

**UNIVERSIDAD DEL CEMA
Buenos Aires
Argentina**

Serie
DOCUMENTOS DE TRABAJO

Área: Economía

**A PROPÓSITO DE LOS PRIMEROS 250 AÑOS
DE LA RIQUEZA DE LAS NACIONES**

Juan Carlos de Pablo

**Marzo 2026
Nro. 921**

**https://ucema.edu.ar/publicaciones/doc_trabajo.php
UCEMA: Av. Córdoba 374, C1054AAP Buenos Aires, Argentina
ISSN 1668-4575 (impreso), ISSN 1668-4583 (en línea)
Editor: Jorge M. Streb; Coordinador del Departamento de Investigaciones: Maximiliano Ivickas**

A PROPÓSITO DE LOS PRIMEROS 250 AÑOS DE LA RIQUEZA DE LAS NACIONES

Juan Carlos de Pablo¹

Abstract: La monografía está dividida en 2 secciones principales. La primera plantea la sustancia del hallazgo descripto por AS en las primeras páginas de LRN, por el cual merece ser recordado 250 años después; y la segunda se ocupa de otros aspectos referidos a la obra.

“Los economistas clásicos no le agregaron nada al famoso teorema de Adam Smith, según el cual la división del trabajo depende del tamaño del mercado. Siempre pensé que ese teorema es una de las generalizaciones más iluminantes y útiles que se pueden encontrar en toda la literatura económica” (Young, 1928).

“Que un libro de la antigüedad [hoy, 2 siglos completos] y la naturaleza de La riqueza de las naciones, se siga demandando en edición accesible [tapa blanda], es la mayor prueba posible de su valor” (Stigler, 1976). Es fácil imaginar que, 50 años más tarde, Stigler seguiría diciendo lo mismo.

En 1776 Estados Unidos se independizó de Inglaterra, se fundó el Virreinato del Río de la Plata y Adam Smith (AS) publicó la primera versión de La riqueza de las naciones (LRN). Las líneas que siguen fueron inspiradas por este último evento.

La monografía está dividida en 2 secciones principales. La primera plantea la sustancia del hallazgo descripto por AS en las primeras páginas de LRN, por el cual merece ser recordado 250 años después; y la segunda se ocupa de otros aspectos referidos a la obra.

¹ Titular de DEPABLOCONSULT. Profesor en la UCEMA y en la UDESA. Miembro titular de la Academia Nacional de Ciencias Económicas. depablo43@hotmail.com. Agradezco a Jorge Galmes, Martín Lagos, Eduardo May y Marcelo Selowsky, los valiosos comentarios referidos a la versión preliminar de esta monografía. Estos puntos de vista son personales, no representan la posición de la UCEMA.

1. SUSTANCIA

La LRN es un texto de más de 1.000 páginas. Si se me permite una ligera exageración, AS se hubiera immortalizado igual si hubiera abandonado la escritura luego de haber completado las primeras 19 páginas.

¿Qué dijo AS al comienzo de LRN? Explicó los beneficios y los riesgos de la especialización, o de la división del trabajo, al tiempo que puntualizó que el grado de especialización depende del tamaño del mercado.

Si le preguntara a una muestra de economistas, ¿cuál es el principal “mensaje” que surge de LRN, el de la división del trabajo o el de la mano invisible?, quizás me contesten que este último. Pero me ocupo del primero porque al comienzo de mis escritos planteo la cuestión más importante, y supongo que a AS, como a muchos otros, le ocurrió lo mismo. Así que cabe suponer que no tuvo nada de accidental que haya arrancado el texto ocupándose de la división del trabajo. Porque la puso al comienzo de LRN, y porque por sus implicancias me permito sugerir que se hubiera immortalizado igual, aunque no hubiera hablado de la mano invisible, la falta de benevolencia del carnicero, etc.

No demostró sus afirmaciones, en el sentido moderno en que se plantean bajo la forma de teoremas, sino que ejemplificó su hallazgo fundamental con la fabricación de alfileres².

