frente a la anarquía del estado de naturaleza; para Locke, partidario del liberalismo, la sociedad civil se

crea con el objetivo de establecer la libertad frente a la amenaza de la opresión en que podía derivar el inicialmente idílico estado de naturaleza (Pateman 1988: 1-3, 110-113, 168-171; Grapard 1995: 38; Sutherland 1995: 112; Hardin 1998: 645; Jasay 1998: 95; Kraus 1998: 231; Rowley 1998b: 514; Backhouse 2002: 74).

La teoría fundacional del contrato social de Thomas Hobbes es un intento de legitimar el poder absoluto a partir de una explicación racional sobre la soberanía (sin límites o particiones) del monarca. Hobbes tuvo que exilarse a Francia durante la guerra civil inglesa y allí tomó contacto con el pensamiento de Descartes, que, desde el racionalismo, abogó por el método deductivo para profundizar en el conocimiento. Para Hobbes, el sujeto de la acción política y económica es, por definición, un individuo masculino, racional y egoísta que persigue fines específicos: todo aquello que desea son bienes y todo aquello que le produce temor o aversión son males (posición ética que se conoce como utilitarismo). Hobbes parte de las motivaciones de este sujeto para explicar el origen del gobierno y la propiedad privada como resultado de la elección racional de los individuos. Es decir, opera con el método deductivo de la filosofía racionalista a partir de una serie de suposiciones sobre la naturaleza humana basadas en la ética utilitarista y anticipa el individualismo metodológico. En un hipotético estado de naturaleza caracterizado por una situación de escasez y de ausencia de propiedad privada y gobierno, los individuos, considerados iguales entre sí en tanto que seres egoístas e insaciables, están sometidos al dilema del prisionero y no cooperan: el estado de naturaleza es un estado de guerra de todos contra todos, un estado donde no hay derechos ni obligaciones, lo que desincentiva el trabajo y el progreso material (como ocurrió durante el caos de la guerra de los Treinta Años en Alemania). A partir de esta situación de anarquía, los preceptos de la razón, la ley natural de la propia conservación (el deseo de paz) y la búsqueda del interés propio (el deseo de disfrutar de las cosas necesarias para una vida confortable, el deseo de bienestar), llevan a los hombres a un juego cooperativo para resolver el dilema del prisionero. Esa cooperación se sustancia en un pacto para abandonar la violencia, a través del cual los hombres ceden su derecho a gobernarse a sí mismos al *Leviathan* (el Estado patriarcal), un poder soberano que no admite limitación jurídica alguna, salvo que incumpla sus deberes para con los súbditos como garante de la paz y la propiedad privada (Hobbes 1646: caps. I, V, VIII, IX, 1651: caps. XII, XVII, XX, XXII, XXX; Zagorin 1974: 502-504; Giner 1982: 281-284; Macpherson 1987: 663-664; Monro 1987: 298; Pateman 1988: 6, 26, 44-49, 68; Grapard 1995: 40-41; Rose 1998: 93-94; Hardin 1998: 646; Jasay 1998: 95; Kraus 1998: 231-232; Rowley 1998b: 517; Backhouse 2002: 75).

John Locke publicó en 1690 un *Tratado sobre el gobierno civil*, en la que polemiza con los defensores del derecho divino de los reyes. Locke planteó una nueva justificación de la propiedad privada, partiendo de los teóricos holandeses del derecho natural, que habían concebido, siguiendo a Tomás de Aquino, un estado de naturaleza en el que todos los hombres eran iguales y la propiedad común. En el estado de naturaleza de Locke, al contrario que en el de Hobbes, hay derechos (el derecho a los frutos del propio trabajo) y obligaciones (las derivadas del respeto a la vida, la propiedad y la libertad del prójimo) y los hombres son iguales (“nadie tiene más que otro”) y libres. Esta libertad es de carácter negativo, un derecho a disponer sobre sus propiedades y personas que se puede ejercer hasta el punto de no interferir en el derecho de los demás a hacer lo mismo. Para Locke, la fuente del derecho de propiedad y de toda la riqueza es el trabajo, lo que le convierte en el fundador del individualismo posesivo y, a la vez, en principal inspirador de la teoría objetiva del valor trabajo de los economistas clásicos: para Locke el valor mercadeable de un bien o valor de cambio (que depende de su abundancia o escasez en relación a la demanda) puede variar a menudo sin que se modifique su valor intrínseco o valor de uso, que se fundamenta en el trabajo. Incluso Locke llega a plantear que bienes completamente necesarios (como el agua) no tienen valor de cambio. El derecho a los frutos del propio trabajo es un derecho natural anterior a la institución del gobierno, que en esa edad de oro hipotética resulta innecesario.

Ahora bien, es interesante observar que la teoría del derecho a los frutos del propio trabajo sirve a Locke para justificar la propiedad privada no solo de los bienes perecederos, sino también de la tierra, puesto que ésta sólo es productiva y adquiere valor con la aplicación del trabajo (para Locke, el trabajo supone el 99 por ciento del valor de los bienes, el resto se debería a la tierra): la propiedad privada internaliza, así, las externalidades del trabajo, concentrando sus frutos en el trabajador y evita alguno de los peores resultados del dilema del prisionero (que un individuo viva a costa del trabajo de otro o que eluda una obligación en un acuerdo tácito). En un momento inicial los individuos se apropian de la tierra común que era abundante, sacando de ellas las cosas necesarias para su consumo. Algunos individuos obtienen más de lo necesario y, para evitar que se pierdan los frutos de su trabajo (lo que sería a costa del bien común), lo regalan o lo intercambiaban por otros productos que no tienen, o por un bien duradero y escaso que, por convención y mutuo acuerdo, se convierte en depósito de valor y medio de cambio. Ese bien es el dinero metálico. A medida que la tierra va escaseando, los individuos movidos por su propio interés y deseo de ganancias monetarias, adquieren, gracias al dinero, más

propiedades de las que pueden utilizar creativamente. Se supone, pues, un reparto desigual de la propiedad y que ciertos individuos, los que no tienen tierra, son libres para vender su única posesión (su trabajo) y apropiarse de los frutos de su venta (su salario) mediante un contrato laboral al que pueden acceder por ser iguales ante la ley. En esa situación de desigual reparto de la propiedad de la tierra escasa la que hace necesaria la presencia del gobierno para evitar un estado de guerra que ponga en peligro la propiedad privada como derecho imprescriptible: es entonces cuando los hombres acuerdan un pacto para formar la sociedad civil por el cual renuncian voluntariamente al derecho natural de defender su propiedad para cedérselo al Estado. Y éste, a través de un gobierno representativo de la mayoría (de los propietarios de la tierra y el capital), actúa como un árbitro en la aplicación de la ley elaborada por el poder legislativo (del que emanan el ejecutivo y el judicial), cuya función debe ser la de garantizar el derecho a la vida, la libertad y la propiedad privada; en lo demás, el gobierno debe abstenerse de cualquier otra intervención. En caso de no cumplir eficazmente esas funciones o de ataque a la propiedad privada estaría justificada la resistencia contra el gobierno opresivo e ilegítimo y su destrucción mediante un acto revolucionario (Locke 1690: caps. II, V, VII, VIII; Fox-Genovese 1977: 51-52; Giner 1982: 310-313; Stein 1987a: 569; 1987b: 1074; Vaughn 1987a: 229-231; Simmonds 1987: 602-603; Pateman 1988: 50-52; Nyland 1993a; Rowley 1998a: 595-601; 1998b: 520; Rose 1998: 93-94; Hardin 1998: 646; Vaggi y Groenewegen 2003: 26-27).

Las teorías del contrato social fueron criticadas por un grupo de autores que defendieron también la filosofía utilitarista, pero prescindieron del estado de naturaleza como metáfora explicativa del origen de la vida en sociedad (los ilustrados escoceses), cuyo precedente es el pensamiento de Bernard de Mandeville. En su libro *La fábula de las abejas. O vicios privados y beneficios públicos* (1714), Mandeville estableció la provocativa idea de que los individuos, siguiendo su propio interés (aunque éste no fuera virtuoso), provocarían consecuencias económicas beneficiosas: así, el consumo de lujo y la ostentación crea una demanda que precisa el empleo de trabajadores en estos rubros y ofrece a los ociosos un incentivo al trabajo. Esta doctrina de las consecuencias inintencionadas de la acción individual inspiró la idea de mano invisible de Adam Smith (Brewer 2003: 87).

### **—La economía política en Francia: Cantillon, los fisiócratas y Turgot**

En las décadas de 1750 y 1760, París se convirtió en el centro del pensamiento económico occidental, al aparecer en ese período los trabajos de Richard Cantillon, los fisiócratas (François

Quesnay y Victor Riqueti) y Jaques Turgot. Al igual que en Inglaterra, en la Francia del siglo XVII y principios del siglo XVIII, también se produjeron críticas contra algunos de los postulados básicos del mercantilismo. Boisguilbert, un magistrado y terrateniente, cuyas obras tienen resonancias de la aritmética política, atribuyó el declive de la economía francesa (de su ingreso nacional), tras un largo período de guerras, a una caída del consumo. La verdadera riqueza de la nación son, para él, los bienes de consumo (entre los que destacan los alimentos por su gran peso en la estructura del consumo de unas economías de baja renta per cápita) y no el tesoro. En consecuencia, el Estado debe fomentar la agricultura para lo cual Boisguilbert, en su obra *Disertación sobre la naturaleza de la riqueza, el dinero y la tributación* (1704) propuso la creación de un impuesto único sobre la renta de la tierra (una idea compartida por otros autores como Vauban) que sustituyera a los impuestos al consumo, y la liberalización del comercio interior, eliminando también los impuestos a la circulación de mercancías. Boisguilbert acuñó para esto último el lema *laissez faire la nature*, es decir, dejar que los individuos persigan su propio interés como vendedores y compradores, lo que asegurará espontáneamente un orden social justo sin intervención del Estado ni necesidad de un comportamiento virtuoso: la idea mercantilista del intercambio como juego de suma cero deja paso a la del óptimo paretiano. Así por ejemplo, una actuación pública para reducir el precio del grano en tiempos de escasez (la tasa) es una política equivocada porque retraerá la producción de grano por parte de los agricultores, por lo que se recomienda la libertad de comercio de granos como fórmula para combatir el problema de la escasez. Gournay, un empresario convertido después en alto funcionario, acuñó la frase *laissez faire, laissez passer*, que anticipa el programa de liberalización parcial de los fisiócratas y que luego se convertiría en el lema de los liberales del XIX (Groenewegen 1987c: 259-260; Vaggi 1987a: 872; Argemí 1987: 87; Ekelund y Hérbert 1991: 88-89; Brewer 1995: 614-615; Screpanti y Zamagni 1997: 51-52; Backhouse 2002: 91-92, 104; Steiner 2003: 61-62; Vaggi y Groenewegen 2003: 40-43).

El otro precedente de la fisiocracia (en este caso en cuanto al método y a los supuestos teóricos) fue el banquero irlandés, Richard Cantillon. Cantillon, que se enriqueció a la sombra de Law, escribió en la década de 1730 un *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, publicado por primera vez en Francia en 1755, después de circular intensamente como manuscrito, y que se ha considerado el primer tratado sistemático de economía política, aunque parte de su contenido (el apéndice estadístico) se perdió en el incendio de la casa de Cantillon, que simuló haber sido asesinado por un criado en este episodio para desaparecer de la persecución de la justicia por diversos pleitos. En esta obra, Cantillon

se proponía algo similar a lo que hizo Keynes en la década de 1930: desarrollar una teoría macroeconómica general del interés, el empleo y el dinero, apoyada, como hacían los aritméticos políticos, con un apéndice de estadísticas, perdido en el famoso incendio. La economía se concibe aquí como un sistema de mercados de bienes, dinero y factores interrelacionados, tendentes al equilibrio si no hay interferencias del gobierno sobre los derechos de propiedad de los individuos, a los que Cantillon contempla como agentes que persiguen su propio interés egoísta. El sistema económico funciona por medio de los flujos de renta entre sectores de producción, donde la agricultura es el único que genera excedentes (el supuesto básico que luego asumirán los fisiócratas). Dichos flujos los protagonizan tres clases de individuos: terratenientes, de cuyos ingresos depende el mantenimiento de las otras dos clases; asalariados; y empresarios, estos últimos, asociados a las nociones de competencia, incertidumbre y asunción de riesgos. Como Petty, Cantillon parte de una teoría objetiva del valor, pero aclara que la tierra es la fuente del valor, que el llama “valor intrínseco”, y que consiste en la cantidad de tierra y de trabajo que entra en una mercancía: como el trabajo se valora de acuerdo con la cantidad de tierra necesaria para mantener a los trabajadores, la teoría del valor queda reducida a una teoría del valor tierra. Como haría después Smith, Cantillon distingue entre precios de mercado (regulados a corto plazo por la oferta y la demanda) y precios de equilibrio a largo plazo, el precio “real o intrínseco” (cuyo fundamento es la tierra y el trabajo necesario para la producción de un bien). También establece nociones clave en el pensamiento de Smith como el fondo de salarios (Cantillon lo llama “fondo del propietario”, refiriéndose al capital acumulado por los terratenientes y que sirve como capital circulante para mantener a los que trabajan para ellos hasta que se recoja la nueva cosecha), la idea de riqueza vinculada al capital (“acervo de reserva”) en términos físicos, la teoría del capital humano, la noción de salario de subsistencia y la ideología del salario familiar (el supuesto de que las mujeres no pueden ganar más que para su sustento, mientras los hombres deben ganar para alimentarse a sí mismos y a su descendencia). Finalmente, Cantillon anticipa la teoría de la población de Malthus.

