

# La innovación en la economía británica en el siglo XVIII: Hume, Smith, Bentham

The concept of innovation in the 18th century British economy:  
Hume, Smith, Bentham

ESTRELLA TRINCADO AZNAR

Universidad Complutense de Madrid

<https://orcid.org/0000-0002-3422-2360>

*CESXVIII*, núm. 33 (2023), págs. 45-75

DOI: <https://doi.org/10.17811/cesxviii.33.2023.45-75>

ISSN: 1131-9879

ISSNe: 2697-0643



Universidad de Oviedo



INSTITUTO FEIJOO DE  
ESTUDIOS DEL SIGLO XVIII

## RESUMEN

La innovación fue el problema económico clave del siglo XVIII, una época privilegiada donde resuenan por vez primera discursos exaltados, enaltecedores de la necesidad de innovación constante, pero en la que muchos señalan también los riesgos de esta innovación. En este artículo se presentan las visiones de la innovación que surgieron en el siglo dieciocho de la mano de tres autores prototípicos, David Hume (1711-1776), Adam Smith (1723-1790) y Jeremy Bentham (1748-1832). Sus tres teorías arrojan luz sobre las consecuencias de la innovación, al estar basadas en sus distintas definiciones del agente económico, del tipo de interés, del empresario y del desarrollo económico.

## PALABRAS CLAVE

David Hume, Jeremy Bentham, Adam Smith, tipo de interés, innovación, figura del empresario.

## ABSTRACT

Innovation was the key economic problem of the eighteenth century, a privileged age when rapturous speeches began to be heard praising innovation in a continuous path, but when many authors pointed out the risks of innovation. This article presents the views of innovation that emerged in the eighteenth century by three prototypical authors, David Hume (1711-1776), Adam Smith (1723-1790) and Jeremy Bentham (1748-1832). Their three visions of innovation shed light on the consequences of innovation being as they are based on different definitions of the economic agent, interest rate, the entrepreneur, and economic development.

## KEYWORDS

David Hume, Jeremy Bentham, Adam Smith, interest rate, innovation, the figure of the entrepreneur.

**Recibido:** 22 de septiembre de 2022. **Aceptado:** 10 de enero de 2023.

Proyecto (Gen)esis y (red)efinición de la matriz conceptual del (p)aradigma (U)tilitarista de (R)acionalidad (GEN-RED-PUR), Referencia: RTI2018-093498-B-I00, MCIU 2018.

## Introducción

Jeremy Bentham hizo publicar en 1787 una carta que había enviado a Adam Smith bajo el título *Defensa de la usura*. La necesidad de redactar esta carta emergió de un rumor que Bentham había oído donde se anunciaba que el ministro William Pitt planeaba reducir el máximo tipo de interés legal en Inglaterra del 5 % al 4 %. Era conocida en la época la situación paradójica por la que Smith defendía en la *Riqueza de las Naciones* el libre comercio y, sin embargo, aceptaba los tipos de interés máximos (leyes de usura). Bentham creyó encontrar en Smith un digno rival intelectual para comenzar una polémica sobre el límite al tipo de interés. Sin embargo, su objetivo último era hacer apología de la innovación. Para Bentham, el espíritu innovador y el ahorrador surgen de distintas inclinaciones que no tienen por qué confluir en la misma persona, de modo que la innovación debe ir de la mano del crédito. El tema del tipo de interés ya había generado una copiosa literatura, especialmente tras la Revolución Gloriosa de 1688 cuando la economía británica sufrió importantes crisis de subsistencias (Brian, 2021). La mayoría de los escritores representaban la posición mercantilista y argumentaban que el interés es un fenómeno monetario, como Locke (1691) y Montesquieu (1748). Sir Josiah Child (1689) estaba a favor de reducir la tasa de interés legal aduciendo que los altos tipos incentivan a los ricos a vivir sin trabajar y a no invertir productivamente sus riquezas. Muchos proponían incrementos de la cantidad de dinero para reducir el coste de prestar. Había, en cualquier caso, unas cuantas voces que disientían: William Petty (1690) consideraba que era inútil tratar de fijar las tasas de interés por ley; y muchos insinuaban que los tipos de interés venían determinados por la oferta y demanda del capital. Así se expresaban North (1691), Barbon (1696), Massie (1750) y Turgot (1766). Y a esta ola, se sumó David Hume.