El principio de la especialización del trabajo dice que con la misma maquinaria, con la misma fuerza laboral, etc., el nivel de producción que se obtiene durante determinado período depende del grado de especialización con que se encara cada una de las tareas. Ejemplo: tomemos 2 fábricas exactamente iguales en cuanto a tamaño de las instalaciones, maquinaria instalada y cantidad y calidad de la fuerza laboral (3 operarios). En una de ellas, a cada operario se le pide que corte un alambre cada tantos centímetros, afile una punta y fabrique una cabeza en la otra; mientras que en la otra fábrica, a uno de ellos se le indica que corte el alambre, a otro que afile las puntas y al tercero que fabrique las cabezas. Al cabo de la misma duración de la jornada laboral, cada uno de los 3 operarios de la primera planta fabricó, digamos, 8 alfileres (24 en total), mientras que en la segunda el conjunto de los operarios fabricó, digamos, 60 alfileres.

Junto a la ganancia debida a la especialización están los riesgos, porque si en la primera planta falta uno de los 3 operarios, la producción baja de 24 a 16 alfileres, mientras que si ocurre en la segunda la producción se reduce a... ¡0!

AS también explicó que el grado de especialización depende del tamaño del mercado, como sabe cualquier médico que se puede dar el “lujo” de especializarse, si ejerce su profesión en Buenos Aires, mucho más que si lo hace en Trenque Lauquen.

² A propósito del 200 aniversario de la publicación de LRN, Olivera (1976) y Samuelson (1977) plantearon la cuestión de la mano invisible, como teorema. Es decir, explicitaron las condiciones bajo las cuales el óptimo individual genera el óptimo social.

Siempre me maravilló la generalidad del hallazgo de AS. Porque lo que ilustró con el caso de la fabricación de alfileres, se aplica -sin necesidad de modificar nada- a la producción de aeronaves, satélites o computadoras personales, productos inimaginables en su época.

. . .

1776 implica que AS razonaba en términos de una economía “pre Revolución Industrial”. Artesanal, si se quiere. Lo cual no necesariamente quiere decir que sólo existían empresas individuales, porque seguramente que algunos establecimientos artesanales ocupaban a muchas personas; y que también en dicho contexto había lugar para aprovechar los beneficios de la división del trabajo.

Aquí es donde entra en escena Allyn Abbott Young (1928), quien -dentro de la línea planteada por AS-, refleja el replanteo de la genial intuición, en el contexto de la economía pos Revolución Industrial. En sus palabras:

“Hoy [1928] entendemos por división del trabajo algo más general, que simplemente dividir las labores y desarrollar habilidades especializadas, que era lo que AS tenía en su mente. En particular, le quiero prestar atención al crecimiento de los métodos indirectos de producción y a la división del trabajo entre las diferentes industrias.

A través de la división del trabajo los procesos productivos complejos son transformados en una sucesión de procesos más simples, algunos de los cuales requieren el uso de maquinarias. Dicho uso, junto a la adopción de procesos productivos indirectos, genera ulteriores divisiones del trabajo. Sería un desperdicio armar una fábrica, con sofisticados equipos, para producir 10 automóviles por mes. Los métodos productivos del Sr. [Henry] Ford serían absurdamente antieconómicos, si la producción fuera pequeña.

Modificada como lo estoy proponiendo, la afirmación de AS de que la división del trabajo depende, en buena medida, de la división del trabajo, es más que una mera tautología. Implica que las contrafuerzas que están derrotando de manera continua a aquellas que pujan por el equilibrio económico, son más generalizadas y están más enquistadas en el sistema económico moderno, de lo que comúnmente se cree.

Todo avance importante en la organización de la producción, no importa su origen, altera las condiciones en que se desenvuelve la actividad industrial, y genera respuesta en el resto del sector manufacturero. El cambio se torna progresivo y se propaga a sí mismo de manera progresiva.

El proceso de cambio requiere tiempo. El material humano se resiste al cambio, y hay que aprender a realizar nuevas operaciones económicas, y adquirir nuevos hábitos... También requiere tiempo acumular capital.

La extensión de la división del trabajo le hace perder entidad a la empresa representativa, y a la industria de la cual forma parte (el subrayado es mío). Permite un aumento en el grado de la especialización de su management, y también mejora la distribución geográfica de la producción.