Después de considerar la producción y la riqueza, Cantillon desmonta el argumento mercantilista que vincula la cantidad de dinero y la actividad económica (el nivel de empleo) a través de los mecanismos de transmisión directa e indirecta. Respecto al mecanismo de transmisión directa su razonamiento prefigura el mecanismo de ajuste precio (también llamado mecanismo de flujo de metales preciosos) de David Hume. Para Cantillon, una mayor oferta monetaria resultante de una

balanza comercial favorable provocará un aumento transitorio del empleo porque los precios crecen más rápido que los costes con lo que impulsarán los beneficios (el mecanismo de transmisión directa de los mercantilistas): sin embargo, al aumentar los precios domésticos en relación con los precios de importación se generará a medio plazo un exceso de importaciones sobre exportaciones, con lo que el oro y la plata saldrán fuera del país para compensar el déficit de la balanza comercial, y, en consecuencia, la inicial tendencia ascendente de la actividad económica nacional se invierte hasta que los términos de intercambio vuelvan a resultar favorables (ver Materiales). En segundo lugar, Cantillon replanteó los efectos del aumento de la oferta monetaria sobre el tipo de interés (el mecanismo de transmisión indirecta de los mercantilistas). Si el aumento de la oferta monetaria va a parar a los que gastan el dinero (por ejemplo, los propietarios de minas de oro y plata y los trabajadores de esas minas), aumentará el nivel de precios de los bienes que compran (y los ingresos de los que producen esos bienes, que a su vez demandarán otros bienes, con el resultado de un aumento general de los precios), y también se modificará la estructura de los precios relativos (los precios de los bienes de demanda más elástica aumentarán más que los de demanda menos elástica, lo que desde entonces se denomina efecto Cantillon). Todo ello provocará un aumento de la demanda de préstamos sobre la expectativa de superiores beneficios, lo que elevará los tipos de interés en vez de reducirlos, como erróneamente creían los mercantilistas, y se producirá un descenso de la actividad y del empleo; paralelamente, la espiral precios-costes hará que en un determinado momento sea más barato comprar los bienes fuera, reduciéndose la cantidad de dinero en circulación por la diferencia negativa entre las exportaciones y las importaciones. Sólo en el caso de que el aumento del dinero fuera a parar a manos de los que lo ahorran (los comerciantes-empresarios dedicados a la exportación) el tipo de interés disminuye y se pone en funcionamiento el mecanismo de transmisión indirecta (Walsh 1987a: 319; Vaggi 1987a: 872; Rotwein 1987: 693-694; Elkjaer 1991: 806; Deane 1993: 48, 55-57; Ekelund y Hérbert 1991: 81-87; Screpanti y Zamagni 1997: 52-53; Landreth y Colander 1988: 47-48, 55; Backhouse 2002: 96-98; Vaggi y Groenewegen 2003: 49).

A mediados del siglo XVIII, las sugerencias de política económica de Boisguilbert y el enfoque teórico de Cantillon fueron recogidos por un grupo de escritores franceses que se llamaban a sí mismos “economistas”, y a los que más tarde se conocería como fisiócratas, por referencia al título de una obra del líder de esta escuela, el médico de la corte, y de la cortesana Madame Pompadour, François Quesnay. Los fisiócratas eran ilustrados, es decir, creían en la razón (las luces) frente a la

superstición y la ignorancia. Y estaban influidos por la revolución científica (de Bacon, Descartes y Newton) y la teoría del contrato social de Locke: para ellos, el avance del conocimiento se traduciría en el progreso material de la humanidad siempre que quedara garantizado el derecho natural a los frutos del propio trabajo. Los fisiócratas fueron la primera escuela de economía política, con su estructura maestro-discípulos, su órgano de expresión (primero la *Revista de agricultura, comercio y finanzas*, y, después, el periódico *Efemérides del ciudadano*, que se empezó a publicar en 1767, y que se puede considerar la primera revista de economía), su enfoque deductivo y cuantitativo (inspirado en algunos postulados de la aritmética política, como lo indica la idea del divulgador de la escuela, el marqués de Mirabeau, de que “los cálculos son a la ciencia de la economía política, lo que los huesos al cuerpo humano”) y una actuación como grupo organizado que desarrolló su teoría económica con el objeto de influir sobre la política económica del gobierno en una dirección liberalizadora.

En una primera aproximación al tema de la liberalización de los intercambios, Quesnay planteó un modelo, basado en un ejemplo aritmético, con el que intentó demostrar que, en ausencia de libre comercio, los precios de un país difieren de los precios internacionales y, excepto en caso de una mala cosecha, los primeros estarán por debajo de los segundos si la nación en cuestión es fértil y rica. Esta situación de falta de libre comercio es perjudicial tanto para el vendedor (el agricultor) como para el comprador (el consumidor final). Para el consumidor el precio medio en tres años de buenas, malas y regulares cosechas (cuando la producción es de 7, 3 y 5 por unidad de tierra) es simplemente la media aritmética de los precios de cada año (18,3), mientras que para el productor es la media del valor de la producción ( $qp_t$ ) entre las cantidades producidas (15,7). Esta diferencia se debe a la ley de King-Davenant por la cual los precios sobrereaccionan a las caídas de la producción. En la situación de autarquía el producto neto es positivo (la diferencia entre el valor de la producción y el precio fundamental, que equivale a una especie de valor de producción en un año regular), pero hay una relación inversa entre el producto neto y las cantidades producidas, por una parte, y, por otra, productores y consumidores tienen un interés opuesto: cuando la cosecha es abundante (7) el consumidor disfruta de bajos precios, lo que significa pérdidas para el productor, mientras que éste gana cuando la cosecha es mala (3) y la escasez dispara el precio. En cambio, bajo la situación de libre comercio, la ampliación del mercado, permite una relación entre precios y cantidades, que, junto con los mayores precios (lo que Quesnay llama *bon prix*), excepto en el caso de malas cosechas, tienden a favorecer a todos los intereses. Ahora, el precio medio para los consumidores apenas varía (18), al

desaparecer el elevado precio asociado a las malas cosechas, mientras que el precio medio para los productores sube sustancialmente (de 15,7 a 17,5) y el producto neto es mayor (en vez de 10 es 39). Consumidores y productores tienen el mismo interés en que la cosecha sea buena

precio fundamental	q	autarquía		libre comercio	
		$p_t$	producto neto	$p'_t$	producto neto
75	7	10	-5	16	38
	5	15	0	18	16
	3	30	15	20	-15

Fisiocracia significa gobierno de la naturaleza. En tal sentido los fisiócratas compartían dos creencias comunes, formuladas por Quesnay en su *Tableau Économique* (1758). Como ilustrados consideraban que la sociedad humana, al igual que el universo físico, se halla sujeta a las leyes de la naturaleza: estas leyes inmutables o permanentes son independientes de la voluntad de los individuos. Los fisiócratas construyeron un modelo teórico en el que la distribución del producto depende del ejercicio de los derechos naturales a la libertad económica y a la propiedad privada, cuya desigual reparto queda justificado. La segunda creencia de los fisiócratas es que la agricultura, practicada en condiciones favorables, resulta la única actividad económica “productiva”, es decir, capaz de rendir un producto neto, un excedente por encima de lo consumido en el proceso de producción. Ello es así porque las actividades primarias (las más intensivas en recursos naturales) cuentan con la ayuda de la naturaleza (que para los fisiócratas forma parte del sistema económico); en cambio en la industria no hay reproducción, es decir, no se produce excedente (téngase en cuenta que sector industrial estaba dominado entonces por pequeñas empresas familiares, sin casi capital fijo y que apenas cubrían costes de producción), y lo mismo cabe decir del comercio (industria y comercio forman parte de lo que los fisiócratas llaman sectores “estériles”). Frente a los mercantilistas, para los cuales la riqueza se consigue por medio del intercambio y se valora en términos monetarios, los fisiócratas vinculan la riqueza a la producción a partir de un recurso natural (la tierra) y la valoran en términos físicos. Habiendo establecido que el origen del producto neto radica en la tierra, los fisiócratas concluyen que la renta de la tierra es el equivalente del producto neto de la sociedad.

En lo que es el primer modelo teórico de la historia del pensamiento económico se describe un flujo circular de producción y consumo entre tres clases (sectores) conectados por el mercado y donde el dinero actúa como la sangre en el cuerpo humano. La clase productiva, que comprende la mitad de la población, está integrada por los agricultores (como cultivadores directos arrendatarios, o como

empresarios que toman tierras en arriendo y contratan mano de obra asalariada). La clase propietaria o distributiva, equivalente a una cuarta parte de la población, la componen los terratenientes y los que viven de la renta de la agricultura (el rey, la nobleza y la Iglesia), cuya función económica consiste en consumir el excedente creado por la clase productiva e iniciar, a través del gasto de las rentas de la tierra, el proceso de circulación de la moneda y de las mercancías entre los distintos sectores económicos. Por último, la clase estéril o artesana, que incluye al resto de la población empleada en las actividades industriales y los servicios, sólo produce bienes suficientes para cubrir el coste de su manutención (esta última consideración restó importantes apoyos políticos a los fisiócratas) (Hoselitz 1974: 53-54; Spengler 1974: 739-741; Gilibert 1987a: 990; Vaggi 1987a: 869-871; 1987b: 26-27; Groenewegen 1987d: 166; Ekelund y Hérbert 1991: 89-90; Deane 1993: 63-64; Rima 1995: 72, 78; Gordon 1995: 108-109; Screpanti y Zamagni 1997: 56-57, 68; Landreth y Colander 1998: 50; Backhouse 2002: 99-101; Steiner 2003: 64-67; Vaggi y Groenewegen 2003: 61, 93).

Los supuestos básicos sobre los que funciona el modelo contienen las principales recomendaciones fisiocráticas de política económica, dado el sistema vigente de reparto de propiedad de la tierra. Dichos supuestos son los siguientes: la agricultura usa los mejores métodos de cultivo (ello refleja la preocupación de los fisiócratas por el atraso de la agricultura francesa en comparación con la inglesa); todos los impuestos han sido sustituidos por un impuesto único sobre el excedente de la agricultura (dado que éste es el único sector productivo, en el sentido de ser capaz de generar un excedente); hay libertad de comercio de productos agrícolas en el mercado interior y facilidades a la exportación; existen inversiones previas de la clase propietaria incorporadas a la tierra como “avances primitivos”, en la medida en que el proceso de producción requiere tiempo, durante el cual parte de la clase productiva (los jornaleros y los cultivadores directos) debe mantenerse a costa de los adelantos de la clase propietaria o de la parte de la clase productiva que posee capital (he aquí la doctrina del capital como fondo salarial que luego desarrollará Smith y la economía política clásica); y la distribución del producto neto se realiza de acuerdo con el sistema de derechos de propiedad. En la versión definitiva de la tabla que Quesnay publicó en 1766, el flujo circular de la economía francesa describe un ciclo productivo de duración anual (típico de la agricultura) que se inicia en el momento en que la clase productiva paga 2.000 millones de libras tornesas de rentas a la clase propietaria, como producto neto del año anterior. En el modelo se supone que la tierra tiene una productividad del 100%, ya que de los 5.000 millones de libras tornesas generadas por la clase productiva (el sector agrario), se

destinan 2.000 millones como capital circulante (avances anuales) para la inversión en la producción del año siguiente. Los otros 1.000 millones van a parar a la clase estéril (el sector industrial) para la compra de bienes de consumo, quedando un resto como excedente o producto neto de 2.000 millones que va a parar como renta a los propietarios o clase distributiva. Esta clase recibe su nombre porque distribuye su renta o ingreso entre las otras dos clases: gastando 1.000 millones para la compra de productos agrícolas (de consumo) a la clase productiva y otros 1.000 millones para la compra de productos industriales (de lujo) a la clase estéril. El sector industrial (la clase estéril) no genera producto neto puesto que su output de 2.000 millones (procedente de los 1.000 millones que recibe de la clase productiva y de los otros 1.000 millones que recibe de la clase propietaria como inputs) los gasta en su totalidad para adquirir productos agrícolas (bienes de consumo) y materias primas que produce la clase productiva (ver Materiales). Aunque el consumo es el fin último de la producción, lo esencial de la fisiocracia es que la producción pasada determina el consumo presente: el ahorro (traspasado a la clase propietaria tras completar la reproducción como producto neto) es la fuente del crecimiento económico (Ekelund y Hérbert 1991: 92-93; Varri 1987: 637; Hoselitz 1974: 54; Vaggi 1987b: 24-26; Gilibert 1987a: 990, Barbé 1996: 138; Screpanti y Zamagni 1997: 57-58; Landreth y Colander 1998: 51-52; Backhouse 2002: 102-103; Vaggi Groenewegen 2003: 58, 66-67).

(miles de millones)	Agricultura	Manufactura	Terratenientes	PNB
Agricultura	2	2	1	5
Manufactura	1		1	2
Terratenientes	2			2
PNB	5	2	2	9

Es obvio que la tabla de Quesnay puede representarse, como vio Leontief, como una tabla input-output, en la que las dos primeras filas y columnas representan los inputs intersectoriales. La tercera fila (renta) es el valor añadido que eleva el PNB a 9. Y las dos primeras filas de la tercera columna muestran la composición de la demanda neta final que se iguala al producto neto. Como se puede observar, la presentación del modelo mediante este instrumento input-output indica que la manufactura no es la actividad estéril que creían los fisiócratas, pues provee de 1.000 millones de input a la agricultura, con lo que contribuye indirectamente a la creación de los 2.000 millones de producto neto de ese sector (Vaggi y Groenewegen 2003: 67).