Hume quiso dar la vuelta en su ensayo *Sobre el dinero* a la opinión del tipo de interés que atribuía el declive secular de la tasa a la afluencia del oro y plata de las colonias españolas (Hume, 1964d). Según Hume, la tasa de interés era consecuencia del avance de la economía, de las disposiciones hacia la frugalidad y la inversión y de la acumulación y distribución de capital. Por ello, se adhirió a la ley de la tasa de ganancia decreciente en *Del Crédito Público* (Hume,

1964d). En esto, Hume y Smith coincidían. Sin embargo, en el libro II, capítulo IV de la *Riqueza de las Naciones*, Smith añadía a la teoría del interés real una defensa de la ley de la usura: debía seguir estableciéndose un máximo legal al tipo de interés un poco por encima del precio de mercado mínimo habitualmente pagado por los hombres prudentes. Si no, solo tomarían préstamos los *pródigos y proyectistas*, es decir, lo que hoy en día se conoce como innovadores disruptivos. Según Smith, por las vanas ideas de unos fantaseadores de prodigios, la sociedad podría perder el capital acumulado con el esfuerzo del ahorro. Smith consideraba que solo las personas imprudentes creen poder pagar altos tipos de interés por una inversión: el futuro es igualmente desconocido para todos, pero ellos confían de forma desproporcionada en sus proyectos, sin realizar el esfuerzo de ahorrar para financiarlo.<sup>1</sup> También piden créditos con altos tipos de interés las personas que sufren calamidades o sujetos a extrema necesidad, y de ellas se aprovecha el acreedor ocioso. Por ello, sería mejor financiar esas necesidades de otra manera. Mantener unos tipos de interés bajos –o lograr una suave inflación– es un seguro contra el impago de créditos.

Bentham quiso criticar esta idea de Smith jactándose de ser más defensor del libre mercado que el propio Smith. Poner un límite máximo a los tipos de interés, concluye Bentham, reducirá el número de posibles prestamistas y los banqueros serán más cautelosos a la hora de fijar los márgenes de riesgo. Solo se concederán préstamos a los empresarios que operan en caminos de producción y distribución conocidos, con bajo riesgo. Así, Bentham considera que el efecto de la ley de la usura será bloquear cualquier innovación disruptiva y el mecanismo de desarrollo mismo, tal y como él lo definía. Su conclusión era que es necesario confiar en las fuerzas del mercado.

En este artículo se presentan, precisamente, las tres visiones de la innovación que estaban surgiendo de este debate, la de David Hume (1711-1776), la de Adam Smith (1723-1790) y la de Jeremy Bentham (1748-1832). En este momento, la Revolución Industrial iniciaba su andadura en un país pionero, Gran Bretaña, que iba a remolque de la tradición al mismo tiempo que se dejaba llevar por los cantos de sirenas de un futuro de rápido progreso. Las distintas visiones de ese futuro dependían de las variadas filosofías sociales de los autores. En primer lugar, estaba la visión conservadora-liberal, la de Hume; a continuación, la visión jurisprudencial, como la de Smith; finalmente, estaba la visión utilitarista progresista, la de Bentham. La comparación entre estos tres autores, cuyas teorías suponen un salto cualitativo desde la perspectiva tradicional de la innovación a la contemporánea, pero que siguen siendo modelos para la actua-

---

<sup>1</sup> Esto contradice el planteamiento posterior de los economistas austriacos que afirman que forzar un tipo de interés a la baja es el origen de inversiones poco sólidas. Ver Mises, 1980.

lidad, permite ofrecer nuevas perspectivas de la innovación que hasta ahora no se habían puesto en valor.