. . .

Mucho se ha dicho de la integración industrial, pero el aumento de la productividad está asociado con el proceso opuesto, el de la diferenciación industrial” (el subrayado también es mío).

Esta es, probablemente, la implicancia empírica más importante de Young (1928). Imaginemos la siguiente situación: un fabricante de autos determina que la escala óptima de su planta (entendida como aquella en la cual los costos por unidad son mínimos) es aquella que produce 100 autos por día. Para lo cual demanda 400 neumáticos por día. ¿Qué hace pensar que la escala óptima de la producción de neumáticos es, precisamente, de 400 unidades por día? Nada, de manera que si ocurre es puro azar; porque ambas escalas óptimas dependen de consideraciones tecnológicas, referidas a la producción de 2 bienes diferentes, apenas conectados porque uno es un insumo del otro.

Ergo, como criterio general, uno debería esperar que el fabricante de autos no produjera sus propios neumáticos sino que se los comprara a otro fabricante, quien en función de su tecnología probablemente también abasteciera a otros fabricantes de autos, o al mercado de reposición.

Lo cual implica que el mayor grado de la división del trabajo, consecuencia del aumento del tamaño del mercado, debería generar menor integración vertical de las empresas.

Digresión sobre la integración vertical de la producción. Dada la referida implicancia, y si bien no constituye el objetivo principal de esta monografía, vale la pena prestarle atención a los trabajos de Ronald Harry Coase y Oliver Eaton Williamson.

Coase (1937) preguntó “¿por qué algunas tareas referidas a la producción de determinado bien, se realizan dentro de una empresa, y otras se compran en el mercado?”. Su respuesta: “la principal razón de la existencia de cada empresa radica en el costo que tiene utilizar el mecanismo de precios... Es improbable que la empresa hubiera emergido, en un contexto de certeza... Si un trabajador pasa de la sección A de la fábrica, a la sección B, no lo hace por un cambio en los precios relativos, sino porque se lo ordenan... La empresa es un conjunto de relaciones, lideradas por el empresario... Los empresarios están constantemente experimentando, por lo cual hay que plantear una teoría del equilibrio móvil. La existencia de la empresa no tiene que ver con la división del trabajo” (el subrayado es mío). Tampoco la escala parece haber sido el factor determinante. De Young (1928) surge de manera clara que el productor agropecuario probablemente sea propietario del tractor que utiliza en su campo, al tiempo que contrata el servicio de recolección de la cosecha. La viabilidad económica del

minifundio aumenta en un contexto en el cual ciertos servicios agropecuarios se pueden contratar a terceros.

Por su parte, según el Comité Nobel (recibió el premio en 2009), Williamson mereció el galardón “por su análisis de la gobernanza económica, especialmente qué tareas se realizan dentro y cuáles fuera de cada empresa. Argumentó que los mercados y las organizaciones jerárquicas, como las empresas, representan organizaciones de gobernanza alternativas, que enfocan de manera diferente la resolución de los conflictos. El problema de los mercados es que alientan el regateo y el desacuerdo, el problema con las empresas es que sus directivos abusan de su poder”. Se inspiró en el enigma planteado por Coase (1937), reformulándolo en los siguientes términos: ¿bajo qué condiciones una empresa decidiría comprar un componente tecnológicamente separable del proceso de producción, en vez de producirlo ella misma?

Williamson (1971) sostiene que las empresas existen cuando las transacciones son complejas y los activos, tanto humanos como físicos, tienen fuertes relaciones específicas. Es considerado el fundador y principal desarrollador de la economía de los costos de transacción, enfoque que reformula a la empresa como una estructura de gobernanza. “La decisión de fabricar, en vez de comprar, tiene grandes implicancias: cuando se compra los conflictos se dirimen en los tribunales, cuando se fabrica cada organización es su propio tribunal” (Masten, 2010).

Sobre la integración vertical de la producción afirmó lo siguiente: “analicé la cuestión combinando las perspectivas que surgen de la economía y de la organización... En 1971 mostré que la producción no integrada de bienes intermedios funciona adecuadamente vía contratos simples cuando los activos son genéricos; mientras que la ventaja se vuelca a favor de la organización jerárquica y la dependencia bilateral, en presencia de activos específicos y perturbaciones aisladas” (Williamson, 2010).

