

La conciliación entre virtud y comercio en Adam Smith

Ruth Pustilnik*

CIECE. Universidad de Buenos Aires¹
rpustil@hotmail.com

Revista Cultura Económica

Año XXXIX • N°101

Junio 2021: 85-103

<https://doi.org/10.46553/cecon.39.101.2021.p85-103>

Resumen: En este artículo mostraremos que de acuerdo con Adam Smith, virtud y comercio se estimulan mutuamente de forma mecánica y acumulativa. Aunque podríamos pensar que son cuestiones contrapuestas porque la actividad comercial persigue el lucro y no la virtud, veremos que Smith no solo concilia ambas cuestiones, sino que muestra que son complementarias, que una requiere a la otra y la refuerza. Para demostrarlo comenzaremos por tratar la naturaleza propia de este mecanismo que vincula virtud y comercio, diferenciándolos de otros mecanismos. Para ello trabajaremos la noción de consecuencias no intencionales que propone Merton y los aportes de sus continuadores. Luego, aplicando esta concepción mertoniana, reconstruiremos el mecanismo económico según el cual Adam Smith vincula virtud y comercio. Finalmente, concluiremos haciendo un análisis detallado de la prudencia en tanto virtud que promueve y a la vez es promovida por el comercio.

Palabras clave: Adam Smith; Consecuencias no intencionales; Virtud; Comercio

The conciliation between virtue and commerce in Adam Smith

Abstract: *In this article we will show that according to Adam Smith, virtue and commerce stimulate each other mechanically and accumulatively. Although we might think that they are opposing questions because commercial activity pursues profit and not virtue, we will see that Smith not only reconciles both question, but also shows that they are complementary, that one requires the other and reinforces it. To demonstrate this, we will begin by treating the own nature of this mechanism that links virtue and commerce, differentiating them from other mechanisms. To show this, we will work on the notion of unintended consequences proposed by Merton and the contributions of his co-workers. Then, applying this mertonian conception, we will reconstruct the economic mechanism according to which Adam Smith links virtue and commerce. Finally, we will conclude by doing a detailed analysis of prudence as a virtue it promotes and the same time is promoted by trade.*

* Recibido: 14/05/2021 – Aprobado: 03/06/2021

¹ Miembro del Centro de Investigación de Epistemología de las Ciencias Económicas (CIECE). Facultad de Ciencias Económicas (FCE). Universidad de Buenos Aires (UBA).

Keywords: *Adam Smith; Unintended consequences; Virtue; Trade*

I. Introducción

En la obra de Adam Smith se fusionan dos tradiciones respecto de la manera de concebir la sociedad. Por un lado, una tradición que podríamos denominar “clásica” que remonta a la antigüedad en la cual la concepción de la sociedad implica o está implicada en una moral y, por otro lado, una tradición moderna en la cual la sociedad es concebida como algo que requiere ser explicado a través un mecanismo que es independiente de la moral. En este artículo mostraremos que en la obra de Smith se fusionan ambas tradiciones respecto de la manera de concebir la sociedad. Veremos que en la obra del autor, por una parte, existe una cierta moral de la virtud, la cual se liga al comercio, a través de una virtud específica que interviene en este. Por otra parte, según nuestro autor esta virtud y el comercio se estimulan uno al otro de forma mecánica y acumulativa, satisfaciendo de este modo la aspiración a una ciencia social mecanicista. Aunque podríamos pensar que son cuestiones contrapuestas porque la actividad comercial persigue el lucro y no la virtud, veremos que Adam Smith no solo concilia ambas cuestiones, sino que muestra que son complementarias, que una requiere a la otra y la refuerza. Para mostrar esto comenzaremos por tratar la naturaleza propia de este mecanismo que vincula virtud y comercio diferenciándolos de otros mecanismos. Para ello trabajaremos la noción de consecuencias no intencionales que propone Merton y los aportes de sus continuadores. Luego, aplicando esta concepción mertoniana, reconstruiremos el mecanismo económico según el cual Adam Smith vincula virtud y comercio. Finalmente, concluiremos haciendo un análisis detallado de la prudencia en tanto virtud que promueve y a la vez es promovida por el comercio.

1. La naturaleza específica del mecanismo económico

Se suele indicar que, de acuerdo a Smith, de las acciones “egoístas” de los agentes económicos, a través de un cierto mecanismo, se arriba a un resultado beneficioso para toda la sociedad. Una primera reflexión crítica que podemos hacer sobre esta difundida manera de concebir la economía smithiana, consiste en detenernos sobre la diferencia entre los mecanismos naturales y aquellos mecanismos sociales que presupone Smith.

Se ha sostenido que en Adam Smith subyace una concepción naturalista, para algunos, mecanicista newtoniana; para otros, mecanicista

evolucionista del tipo darwiniana. Creemos que es posible que Adam Smith se haya inspirado en Newton¹ de modo general y también es posible encontrar algunos rasgos evolucionistas que pueden asimilarse al posterior pensamiento darwiniano. Sin embargo, cuando se intenta aplicar esas metodologías, no ya en forma general, sino de manera concreta a la obra de Smith, tales intentos naufragan. Smith sostiene que los precios de mercado gravitan en torno a los precios naturales. Sin embargo, el mismo Smith no ahonda en la comparación con el comportamiento planetario. Quien sí lo hace es Lord Kames², quien se pregunta: “¿Puede el hombre posiblemente ser un libre agente algo más de lo que pueda ser un planeta girando en su órbita?” Y si esto es así, afirma el autor: “¿qué deviene de su propagada moralidad que presupone la libertad de elección?” Su respuesta es la que sigue: “en cuanto el hombre es gobernado por las leyes de la naturaleza, que es la ley de su propia naturaleza, sus acciones son estrictamente causadas como cualquier movimiento de los planetas” (Lord Kames, 1971: 54).