### David Hume ante la innovación

David Hume nació en Edimburgo en una familia de la pequeña nobleza; y, tras rehusar ser abogado como quería su familia, marchó a Bristol para intentar ganarse la vida con el comercio antes de viajar a Francia. En 1752, se embarcó en la escritura de una *Historia de Inglaterra* en seis volúmenes. La novedad que aportaba esta obra magna, aparte de su imparcialidad, era ampliar el ámbito de la historia al incluir en ella los adelantos culturales, científicos y artísticos de cada época (Schabas and Wennerlind, 2020). Hume quería describir los fenómenos tal y cómo se presentan, no pretendía introducir explicaciones atemporales. Así, en el ensayo 5 *De los primeros principios del gobierno*, Hume (1964d) afirmaba que las artes y las ciencias solo surgen en gobiernos libres. Sin embargo, en otro ensayo, que apareció bajo el título *De la libertad y el despotismo*, Hume decía que las artes y las ciencias florecen más bajo gobiernos absolutos y el comercio bajo gobiernos libres (Hume, 1964c). Estas aparentes contradicciones son conaturales a la teoría de Hume, que concebía la vida física como un «haz o colección de percepciones diferentes, que se suceden entre sí con rapidez inconcebible y están en un perpetuo flujo y movimiento» (Hume, 1964b, *Tratado de la naturaleza humana*, Libro Primero, Parte 2 IV, Sección 6: 252, 399). Efectivamente, no podemos tener la certidumbre de que *el sol saldrá mañana*, ello es tan solo una creencia surgida de la costumbre, de modo que para Hume la indeterminación del comportamiento humano hace imposible cualquier predicción política (Stewart, 1977; Tasset, 1999: 146). Cualquier explicación atemporal, más allá de la sucesión, es una *falsa creencia*. El método filosófico de Hume tiene como objetivo reemplazar tanto la superstición como la abstracción filosófica por un método de investigación empírico y metodológicamente sistemático (Cuaqui, 1988).

Hume relacionó la marcha progresiva de la ciencia y la civilidad con innovaciones en la industria: «No podemos esperar razonablemente que un trozo de tela de lana se forjará a la perfección en una nación que ignora la astronomía, o donde se descuida la ética» (Hume, 1964d: 270-71). Sin embargo, la innovación en la industria es consecuencia, más que causa, del progreso moral. Establecer la temporalidad de las causas es cuestión fundamental en la teoría de Hume. Efectivamente, la reducción del tipo de interés y de la tasa de ganancia es para Hume consecuencia del crecimiento, no su causa; el lujo es consecuencia, no causa, de la riqueza, y, de la misma manera, la innovación es consecuencia de la competencia y de la acumulación de capital, no su causa.

Hume dedicó principalmente su atención a los habitantes urbanos de Europa occidental. Creía que estos estaban a la vanguardia de los modos de vida más cultivados, en parte porque podían reunirse fácilmente para intercambiar ideas y probar productos novedosos. En particular, Londres, en tiempos conocida como una ciudad sucia y estrecha, se había vuelto más espaciosa y espectacular y los ciudadanos ricos participaban de una vibrante cultura (Schabas and Wennerlind, 2020: 45). Daniel Defoe relataba que los comerciantes gastaban mucho dinero en exhibiciones y accesorios, incluida la innovación de ventanales curvos para llamar la atención de transeúntes (Defoe, 1728). La ciudad estaba llena de vendedores ambulantes y comerciantes que buscaban satisfacer los deseos y la vanidad de los consumidores más exigentes. El consumo conspicuo forjó un nuevo tipo de sociabilidad; ser visto en público se convirtió un nuevo pasatiempo. Se usaban tejidos teñidos con colores novedosos producidos con plantas exóticas y había artículos de lujo importados de los confines del mundo que marcaban el gusto y el refinamiento burgueses.

La nueva cultura de consumo fue posible gracias a una expansión masiva del comercio mundial, gran parte del cual fluyó a través de Londres. Hume calculaba que Londres había añadido aproximadamente cinco mil habitantes cada año y podía superar el millón porque «Los hombres naturalmente acuden en masa a las capitales, puertos marítimos, y ríos navegables. Allí encontramos más hombres, más industria, más mercancías y, en consecuencia, más dinero» (Hume, 1964d: 314-315). Tales cambios dieron lugar a una competencia considerable, reducciones y convergencias de precios. Entre 1700 y 1750, se estimaba que los precios de una amplia gama de productos, particularmente en Londres, disminuyeron en términos reales en un 15 por ciento. Esta tendencia fue más marcada en 1740, cuando la producción aumentó en un porcentaje más alto que en cualquier década anterior de ese siglo. Evidentemente, Hume estaba atento a estas variaciones de precios, y reconoció nuevos patrones de convergencia en Londres. «Hay más diferencia entre los precios de todas las provisiones en París y Languedoc, que entre los de Londres y Yorkshire» (Hume, 1964d: 354-355).