Un par de observaciones adicionales. Según la biografía que Walter Isaacson en 2025 publicó sobre Elon Musk, éste es un obsesivo -entre otras cosas- de la minimización de los costos; pero al mismo tiempo recontrapartidario de la integración vertical. ¿Contradice a Young (1928)? No parece, ocurre que -particularmente en el caso de la fabricación y lanzamiento de los cohetes-, encontró que, debido a las regulaciones planteadas por las Fuerzas Armadas de Estados Unidos, y la NASA-, comprar algunos insumos implica pagar CINCUENTA VECES (sí, como lee, 50 veces) el costo de producción dentro de la empresa. Volveré sobre esta cuestión dentro de un instante, cuando me ocupe de cómo se posicionan, en el conflicto entre beneficios y riesgos, el dueño de una empresa, los directivos, los asesores y los reguladores.

La otra consideración se refiere a hechos, fuera de la tecnología, que también afectan el grado de integración vertical de las empresas. Ejemplo: el sistema impositivo. Es bien sabido que impuestos como el que existía sobre las ventas, y el que todavía existe sobre los ingresos brutos, se pagan “en cascada”, es decir, en cada etapa productiva. Una empresa que, por razones impositivas, decide internalizar la producción de ciertos insumos, que en ausencia de tales tributos compraría en el mercado, incurre en una “falla del mercado, ¡pero al revés!”, es decir, no es que el gravamen neutraliza una decisión empresarial socialmente ineficiente, sino que la provoca.

. . .

Propongo que a todo el análisis planteado en esta monografía lo denominemos el teorema de Smith-Young, cuya formulación sería la siguiente: la división del trabajo genera beneficios; en el mundo artesanal, porque aumenta la destreza, y en el mundo manufacturero, porque promueve la mecanización y la utilización de métodos indirectos de producción. En ambos contextos, el grado de división del trabajo depende del tamaño del mercado³. Una consecuencia de este principio es la desintegración vertical de la producción⁴.

¿Qué implicancias surgen del referido teorema? Que tanto en el contexto artesanal como en el manufacturero, la división del trabajo no sólo genera beneficios sino también riesgos. Pensemos en una universidad donde cualquiera de sus profesores pudiera dictar cualquier materia. Sería una pésima casa de altos estudios, dado el actual nivel de especialización de las diferentes disciplinas. Pero cuando el cuerpo de profesores está ultra especializado, la súbita enfermedad de alguno de ellos no se puede cubrir con una suplencia, a cargo de otro.

Ricardo y Malthus se encontraron en las antípodas, en el debate parlamentario inglés que siguió a la derrota de Napoleón, referido a la derogación de las Leyes de Granos, como se denominaban a los derechos de importación de granos. Porque el primero enfatizaba la importancia de los beneficios, principalmente no frenar la incipiente Revolución Industrial, y el segundo los riesgos, no generar hambre en la población, ante la posibilidad de una nueva guerra.

Importa destacar que la decisión es única, es decir, elige alguna combinación del conflicto entre beneficio y riesgo. Subrayo esto porque con frecuencia, en un contexto inevitablemente incierto y fluctuante, en el camino de ida suelen privilegiarse los beneficios de la división interna e internacional del trabajo, y cuando aparece la crisis se destacan los riesgos de la decisión antes adoptada. Ejemplo: Argentina, en materia de comercio e inversiones extranjeras, a partir del último cuarto del siglo XIX, y la Gran Crisis de la década de 1930.

En el caso de las mercaderías, no se trata de ir a los extremos, porque se puede apelar al uso de stocks. De materias primas, de personal, etc. Es probable que una aerolínea que requiera la labor de 400 personas, tenga contratadas a 420, porque estadísticamente algunas de ellas no se presentarán a trabajar.

³ “Y además depende de la duración estimada del negocio, por parte del empresario. Dicho más simplemente; plazo esperado, beneficio y riesgo me parecen 3 piezas que se mueven juntas”. Testimonio de Eduardo May, empresario. Interesante punto de vista porque la adiciona la perspectiva dinámica al análisis.