Ahora bien, si analizamos la analogía con detalle vemos que muy difícilmente sea aplicable a Adam Smith. Como veremos, una característica central que el autor atribuye a la naturaleza humana es que el hombre busca mejorar su propia condición. En ese sentido no es pasivo como podría serlo un planeta. Y, del mismo modo, la competencia, si bien conduce a un resultado no intencional, implica una búsqueda activa y reflexiva del hombre.

Por otra parte, cuando Smith refiere su admiración por Newton nos dice:

Tal el sistema de Sir Isaac Newton, un sistema cuyas partes están más estrechamente conectadas que las de ninguna otra hipótesis filosófica. Si se admite este principio, la universalidad de la gravedad, y que disminuye como incrementa el cuadrado de la distancia, todas las apariencias que une a través de él se siguen necesariamente (Smith, 1998: 111).

Pero Smith nunca sostiene que esto sea aplicable a su teoría moral o su teoría económica. A diferencia del principio de atracción gravitatoria newtoniana, Smith no pretende enunciar un principio con tal nivel de precisión para ninguna actividad humana.

Asimismo, encontramos dificultades insalvables a la hora de analizar con detalle la posibilidad de interpretar el método de Smith a través del evolucionismo darwiniano. Tal como afirma Bellolio:

Lo que funciona para la vida económica no funciona en el campo de la biología. La corriente principal de la teoría de la evolución explica que las mutaciones a nivel genotípico no tienen ninguna relación con las necesidades presentes, el interés propio o las ventajas competitivas del organismo en cuestión. No hay espacio para decisiones conscientes. A nivel genotípico, el azar es el principio rector. Por azar se entiende, en este sentido, que las mutaciones genéticas se producen con independencia del eventual beneficio derivado para el organismo (Bellolio, 2019: 21).

Acabamos de mostrar las dificultades que encontramos en dos formas posibles de interpretación mecanicista de la obra de Smith. Sin embargo, entendemos que, en efecto, en la obra del autor subyace algún tipo de mecanicismo, pero este no es idéntico o asimilable al de las ciencias naturales. Smith gestó un nuevo método o forma explicativa, mecanicista, pero específica para una ciencia social. Este método, como veremos a continuación, puede ser asimilado a la concepción mertoniana de *consecuencias no intencionales de la acción*.

2. Las consecuencias no intencionales de Merton

La noción de consecuencias no intencionales fue abordada por Merton en su conocido artículo de 1936 “Las consecuencias no anticipadas de la acción social intencional”, el cual fue continuado y profundizado contemporáneamente en distintas ramas de las ciencias sociales, como la sociología y la economía.

Merton nos provee de un sistema conceptual que permite clasificar las acciones intencionales respecto de las posibilidades que tiene el actor social de anticipar las consecuencias de su acción. Para ello divide las posibilidades de acción social en dos clases: (a) no organizadas (b) formalmente organizadas. Lo que caracteriza a las acciones formalmente organizadas es que los actores sociales persiguen un objetivo común formalmente explicitado. Por el contrario, en las acciones no organizadas los actores no se proponen perseguir un objetivo en común. En los dos casos pueden ocurrir consecuencias no anticipadas.

El autor menciona tres motivos por los que las acciones de los actores sociales pueden producir consecuencias no intencionales o no anticipadas: (1) Por falta o dificultad en el conocimiento de alguno de los múltiples factores que intervienen. En ese caso la posibilidad de anticipar el resultado de la acción tiene dificultades de tipo probabilístico. (2) Un segundo motivo por el que pueden generarse consecuencias no intencionales o no anticipadas de la acción es por un error de evaluación de la situación por parte del actor social. Por ejemplo, puede actuar como lo hizo anteriormente, por costumbre o hábito, sin percatarse que algún aspecto de la situación objetiva cambió. (3) Un tercer motivo es la preponderancia del interés más inmediato por sobre ulteriores consecuencias de su acción. Merton cuando explica este tercer motivo, refiere explícitamente a Smith, aunque sin desarrollarlo:

La doctrina económica clásica según la cual el individuo que se esfuerza por emplear su capital donde sea más rentable para él y, por lo tanto, tiende a hacer que los ingresos anuales de la sociedad sean los más grandes posibles es, para citar a Adam Smith, dirigido “por una mano invisible a promover un final que no era parte de su intención”, puede servir como ejemplo de un interés económico que conduce a esta secuencia (Merton, 1936: 902).

A esta taxonomía de Merton debemos sumar tres elementos más que han sido propuestos por los continuadores de su enfoque³, a saber: el aspecto cognoscible de los resultados de la acción, el aspecto deseable de los mismos y la descripción del aspecto interno. El “aspecto cognoscible” refiere a si el fenómeno no intencional puede ser conocido de forma anticipada por el teórico o por el individuo, el aspecto “deseable”, refiere a si favorece o no a algunos individuos o a todos y “la descripción del aspecto interno” se refiere a la explicación sobre cómo o de qué forma específica, determinadas acciones intencionales llevan a determinadas consecuencias no intencionales específicas.

Este último aspecto describe el contenido interno del mecanismo, sin limitarse solo a describir su punto de partida y de llegada. Tal como lo define Cristiano, el aspecto interno pretende ser explicativo porque:

La clasificación [tradicional] aborda, sin embargo, sólo, el aspecto externo del fenómeno. Nos dice genéricamente “qué son” consecuencias no intencionales, cuáles son sus principales manifestaciones, pero aporta poco al esclarecimiento de cómo se

producen, esto es, cómo se disponen⁴ acciones e interacciones para dar lugar a resultados no intencionales (Cristiano, 2011: 361).