A partir del modelo teórico del *Tableau*, los fisiócratas propugnaron dos actuaciones de política

económica. La sustitución de todos los impuestos por un impuesto único sobre la clase propietaria recaudado directamente por el Estado: esta medida aumentaría la acumulación de capital entre la clase productiva (que era la que soportaba la mayor parte de la carga fiscal con el sistema anterior), elevando la cantidad de producto neto, lo que compensa a largo plazo a los propietarios del impuesto con el aumento de sus rentas. Y libertad de comercio interior y de exportación de productos agrícolas (esto es lo que los fisiócratas denominan *laissez faire*, ya que se oponían a las importaciones de productos manufacturados), lo que elevaría los precios de esos productos primarios en origen (y, por tanto, el valor del producto neto) sin dañar a los consumidores: se suponía aquí que la liberalización del comercio interior acabaría recortando los elevados márgenes de los que disfrutaban de monopolios comerciales y que, con una mayor competencia, los precios de los alimentos para los consumidores se reducirían. Por tanto, para los fisiócratas el comercio libre permite la creación de un círculo virtuoso de crecimiento impulsado por la acumulación de capital y el aumento de la productividad que se traduce en beneficio de los consumidores. La influencia de la escuela fisiocrática alcanzó su culmen en la década de 1760. Para entonces, el número de discípulos de Quesnay se había multiplicado y las relaciones con los otros ilustrados y el gobierno eran excelentes. Tal es así, que en 1764, el gobierno decretó la libertad de comercio interior y autorizó la exportación de cereal bajo ciertas condiciones. Entonces los precios en origen empezaron a aumentar, pero también, en contra de las previsiones de Quesnay y Riqueti, lo hicieron los precios para los consumidores franceses. Aunque probablemente la causa de esta última subida se debió a una sucesión de malas cosechas, los fisiócratas se convirtieron en el chivo expiatorio de los motines que se produjeron en París y otras ciudades contra la subida del pan. A partir de entonces, se empezó a cuestionar la idea de que la agricultura era la única actividad productiva. Como mostró el economista italiano Ferdinando Galiani, ni siquiera era la más productiva (como todavía seguirá creyendo Smith), pues los incrementos de productividad en la industria tendían a ser superiores al no estar sujeta al riesgo y la incertidumbre de la variabilidad del clima y por la falta de barreras a la división del trabajo que imponía un factor limitado como era el suelo. Argumentos similares fueron defendidos después por Condillac y Turgot (este último sobre la base de la existencia de rendimientos decrecientes en la agricultura), cuando ya la influencia de los fisiócratas había cesado. Es interesante resaltar, por último la crítica que hizo Galiani de lo que luego se llamará el vicio ricardiano: la libertad de comercio propuesta por los fisiócratas funcionaría sólo en las condiciones del modelo (con una clase de empresarios agrícolas que en Francia no existía y sustituyendo los impuestos

indirectos por un impuesto único sobre la renta), de manera que el efecto de dicha medida no fue el de abaratar el precio para los consumidores sino elevar los impuestos indirectos y la renta de la tierra (Groenegewen 1987e: 837; 1987f: 565; Vaggi 1987a: 870-871; 1987b: 25-28; Gilibert 1987a: 990; Argemí 1987: 110; Rima 1995: 71; Brewer 1995: 629; Ekelund y Hérbert 1991: 93-94; Screpanti y Zamagni 1997: 59-60; Landreth y Colander 1998: 53-54; Vaggi y Groenewegen 68, 86-87, 93).

A pesar del corto período de éxito de las doctrinas fisiocráticas (prácticamente las dos décadas anteriores a 1776), Quesnay y sus discípulos dejaron una profunda huella en la historia del pensamiento económico. Tal es así que algunos autores consideran a los fisiócratas como el origen de la división de la teoría económica en dos grandes corrientes: la de la reproducción y la de la escasez. La de la reproducción, basada en el enfoque macroeconómico y la utilización de la clase social como instrumento de análisis, empezó con la fisiocracia y de ahí pasó a la economía política clásica, al esquema de reproducción económica de Marx y más tarde de Piero Sraffa, al multiplicador de Keynes y al análisis *input-output* de Vassili Leontief con el que intentó modelizar la economía norteamericana. La de la escasez, que ha dominado la teoría económica desde 1870 a 1970, se centró en los aspectos microeconómicos, eliminando cualquier referencia al concepto de clase social con su individualismo metodológico. Merece especial consideración, por último, la influencia de la fisiocracia en Adam Smith. Smith tomó de Quesnay los conceptos de producto neto, capital como fondo salarial, la diferencia entre capital circulante (avances anuales) y fijo (avances primitivos), y trabajo productivo e improductivo; aceptó que el consumo es el fin de la producción; mantuvo la categoría clase social y compartió la creencia en un orden espontáneo. La otra gran influencia francesa de Smith fue Turgot, un alto funcionario del gobierno, autor de las *Reflexiones sobre la formación y distribución de la riqueza* (1766) en donde se proponía un programa de liberalización de la economía mucho más amplio que el de los fisiócratas. Turgot nunca aceptó la visión fisiocrática del carácter exclusivamente productivo de la agricultura y tampoco la visión política de la escuela en favor del despotismo legal o ilustrado. Fue más allá y propuso adoptar el sistema de completa libertad política y económica, sobre la base de la propiedad privada, la abolición de los monopolios y los privilegios, y el principio liberal, formulado pioneramente por él, de que cada individuo es el mejor juez de sus propios intereses. Esto le valió caer en desgracia en los círculos de la corte y las reformas fueron abandonadas. En todo caso, quedaron sus aportaciones teóricas: la identificación de los cuatro factores de producción (tierra, trabajo, capital y factor empresarial) y de las tres categorías de rendimiento (rentas, salarios,

beneficios), la acumulación de capital como motor del crecimiento, los conceptos de interés y beneficio expresados como tasas y concebidos como fundamento del valor, las leyes de rendimientos crecientes primero y decrecientes después en la agricultura, la concepción del libre comercio como óptimo paretiano y una teoría subjetiva del valor (estimativo) que anticipa la de los marginalistas (Gilibert 1987b: 424; Vaggi 1987a: 875; Argemí 1987: 107; Gordon 1995: 112-113; Screpanti y Zamagni 1997: 68; Backhouse 2002: 104-109; Steiner 2003: 70-73; Vaggi y Groenewegen 2003: 58-60, 97-98; Skinner 2003).

### **– La ilustración escocesa: David Hume y Adam Smith**

*La Ilustración escocesa.* La Ilustración fue un movimiento intelectual de origen francés que se extendió por otros países europeos en el siglo XVIII. Una de las claves en la visión de los ilustrados era la idea de progreso, a la que se asocia la era de la modernidad en el pensamiento occidental. La idea de progreso implica una interpretación de la historia según la cual la humanidad avanza en una dirección determinada y deseable, la de las mayores “luces”, identificadas con el progreso del conocimiento. Dada la nueva concepción de las relaciones entre el hombre y la naturaleza que estableció la revolución científica del siglo XVII (a partir de entonces, el hombre puede transformar la naturaleza en su propio provecho), este avance del conocimiento llevará aparejado también un mayor progreso material. La idea de progreso supuso, así, una ruptura total con el pensamiento histórico anterior de carácter cíclico o que mantenía la idea de la decadencia desde una supuesta Edad de Oro. Los teóricos del contrato social (Hobbes y Locke) ya habían concebido la evolución de la humanidad como una trayectoria ascendente desde el estado de naturaleza hacia la sociedad civil. Esta visión se inspiraba en parte en la percepción que tenían los europeos de otras sociedades menos desarrolladas de América y Asia en las que irrumpieron y que difundió la idea de la superioridad de la Europa comercial frente a las naciones agrícolas o los pueblos de cazadores y pastores. Después, en el siglo XVIII, se puso de moda, especialmente entre los moralistas escoceses, una concepción filosófica (léase científica) de la historia, inspirada en *El espíritu de las leyes* de Montesquieu (1748), según la cual la sociedad se concibe como una sucesión de cuatro etapas históricas (la teoría de los cuatro estadios) caracterizadas por el predominio de una determinada actividad para el modo de producir la subsistencia (caza, pastoreo, agricultura, comercio), que influye decisivamente sobre las instituciones o relaciones de propiedad (con el pastoreo se inicia la apropiación de la tierra y surge la desigualdad, en la etapa

agrícola se consolida el derecho de herencia y en la comercial la sociedad está ya dividida en clases y la división técnica del trabajo aumenta la productividad) (Giner 1982: 290-295; Rostow 1990: 26-27; Gordon 1995: 42-43, 166-171; Barbé 1996: 94; Robertson 1997: 793-795; Nyland 1993b: 618-619, 637-639; Tomaselli 1985: 107-112, 119-122; Bowles 1990: 601; Sutherland 1995: 114-115; Stein 1998b: 9; Backhouse 2002: 110; Vaggi y Groenewegen 2003: 71-72).

A diferencia de los fisiócratas, que pese a sus conexiones con los ilustrados, seguían pensando en términos mercantilistas con relación al comercio (para ellos las importaciones no aumentaban el producto neto), los ilustrados escoceses cuestionaron que el comercio fuera un juego de suma cero. En Escocia el entorno estaba maduro para el ataque final contra el mercantilismo. La unión aduanera y política de Escocia con Inglaterra y Gales, en 1707, había suprimido las barreras al comercio, merced a lo cual el país, inicialmente muy atrasado en el contexto europeo, se encontraba en pleno proceso de convergencia con Inglaterra a mediados del siglo XVIII (de ahí la preocupación de estos autores por las relaciones entre el comercio exterior y el crecimiento económico). La unión también suprimió las restricciones a la libertad de pensamiento gracias a la reforma de la Iglesia y las principales universidades, lo que permitió, a través de la rápida recepción del pensamiento de Newton y a de las conexiones con la cultura francesa, especialmente patentes en Hume y Smith, la incorporación de los filósofos escoceses a la comunidad intelectual internacional, lo que entonces se denominaba la República de las letras (Gordon 1995: 135-137; Robertson 1987: 271; 1997: Robertson 1997: 795-800, 808-814, 818-819, 823-824; Stein 1998a: 396, 399-400; Backhouse 2002: 110-112).

*David Hume como filósofo-economista.* David Hume fue el primero de los moralistas escoceses que reflexionó con mayor alcance sobre economía política, pero sus ideas forman parte de un sistema filosófico unificado cuyo objetivo es construir una ciencia general de la experiencia humana a semejanza de la ciencia newtoniana, algo que también intentaría su amigo Adam Smith. Hume trata de descubrir los principios constantes y universales de la naturaleza humana, pero considera que sólo se pueden formular leyes empíricas de comportamiento humano dada la influencia del entorno cambiante. Por tanto, combina inducción y deducción y el enfoque dualista y relativista metodológicos, un planteamiento que calaría profundamente en Adam Smith. Como filósofo empirista, Hume dio una gran importancia al estudio de la historia, cuyo registro utilizó para verificar sus teorías sobre la naturaleza y el comportamiento humano: precisamente denominó su enfoque de investigación como “historia natural”, donde natural tiene el sentido de frecuente o probable, ya que negó la noción de

causalidad por el problema de la inducción, una postura que le impediría acceder por dos veces a una cátedra universitaria acusado de ateísmo. Hume consideró que las leyes empíricas del comportamiento humano no eran inmutables (como creían los fisiócratas, por ejemplo) y por eso denunció lo que desde entonces se conoce como la falacia naturalista: establecer lo que debe ser (enunciados normativos) a partir de lo que es (enunciados positivos) es falaz en tanto en cuanto lo que es no es inmutable, sino que puede cambiar y, por tanto, también puede cambiar lo que debe ser (Rotwein 1974: 537-538; Ayer 1988: 14-20, 23, 25, 29-31; Landreth y Colander 1998: 46).

Con su *Investigación sobre los principios de la moral* (1751), Hume se convirtió en el precursor de la filosofía utilitarista, que tendría una gran influencia entre los economistas clásicos y luego entre los marginalistas, siendo la filosofía puente sobre la que se construyó el paradigma neoclásico. La filosofía utilitarista parte de una ética preocupada por la búsqueda del bien o fin del ser humano y de los medios para alcanzarlo. Hume recuperó la noción de utilidad del epicureísmo, y que ya se encuentra en Hobbes y Mandeville, basada en la identificación de lo bueno con lo útil y el placer, y lo malo con lo que no tiene utilidad y produce dolor, pero la amplió desde el individuo hacia la sociedad. Rechazó la hipótesis de un estado de naturaleza anterior a la sociedad, porque, al igual que Montesquieu (de quien había traducido al inglés su *Espíritu de las leyes*), creía que el hombre es un ser social llamado a cooperar y no puede subsistir en solitario. Como su maestro Hutcheson, Hume considera que la naturaleza del ser humano estaba regida por una mezcla de egoísmo y altruismo. Para Hutcheson no había conflicto entre ambas motivaciones ya que el altruismo conducía a la felicidad por medio del reconocimiento social de tal conducta. En ese sentido recomendaba aquel comportamiento que produjera “la mayor felicidad para el mayor número” (lo que más tarde sería el lema del utilitarismo de Bentham). La posición de Hume era similar: la incapacidad del individuo para sobrevivir de manera independiente hace que valore su bienestar por encima del de los demás, pero no hasta el punto de asignarle un valor nulo; al vivir en sociedad, el ser humano alberga también sentimientos altruistas y de simpatía o benevolencia hacia los demás, es capaz de desear el bienestar de otras personas porque espera recibir la aprobación social por tal conducta y una cierta reciprocidad. Hume concilió esta dualidad del comportamiento humano anticipando la noción actual de distancia social: la preocupación por el bienestar de los demás disminuye a medida que los sentimos menos próximos, un paralelismo evidente con la ley de atracción gravitatoria de Newton, donde la fuerza de atracción de dos masas es inversamente proporcional al cuadrado de la distancia que las separa

(Monro 1987: 298; Rostow 1990: 19; Delon 1992: 52-54; Gordon 1995: 140-142; Stein 1998a: 397; García Gual 1981: 155, 186; Morfaux 1985: 30, 37, 48, 112, 115-117, 160, 225-226, 234, 259; Backhouse 2002: 110, 113).