⁴ “Hace 50 años Ford fabricaba en Pacheco el Falcon, el Farlane, el Taunus y la pick up F100, con integración de 90% de piezas hechas en el país, y los vendía sólo en el mercado interno. Hoy solo fabrica la pick up Ranger, con piezas que vienen de muchos países y se exporta también a muchos países. Los demás modelos Ford que se ofrecen en Argentina llegan desde otros países. Al haberse convertido el mercado local en un mercado mundial, la división del trabajo llega a límites no imaginables hace tan sólo unas décadas; afirmó un ex CFO de Ford Argentina en 2023”. Testimonio de Martín Lagos.

Vuelvo al proceso decisorio planteado en la biografía de Musk. A la luz del conflicto entre beneficios y riesgos, como consecuencia de la división del trabajo, ¿cómo se posicionan el empresario, los directivos, sus asesores y los reguladores? Nuevo ejemplo de la aplicación de error tipo I, error tipo II. Musk, con su dinero, o el que podía conseguir de manera voluntaria, estaba más dispuesto a correr riesgos que sus directivos, sus asesores y -no te digo nada- los reguladores militares. No se trata de nada personal sino de que cada uno cuida sus espaldas. Viene a cuento la afirmación de Henry Kissinger, según la cual cuando uno trabaja como directivo, asesor o regulador, nunca es penalizado por haber alertado contra cosas que no ocurrieron, pero es penalizado por no haber alertado por cosas que sí ocurrieron.

Dentro de este panorama general, surge la importancia de un par de cuestiones específicas.

a. La importancia de la estabilidad macroeconómica. En un contexto de desintegración de la actividad productiva, para aprovechar los beneficios de la división del trabajo, aumenta la importancia de la estabilidad macroeconómica. Una política económica no sustentable es una invitación a desaprovechar parte de los beneficios de la división del trabajo, para reducir incertidumbres.

b. La importancia de la vigencia de los contratos. En los papeles todo es sustituible, sin costo y de manera inmediata. En la práctica, no. Por lo cual es muy importante que las empresas puedan celebrar pactos o contratos, no digo permanentes, pero no demasiado transitorios (en la nomenclatura de Rudiger Wilhelm Dornbusch), y sobre todo que exista un mecanismo ágil para dirimir las diferencias.

2. PERIFERIA

AS no era un átomo, sino un ser humano. Con perdón de George Joseph Stigler, quien con razón decía que si resultaba necesario saber que Albert Einstein era judío, para entender la teoría de la relatividad, la ciencia no existiría, en economía la biografía personal del autor, y las circunstancias en las cuales elaboró un texto, ayudan a entender.

De inmediato proporciono algunos datos básicos, referidos a AS, así como algunos testimonios seleccionados, relacionados con LRN. Ordené estos últimos con criterio cronológico, lo cual tiene particular sentido en la secuencia Schumpeter-Samuelson.

AS fue biografiado por John Rae, en 1895, y por Ian Simpson Ross, en 1995. Sólo leí la segunda biografía.

a. Biografía. AS (1723 – 1790) nació en Kirkcaldy, una pequeña ciudad próxima a Edimburgo, en Escocia. “Su papá, funcionario público -judicial y encargado de aduana de la ciudad-, murió antes que él naciera” (Skinner, 1987). “La familia tenía ingresos razonables...

Su madre ejerció fuerte influencia sobre él... Durante su niñez su salud era pobre” (Ross, 1995). “Cuando tenía 4 años fue raptado por una banda de gitanos, abandonándolo cuando los persiguió un tío suyo” (Heilbroner, 1953). Murió soltero.

“Estudió en la High School de su ciudad natal, y luego en la universidad de Glasgow. De sus profesores, recuerda particularmente a Francis Hutcheson... Dejó Glasgow en 1740, para iniciar una estadía de 6 años en Oxford. ¿Principal beneficio del cambio? Disponer de excelentes bibliotecas. Al terminar volvió a Kirkcaldy” (Skinner, 1987).