Como veremos a continuación, la preponderancia del interés más inmediato, sumado a estos tres elementos están presentes en el mecanismo económico smithiano, ya que Smith sostiene que los resultados no intencionales de la acción son cognoscibles por el teórico, que estos son además deseables y describe también el aspecto interno de este mecanismo.

II. Mecanismo económico smithiano, acción recíproca entre virtud y comercio

Esta sección trata de cómo funciona internamente el mecanismo económico, abriendo la “caja negra” del mecanismo smithiano. Es común referirse al mecanismo económico a través de la metáfora de la “mano invisible”. Esto aparenta transformar el mecanismo económico en una especie de “caja negra”, cuyo funcionamiento desconoceríamos. Mostraremos que esto no es cierto y que el propio Smith nos proporciona una descripción detallada de los “engranajes” internos del mecanismo económico. En nuestro trabajo, hemos postulado la naturaleza específicamente social de este mecanismo (sección I), y en esta sección intentaremos una reconstrucción detallada del funcionamiento del mecanismo smithiano, que comienza con la acción egoísta⁵ y desemboca en las acciones prudentes de los agentes a través de las cuales la sociedad alcanza un beneficio en su conjunto.

Se dice que según Smith el hombre es egoísta, pero como consecuencia de las acciones motivados por ese egoísmo la sociedad obtiene un beneficio. Esto es solo parcialmente correcto. Mostraremos que del proceso que resulta del desarrollo del comercio no se debe a un egoísmo desenfrenado sino un egoísmo guiado por una virtud: la prudencia o parsimonia.

Mostraremos también que este mecanismo no se ajusta a una explicación que busque una causa primera, sino a un proceso cuyos componentes son muy pequeños al principio, casi insignificantes, y su misma interacción es la que les da entidad.

Esquemáticamente el sistema de Smith parte de tres propensiones naturales comunes a todos los hombres pero que se encuentran aún, antes del desarrollo del comercio, en un estado incipiente o poco desarrollado: la propensión a mejorar su propia condición, la propensión a intercambiar y

una virtud natural, que tienen solo algunos de ellos: la prudencia. Smith sostiene que la búsqueda individual por mejorar su propia condición, lleva al individuo a buscar la actividad más redituable, esto conduce a la división del trabajo. Pero la división del trabajo requiere a su vez de la generación de un cierto capital, lo cual no es posible sino a condición de que el individuo posea algún grado de prudencia. Finalmente, la división del trabajo, el mercado y la acumulación de capital, a través de un cierto mecanismo que describiremos, genera el mayor rendimiento para la sociedad en su conjunto.

Siguiendo la conceptualización mertoniana que hemos visto en la sección anterior, podemos describir este mecanismo que, según Smith, genera este proceso en los propios términos que utilizan ese autor y sus seguidores. El *interés primordial e inmediato* del individuo es la búsqueda por mejorar la propia condición. Esto dará como resultado, a través de un mecanismo económico, una mejora de la condición de la sociedad en su conjunto debido al aumento de la producción de bienes. Un resultado *deseable para todos y no intencional*. Finalmente, como describiremos a continuación, la competencia es el aspecto interno del mecanismo, en el que *la acción intencional conduce al resultado no intencional*. El que podamos describir el aspecto interno del mecanismo y que se pueda aseverar que su resultado es deseable, muestra que este resultado es *cognoscible para el teórico*.

Todos estos factores que intervienen en el proceso descrito son muy pequeños en el comienzo, pero se irán incrementando a través de la interacción. Estos factores no solo se modifican entre sí, cuantitativamente sino también cualitativa o conceptualmente. Smith no busca un fundamento último de la sociedad ni una explicación causal –pese a que eso pareciera indicar el título de su obra *Investigación de la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*–, sino que explica el proceso por el que se desarrolla la sociedad comercial. Cada uno de los factores que intervienen interactúa con otro, en un proceso acumulativo que se acelera. Un ejemplo de ello, es la modificación cualitativa o conceptual que se opera en la prudencia. Esta tiene múltiples y variados rasgos, los cuales son descritos en *La teoría de los sentimientos morales (TSM)*, pero en su interacción con el comercio, se transforma en un concepto más estrecho pero aún virtuoso.

En el libro I de *La riqueza de las naciones (RN)* Smith nos dice que el ser humano tiene por naturaleza una tendencia a intercambiar, y supone también que es natural al hombre intentar mejorar su propia condición, es