Esta idea de la distancia social permitió a Hume establecer una teoría de la división del trabajo dentro de la familia por la que los hombres deben ganar un salario para mantener a sus mujeres, las cuales se ocupan del trabajo doméstico y de la crianza de los hijos. Ese supuesto normativo, y que contradice la masiva participación de la mujer en el mercado de trabajo británico en esos momentos, anticipó la ideología del salario familiar de Smith y la exclusión por éste de los sentimientos de benevolencia o simpatía como parte de las motivaciones económicas al quedar recluidas las mujeres en una esfera no mercantil como era el hogar. Hume considera el hogar como escenario de la motivación altruista, aquella por la cual la acción generosa del marido como ganador del pan espera la reciprocidad de la esposa como ama de casa. En el mercado, en cambio, el marido busca su interés propio. La prefiguración del concepto de distancia social también le sirvió a Hume para replantearse el problema de la justicia distributiva. Hume creía que la igualdad perfecta era impracticable porque resultaba contraria a la diversidad de talentos de la naturaleza humana, y además, podía conducir a la tiranía. En un mundo de escasez, habitado por seres que mostraban una “generosidad limitada” (es decir, que se preocupaban primero de su bienestar, y subsidiariamente del bienestar de los individuos más próximos a ellos), el problema de la justicia social remite al establecimiento de la propiedad privada. Para Hume, la propiedad privada (como el dinero) es una convención inventada para favorecer la cooperación de manera espontánea: nace del acuerdo tácito basado en la percepción de que el respeto a la misma es beneficioso para todo el mundo. A medida que la sociedad se hace más compleja esa convención sustentada sobre acuerdos privados precisa de una sanción legal por parte de otra institución (el gobierno) que surge, no por medio de un pacto social, sino también como convención (como un juego repetido que acaba siendo cooperativo). La defensa de la propiedad privada, por tanto, debe ser la tarea esencial del gobierno, al que aquella precede (igual que en la teoría de Locke): dicha defensa redundará en el interés público porque permite a los individuos realizar intercambios voluntarios para maximizar su utilidad, intercambios que si el gobierno no interfiere en el mercado, llevarán a un óptimo social.

Gracias a su conocimiento de la historia Hume reconoció que el origen de la mayoría de los gobiernos no respondía a este esquema, sino a la usurpación y al derecho de conquista, de manera que la distribución de la propiedad era el resultado de la violencia. Este alejamiento de la situación de

equidad privaba al pobre de más satisfacción de la que obtenía el rico, es decir, disminuía el bienestar neto de la sociedad. Por eso, defendió una distribución más igualitaria de la renta (como la que había en Inglaterra frente al caso de Francia) y supo ver algunas conexiones dinámicas entre distribución y crecimiento. Una excesiva desigualdad, según Hume, entorpece el progreso económico por tres motivos: favorece el “lujo vicioso” (el de las clases privilegiadas, que Hume considera como parásitos sociales, en evidente oposición a la concepción de los fisiócratas), desincentiva el espíritu de empresa y la laboriosidad de los trabajadores, y ocasiona inestabilidad política y social, pudiendo conducir a un gobierno tiránico. En cambio, una distribución más igualitaria del ingreso es garantía de un amplio mercado para la industria (lo que Hume identifica con el “lujo moderado”, la mejora en los niveles de consumo de la mayoría de la población), de unas finanzas estatales más saneadas y de un gobierno libre. Esta distinción entre lujo vicioso y lujo moderado es una clara desautorización de la teoría mercantilista de la utilidad de la pobreza y de sus tardíos defensores como Mandeville: si para éste la búsqueda del interés propio (los vicios privados de las clases privilegiadas, como el consumo de lujo) redundan en beneficio público, para Hume, ese lujo inmoderado es perjudicial, mientras el lujo moderado representa el mayor incentivo a la laboriosidad de campesinos y trabajadores. El trabajo es el factor que impulsa la riqueza real de un país (que no reside en los metales preciosos), y el estímulo al trabajo es la esperanza de mejorar los niveles de consumo, donde el estímulo procede del exterior. Al contrario que para los mercantilistas, el consumo se convierte en el motor del crecimiento económico y el comercio exterior es un juego de suma positiva que primero incentiva la laboriosidad y luego la ampliación del mercado y la innovación.

En su ruptura con el pensamiento mercantilista sobre el comercio exterior, Hume realizó un importante descubrimiento y diversas anticipaciones originales. El descubrimiento teórico más importante de Hume fue el mecanismo de ajuste-precio o mecanismo de flujo de metales preciosos, al que también llegó por su cuenta Cantillon. La originalidad de Hume radica en que lo ilustra con una metáfora de la mecánica física que contiene explícitamente la noción de equilibrio. En una economía cerrada la cantidad de dinero en circulación no tiene importancia, ya que los precios se ajustan proporcionalmente, tal y como había demostrado Locke. Pero en una economía abierta, un cambio en la oferta de dinero provoca cambios en los precios que afectan a la competitividad. Así, una balanza comercial favorable para Inglaterra con el extranjero no se podrá mantener de manera permanente. Durante el proceso de expansión monetaria se estimula de manera transitoria la actividad económica

porque los precios crecen más deprisa que los salarios, lo que se percibe como un incremento de la demanda real, que genera aumento de la producción y del empleo. Pero como la entrada de oro eleva los precios internos a la vez que descienden los del extranjero, esto hace que los consumidores extranjeros reduzcan sus compras de productos ingleses, lo que disminuye las exportaciones de Inglaterra; paralelamente, el diferencial de precios entre Inglaterra y el exterior lleva a los consumidores ingleses a comprar los productos extranjeros más baratos, lo que aumenta las importaciones. En consecuencia, el superávit comercial se acaba convirtiendo en déficit y el ciclo se pone en marcha de nuevo tras una depresión transitoria (ver Materiales). En definitiva, en una economía abierta no hay razón para los temores mercantilistas de que, no existiendo restricciones al comercio, la nación vea disminuir su stock de dinero, ya que es el nivel de desarrollo económico el que determina la oferta de ahorro a través de ese mecanismo de ajuste automático. Y el factor clave del desarrollo de un país es precisamente la libertad de su comercio exterior. En este sentido, Hume anticipa la teoría de la convergencia y las teorías de la ventaja absoluta y de la salida del excedente e incluso la teoría de la ventaja comparativa. Para cualquier nivel de desarrollo económico el librecambio incrementa la renta real al asegurar una más eficiente asignación de recursos (los beneficios estáticos vinculados a la ventaja absoluta de Smith y a la ventaja comparativa de Ricardo). Lejos de inhibir el crecimiento económico de otros países, el crecimiento de una nación contribuye al desarrollo de sus vecinos por medio del comercio. Así, las importaciones de productos industriales procedentes de un país avanzado (como lo fue Holanda con respecto a Inglaterra) permitieron a los ingleses incorporar la tecnología con la que se fabricaron esos bienes, favorecieron el espíritu de empresa y el uso de recursos ociosos, impulsando el progreso de la economía británica que acabó superando la riqueza de Holanda (he aquí la primera formulación de la teoría de la convergencia o *catch-up*). Para Hume una economía atrasada no avanzará espontáneamente porque las manufacturas no se desarrollan sin un mercado y los campesinos no demandan lo que nunca han visto. Precisamente por ello, las importaciones de bienes de consumo manufacturado proporcionan el incentivo para producir el excedente y luego el comercio exterior sigue promoviendo el desarrollo al introducir innovaciones de proceso y expandir el mercado: el comercio deja de ser un juego de suma cero a la manera mercantilista para convertirse en un juego de suma positiva que ya asumirán Turgot y Smith. Finalmente, Hume intuyó la teoría de la población de Malthus, según la cual ésta se ajusta automáticamente a los recursos disponibles para su sustento por medio de una serie de frenos derivados de la necesidad y la pobreza (Goldsmith 1974: 740;

Rotwein 1974: 538-539; 1987: 693-694; Allen 1987: 431; Cesarano 1987: 456; Eltis 1987: 495; Shelton 1987: 705; Ayer 1988: 145-158; Rostow 1990: 18-33; Rima 1995: 33, 48, 53-55; Brewer 1995: 613, 630; Gordon 1995: 247; Screpanti y Zamagni 1997: 49-51, 63-67; Perrotta 1997: 295-301, 307-310; Landreth y Colander 1998: 44-46, 132; Milgate y Stimson 1998; Stein 1998a: 397-398; Sugden 1998b: 453-454, 457; Postema 1998: 470; Rosenberg 1987: 298; Hirschman 1989: 44; Vickers 1987: 682; Argemí 1987: 61-62, 84; Ekelund y Hérbert 1991: 68-69; Perdices 1994: 28-29; 1998: 155-158; Gordon 1995: 88, 96-97; Cabrillo 1997: 2-3; Pascual 1996: 44-45; Ullman-Margalit 1998: 365; Sugden 1998a: 485; Oz-Salzberger 1998: 125; Domínguez 2001: 191; Backhouse 2002: 112-114; Brewer 2003: 91-92; Brewer 2003: 89-91; Vaggi y Groenewegen 2003: 80).

*Adam Smith y la economía política como parte de la filosofía moral.* Smith fue profesor primero de lógica y retórica y luego de filosofía moral en la Universidad de Glasgow y, como Hume, intentó construir un sistema unificado sobre el comportamiento humano en la sociedad tomando como referencia la física de Newton. Para ello partió, siguiendo a Hume, de la existencia de una naturaleza humana común que se puede investigar mediante una mezcla de introspección racional (es decir, mediante la observación de los actos del propio sujeto como axiomas para deducciones) e inducción (a partir del registro histórico para la verificación empírica). Igual que Hume, pues, Smith trata de descubrir la leyes empíricas del comportamiento humano y mantiene una posición relativista y dualista: el comportamiento humano depende del contexto institucional especificado en cada momento histórico y, aunque se puede estudiar partiendo del individuo, dicho comportamiento está influido por la sociedad o el grupo social al que el individuo pertenece. Además de estas influencias metodológicas, Smith también tomó de Hume la noción de equilibrio del mecanismo de flujo de los metales preciosos y sus implicaciones teóricas (relativas a la ventaja absoluta y a la salida del excedente) y políticas (librecambistas). Hume fue quien introdujo a Smith en Francia (país que conoció como tutor del hijo del duque de Buccleuch, un cargo por el que renunció a su cátedra a los 41 años), donde trabajó conocimiento de las teorías de la fisiocracia y de Turgot. Su primera obra como filósofo moral, *Teoría de los sentimientos morales* (1759) tiene por subtítulo casi el mismo que el *Tratado sobre la naturaleza humana* (1739) de Hume (*un intento de introducir el método experimental en los asuntos morales*) y se inspiró directamente en la *Investigación sobre los principios de la moral* (1751) de su amigo. En esta obra, que Smith consideró la más importante de toda su carrera, despliega un programa de investigación en filosofía moral alrededor de las tres virtudes estoicas (prudencia, justicia y

benevolencia), que conducen a la felicidad (Skinner 1987a: 701-702; 1987b: 363; Walsh 1987b: 864; Vaggi 1987c: 606; Vaughn 1987b: 997; Blaug 1987: 439; O'Brien 1989: 50, 102, 173, 205; Gordon 1995: 143, 150, 160; Cabrillo 1997: 3; Stein 1998b: 7; Landreth y Colander 1998: 67, 69; Vaggi y Groenewegen 2003: 103; Skinner 2003: 94-95).

Para los estoicos, la felicidad se consigue mediante la erradicación de las pasiones, que ellos consideran como desviaciones del orden de la naturaleza, y la práctica de las virtudes. A pesar de su teórico desapego a la riqueza, los estoicos justifican la acumulación de la riqueza siempre que fuera de manera honrada, esto es, como resultado de la laboriosidad y la frugalidad. La idea estoica de frugalidad fue recogida por el maestro de Smith, Francis Hutcheson (a su vez influido por los teóricos de la ley natural), le sirvió para proponer que el ahorro es la causa del crecimiento económico, frente a los epicúreos que defendían, en coherencia con su rehabilitación del concepto de felicidad asociado al placer, que el consumo presente es lo que determina la producción futura, como Hume. Pero Smith se preocupó de estos asuntos asociados a la virtud de la prudencia, después de tratar extensamente las virtudes de la benevolencia (*Teoría de los sentimientos morales*, 1759) y la justicia (en los apuntes de 1763-64 publicados mucho más tarde con el título de *Lecciones sobre teoría del derecho*). La benevolencia o simpatía consiste para Smith en ponerse en el lugar de un espectador imparcial que juzga nuestras propias acciones (de acuerdo con una regla ideal de comportamiento del individuo en sociedad) y también significa la capacidad del ser humano para manifestar “sentimientos solidarios” hacia otras personas, tiene que ver con el altruismo, cuya motivación es el deseo de aprobación de tal conducta por los otros. La prudencia, en cambio, promueve el cálculo racional de nuestras acciones por medio del cual el ser humano preserva e incrementa su fortuna y así puede ayudar a otros, aunque el egoísmo prevalece como motivación primaria de tal virtud. Por su parte, la justicia, la tercera de las virtudes estoicas, es el conjunto de reglas legales que salvaguardan la vida, la libertad y la propiedad, poniendo límites a la persecución del interés egoísta. Como para Hume, la justicia equivale a la propiedad privada, una convención anterior al gobierno que surge, lo mismo que éste, para resolver problemas de coordinación entre individuos cooperativos. En efecto, la propiedad privada es una convención necesaria para que se haga efectivo el “el deseo [innato] de mejorar nuestra condición”, este universal derivado del comportamiento egoísta del ser humano, porque la propiedad privada es la premisa para “negociar, cambiar o permutar una cosa por otra” o “disposición permutativa” que Smith predice de todos los individuos. Esta disposición universal es el resultado de

la falta de independencia que tienen los humanos como animales sociales que son en comparación con los otros animales. En la familia, el altruismo asegura la reciprocidad en el intercambio, pero en el mercado es el egoísmo, a través de la mano invisible, lo que asegura el bienestar público en términos de eficiencia paretiana, como resultado no intencionado de las acciones individuales. Así, al encerrar el altruismo en la esfera del hogar, Smith pudo centrarse en el egoísmo como motivación humana fundamental en su estudio sobre la prudencia, que convirtió en el tratado de economía política de más éxito en el siglo XVIII. No obstante, el recurso al espectador imparcial que va asociado al concepto de simpatía es constante en diversos aspectos de la teoría y de la política económica de Smith, en donde sistemáticamente introduce matizaciones en sus enunciados generales. Y son esos detalles los que precisamente le han convertido en el clásico de los clásicos (Monro 1987: 298; Walsh 1987b: 864-85; Deane 1993: 68; Gordon 1995: 152-155, 224, 229, 236; Rodríguez Braun 1997a: 13; 1997b: 12, 15-18, 28; Rose 1998: 94; Sugden 1998a: 485-486; Stein 1998b: 7-8; Backhouse 2002: 122-123; Vaggi y Groenewegen 2003: 105).