“En 1748 fue invitado a pronunciar una serie de conferencias públicas en Edimburgo, que le proporcionaron 100 libras... Por su reputación como conferenciante, en 1751 consiguió una cátedra de lógica en la universidad de Glasgow, pasando en 1752 a enseñar filosofía moral” (Skinner, 1987). “Así comenzó su extraordinaria carrera como profesor, la cual continuó hasta 1764” (Ross, 1995). “Cuando ese año, por tener que viajar a Francia, AS quiso devolver a los alumnos los pagos adelantados de clases, estos se negaron a recibirlos, diciendo que ya habían sido más que compensados” (Heilbroner, 1953).

“Aprendió mucho, informalmente, observando las industrias locales y la mejora que se estaba produciendo en la agricultura... El crecimiento de la economía de Glasgow contrastaba con la decadencia de Kirkcaldy” (Ross, 1995).

“Desde el punto de vista académico, el evento más importante del período ocurrió en 1759, cuando publicó La teoría de los sentimientos morales. Libro bien recibido por el público y por sus amigos” (Skinner, 1987). El núcleo de la obra fue analizada por Evensky (2005). “Uno de los lectores del libro fue Charles Townshend, quien lo contrató como tutor de su hijo, el duque de Buccleuch. Generándole ingresos de 300 libras anuales durante el resto de su vida. Por eso [como se dijo] renunció a la cátedra” (Skinner, 1987). “Townshend, como secretario de hacienda de Inglaterra, ayudó a precipitar la Revolución Americana, al imponer un fuerte impuesto sobre el té producido en Estados Unidos” (Heilbroner, 1953).

“AS y el duque pasaron 2 años en Francia. Desde allí le escribió a su amigo David Hume: ‘estoy escribiendo un libro, como pasatiempo’. En 1765 ambos fueron a Ginebra, donde Smith conoció a Voltaire. Mientras estuvo en Francia, conoció a Francois Quesnay, cuando la fisiocracia estaba en el máximo de su influencia” (Skinner, 1987). “AS tenía respeto por Quesnay, pero sentía que la fisiocracia era una doctrina sesgada hacia la agricultura, contra la industria y el comercio” (Ross, 1995). AS pensó originalmente en dedicarle LRN a Quesnay, pero finalmente no lo hizo. “La estadía en Francia fue interrumpida cuando el hermano del duque fue asesinado en París” (Heilbroner, 1953).

“Volió a Londres y en 1767 estaba de regreso en Kirkcaldy, para comenzar un período de estudio de 6 años. Durante el cual luchó con LRN. En 1773 volvió a Londres, convencido de que la obra estaba culminada, pero la publicación demoró otros 3 años, debido en parte a la creciente preocupación con lo que terminó siendo la independencia de Estados Unidos” (Skinner, 1987).

“En 1778 AS fue nombrado encargado de aduanas (el mismo puesto que tenía el padre), lo cual le generó 600 libras anuales de ingreso. Se estableció en Edimburgo. Trabajó duro en la aduana, lo cual comprometió el resto de su labor escrita” (Skinner, 1987). “Volvió a vivir con su madre, un primo y un sobrino” (Ross, 1995).

“Al final de su vida fue tratado con honores y respeto. Sólo Oxford lo ignoró, dado que nunca le otorgó un título honorífico” (Heilbroner, 1953). “Ordenó que, a su fallecimiento, quemaran sus papeles. Está enterrado en el pequeño cementerio que rodea la iglesia de Canongate, en la Royal Mile, en Edimburgo” (Skinner, 1987).

Fue “muy conocido, aunque no famoso... Ciertamente no era hermoso... Sufría trastornos nerviosos” (Heilbroner, 1953). “Tenía fama de distraído... Las damas francesas lo rehuían por sus grandes dientes y su mal francés... Con Hume generó una amistad que duró el resto de la vida” (Ross, 1995).

A la luz del “mercantilismo” reinante en su época, el mensaje básico de AS era “liberal”. “A lo que Smith se opone es al entrometimiento del gobierno con el mecanismo de mercado” (Heilbroner, 1953).

b. Testimonios.