este su interés más inmediato. El ser humano encuentra que la división del trabajo le permite mejorar su propia condición, ya que obtiene más dedicándose a una sola actividad y luego intercambiando, que produciendo él mismo todo lo necesario para su vida. Pero, nos señala el autor, que el hombre para poder dedicarse a una sola ocupación necesita al menos contar con los medios que le permitan sobrevivir mientras produce, hasta que esté terminado el producto y logre intercambiar este por el resto de las cosas necesarias para su vida. Este primer capital será muy escaso y poco sofisticado. Tal como adelantamos, este factor comienza siendo muy pequeño, casi insignificante. Consistirá mayormente en la comida que consumirá en el lapso de tiempo que requiere para elaborar e intercambiar lo que produce y eventualmente alguna herramienta muy básica. Sin embargo, con ese poco alcanza, tal como dice: “Cuando se ha ganado un poco, fácilmente se consigue más: la gran dificultad estriba en conseguir ese poco” (Smith, 2012: 91). Aunque, quien no cuente con al menos un pequeño capital no podrá disfrutar de las ventajas de esa primitiva división del trabajo. El capital es entonces, condición necesaria para la división del trabajo. Pero debemos esperar al libro II para que Smith nos diga de qué depende que algunas personas puedan proveerse o acumular ese primer capital. Allí nos dice que depende exclusivamente de que la persona sea frugal, parsimoniosa, prudente⁶. Como afirma en la *TSM* la persona parsimoniosa o prudente es aquella que puede contener el impulso al consumo presente, en aras de una ganancia futura. Pero ¿de qué depende que una persona sea prudente? La prudencia, tal como sostiene Smith en la *TSM* es una virtud. Entonces, ¿cómo es que hay personas con esa virtud? Explicar esto no es necesario para el argumento de Smith. No es importante por qué algunas personas tienen esa virtud, sino simplemente es suficiente asumir que algunas personas la tendrán, aunque sean muy pocas y en muy poca cuantía. Pero incluso una cuantía ínfima de esa virtud se verá reforzada y se incrementará por la existencia misma del intercambio del que deviene el comercio propiamente dicho. El comercio a su vez premia mediante el beneficio a los dueños del capital, y este premio reforzará la aparición de personas prudentes. Así, el relato de Smith da cuenta del transcurso de la sociedad desde los tiempos rudos y primitivos hasta la sociedad comercial desarrollada. Veamos de manera más detallada dos de los condicionantes que, junto con la propensión a mejorar la propia condición, inician este proceso y se retroalimentan a través de él: la propensión a intercambiar y la prudencia.

1. La propensión a intercambiar

En el primer capítulo de la *RN* se explica que la mejora en la eficiencia del trabajo se debe a la división del trabajo. En el segundo capítulo se sostiene que esta división del trabajo es consecuencia de una característica inherente a la naturaleza humana, la propensión a permutar cambiar y negociar una cosa por otra:

Esta división del trabajo, no es la consecuencia de la sabiduría humana, que tantas ventajas reporta, que prevé y se propone alcanzar aquella general opulencia que de él se deriva. Es la consecuencia gradual, necesaria, aunque lenta de una cierta propensión de la naturaleza humana que no aspira a una utilidad tan grande: la propensión a permutar, cambiar y negociar una cosa por otra (Smith, 2012: 16).

Queremos destacar que Smith no se va a ocupar de explicar el origen de la propensión de la naturaleza humana a permutar o negociar. Sostiene que podría ser consecuencia de las facultades discursivas del lenguaje, pero no se propone investigarlo:

No es nuestro propósito, de momento, investigar si esta propensión es uno de los principios innatos en la naturaleza humana, de los que puede darse una explicación ulterior, o si como parece más probable, es la consecuencia de las facultades discursivas del lenguaje. Es común a todos los hombres y no se encuentra en otras especies animales (Smith, 2012: 16).

Sin embargo, Smith en su obra *Consideraciones sobre la formulación del lenguaje*, donde justamente analiza cómo se originó el lenguaje humano, no hace ninguna referencia explícita de la relación entre el lenguaje y propensión a permutar, cambiar o negociar. Y más importante aún, no publicó ningún escrito dónde indague sobre los orígenes de esa propensión a permutar, cambiar, negociar. Esto avala una de las hipótesis de este trabajo, que sostienen que Smith está preocupado por un proceso donde los distintos componentes se interrelacionan, y no así por una teoría que se centre en la causa primera o fundamento de la sociedad.

Sin indagar entonces sobre el origen de esta cualidad humana que es la propensión a intercambiar Smith, en la *RN*, sostiene simplemente que a través de esta cualidad, unida a la práctica efectiva del comercio, el individuo descubre que dedicarse a una sola actividad, primera forma de la división del trabajo, mejora su propia condición:

En una tribu de cazadores o pastores un individuo, pongamos por caso, hace flechas o los arcos con mayor presteza y habilidad que otros. Con frecuencia los cambia por ganado o por caza, con sus compañeros, y encuentra al fin, que por este procedimiento consigue una mayor cantidad de las dos cosas que si él mismo hubiera salido al campo para su captura. Es así como siguiendo su propio interés, se dedica casi exclusivamente a hacer arcos y flechas [...] (Smith, 2012: 17).

Desde esta primera división del trabajo de la sociedad ruda y primitiva donde unos solo fabrican flechas, mientras otros solo crían ganado, se llega a la división del trabajo de la sociedad comercial moderna que Smith ilustra con el famoso ejemplo de las distintas tareas que se desarrollan dentro de una fábrica de alfileres⁷. ¿Cómo es el proceso por el que de la división del trabajo rudimentaria se llega a una división del trabajo desarrollada, donde realizar un alfiler conlleva dieciocho operaciones distintas? Nos interesa destacar que no es el aumento de la productividad como tal lo que nos ocupa, sino su intensificación a lo largo del tiempo, tal como señala Wences Simons:

No me refiero a la especialización ocupacional y a la división de tareas que Platón ya conocía, sino a la intensificación de este proceso cuyo resultado es la idea de que la división del trabajo es una fuerza que incrementa la productividad e intensifica el desarrollo material (Wences Simons, 2006a: 185).

Esa intensificación es específica de una sociedad comercial. En ella la búsqueda de mejorar la propia condición conduce a la división del trabajo. Esta división del trabajo requiere capital. A su vez quien emplea su capital, buscando mejorar su propia condición a través del lucro, aumenta y perfecciona la división del trabajo para lograr un aumento de productividad.