Un buen ejemplo de esta posición equidistante es el tema de las relaciones entre el mercado y el Estado. Algunos autores coetáneos de Smith y luego varios historiadores del pensamiento económico consideraron que la mano invisible en el orden espontáneo al que conduce el egoísmo es equivalente para Smith al Ser Supremo en el orden natural armonioso y autorregulado que Newton había propuesto para el universo físico a partir del principio de gravitación universal. Sin embargo, Smith construyó su teoría a la manera de Hume, es decir, huyendo de cualquier apelación teológica: la mano invisible no es trascendente sino que precisa para funcionar de un elemento tan prosaico como el Estado, auténtica mano visible en el esquema smithiano. El concepto de mano invisible sirvió a Smith para denunciar que muchas de las regulaciones estatales de su época eran perjudiciales para el crecimiento económico, pero esto no le impidió reconocer que la conexión entre el bienestar individual y el bienestar de la sociedad (la libertad natural) requiere la existencia del Estado al que atribuye funciones muy precisas. El Estado es responsable de la provisión de los bienes públicos puros (los servicios de justicia, policía y defensa) que definen y protegen el derecho de propiedad; debe establecer diversas regulaciones para reducir los costes de transacción; y, finalmente, debe suministrar de bienes que por su carácter indivisible o por la escala de su provisión no puede confiarse al mercado, como la formación de capital físico (a través de las obras públicas), la acumulación de capital humano (el suministro de servicios sanitarios y educativos básicos) o los servicios postales. Para Smith los

impuestos estatales no se conciben meramente como una compensación por los servicios prestados, sino también como un instrumento de reforma social: es partidario de un impuesto proporcional sobre el ingreso y de la financiación estatal de la educación popular (para prevenir los efectos alienantes de la división del trabajo), y considera que el sistema fiscal debe incentivar la redistribución del ingreso desde los terratenientes (a los que atribuye un comportamiento de consumo ostentoso) a los capitalistas (la clase frugal) para favorecer, vía aumento del ahorro, el crecimiento económico (Viner 1974: 759, 761; Rosenberg 1976: 233; Skinner 1987b: 371-374; Robertson 1987: 271; Eatwell 1987: 537; O'Brien 1989: 56, 58, 380, 392; Galbraith 1989: 76, 86; Rostow 1990: 38, 48-49; Gordon 1995: 164-166, 249; Barbé 1996: 217; Rodríguez Braun 1997a: 15; Landreth y Colander 1998: 69, 73; Backhouse 2002: 128-129).

*La economía política de Smith: valor, distribución y crecimiento.* Smith puso como título a su tratado de economía política *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* (1776). Algunos autores consideran que se inspiró en el título de la obra del predecesor de la fisiocracia Boisguilbert (*Disertación sobre la naturaleza de la riqueza, el dinero y la tributación*, 1704) y que evitó la palabra economía política para diferenciar su libro de los *Principios de economía política* de James Stuart aparecidos en 1767. La obra debió mucho a Hume, Cantillon, los fisiócratas, y Turgot y mantuvo un enfoque característico histórico y ético. Su objetivo fundamental el estudio de las fuerzas que promueven u obstaculizan el crecimiento económico con un fin aplicado: establecer recomendaciones de política económica para aumentar la riqueza de Gran Bretaña, riqueza que, por primera vez, se concibe en términos de flujo anual de producción o renta per cápita. Según Smith, el consumo es el fin de la producción y la riqueza de una nación deriva de su trabajo: no del excedente de la balanza comercial como creían los mercantilistas, ni del excedente de la agricultura a partir del factor tierra como creían los fisiócratas, sino de la productividad de los trabajadores y la proporción entre los que están empleados en trabajos productivos (los que producen mercancías y dejan un producto neto) e improductivos (los que producen servicios y que técnicamente consumen el equivalente a lo que producen). El capital, a su vez, no se asimila a los metales preciosos, sino que se concibe en términos físicos (como un stock de mercancías), cuya acumulación es el resultado de posponer el consumo presente para conseguir un consumo mayor en el futuro. Esa acumulación previa es la que determina la división del trabajo, auténtica caja negra de la teoría del crecimiento smithiana, así como la proporción de la población dedicada a trabajos productivos. Pero antes de analizar la teoría del crecimiento

conviene abordar primero la concepción del valor y la teoría de la distribución de Smith, que se integran en su teoría del crecimiento a través, respectivamente, de la consideración del trabajo como fuente de toda la riqueza y de la doctrina del fondo de salarios (O'Brien 1989: 59-61, 286; Harris 1987: 445; Brewer 1995: 632-633; Screpanti y Zamagni 1997: 69; Rodríguez Braun 1997a: 13; Landreth y Colander 1998: 74-75; Vaggi y Groenewegen 2003: 42, 87, 107; Skinner 2003: 107).

En la medida que la división del trabajo surge del deseo natural de mejorar y de la disposición permutativa del ser humano como ser social, cada individuo debe disponer de los frutos de su propio trabajo para poderlos intercambiar. La teoría del intercambio supone, pues, la propiedad privada y conecta lógicamente con la teoría del valor, pues el propósito de ésta es explicar las fuerzas que determinan los precios relativos. El problema inicial es que los bienes pueden tener un valor de utilidad o uso (una utilidad inmediata, y en este caso Smith habla de utilidad total), o un valor de cambio (el poder de cambiarse por otros bienes) y ambos valores no tienen por qué coincidir. Esta falta de concordancia es la base de la paradoja del valor, también conocida como “paradoja del agua y los diamantes” que ya anticipó Locke. Los bienes que tienen una elevada utilidad total, un gran valor de uso, como el agua, apenas tienen valor de cambio: con un bien imprescindible para el ser humano, como el agua, que tiene una elevada utilidad total, se pueden adquirir muy pocas cosas. Por el contrario, los bienes que tienen un elevado valor de cambio (como los diamantes) apenas poseen utilidad total (el ser humano puede prescindir completamente de ellos), su utilidad inmediata o valor de uso es casi nulo. Es evidente que Smith no captó el hecho de que junto a la utilidad total hay una utilidad marginal por la que se puede pagar un precio en función de las cantidades disponibles. Por ello, se centró en el análisis del valor de cambio, ya que éste expresaba una capacidad objetiva (medible) de compra de otros bienes.

Para abordar la teoría objetiva del valor de Smith y de los economistas clásicos hay tener presentes tres nociones básicas: la medida, la regulación y los fundamentos del valor. La metáfora del termómetro de Thomas de Quincey, un escritor influido por Ricardo, permite distinguir esos tres niveles: un termómetro mide la temperatura del aire pero no dice nada de los elementos que regulan la temperatura en un momento dado, ni sobre los fundamentos teóricos (las leyes permanentes) que explican que haga calor o frío. En la teoría del valor de los clásicos hay que partir, en primer lugar, de una consideración temporal en la formación de los precios relativos: un período a corto plazo (en el que se determinan los precios de mercado, los precios que ahora conocemos como precios de

equilibrio a corto plazo, que se regulan por las fuerzas de la oferta y la demanda) y un período de largo plazo (en el que se ventila la formación de un precio natural, el que ahora conocemos como precio de equilibrio a largo plazo, que para Smith depende sólo de la oferta, donde localiza el fundamento del valor). A corto plazo (“en un mismo tiempo y lugar”), el dinero, para Smith, es una medida exacta del valor de cambio, pero a largo plazo es muy difícil hacer comparaciones basadas en términos monetarios o de otro tipo (por ejemplo con el grano), por lo que Smith recurre al trabajo adquirible, es decir al salario que paga el capitalista por el trabajo, ya que considera que el trabajo es el fundamento original del valor, lo que crea la riqueza de una nación. Así Smith conecta su teoría del valor con su teoría del crecimiento.

En las sociedades de cazadores y recolectores, donde no existe acumulación de capital y la tierra es común, toda la producción pertenece a los trabajadores. En tales sociedades, la medida universal del valor y el fundamento del mismo es el tiempo de trabajo y el esfuerzo necesario para producir o adquirir los bienes. Aquí se tropieza con la primera dificultad de todas las teorías del valor basadas en el trabajo: si la cantidad de trabajo es función de más de una variable (tiempo y esfuerzo, que Smith concreta en este último caso como dependiente del ingenio y habilidad del trabajador y de la fatiga del trabajo) entonces es necesario encontrar un procedimiento para ponderar la importancia relativa de estas variables. Smith trata de resolver este problema afirmando que las diferencias entre tiempo, el ingenio, la habilidad y la fatiga quedan reflejadas en los salarios pagados por el trabajo. Su teoría del valor es, así, circular. Utiliza los salarios, que son precios relativos del trabajo, para explicar los precios relativos de la economía: afirma que un bien tiene valor de acuerdo con los salarios pagados al trabajador (el trabajo adquirible) y no de acuerdo con la cantidad de trabajo contenido o incorporado en el bien, que es como luego Ricardo y Marx tratarán de desarrollar sus respectivas teorías del valor. En una sociedad primitiva, suponiendo constante el esfuerzo, que los cazadores fueran racionales y les impulsaran motivos egoístas para cooperar, y que los costes de la caza fuera constantes en relación a las cantidades cazadas, Smith expone esta teoría del trabajo adquirible mediante un ejemplo en el que se requieren dos horas para capturar un castor o alternativamente dos venados, de manera que dos cazadores pueden llegar a un acuerdo satisfactorio si intercambian un castor por dos venados. El precio del castor será pues el doble que el del venado  $1C = 2V$ . Este es un precio natural o de equilibrio a largo plazo en el que lo único que importa es la oferta. La razón es muy sencilla: supongamos que se pusiera de moda entre los cazadores llevar un gorro de piel de castor, de manera

que este aumento de la demanda implicase que el precio a corto plazo o de mercado de los castores aumentara hasta  $1C = 3V$ . Los cazadores empezarían a preferir cazar castores en lugar de venados y el resultado sería un incremento de la oferta de castores y un descenso de la oferta de venados que restauraría el precio natural o de equilibrio a largo plazo. Si por cualquiera otra razón el precio de mercado de los castores cayera hasta  $1C = 1V$ , los cazadores preferirían cazar venados en lugar de castores y el resultado sería un incremento de la oferta de venados y un descenso de la oferta de castores que restauraría el precio natural o de equilibrio a largo plazo. En definitiva, este precio depende sólo del trabajo, ya que este factor de producción es el único responsable de las variaciones de la oferta en la economía de los cazadores.

Ahora bien, una vez que la tierra es propiedad privada y existe un stock de capital, como ocurre en las etapas agrícola y comercial, el fundamento y la medida del valor dejan de coincidir en el trabajo, puesto que el precio final del producto debe incluir los rendimientos de los propietarios de esos nuevos factores de producción. Dicho de otra manera, los precios deben proporcionar un ingreso a los trabajadores, pero del producto que el trabajador saca de la tierra hay que deducir una renta para el propietario. Además, si el propietario coincide con el que paga los salarios de los trabajadores también hay que realizar una segunda deducción: el anticipo que dicho propietario adelanta al trabajador de la tierra para que se alimente hasta que recoja la cosecha, anticipo que constituye la ganancia de ese capital previamente ahorrado (en la sociedad comercial, el comerciante-empresario anticipa al trabajador la materia prima para que la transforme y después le paga por pieza una cantidad de la que deduce la ganancia por ese adelanto). De modo que el fundamento del valor responde a los costes de producción de estos tres factores: es aditivo. Si identificamos el fundamento del valor de cambio de un bien con su precio natural  $p_n$ , éste será igual a

$$p_n = wL + p_e T + rK$$

donde  $w$ ,  $p_e$  y  $r$  son los salarios por unidad de trabajo, la renta por unidad de tierra y la tasa uniforme de beneficios respectivamente y  $L$ ,  $T$  y  $K$  las cantidades respectivas de trabajo, tierra y capital directa e indirectamente empleadas en la producción de la una unidad de producto.

En la economía agrícola o comercial, la capacidad adquisitiva que proporciona el trabajo (el trabajo adquirible) se puede seguir utilizando como medida del valor si las mercancías involucradas en un intercambio tienen la misma proporción de sus precios debida al coste en trabajo. Supongamos dos mercancías (una manta  $M$  y un armario  $A$ ) en cuyos costes de producción se incluyen los salarios, las

ganancias y la renta, siendo los salarios la misma proporción sobre el coste total (aditivo) en ambas. El precio relativo de esas mercancías será la ratio de sus costes totales respectivos. Si  $1M = 2A$  y el 50% del coste de producción para las dos mercancías son salarios, entonces:

$$(50 \times 1M)/100 = (50 \times 2A)/100$$

$$0'5M = 1A, \text{ que es equivalente a } 1M = 2A$$

Pero si los salarios representan proporciones distintas entre dos mercancías involucradas en un intercambio, la estructura de precios relativos entre ambas se modifica y el trabajo adquirible pierde su condición de medida del valor. Supongamos que el coste de producción en salarios de las mantas sigue siendo el mismo y el de los armarios sube al 75%, entonces se producirá una variación de la estructura de precios relativos con respecto a la anterior

$$(50 \times 1M)/100 = (75 \times 2A)/100$$

$$0'5M = 1'5A, \text{ que es equivalente a } 1M = 3A$$

En este caso, el trabajo adquirible no se puede utilizar como medida del valor a lo largo del tiempo. Este problema es el que tratarán de resolver Ricardo y Marx y sus seguidores en el siglo XX.