ROSS (1995)

LRN surgió de sus amplios estudios, su observación de la naturaleza humana y la actividad económica en Inglaterra, Francia y brevemente en Suiza, sus conversaciones con todo tipo de personas, y con escritores que tenían sus mismas inquietudes, quienes tanto le proporcionaron conocimientos o perspectivas (insights) como consejos en materia de expresión y composición.

A AS físicamente le costaba escribir. Su correspondencia muestra que escribía de manera lenta y laboriosa... Contrató a un amanuense (Alexander Gillies) para que escribiera LRN... Cuenta una anécdota que mientras dictaba estaba parado y había tomado la curiosa costumbre de frotar la cabeza contra una pared, con tanta frecuencia que dejó una marca.

En la primera tirada se imprimieron 500 ejemplares... Generó muy buenos comentarios bibliográficos. Si bien la segunda edición no se publicó hasta 1778, la obra fue el éxito con el que AS soñaba. Tuvo subsecuentes ediciones en 1778, 1784, 1786 y 1789.

Hume pretendía que AS publicara LRN en Londres, y que luego regresara a Edimburgo, para poder gozar de su compañía en los últimos años de vida [falleció en 1776]. Pero AS permaneció en la capital inglesa durante 3 años, en un período donde el Parlamento inglés se involucró cada vez más con la crisis de la colonia americana... Estados Unidos se convirtió en el principal caso de estudio de la teoría smithiana del libre mercado.

SCHUMPETER (1954)

AS es el más famoso de todos los economistas, autor del más exitoso texto, no solamente sobre economía sino, con la posible excepción de El origen de las especies, de Charles Darwin, de todos los textos científicos publicados hasta ahora. Fue un escocés pleno, profesor de alma. Utilizó la estructura de los escolásticos y los filósofos partidarios de la ley natural.

Aunque LRN no contiene ninguna idea nueva, su tarea de coordinación de ideas conocidas fue formidable. Era la persona adecuada para la tarea: sólo un metódico profesor lo podía haber logrado... Si hubiera sido más brillante, no hubiera sido tomado tan en serio.

SAMUELSON (1962)

Si bien pienso que como teórico AS está subestimado, debe admitirse que su impacto como economista político no se basa en haber mejorado las teorías de su amigo Hume, ni haber anticipado los refinamientos planteados por Malthus, West, Ricardo, Torrens y John Stuart Mill.

Reflexionando sobre lo que parece ser una subestimación sistemática de AS en círculos profesionales, pienso que la principal responsabilidad recae en 2 académicos. David Ricardo pensaba que el núcleo del sistema básico de AS estaba equivocado, lo cual lo motivó a escribir sus Principios de economía política y tributación. El otro fue Joseph Alois Schumpeter, mi viejo maestro de Harvard, quien en Doctrinas económicas y métodos, publicado en alemán en 1914, describió a AS con débiles alabanzas. Estoy tentado a agregar a la lista a Karl Marx y a Piero Sraffa.

Estamos delante de uno de esos casos donde la visión interna [la de la profesión] y la externa coinciden... Los amateurs nunca aprecian los matices de la posición de AS: su escepticismo referido a la pasión de los empresarios en favor de la despiadada competencia, su firme postura en favor del Estado limitado, y su preferencia por el pragmatismo general, con respecto al dogmatismo.

Resulta significativo que los críticos de la tradición clásica generalmente arremeten contra la LRN, más que contra otras obras.

Los economistas clásicos eran brillantes y tenían mentes creativas. Si volvieran a nacer hoy, rápidamente se ubicarían en la cima de nuestra profesión.

SAMUELSON (1992)

Cuando paso revista a las críticas que recibió AS, mi veredicto se inclina mayoritariamente en favor de él. Más importante todavía es la demostración analítica de por qué varias de las acusaciones son inválidas.

Con respecto a Ricardo, AS merece particular crédito por no haber restringido sus posibilidades competitivas. Fue Ricardo, no AS, quien cometió el error enorme de sugerir que las complicaciones planteadas por la tierra y la renta, para la teoría del valor trabajo de los

bienes, podían ser exorcizadas haciendo uso del uso externo, e interno, de la inexistencia de renta de la tierra en el margen.