Este proceso continúa retroalimentándose e intensificándose. La división del trabajo aumenta la extensión del mercado, pues todos quienes producen pasan a obtener lo necesario para la vida a través del intercambio. Esta extensión del mercado permite absorber la creciente cantidad de bienes producida por una división del trabajo más desarrollada y requerirá de una mayor cantidad de capital, ya que por conllevar más tareas requerirá más trabajadores. A su vez la acumulación del capital aumenta nuevamente la división del trabajo de esta forma este proceso continúa incrementando, mediante su retroalimentación, cada uno de los factores que participan en él. El resultante de este proceso es un aumento del desarrollo del mercado, o

tal como lo llama Smith, el comercio. Este aumento y constitución de un mercado desarrollado es una consecuencia no intencional del proceso que acabamos de describir.

2. La prudencia en tanto virtud que promueve y a la vez es promovida por el comercio

Como ya vimos la división trabajo requiere para generarse de un capital inicial, y la acumulación de este capital inicial requiere en el individuo de una virtud especial: la parsimonia o prudencia. Pero como veremos ahora con más detalle, el desarrollo del comercio estimula la aparición e incremento de dicha virtud.

De acuerdo con Smith, en la era comercial⁸ la proporción del ingreso que se destina a actividades productivas respecto de las improductivas es muy superior a épocas anteriores. Esto se debe a que la sociedad comercial provee un ambiente adecuado que estimula la inversión productiva, tal como sostiene Smith: “Nuestros antepasados eran ociosos porque carecían de un estímulo suficiente para desarrollar su actividad. Hay un antiguo proverbio que dice que: ‘para no ganar es preferible jugar’” (Smith, 2012: 304). Como indica el proverbio, cuando no es posible ganar en términos económicos es preferible dedicarse a placeres más inmediatos como el juego o el consumo. Pero la sociedad comercial brinda una gran cantidad de oportunidades seguras de actividad productiva. En ella la actividad productiva está asegurada porque la división del trabajo convierte, tanto a los trabajadores como a los dueños de capital, en potenciales compradores de sus productos.

Este mercado que funciona de manera certera va a estimular la aparición de la prudencia o parsimonia, no ya en algunas pocas personas, sino de manera generalizada. La razón de ello está dada en los propios rasgos de la prudencia o parsimonia que refiere Smith. La prudencia o parsimonia reside esencialmente en resignar el disfrute inmediato para lograr un disfrute mayor en el futuro, una vez que el capital haya dado sus frutos. En la *TSM* Smith describe esta propiedad de la prudencia o parsimonia en estos términos:

En su incesante sacrificio de la paz y disfrute del presente en aras de la expectativa probable de una holgura o gozo mayores en un período de tiempo más distante pero más duradero, la persona prudente siempre resulta apoyada y recompensada por la

aprobación total del espectador imparcial, el hombre dentro del pecho. El espectador imparcial no se siente agotado por el esfuerzo presente de aquello cuya conducta analiza, y tampoco requerido por los importunos llamamientos de sus apetitos presentes. Para él su situación actual y lo que probablemente sea su situación futura son casi idénticas: las contempla a la misma distancia y es afectado por ellos casi de la misma manera. Pero él sabe que para las personas principalmente concernidas están lejos de ser idénticas y naturalmente les afecte a ellas de forma muy distinta (Smith, 2013: 375).

Ese sacrificio del disfrute presente es lo que permite el ahorro que genera el capital que requiere toda actividad productiva:

La sobriedad o parsimonia y no la laboriosidad es la causa inmediata del aumento del capital. La laboriosidad, en efecto, provee la materia que la parsimonia acumula; pero por mucho que fuera capaz de adquirir aquella, nunca podría lograr engrandecer el capital, sin el concurso de esta última (Smith, 2012: 306).

El ahorro que genera la prudencia, permite mejorar nuestra condición porque convertido en capital nos dará ganancias futuras. Esto es un conocimiento que ya está establecido entre quienes participan de una sociedad comercial. En ella el ahorro destinado al capital como forma de mejorar la condición es una práctica altamente difundida y permanente:

Con lo que ahorra un hombre sobrio, no sólo mantiene un cierto número de manos adicionales productivas, en el año en curso y en el siguiente, sino que establece un cierto fondo permanente para el mantenimiento del mismo número de brazos productivos en lo venidero [...] (Smith, 2012:306).

Con lo antes expuesto, se ha logrado mostrar que la acción intencional que nos lleva a mejorar nuestra propia condición es en principio virtuosa e implica una forma de prudencia.

III. La competencia como mecanismo no intencional que conduce al bienestar de la sociedad en su conjunto. Retroalimentación competencia y prudencia

1. La competencia como mecanismo no intencional que conduce al bienestar de la sociedad en su conjunto

Smith explica que la búsqueda de nuestro propio interés redundará en el beneficio de toda la sociedad por la intermediación del comercio:

No es la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero la que nos procura el alimento, sino la consideración de su propio interés. No invocamos a sus sentimientos humanitarios sino a su egoísmo; ni les hablamos de nuestras necesidades sino de sus ventajas (Smith, 2012: 17).

A su vez el autor nos provee de una descripción detallada de cómo partiendo del interés propio se llega a la situación más conveniente para todos. Lo que nos permite, en terminología mertoniana, acceder un *aspecto interno o explicativo del proceso*, el cual como veremos a continuación se basa en la competencia.