En una economía compleja, la regulación del precio de mercado (precio de equilibrio a corto plazo) y los fundamentos del valor o precio natural (precio de equilibrio a largo plazo) se explican con la misma lógica que en la economía primitiva. A largo plazo, y si se suponen costes unitarios constantes (es decir, que la curva de oferta es perfectamente elástica y por tanto horizontal), existe un “precio natural”  $p_n$  que depende únicamente de los costes de producción, precio hacia el cual “gravitan” los precios de mercado (ver Materiales). Este precio natural es el precio que permite pagar a los trabajadores, los capitalistas y los terratenientes a los tipos normales de retribución (la “tasa natural” de los salarios, beneficios y rentas) y es el que satisface lo que Smith denomina demanda efectiva, la demanda de aquellos que están dispuestos a pagar el precio natural de una mercancía, correspondiente a la cantidad  $x^*$  de la curva de oferta  $S^*$ . En términos agregados esta remuneración determina el nivel de demanda global que podrá hacerse efectiva, equivale, por tanto, al producto anual de la nación. Después de Smith el economista francés Jean Baptiste Say formulará a partir de aquí su famosa ley de mercados (la oferta crea su propia demanda), pero cabe señalar que Smith todavía sigue anclado en el empirismo y, por tanto, reconoce que factores como la tierra y el trabajo no pueden desplazarse libremente y sin costes de unos sectores a otros (el supuesto fundamental de la ley de Say), lo que puede dar origen a una capacidad productiva excedente que sólo se elimina mediante el

comercio (teoría de la salida del excedente). La demanda, que Smith contempla como una curva con una pendiente negativa tal que  $D$ , no interviene en la determinación del precio a largo plazo, sino únicamente en la determinación del precio de mercado. En este punto, el esquema de regulación del valor de Smith se anticipa al análisis del equilibrio parcial de Marshall, donde la variable independiente o de ajuste es la cantidad y la dependiente el precio. Así cuando la cantidad de cualquier mercancía disponible en el mercado es menor que la demanda efectiva, como ocurre en  $x_1$  correspondiente a la curva de oferta a corto plazo  $S_1$ , se producirá escasez y la competencia entre demandantes hará subir el precio de mercado por encima del precio natural, por ejemplo hasta  $p_1$ . Cuando la cantidad de cualquier mercancía disponible en el mercado es mayor que la demanda efectiva, como ocurre en  $x_2$  correspondiente a la curva de oferta a corto plazo  $S_2$ , se producirá una plétora y la competencia entre oferentes hará bajar el precio de mercado por debajo del precio natural, por ejemplo hasta  $p_2$ .

Pero este no es el final de la historia, ya que también se ha querido ver en Smith un pionero de la noción de equilibrio general de Walras, que utiliza los precios como variable independiente o de ajuste de los mercados de bienes y factores y las cantidades como variables dependientes: en condiciones competitivas, si por cualquier circunstancia todos o algunos de los precios de los factores de producción fueran mayores que su tasa natural, como ocurre en el sector A, los propietarios de los factores, siguiendo su interés egoísta por conseguir mayores salarios, beneficios o rentas, se moverían hacia ese sector y aumentarían su producción desplazando la curva de oferta  $S_1$  hacia la derecha hasta aproximarla al punto E, en el que coinciden el precio de mercado y el precio natural; al contrario, si todos o algunos de los precios de los factores de producción fueran menores que su tasa natural, como ocurre en el sector B, los propietarios de los factores se moverían hacia otros sectores, con lo que la curva de oferta  $S_2$  se desplazaría hacia la izquierda hasta aproximarse al punto E. Así, el precio de mercado de cualquier bien muestra una tendencia a gravitar hacia su precio natural. Ahora bien, Smith aunque llega a la noción de equilibrio natural no es un teórico de la competencia perfecta: reconoce que puede haber factores que distorsionan de modo permanente la tendencia de los precios de mercado a gravitar sobre el precio natural (es decir, considera que puede haber precios como  $p_1$  para sectores como A a lo largo de períodos muy dilatados de tiempo), debido a ventajas de localización y tecnológicas, monopolios comerciales, restricciones a la movilidad del trabajo e incluso poder monopsonista de los empleadores (Caton 1985: 840; O'Brien 1989: 115-120; Skinner 1987b: 365; Argemí 1987: 123-124; Garegnani 1987: 565; Ekelund y Hérbert 1991: 113-119; Blaug 1985: 70-71;

Vianello 1987: 107-109; Eatwell 1987: 538; Milgate 1987: 179; Walsh 1987b: 864; Vaggi 1987c: 606-607; 1987d: 334; Boggio 1987: 392; Deane 1993: 78; Rima 1995: 100; Gordon 1995: 160-164; Barbé 1996: 148-149, 157-158, 165-166, 178-183; Screpanti y Zamagni 1997: 71-73; Cabrillo 1997: 3-4; Dome 1994: 8-10; Landreth y Colander 1998: 82-83; Vaggi y Groenewegen 2003: 110).

La teoría de la distribución de Smith queda conectada a la teoría del valor porque los precios relativos de los factores de producción (trabajo, tierra y capital) determinarán la distribución del ingreso en forma de salarios, rentas y ganancias. El supuesto de partida es la existencia de una sociedad dividida en clases donde los agentes persiguen su interés propio. Como el trabajo es el único factor de producción que poseen la mayoría de las familias, para ellas el ingreso depende de las tasas salariales y del número de horas y miembros de la familia que trabajen; puesto que el nivel de salarios sólo permite la satisfacción de los deseos inmediatos de consumo, Smith considera que los trabajadores tienen una propensión al ahorro nula. En cambio, la cantidad de ingreso que reciben las clases propietarias depende de la extensión y rentas de sus tierras y de las ganancias que les proporcionen sus capitales. Los propietarios de tierras, los terratenientes, aunque tienen ingresos suficientes que les permiten acumular capital, los gastan en consumo de bienes de lujo y en contratar trabajo improductivo (consumo de servicios) a fin de satisfacer sus enormes deseos de ostentación. Sólo los propietarios del capital (capitalistas) propenden a aumentar su riqueza mediante el ahorro y la inversión, absteniéndose de consumir. En consecuencia, cuanto mayor sea la parte del ingreso nacional que corresponda a las ganancias de los capitalistas en detrimento de los terratenientes, mayor será el crecimiento de una nación.

Igual que los bienes intercambiables, el factor trabajo tiene un precio de mercado y un precio natural. A largo plazo, el precio natural del trabajo depende del crecimiento de la población que empuja a los trabajadores hacia un salario de subsistencia. A corto plazo, el precio de mercado del factor trabajo se regula por la oferta de ese factor y la demanda que depende del fondo de capital acumulado previamente para emplear a los trabajadores. Esta idea del capital como fondo salarial (lo que se conoce como doctrina del fondo de salarios) estaba en Cantillon, los fisiócratas y Turgot: el capital acumulado constituye un fondo fijo para el mantenimiento de la población trabajadora, ya que el salario es un adelanto del propietario del fondo a los trabajadores por el que está legitimado a obtener una ganancia, una especie de resto entre el valor de lo producido por los trabajadores y el valor de sus salarios después de descontar la renta de la tierra. Esta posición obvia de fuerza de los empleadores del

fondo, unida a su menor número, mejor coordinación y mayor influencia política, produce una competencia asimétrica entre ellos en su deseo de pagar lo menos posible, y los trabajadores (con mayores dificultades de coordinación, entre otras cosas porque sus organizaciones estaban prohibidas), en su deseo de cobrar más. El resultado de esa asimetría es que, en un estado estacionario hipotético, el salario de mercado tiende a aproximarse al salario de subsistencia, que es el que cubre el coste de las necesidades de consumo inmediato de los trabajadores (alimentación, vestido y alojamiento) antes de mostrarse dispuestos a tener hijos.

Ahora bien, como para la reproducción de la mano de obra es necesario que el trabajador consiga ganar “algo más que su sustento”, Smith introduce en este punto la ideología del salario familiar (el salario que deben cobrar los padres de familia para mantener al menos a sus hijos), ideología que justifica la discriminación salarial de la mujer (que como mucho sólo debe cobrar “para remediarse a sí misma”) y la consideración del trabajo doméstico como trabajo improductivo, un planteamiento similar al de Hume, que heredarán Malthus, Marx o Marshall y que completó en el campo económico de la filosofía moral la labor de exclusión de las mujeres que Hobbes, Locke y Rousseau desarrollaron en el campo de la ciencia política. En la época de Smith, esta ideología fue criticada por las precursoras del feminismo liberal, como Mary Wollstonecraft, que vieron en ella un intento de minusvalorar la contribución de las mujeres como trabajadoras en la industria a domicilio. El famoso ejemplo de la fábrica de alfileres con el que Smith ilustra su teoría de la división del trabajo, es sintomático de esta ideología androcéntrica: aunque se trataba de un trabajo típicamente femenino, Smith lo presentó, contra su habitual realismo, protagonizado por hombres y niños (Blyth 1987: 836; Bharadwaj 1987a: 617-618; Gilibert 1987a: 990-991; Skinner 1987b: 367; Rima 1987: 837; O'Brien 1989: 160; Ekelund y Hérbert 1991: 120; Blaug 1985: 74; Barbé 1996: 55; Screpanti y Zamagni 1997: 69; Sutherland 1995: 97-99, 104-105; Pujol 1998: 18, 22-23; Landreth y Colander 1998: 74, 89-90; Domínguez 2001: 191-192).

Ya hemos visto como la teoría histórica del valor trabajo de Smith permite considerar la renta y las ganancias como deducciones del producto del trabajo: la renta y las ganancias serían, así, lo que el excedente o producto neto para los fisiócratas. Lo que hizo Smith fue ampliar la noción de excedente desde la agricultura a la industria, para considerar como tal no sólo la renta del terrateniente sino también la ganancia del dueño del fondo salarial. Para Smith, la tierra es un monopolio natural por el que se puede obtener un producto neto después de cubrir todos los demás costes de producción. El

supuesto del que se parte es que la tierra se dedicará a aquel cultivo que presente un mayor rendimiento, por lo que la renta depende a largo plazo de la productividad de la tierra en su mejor uso alternativo, y, a corto plazo, viene regulada por la interacción entre la tierra disponible y el tamaño de la población. Smith percibió el conflicto básico entre terratenientes y capitalistas que se avecinaba en la sociedad inglesa de finales del XVIII, pero no fue hostil a los intereses de la nobleza, ya que, después de todo, dejó su cátedra para emplearse como tutor del hijo de uno de estos aristócratas. En cuanto a la tasa de ganancia, a corto plazo esta depende inversamente del nivel de los salarios (cuanto más altos sean los salarios más baja será la tasa de ganancia, y al contrario). A largo plazo, la tasa de ganancia es tan fluctuante y está sujeta a tales incertidumbres que Smith consideró conveniente tomar como indicador del precio natural del capital los tipos de interés, variable que no es afectada a largo plazo por fenómenos monetarios, como creían los mercantilistas, sino por la economía real, pese a lo cual Smith defendió las leyes contra la usura (era partidario de establecer un tipo legal máximo de interés del 5%) (O'Brien 1989: 170-173; Ekelund y Hérbert 1991: 123-125; Skinner 1987b: 367; Panico 1987: 877; Garegnani 1987: 560; Vaggi 1987c: 606; 1987d: 334; Blaug 1987: 439; Montani 1987: 254; Rima 1995: 111-113; Barbé 1996: 97; Landreth y Colander 1998: 91-92).

Smith fue el primero en observar una tendencia decreciente de la tasa de ganancia (un problema del que se ocuparán también Ricardo, Marx y Keynes), tendencia que atribuyó a tres factores. El primero es la competencia en el mercado de trabajo, ya que la acumulación de capital, la fuerza impulsora del crecimiento económico, también hace que los salarios se incrementen a largo plazo, lo que puede resultar en detrimento del fondo. Para Smith, el capital es la riqueza acumulada en el período de producción anterior que no se ha consumido (es decir, que se ha ahorrado) y se concibe en términos materiales, como capital circulante (dinero, existencias de materias primas y alimentos, bienes intermedios y productos acabados) y capital fijo (maquinaria, edificios, mejoras incorporadas a la tierra e incluso una noción originaria de capital humano), aunque todo el énfasis se pone en el capital circulante. Con mayores cantidades de capital (por ejemplo, en forma de existencias de alimentos), las posibilidades de empleo de trabajo aumentan, es decir, la demanda de trabajo (ver Materiales) se desplaza hacia la derecha (desde  $D_1$  a  $D_2$ ), lo que provoca un aumento de los salarios por encima del salario de subsistencia (desde  $w_1$  hasta  $w_2$ ) que permite a los trabajadores reproducirse y mantener una familia. El resultado es el crecimiento de la población de  $P_0$  a  $P_1$  y el desplazamiento de la oferta de trabajo hacia la derecha (desde  $S_1$  a  $S_2$ ), ya que Smith, como Hume, es contrario a la doctrina

mercantilista de la utilidad de la pobreza. Para él los mayores salarios llevarían a los trabajadores, dadas sus preferencias por un mayor consumo en vez de un mayor ocio, a trabajar más y a reproducirse en mayores cantidades. Y como existe un desfase temporal entre el incentivo para reproducirse que suponen unos salarios más elevados y su efecto (el momento en que los nuevos efectivos demográficos resultantes de un aumento de la natalidad se incorporan al mercado de trabajo), la teoría del salario de subsistencia (como salario natural del estado estacionario) queda conciliada con la tendencia al crecimiento de los salarios reales a lo largo de la senda  $w_2$   $w_3$ , que Smith observó como característica del estado progresivo representado por la evolución de la economía inglesa desde finales del siglo XVII. Ahora bien, el horizonte del crecimiento de los salarios no es infinito porque el fondo de salarios puede estancarse e incluso disminuir como resultado de los otros dos factores que empujan a la tasa de ganancia en una dirección decreciente a lo largo del tiempo: la competencia en el mercado de bienes, que reduce precios y beneficios, y la competencia en el mercado de inversiones, que agota las oportunidades derivadas de la apertura de nuevos mercados. En ese caso, el estancamiento del fondo de salarios llevaría al estado estacionario igualando los salarios de mercado a los de subsistencia (como ocurría en China, según Smith). Si el fondo llegara a disminuir, los salarios de mercado caerían por debajo del nivel de subsistencia y la población se vería reducida como consecuencia de la pobreza, el hambre y la mortalidad (Smith anticipa aquí el ajuste positivo malthusiano e identifica esta situación con la de las colonias británicas que “opreme y domina” la compañía privilegiada de las Indias Orientales) (Blaug 1985: 74-76; O'Brien 1989: 287; Stigler 1976: 78; Gilibert 1987a: 991; Bharadwaj 1987b: 844; Skinner 1987b: 366-368; Vaggi 1987c: 606; Rostow 1990: 36; Rima 1995: 197; Landreth y Colander 1998: 92).