Si Ricardo hubiera pasado su adolescencia, no en las bolsas de valores, sino tomando cursos de matemáticas, hubiera advertido la no sustentabilidad de su esquizofrénico intento de separar su teoría de la distribución, de las complejidades de la teoría del valor, y viceversa.

STIGLER (1976)

La explicación fundamental del comportamiento del ser humano, en la visión de AS, radica en la búsqueda racional y persistente del interés individual. En sus palabras: `no es la benevolencia del carnicero, el cervecero o el panadero, de quien debemos esperar nuestra cena, sino de la preocupación por sus propios intereses´.

AS no negaba que la conducta humana se pudiera guiar por otros objetivos, pero pensaba que el motivo más persistente y más universal, y por consiguiente más confiable, es el del interés individual. Que el dueño de un recurso (trabajo, capital o lo que sea) buscará emplearlo donde más le convenga, es la proposición central de la teoría económica.

AS era extraordinariamente erudito en historia.

. . .

Wassily Wassilyovich Leontief dijo que en la monografía que crea un nuevo campo de estudio, dentro del análisis económico, se encuentra por lo menos 80% de la verdad total. La implicancia es obvia, pero importante: salvo que uno sea un especialista en determinada área, le resulta suficiente quedarse con la monografía original o, como en el caso analizado en estas líneas, con lo que recomiendo denominar el “teorema de Smith-Young”.

Esta afirmación puede tener contraejemplos, pero con enorme frecuencia un tema de moda entra en el terreno de los rendimientos marginales fuertemente decrecientes, cuando nulos. Ejemplo: la enorme literatura que generó el covid 19.

Interesado en las implicancias prácticas, de cada idea me concentro en identificar el núcleo, más que en la formulación algebraica. Young (1928) le dijo a Alfred Marshall que no distrajera las energías profesionales, para incorporar formalmente los rendimientos crecientes al análisis neoclásico, y se concentrara en las implicancias prácticas, en un contexto posterior a la Revolución industrial: mecanización y aumento de la forma indirecta de producción, con la consiguiente consecuencia sobre la desintegración industrial.

Coase, R. H. (1937): “The nature of the firm”, Economica, 4, noviembre.

Evensky, J. (2005): "Adam Smith's Theory of moral sentiments: on morals and why they matter to a liberal society of free people and free markets", Journal of economics perspectives, 19, 3, verano.

Heilbroner, R. L. (1953): The worldly philosophers, Simon & Schuster.

Issacson, W. (2025): Elon Musk, Debate.

Masten, S. E. (2010): "Williamson, Oliver E.", New palgrave dictionary of economics, Online edition.

Olivera, J. H. G. (1976): "La contribución científica de Adam Smith", en: Economía clásica actual, Macchi, 1977.

Rae, J. (1895): Life of Adam Smith, Macmillan.

Ross, I. S. (1995): The life of Adam Smith, Clarendon press.

Samuelson, P. A. (1962): "Economists and the history of ideas", American economic review, 52, 1, marzo. Reproducido en Samuelson, P. A. (1966): Collected scientific papers, volumen 2, The mit press.

Samuelson, P. A. (1977): "A modern theorist's vindication of Adam Smith", American economic review, 67, 1, febrero.

Samuelson, P. A. (1992): "The overdue recovery of Adam Smith's reputation as an economist theorist", en Fry, M. (ed.): Adam Smith's legacy: his place in the development of modern economics, Routledge. Reproducido en Samuelson, P. A. (2011): Collected scientific papers, volumen 6, The mit press.

Schumpeter, J. A. (1954): History of economic analysis, Oxford university press.

Skinner, A. S. (1987): "Smith, Adam", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

Smith, A. (1776): Investigación acerca de la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones.

Stigler, G. J. (1976): "Preface", a la edición de An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations.

Williamson, O. E. (1971): "The vertical integration of production: market failures considerations", American economic review, 61, 2, mayo.

Williamson, O. E. (2010): "Transaction cost economics: the natural progression", American economic review, 100, 3, junio.

Young, A. A. (1928): “Increasing returns and economic progress”, Economic journal, 38, **diciembre**.