El funcionamiento del mecanismo de la competencia se explica de la siguiente forma: cuando la demanda de un bien supera la oferta del mismo, los que quieren comprar ese bien estarán dispuestos a pagar más por él con tal de obtenerlo, de esa forma hacen subir su precio de mercado, incluso por encima de su precio natural. Esto generará que más capitales se apliquen a la producción de ese bien, lo que aumentará su oferta y por tanto para vender toda la cantidad ofertada tendrán que vender incluso a quienes no estén dispuestos a pagar por encima de su precio natural. De esta forma frente a la escasez de un producto, la competencia entre quienes compran puede hacer subir su precio de mercado por sobre su precio natural y la competencia entre quienes venden hace descender el precio de mercado al precio natural.

En la explicación anterior podemos ver que, a través de los compradores, con la intención de satisfacer sus gustos o necesidades, y los vendedores, con la intención de obtener ganancias –todas intenciones vinculadas a mejorar su propia condición–, se produce una interacción por la cual los precios de mercado convergen a un precio determinado: el precio natural. Esto ilustra la importante noción de competencia a la que Smith le atribuye un rol clave en el funcionamiento del comercio o como se denomina contemporáneamente en economía: el mercado. El mercado se explica a través de un detallado análisis de los precios a los que el autor dedica siete capítulos del libro I de la *RN*. En ellos distingue entre precio mercado y el precio natural. Smith muestra que este precio natural depende de la tasa natural de salarios beneficios, y le dedica un capítulo a cada uno. Pese a este esfuerzo, el autor sin embargo no logra explicar claramente “la naturaleza” o

“qué son” los precios naturales⁹. Aun cuando el autor no logra pronunciarse claramente sobre “qué son” los precios de naturales, nos deja en claro cuál es el proceso por el que se llega a ellos. Tal como hemos sostenido en la sección II, el autor no indaga la naturaleza del fenómeno, no dilucida la naturaleza o “qué son” los precios naturales. Podemos apreciar que, para el argumento de Smith, es más importante el proceso que la causa, naturaleza o fundamento.

En una de sus posibles acepciones, los precios naturales son los que, al buscar cada cual mejorar su propia condición, nadie sale perjudicado. Veamos cómo sucede.

De acuerdo con Smith, los precios de mercado gravitan alrededor de los precios naturales. Nos dice Smith que el precio natural es el precio mínimo que puede tener un bien sin que ninguno de los factores que interviene¹⁰ resulte dañado o pierda en ese trato. Pues si pierde, por ejemplo, no cubren los costos. Recuérdese que el pago de beneficios al capital es parte de los costos; esos capitales se retirarían de esa actividad e invertirían en otra, o bien terminarían desapareciendo pues no lograrían reponer los materiales, el pago de salario que adelantan o lo que requiere el dueño del capital para vivir. Si intentan vender a un precio superior que el precio natural, otros capitales se verían atraídos y la competencia entre capitales haría descender el precio hasta el precio natural. Vemos cómo, sin que intervenga la intención de los capitalistas, los precios de mercado tienden a los precios naturales. Ese es un nivel de precios al que nos llevaría una mano invisible que promueve el interés de toda la sociedad. Como afirma Smith:

Como cualquier individuo pone todo su empeño en emplear su capital en sostener la industria doméstica y dirigirla a la consecución del producto que rinde más valor, resulta que cada uno de ellos colabora de una manera necesaria en la obtención del producto anual máximo para la sociedad. Ninguno se propone, por lo general, promover el interés público, ni sabe hasta qué punto lo promueve. Cuando prefiere la actividad económica de su país a la extranjera, únicamente considera su propia seguridad, y cuando dirige la primera de tal forma que su producto represente el mayor valor posible, solo piensa en su ganancia propia; pero en este como en muchos casos, es conducido por una mano invisible a promover un fin que no entraba en sus intenciones (Smith, 2012: 402).

En cada rama de la producción solo permanecerán quienes logren posicionarse en el nivel de productividad competitivo; como consecuencia de ello la sociedad obtiene el mayor producto posible.

2. La retroalimentación de la prudencia a través del mecanismo no intencional de la competencia

La competencia genera que los bienes se vendan en torno a sus precios naturales. Tal como vimos en la sección anterior, estos se sitúan en el nivel mínimo, por lo cual el beneficio que obtiene el dueño del capital se sitúa igualmente en el nivel mínimo. Veamos detalladamente cómo sucede:

A tenor que aumentan los capitales en un país los beneficios resultantes de su empleo disminuyen necesariamente. Cada vez se hace más difícil encontrar un procedimiento para colocar de forma rentable el nuevo capital. Surge por tal causa, la **competencia** entre los diferentes capitales, porque los dueños de estos buscan aquella colocación que ya está ocupada por otros [...]. No solo es necesario vender algo más barato [el producto que está a la venta], sino que en ocasiones se compra a veces más caro [insumos] [...]. La demanda de trabajo aumenta diariamente con el incremento de los fondos que se destina a su sostenimiento [...]. La competencia encarece los salarios del trabajo y disminuye los beneficios del capital. (Smith 2012:320)

A medida que el sistema comercial se desarrolla, debido a la competencia, el beneficio es cada vez menor, hasta el punto que representa solo lo que el dueño del capital utiliza para cubrir sus propias necesidades. Esto hace que se produzca un aumento de la prudencia requerida. El hombre prudente debe conformarse cada vez con un beneficio menor, esto requiere una continencia cada vez mayor. Su prudencia lo induce a contener el consumo presente, y no solo reponer sino aumentar el capital. Debe aumentar el capital porque las técnicas productivas en permanente perfeccionamiento así lo requieren. El dueño del capital debe ser cada vez más prudente, invertirá mucho para obtener cada vez menos. La tentación al consumo presente cada vez será más grande. Así, lo que la prudencia busca, entendemos, está más en relación a la regularidad del beneficio que con su magnitud. Lo que el sistema comercial asegura al hombre prudente es esa regularidad. El hombre prudente pondera su seguridad, no aspira a grandes beneficios sino a beneficios certeros o seguros. Esto nos permite conectar el atributo de resignar el consumo presente en aras del beneficio futuro con otros atributos que el autor le atribuye en la *TSM* a la prudencia, a saber: la

preocupación por preservar lo que se tiene más que a obtener grandes ganancias y la seguridad, tal como sostiene Smith: “cuando caemos de una situación mejor a una peor sufrimos más de lo que nunca disfrutamos al pasar de una peor a otra mejor. La seguridad, por consiguiente, es el primer y principal objetivo de la prudencia” (Smith, 2013: 372).