La noción del fondo de salarios conecta la teoría de la distribución con la del crecimiento. El fondo de salarios (el capital acumulado) es el que pone en marcha la división del trabajo y determina la productividad de los trabajadores, y es el que determina también la proporción de trabajadores que se emplean de manera productiva. Smith entiende la división del trabajo, el concepto que remite al carácter social del ser humano, de dos maneras: en términos técnicos, como especialización del trabajo dentro de una empresa, y en términos comerciales, como especialización de cada individuo, empresa, sector o país en la producción de un determinado producto para su intercambio. En el primer caso, si tenemos una empresa de producción de alfileres en la que cada trabajador se especializa en una de las operaciones separadas en que se puede dividir el proceso de producción (18 en el ejemplo de Smith)

se experimenta un gran aumento en el producto por trabajador (de 20 alfileres al día, que es el producto por trabajador si cada uno realizara las 18 operaciones, se pasa a 4.800). Por tanto, la división técnica del trabajo significa un incremento de la cantidad producida por trabajador mayor que la variación de los factores de producción, en lenguaje moderno, representa una función de producción de rendimientos crecientes, verdadero progreso tecnológico. Smith explica el funcionamiento de esta caja negra señalando que la división técnica del trabajo aumenta la habilidad y destreza de cada trabajador, al permitir la repetición indefinida de tareas sencillas; ahorra tiempo de trabajo, al eliminar los desplazamientos de los trabajadores desde una tarea a otra; y facilita la invención de maquinaria tanto por parte de los propios trabajadores como de los observadores exteriores. Por influencia de Rousseau, Smith, igual que otros ilustrados escoceses, reconoció que la división técnica del trabajo, debido a la monotonía de las operaciones y por el subempleo de las capacidades mentales de los trabajadores, podía llevar aparejados costes, como la incapacidad para razonar y para ser solidario con los demás, costes que el Estado debía contrarrestar con la educación popular. Esto anuncia la tesis de la alienación del trabajo de Fourier y Marx, pero, a diferencia de éste último, Smith no alcanzó a ver que la división del trabajo tenía también un componente de dominación: el disciplinamiento de los trabajadores necesario para la puesta en marcha del sistema de fábrica (Viner 1974: 759-760; Groenegewen 1987b: 902-903; Gilibert 1987a: 992; Stimson 1987: 226; Gordon 1995: 156-158; Landreth y Colander 1998: 76-77).

Por su parte, la división comercial del trabajo implica la existencia de mercados para intercambiar las producciones en las que se especializan los agentes económicos. Estos mercados se expansionan por la misma lógica de la división técnica del trabajo dentro de cada empresa, ya que dicha división reduce costes de producción, de manera que los dos tipos de especialización se refuerzan mutuamente. Smith analiza los otros factores que, además de la propia división técnica del trabajo, pueden contribuir a la expansión del mercado. En primer lugar, Smith indica la importancia de buenos medios de transporte, lo que realza el papel del Estado en el proceso de crecimiento, ya que considera responsabilidad del gobierno la provisión de estos bienes. En segundo lugar, alude al factor de localización, en concreto el acceso al mar y a ríos navegables, a través de los cuales “la conducción por agua” permite conseguir economías de escala que reducen los precios de destino de las mercancías. Y en tercer lugar, destaca sobremanera el comercio exterior. En este sentido, Smith retoma la teoría de la “salida del excedente” (*vent for surplus*), todavía de reminiscencias mercantilistas, según la cual el

comercio exterior es una forma de colocar el excedente no consumido ni invertido, lo que supone que en una economía nacional hay rigideces en la asignación de algunos factores de producción y, por tanto, puede existir una capacidad productiva ociosa, real o potencial, antes de la apertura del comercio. Smith considera fundamentalmente los llamados beneficios dinámicos del comercio exterior: éste, al permitir el acceso a nuevos mercados, aumenta la división del trabajo y genera un aumento de la productividad del trabajo, funcionando igual que progreso tecnológico en el proceso de crecimiento (teoría de la productividad del comercio).

Y también explica, aunque no es su principal interés, esta caja negra del comercio exterior: esto es, los beneficios estáticos derivados de una más eficiente asignación de recursos. El comercio exterior permite comprar mercancías que están completamente fuera de las posibilidades de la producción local y otras que costaría más caro producirlas en el mercado doméstico: esto significa que las mercancías deben producirse allí donde los inputs que se necesitan sean los más bajos en términos absolutos (de ahí el nombre de teoría de la ventaja absoluta) y que todas las trabas mercantilistas a la libertad de comercio (incluidos los pactos coloniales) deben ser suprimidas en principio. Supongamos el siguiente ejemplo sobre las unidades de tiempo-esfuerzo de trabajo necesarias por unidad de producto que se establecen en dos países:

unidades de tiempo-esfuerzo necesarias por unidad de producto (inputs)

outputs	Inglaterra	Portugal
1 unidad de paño	1	2
1 unidad de vino	5	4

Inglaterra es más eficiente que Portugal en la producción de paño, mientras Portugal es más eficiente en la producción de vino. En ausencia de comercio internacional, ambos países tendrían que dedicar 6 unidades de trabajo para producir una unidad de cada bien. Pero si se especializan de acuerdo con sus ventajas absolutas el comercio será beneficioso para ambos, “aunque no siempre en idéntica proporción”. Inglaterra dedicará sus 6 unidades de trabajo a la producción de paño obteniendo 6 unidades; Portugal dedicará sus 6 unidades de trabajo a la producción de vino obteniendo 1+1/2 unidades. Dados los precios relativos del vino portugués y el paño inglés ( $1V = 4P$ ), si Inglaterra exporta 4 unidades de paño (manteniendo 2 para su consumo interno) obtendrá 1 unidad de vino, saliendo beneficiada, pues la suma de los bienes obtenidos (2 unidades de paño y 1 unidad de vino), le

habrían supuesto 7 unidades de trabajo nacional en situación de autarquía y no las 6 que realmente ha invertido. Si Portugal exporta 1 unidad de vino (manteniendo 1/2 para su consumo interno) obtiene a cambio de 4 unidades de paño cuya producción le habría supuesto 8 unidades de trabajo y no las 4 que dedica a la producción del vino exportado, por lo que habrá conseguido bienes equivalentes a 10 unidades de trabajo con sólo 6 unidades de trabajo (Berzosa, Bustelo y de la Iglesia 1997: 454).

A pesar de las ventajas del comercio internacional y del mensaje favorable sobre la libertad de comercio que se desprende de esta teoría, Smith defendió las Leyes de Navegación inglesas por motivos de defensa y seguridad nacionales, fue muy ambiguo a propósito de la cuestión colonial (reconoció que las colonias habían tenido un impacto positivo al suponer una fuerte expansión del mercado), consideró conveniente el cobro de derechos de importación sobre aquellas mercancías cuyos sustitutos domésticos estuvieran gravados con algún impuesto y como fórmula de presión en negociaciones de tratados comerciales, recomendó medidas de desarme arancelario gradual para las industrias o sectores en donde corriera peligro un gran volumen de empleo (reconociendo las restricciones institucionales a la libre movilidad del factor trabajo, lo que anticipa el argumento de las industrias nacientes) y siempre pensó que la libertad de comercio completa era una “utopía” (Smith fue nombrado comisario de Aduanas dos años después de publicar su obra magna). Además, y a diferencia de Hume, Smith fue escéptico sobre la posibilidad de que el comercio produjera una convergencia automática entre países pobres y ricos: las naciones ricas sólo tenían interés en comerciar entre sí, por lo que las pobres experimentarían grandes dificultades en los mercados internacionales por la falta inicial de capital acumulado (O'Brien 1989: 238-241, 402; Caton 1985: 842-844; Skinner 1987b: 371; Myint 1987: 803; Winch 1987: 488; Shelton 1987: 705; Rostow 1990: 45; Rodríguez Braun 1984: 58, 62; 1997a: 17; Blaug 1987: 438; Gordon 1995: 218; Landreth y Colander 1998: 73; Vaggi y Groenewegen 2003: 113-114).

El otro factor del que depende la división técnica del trabajo es la acumulación de capital (ver Materiales). La acumulación de capital también determina la proporción de trabajadores que se emplean de manera productiva. El trabajo productivo es aquel que genera un excedente por encima de las necesidades de consumo (dicho excedente se concreta en un bien susceptible de ser consumido o acumulado), mientras que quien produce sólo lo que acaba consumiendo es improductivo aunque su trabajo sea necesario para la sociedad (trabajo que se concreta en un servicio, independientemente de que se pueda vender, caso de los sirvientes domésticos, soldados, jueces, funcionarios, profesionales

liberales, actores o cantantes, o que se ofrezca gratis, caso del ama de casa). El excedente generado por el trabajo productivo (las rentas y ganancias), se puede gastar en trabajo improductivo (como generalmente hacen los terratenientes) o se puede ahorrar para engrosar el fondo de salarios con el que contratar más trabajo productivo (como generalmente hacen los capitalistas). La acumulación de capital (la propensión de los capitalistas a ahorrar con el objetivo de las ganancias futuras) es, así, la causa última de la teoría smithiana del crecimiento (Dome 1994: 4-7; Landreth y Colander 1998: 76-80).

En un diagrama circular (ver Materiales), el proceso de acumulación de capital se puede describir por la secuencia que, a partir de un determinado fondo salarial, lleva a la expansión de la producción, el aumento de la ganancia y del nivel de ahorro. Comparada con la teoría del crecimiento de Ricardo o la moderna teoría neoclásica del crecimiento, el carácter distintivo de la teoría del crecimiento de Smith reside en que incluye un acelerador de rendimientos crecientes de escala a través de la división del trabajo. Desde el momento en que la división del trabajo depende de la expansión del mercado, la expansión de la producción debe ir acompañada también por una expansión del mercado, a partir de la cual se produce la otra secuencia que lleva a una mayor división de trabajo, el aumento de la productividad de los trabajadores y mayores ganancias. Si se considera constante la proporción de los trabajadores productivos y se elimina la renta de la tierra, las relaciones funcionales del modelo simplificado de crecimiento smithiano con dos factores de producción se pueden resumir (ver Materiales) partiendo de un fondo salarial  $K_1$  que permite una demanda de trabajo productivo  $D_1$  con un salario  $W_1$ , dada la curva de oferta de trabajo a largo plazo LRS. El resultado de utilizar ese fondo  $K_1$  para contratar trabajadores productivos en la cantidad  $L_1$  da lugar a una producción  $O_1$ . La demanda efectiva ( $L_1 \times W_1$ ) de la producción  $O_1$  genera los beneficios  $P_1$  con los que se consigue una acumulación de capital  $k_1$ . Ello eleva el fondo de capital a  $K_2$  y suscita una demanda de trabajo productivo  $D_2$ , lo que inicialmente hace subir los salarios en la curva de oferta a corto plazo SRS a  $W_1^*$ , hasta que los nuevos efectivos resultantes del crecimiento demográfico se incorporan al mercado. Una vez que esto ocurre, la oferta de trabajo se expande al nuevo equilibrio  $L_2$  con el salario  $W_2$  y la nueva demanda efectiva  $W_2 \times L_2$  de la producción  $O_2$  genera los beneficios  $P_2$ . Pero obsérvese que esta expansión del mercado hace que el aumento del fondo de capital de  $K_1$  a  $K_2$  provoque un incremento del producto (de  $O_1$  a  $O_2$ ) que es más que proporcional que el aumento de las cantidades de factores de producción: estos rendimientos crecientes a escala al ampliarse el mercado son el resultado de la mayor división técnica del trabajo (progreso tecnológico). El proceso

acumulativo continúa a lo largo de esta senda hasta que la triple competencia en el mercado de trabajo, de productos y de inversiones lleve a una tasa decreciente de las ganancias y a un estancamiento o reducción del fondo. El mecanismo que retrasa ese horizonte es la libertad de comercio (O'Brien 1989: 292-296; Skinner 1987b: 366; Domo 1994: 6-7).

**PALABRAS CLAVE:** excedente, liberalismo clásico, individualismo posesivo, contrato social, sociedad civil, estado de la naturaleza, utilitarismo, interés propio, libertad negativa, valor mercadeable y valor intrínseco, precio real o intrínseco, efecto Cantillon, doctrina del fondo de salarios, ideología del salario familiar, progreso, teoría de los cuatro estadios, historia natural, falacia naturalista, filosofía utilitarista, epicureísmo, egoísmo, altruismo, simpatía, benevolencia, distancia social, lujo vicioso, lujo moderado, mecanismo de ajuste-precio o de flujo de metales preciosos, teoría de la convergencia, prudencia, estoicismo, felicidad, espectador imparcial, disposición permutativa, mano invisible, trabajo productivo e improductivo, utilidad total, paradoja del valor, medida, regulación y fundamentos del valor, trabajo adquirible, teoría aditiva del valor, precio natural y precio de mercado, equilibrio natural, salario de subsistencia, tendencia decreciente de la tasa de ganancia, estado estacionario, estado progresivo, división técnica y comercial del trabajo, teoría de la salida del excedente, teoría de la productividad del comercio, teoría de la ventaja absoluta, beneficios estáticos y dinámicos del comercio exterior.