IV. Comentarios finales

Creemos que a Adam Smith le preocupa especialmente mostrar que la era comercial es una era virtuosa para la humanidad, más aún cuando otros miembros de la ilustración escocesa como Adam Ferguson sostienen lo contrario. Tal como afirma Wences Simons:

Ante este panorama de desastrosas consecuencias éticas, sociales y políticas generadas por la intensificación de la división del trabajo, de la opulencia y el lujo, de la llegada del interés y de una inmovilización progresiva de aquello que hace actuar a los hombres y que les convierte en prisioneros de los fines directamente utilitarios y competidores, conduciéndoles a la despreocupación del bien público, Ferguson se pregunta cómo evitar que se corrompa el espíritu público de los hombres, la virtud, y se expandan los excesos de la riqueza, el comercio con lujo. Cómo hacer para armonizar a la virtud con el comercio [...] (Wences Simons, 2006b: 7).

Smith logra conciliar virtud y comercio mostrando que del mismo brota la virtud de la prudencia. Mediante el proceso de retroalimentación que hemos descrito en la sección II, el comercio estimula a la prudencia y la prudencia, a su vez, estimula a la actividad comercial. En una sociedad comercial, la búsqueda por mejorar la propia condición a través de la división del trabajo y el comercio, se traduce en la conformación de hombres prudentes. Esta transformación de la búsqueda de mejorar la propia condición en prudencia, como así la multiplicación de hombres prudentes, son consecuencias no intencionales en sentido de Merton. La conciliación entre virtud y comercio termina de establecerse cuando el autor configura en la *TSM* una teoría moral en la que la prudencia tal como surge en una sociedad comercial es una virtud.

De acuerdo con la teoría desarrollada en la *TSM*, la virtud está basada en la simpatía de un espectador imparcial. Un espectador imparcial es una persona normal en todos los aspectos pero que no tiene intereses en juego en esa situación. Una acción es virtuosa si cumple con dos requisitos: uno de

ellos ser correcta y el otro ser meritoria, esto es, contar con la simpatía del espectador imparcial y ser digna de recompensa, respectivamente. Simpatizamos con la acción de otra persona si al ponernos en su lugar imaginamos que tenemos los mismos sentimientos que esa persona tiene en esas circunstancias. Una acción es correcta si un espectador imparcial simpatiza con ella. Por otro lado, una acción es meritoria si un espectador imparcial la considera digna de recompensa.

El dueño del capital es virtuoso tal como hemos mostrado en este trabajo, pues se comporta como lo haría el espectador imparcial, aquel que no es “requerido por los importunos llamamientos de sus apetitos presentes” (Smith, 2013: 375). Es decir que, para él tal como lo evaluaría un espectador imparcial “su situación actual y lo que probablemente sea su situación futura son casi idénticas” (Smith, 2013: 375), por lo cual puede resignar el consumo presente para obtener un beneficio mayor en el futuro. Esta coincidencia del comportamiento del hombre prudente con la evaluación que haría de su situación un espectador imparcial es lo que hace que la acción sea correcta. Por otro lado, el comportamiento del hombre prudente merece recompensa por el esfuerzo que implica su continencia (Smith, 2013: 454) al resignar el disfrute del presente. Sumado a lo anterior, entendemos, también merece recompensa pues no solo genera su propio bienestar, sino que lo genera, aunque de forma no intencional, para la sociedad en su conjunto.

Nos habíamos propuesto mostrar que para Smith la actividad comercial es una actividad virtuosa. Griswold (1999: 206), sostiene que la virtud de la prudencia en la *TSM* no se limita a ser una virtud económica¹¹, pero en la *RN*, como hemos visto, se reduce casi exclusivamente a esto. Sin embargo, para nuestro objetivo es suficiente destacar que aún la versión restringida de la prudencia centrada en lo económico continúa siendo una virtud en sentido de Smith.

Asimismo, sugerimos que ciertos rasgos del carácter del hombre prudente presentados en la última edición de la *TSM*, como la búsqueda de la seguridad, están implicados en el comportamiento del hombre prudente dentro del mecanismo económico.

Smith está preocupado, tal como sostienen Dickey (1998), por la cuestión moral del comercio, y esta preocupación no solo se mantiene, sino que se agudiza, después de escribir la *RN* en 1776. Una prueba en esa dirección, es que la sección VI titulada “Del carácter de la virtud” se agrega

en la sexta edición de 1790 y está casi en su totalidad dedicada a la prudencia. En la *RN* el autor describe con gran lucidez y detalle la sociedad comercial naciente. Si bien queda más que satisfecho en lo que refiere a la producción material de bienes, creemos, le preocupa su aspecto moral. Entendemos que la virtud de la prudencia fue desarrollada en respuesta a las dificultades morales que intuye en la descripción de la sociedad comercial luego de escribir la *RN*.