## BIBLIOGRAFÍA

- Allen, W.R. (1987): "Specie-flow mechanism", *NPDE*, IV, 431-432.
- Argemí, L. (1987): *Las raíces de la ciencia económica. Una introducción histórica*. Barcelona.
- Ayer, A.J. (1988): *Hume*. Madrid.
- Backhouse, R.E. (2002). *The Penguin History of Economics*. Londres.
- Barbé, L. (1996): *El curso de la economía. Grandes escuelas, autores y temas del discurso económico*. Barcelona.
- Berzosa, C., Bustelo, F. y de la Iglesia, J. (1997): *Estructura económica mundial*. Madrid.
- Bharadwaj, K. (1987a): "Natural wage", *NPDE*, III, 617-619.
- (1987b): "Wages in classical economics", *NPDE*, IV, 843-846
- Blaug, M. (1985): *Teoría económica en retrospectiva*. México.
- (1987): "Classical economics", *NPDE*, I, 434-445.
- Blyth, C.A. (1987): "Wage fund doctrine", *NPDE*, IV, 836-837.
- Boggio, L. (1987): "Centre of gravitation", *NPDE*, I, 392-394.
- Bowles, P. (1990): "Millar and Engels on the history of women and the family", *History of European Ideas*, 12 (5), 595-610.

- Brewer, A. (1995): "The Concept of Growth in Eighteenth-Century Economics", *History of Political Economy*, 27 (4), 609-638.
- (2003): "Pre-Classical Economics in Britain", en W.J. Samuels, J.E. Biddle y J.B. Davis eds. (2003: 78-93).
- Cabrillo, F. (1997): "El ahorro en la historia del pensamiento económico: un debate inacabado", *Papeles de Economía Española*, 70, 2-11.
- Caton, H. (1985): "The Preindustrial Economics of Adam Smith", *Journal of Economic History*, 45 (4), 833-853.
- Cesarano, F. (1987): "Galliani, Ferdinando", *NPDE*, II, 456-457.
- Deane, P. (1987a): "Political arithmetic", *NPDE*, III, 900-903.
- (1987b): "King, Gregory", *NPDE*, III, 52.
- (1993): *El Estado y el sistema económico. Introducción a la historia de la economía política*. Barcelona.
- Delon, M. (1992): "La política de la Ilustración: «Felicidad»", en P. Ory dir., *Nueva historia de las ideas políticas*. Madrid, 52-57.
- Dome, T. (1994): *History of Economic Theory. A Critical Introduction*. Aldershot.
- Domínguez, R. (2001): "¿Por qué la economía es una ciencia tan misógina? Una relectura de los clásicos desde la economía feminista" *Política y Sociedad*, 37, 181-202.
- Eatwell, J. (1987): "Competition: classical conceptions", *NPDE*, I, 537-540.
- Ekelund, R.B. y Hérbert, R.F. (1991): *Historia de la teoría económica y de su método*. Madrid.
- Elkjaer, J.R. (1991): "The *entrepreneur* in economic theory. An example of the development and influence of a concept", *History of European Ideas*, 13 (6), 805-815.
- Eltis, W. (1987): "Steuart, Sir James", *NPDE*, IV, 494-497.
- Fox-Genovese, E. (1977): "Property and Patriarchy in Classical Bourgeois Political Theory", *Radical History Review*, 4 (1); 36-59.
- Galbraith, J.K. (1989): *Historia de la economía*. Barcelona.
- García Gual, C. (1981): *Epicuro*. Madrid.
- Garegnani, P. (1987): "Surplus approach to value and distribution", *NPDE*, IV, 560-574.
- Gilibert, G. (1987a): "Production: classical theories", *NPDE*, III, 990-992.
- (1987b): "Circular flow", *NPDE*, I, 424-426.
- Giner, S. (1982): *Historia del pensamiento social*. Barcelona.
- Goldsmith, M.M. (1974): "Mandeville, Bernard", *EICS*, VI, 740-741
- Gordon, S. (1995): *Historia y filosofía de las ciencias sociales*. Barcelona.
- Grapard, U. (1995): "Robinson Crousoe: The Quintaessential Economic Man?", *Feminist Economics*, 1 (1), 33-52.
- Groenegewen, P. (1987a): "Davenant, Charles", *NPDE*, I, 748-749.
- (1987b): "Division of labour", *NPDE*, I, 901-907.
- (1987c): "Boisguilbert, Pierre le Pesant, Sieur de", *NPDE*, I, 259-260.
- (1987d): "Ephémérides du citoyen o chronique de l'ésprit national", *NPDE*, II, 166.
- (1987e): "Diderot, Denis", *NPDE*, I, 836-837.
- (1987f): "Condillac, Etienne Bonnot de, l'Abbé de Mureau", *NPDE*, I, 564-565.
- Hardin, R. (1998): "Modern contractarianism", *NPDE*, II, 645-651.
- Harris, D.J. (1987): "Classical growth models", *NPDE*, I, 445-449.
- Hirschman, A.O. (1989): "El concepto de interés, del eufemismo a la tautología", en *Enfoques alternativos a la sociedad de mercado y otros ensayos*. México, 41-59.
- Hobbes, T. ([1646] 1993): *El ciudadano*. Madrid (Debate/CSIC).
- ([1651] 1983): *Leviatan o la materia, forma y poder de una república eclesiástica y civil*. Madrid (Editora Nacional).
- Hoselitz, B.F. (1974): "Quesnay, François", *EICS*, IX, 53-55.
- Jasay, A. de (1998): "Prisioner's dilemma and the theory of the state", *NPDE*, III, 95-103.
- Kindleberger, C.P. (1988): *Historia financiera de Europa*. Barcelona.
- Kraus, J.R. (1998): "Hobbes and contractarianism", *NPDE*, II, 229-236.
- Landreth, H. y Colander, D.C. (1998): *Historia del pensamiento económico*. México.
- Locke, J. ([1690] 1985): *Ensayo sobre el gobierno civil*. Barcelona (Orbis).
- Macpherson, C.B. (1987): "Hobbes, Thomas", *NPDE*, II, 663-664.
- Milgate, M. (1987): "Equilibrium: development of the concept", *NPDE*, II, 179-182.
- y Stimson, S.C. (1998): "Hume, David", *NPDE*, I, 250-257.
- Monro, D.H. (1987): "Self-interest", *NPDE*, IV, 297-300.
- Montani, G. (1987): "Extensive and intensive rent", *NPDE*, III, 254-256.
- Morfaux, L.M. (1985): *Diccionario de Ciencias Humanas*. Barcelona.
- Myint, H. (1987): "Vent for surplus", *NPDE*, IV, 803-804.

- Nelson, J. (1993): "Value-Free or Valuess? Notes on the Pursuit of Detachment in Economics", *History of Political Economy*, 25 (1), 121-145.
- Nyland, C. (1993a): "John Locke and the Social Position of Women", *History of Political Economy*, 25 (1), 39-63.  
—(1993b): "Adam Smith, Stage Theory, and the Status of Women", *History of Political Economy*, 25 (4), 617-640
- O'Brien, P.K. (1989): *Los economistas clásicos*. Madrid.
- Oz-Salberger, F. (1998): "Ferguson, Adam", *NPDE*, II, 125-127.
- Panico, C. (1987): "Interest and profit", *NPDE*, II, 877-879.
- Pascual, E. (1996): "Bernard Mandeville: la legitimación de la fantasía", *Política y Sociedad*, 21, 35-55.
- Pateman, C. (1988): *The Sexual Contract*. Cambridge.
- Perdices, L. (1994): "Entre el feudalismo y el liberalismo: diversidad de doctrinas y políticas «mercantiles» en Europa", en J. de la Iglesia coord., *Ensayos sobre pensamiento económico*. Madrid, 13-35.  
—(1998): *El mercantilismo: política económica y Estado nacional*. Madrid.
- Perrotta, C. (1997): "The Preclassical Theory of Development: Increased Consumption Raises Productivity", *History of Political Economy*, 29 (2), 295-326.
- Postema, G.J. (1998): "Conventions and the foundation of law", *NPDE*, I, 465-473.
- Pujol, M. (1998): *Feminism and Anti-feminism in Early Economics Thought*. Chentelham.
- Rima, I.H. (1995): *Desarrollo del análisis económico*. Madrid.
- Robertson, J. (1987): "Scottish Enlightenment", *NPDE*, IV, 270-272.  
—(1997): "The Scottish Enlightenment", *Rivista Storica Italiana*, 108 (2/3), 792-829.
- Rodríguez Braun, C. (1984): "Ambigüedad de Adam Smith sobre la cuestión colonial", *Moneda y Crédito*, 171, 55-65.  
(1997a): "Estudio preliminar", en A. Smith, *La teoría de los sentimientos morales*. Madrid, 7-40.  
(1997b): *Grandes economistas*. Madrid.
- Roncaglia, A. (1987): "Petty, William", *NPDE*, III, 853-856.
- Rose, C.R. (1998): "Evolution of property rights", *NPDE*, II, 93-98.
- Rosenberg, N. (1976): "Algunos aspectos institucionales de *La riqueza de las naciones*", *Hacienda Pública Española*, 40, 231-242.  
—(1987): "Mandeville, Bernard", *NPDE*, III, 297-298.
- Rostow, W.W. (1990): *Theorists of Economic Growth from David Hume to the Present With a Perspective of the Next Century*. New York.
- Rotwein, E. (1974): "Hume, David", *EICS*, V, 537-540.  
—(1987): "Hume, David", *NPDE*, II, 692-695.
- Rowley, C.K. (1998a): "Locke, John", *NPDE*, II, 594-602.  
—(1998b): "State of nature and civil society", *NPDE*, III, 514-524.
- Samuels, W.J., Biddle, J.E. y Davis, J.B. (2003): *A Companion to the History of Economic Thought*. Oxford (Blackwell).
- Screpanti, E. y Zamagni, S. (1997): *Panorama de historia del pensamiento económico*. Barcelona.
- Shelton, G. (1987): "Tucker, Josiah", *NPDE*, II, 560.
- Simmonds, N.E. (1987): "Natural law", *NPDE*, III, 602-603.
- Skinner, A. (1987a): "Hutchenson, Francis", *NPDE*, II, 700-703.  
—(1987b): "Smith, Adam", *NPDE*, IV, 357-375.  
—(2003): "Adam Smith (1723-1790): Theories of Political Economy", en W.J. Samuels, J.E. Biddle y J.B. Davis eds. (2003: 94-111)
- Smith, R.S. (1987): "Graunt, John", *NPDE*, IV, 313-314.
- Spengler, J.J. (1974): "Pensamiento económico. Pensamiento fisiocrático", *EICS*, VII, 739-742.
- Stein, P.G. (1987a): "Grotius (de Groot), Hugo", *NPDE*, II, 569.  
—(1987b): "Pufendorf, Samuel von", *NPDE*, III, 1073-1074.  
—(1998a): "Scottish Enlightenment and the law", *NPDE*, III, 396-401.  
—(1998b): "Adam Smith and the law", *NPDE*, I, 7-9.
- Steiner, P. (2003): "Physocracy and French Pre-Classical Political Economy" en W.J. Samuels, J.E. Biddle y J.B. Davis eds. (2003: 61-77).
- Stigler, G.J. (1976): "Los éxitos y fracasos del profesor Smith", en G.J. Stigler (1986), *El economista como predicador y otros ensayos*. Barcelona, 70-91.
- Stimson, S.C. (1987): "Rousseau, Jean Jaques", *NPDE*, IV, 225-226.
- Sugden, R. (1998a): "Spontaneous order", *NPDE*, III, 485-495.  
—(1998b): "Conventions", *NPDE*, I, 453-460.
- Sutherland, K. (1995): "Adam Smith master narrative: women and the *Wealth of Nations*", en S. Copley y K.

- Sutherland eds., *Adam Smith's Wealth of Nations. New Interdisciplinary Essays*. Manchester, 97-121.
- Tomaselli, S. (1985): "The Enlightenment Debate on Women", *History Workshop Journal*, 20, 101-124.
- Ullman-Margalit, E. (1998): "Invisible hand explanations", *NPDE*, II, 365-370.
- Vaggi, G. (1987a): "Physiocrats", *NPDE*, III, 869-876.
- (1987b): "Quesnay, Françoise", *NPDE*, IV, 22-29.
- (1987c): "Natural price", *NPDE*, III, 605-608.
- (1987d): "Market price", *NPDE*, III, 334-335.
- y Groenewegen, P. (2003): *A concise history of economic thought. From Mercantilism to Monetarism*. Houndmills (Palgrave MacMillan).
- Varri, P. (1987): "Net product", *NPDE*, III, 637-638.
- Vaughn, K.I. (1987a): "Locke, John", *NPDE*, III, 229-230.
- (1987b): "Invisible hand", *NPDE*, II, 997-999.
- Vianello, F. (1987): "Labour theory of value", *NPDE*, III, 107-113.
- Vickers, D. (1987): "Child, Josiah", *NPDE*, I, 418.
- Viner, J. (1974): "Smith, Adam", *EICS*, IX, 756-762.
- Walsh, V. (1987a): "Cantillon, Richard", *NPDE*, I, 317-320.
- (1987b): "Philosophy and economics", *NPDE*, III, 861-869.
- Winch, D. (1987): "Colonies", *NPDE*, I, 487-490.
- Zagorin, P. (1974): "Hobbes, Thomas", *EICS*, V, 500-505.