Smith fue un filósofo moral, de una moral basada en la virtud. También fue precursor de la disciplina económica, descubre y anticipa la gran transformación que implica la división del trabajo y el desarrollo comercial de la sociedad. Rápidamente entiende que en una sociedad comercial, la relación entre las personas no estará basada en la benevolencia. No por eso concluye que esta nueva sociedad carece de virtud, niega o intenta modelar las características que le atribuye a la naturaleza humana, tampoco sostiene que la virtud debe ser impuesta por alguna autoridad. Sino que encuentra que una manera de resolver la cuestión moral en una sociedad comercial: gestando en su *TSM*, virtudes que no sólo sean compatibles con el comercio, sino que surgen de él y lo promueven.

Referencias Bibliográficas

- Belloio, C. (2019). “La mano invisible y el relojero ciego: los límites del paralelo Smith-Darwin”. *Economía y Política*, 6(1), 5-29.
- Carrasco, A. (2004). “Reinterpretación del espectador imparcial impersonalidad utilitarista o respeto a la dignidad”. *Revista Hispanoamericana de Filosofía*, 46(137), 61-84.
- Cristiano, J. (2011). “Acciones y resultados”. *Revista Internacional de Sociología*, 69(2), 354-369.
- Dickey, L. (1998). “Historicizing the ‘Adam Smith Problem’: Conceptual, Historiographical, and Textual Issues”. *Journal of Modern History*, 58(3), 579-609.
- Griswold, Ch. (1999). *Adam Smith and the Virtues of Enlightenment*. New York: Cambridge University Press.
- Hume, D. (1998). *Tratado de la naturaleza humana*. Madrid: Tecnos.
- Hurtado Prieto, J. (2003). “La teoría del valor de Adam Smith: La cuestión de los precios naturales y sus interpretaciones”. *Cuadernos de economía*, 22(38), 15-45.
- Lord Kames (1971). *Essays on the Principles of Morality and Natural Religion*. Edimburgo: printed by R. Fleming, for A. Kincaid and A. Donaldson.
- Meek, R. L. (1981). *Los orígenes de la ciencia social. El desarrollo de los cuatro estadios*. Madrid: Siglo XXI.

- Merton, R. (1936). "The Unanticipated Consequences of Purposive Social Action". *American Sociological Review*, 1(6), 894-904.
- Smith, A. (2012). *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*. México D.F: Fondo de Cultura Económica.
- Smith, A. (2013). *La teoría de los sentimientos morales*. Madrid: Alianza.
- Smith, A. (2018). *Consideraciones sobre la formación original de los lenguajes*. Oviedo: KRK ediciones.
- Smith, A. (1995). *Lecciones sobre jurisprudencia*. Granada: Comares.
- Smith, A. (1998). "Los principios que presiden y dirigen las investigaciones históricas". En *Ensayos filosóficos*. Madrid: Ediciones Pirámide.
- Wences Simon, M. I. (2006a). *Sociedad Civil y virtud cívica en Adam Ferguson*. Madrid: Centro de estudios políticos y constitucionales.
- Wences Simon M. I. (2006b). "Adam Ferguson y la difícil articulación entre el comercio y la virtud". *Polis: Revista Latinoamericana*, N° 14.

¹ También Hume, integrante de la ilustración escocesa contemporáneo a Smith, en su *Tratado de la naturaleza humana* sostiene refiriéndose a las ideas que: "Hay aquí una especie de atracción, que se encontrará tiene en el mundo mental efectos tan extraordinarios como en el natural, y que se releva en formas tan múltiples como variadas. Sus efectos son visibles por todas partes, aunque sus causas sean en su mayor parte desconocidas y deban reducirse a las cualidades originarias de la naturaleza humana –cualidades que no pretendo yo explicar–" (Hume, 1998: 57). En la cita anterior, la "atracción" a que refiere Hume suele ser identificada por los comentaristas con la atracción gravitatoria de Newton.

² Integrante de la ilustración escocesa, contemporáneo a Smith.

³ Cfr. Cristiano (2011) sistematiza la concepción mertoniana y los aportes de sus continuadores a través de los siguientes pares de conceptos: acción intencional/no intencional, resultado deseable/no deseable, cognoscible/no cognoscible.

⁴ De aquí en más todos los resaltados de las citas son nuestros.

⁵ En este artículo referiremos a "egoísmo" y "propensión a mejorar la propia condición" indistintamente.

⁶ En la *RN* Smith se refiere al hombre frugal y en la *TSM* a hombre prudente. Como veremos más adelante el "hombre prudente" contiene todos los atributos del "hombre frugal", aunque el primero, tal como es descrito en la *TSM*, contiene también otros atributos.

⁷ Entendemos que Smith está preocupado por la división técnica del trabajo, pues su foco de atención es el aumento de productividad que produce. Por tal motivo no distingue entre división social y división técnica del trabajo.

⁸ Según Smith "hay cuatro distintos por lo que la Humanidad ha pasado: La era de los cazadores, la era de los cazadores, la era de los pastores, la era del comercio" (Smith, 1995: 47).

⁹ Respecto de los precios naturales en Smith y sus distintas acepciones puede consultarse Hurtado Prieto (2003). Allí se aprecia las dificultades que tiene el autor a la hora de definirlos.

¹⁰ Los factores de la producción son tres: trabajo, capital y tierra y reciben como pago salario, beneficio y resta respectivamente.

¹¹ En efecto Smith (2013: 272) sostiene que el hombre prudente anhela fortuna por la reputación y respeto que ello implica y no meramente para cubrir necesidades básicas. También, nos dice Smith (2013: 272), que la prudencia cuida que no arriesguemos nuestra salud, fortuna, rango o reputación. Además, el hombre prudente siempre es sincero, le horroriza la deshonra que acompaña la detección de la mentira.