Aunque Hume presenció y reconoció el surgimiento de la sociedad de consumo, no pudo comprender hasta qué punto la economía británica iba a crecer durante el último tercio del siglo dieciocho, transformándose en el Taller del mundo. Por ejemplo, señaló la importancia de la lana, el lino, y seda, pero no el aumento de la producción de telas de algodón que ocurrió en la década de 1780, en gran parte facilitado por la máquina de vapor. En 1752 no pudo anticipar los dramáticos cambios que se avecinaban, algo que tampoco Adam Smith pudo prever en 1776. De hecho, el aprovechamiento del vapor

solo llegó después de las mejoras de James Watt y Matthew Boulton en 1776. En este sentido, Hume y Smith analizaron un mundo comercial protoindustrial en el que la producción artesanal tendía a realizarse en menor escala sin fuentes de energía adicionales.

### **El empresario innovador en Hume**

A pesar de su fascinación por la metrópoli de Londres y la cultura de París, Hume vivió más de cincuenta de sus sesenta y cinco años en su nativa Escocia. Ahí también fue testigo de la floreciente economía escocesa; por ejemplo, el comercio del lino recibió un impulso considerable gracias a una serie de Actas de lino aprobadas en el parlamento escocés. A finales de siglo, casi un tercio de la clase trabajadora en Escocia estaba empleada a tiempo completo o parcial en el comercio del lino. Hume conocía bien a los fundadores de la British Linen Company y el Royal Bank: Lord Kames, el tercer duque de Argyll, y Charles Erskine. También había aprendido acerca de otras facetas de la economía de sus muchos amigos empresarios innovadores. El general St. Clair, su íntimo compañero, era propietario de minas de carbón en Fife. James Oswald, quien de 1751 a 1759 fue comisionado de comercio para Escocia, discutió con él sobre economía con regularidad a partir de mediados de la década de 1740. Hume se hizo amigo de Corbyn Morris, que escribió folletos sobre temas económicos y fue funcionario de aduanas, y John Boyle, un magnate naviero que luego administró la Oficina de Aduanas e Impuestos Especiales (Hume, 1932: 1:380, 1: 44). Hume consideraba a William Mure, quien supervisó el desarrollo comercial del oeste de Escocia y fue nombrado Barón del Tesoro de Escocia en 1761, uno de sus amigos más cercanos (Hume, 1932: 1: 392; 2: 312). Entre los banqueros, fue amigo de Archibald Stewart de Allanbank; John Coutts, cuyo banco familiar en Londres proporcionó a Hume una línea personal de crédito; y Adam Fairholm, que libró promesas de pago *desde Riga a Nápoles*. Estos son solo algunos de los hombres que lideraron la expansión económica de Escocia en los días de Hume, y sin duda este aprendió mucho de cada uno de ellos.

Pero ninguna innovación en ese momento podría haber sido más evidente para Hume que las mejoras emprendidas por John Home of Ninewells, su hermano mayor, en la finca familiar. Home (este es el apellido que usaba) fue considerado uno de los pioneros en la introducción de métodos modernos de agricultura en Escocia. En su ensayo *Sobre el Comercio*, Hume observó que «los propietarios de la tierra, así como los agricultores, estudian la agricultura como ciencia» (Hume, 1964d: 261). Home usó nuevas técnicas para la cría o para hacer fertilizantes y para experimentar con nuevos cultivos como los nabos, pro-

poner nuevos métodos de almacenamiento o mejorar las cercas o setos. Ya en 1700, el rendimiento por acre cultivable en Gran Bretaña era el doble que el de Francia.

En toda su obra, podríamos decir que Hume plantea una figura del empresario muy particular (Trincado, 2009). Comparando el tratamiento de la actividad económica como acción satisfactoria con el placer del estudio, sus conclusiones en el libro II del Tratado, del ensayo *De la curiosidad o el amor a la verdad*, muestran que el placer derivado del estudio no consiste en el logro de un conocimiento válido, sino en el ejercicio del entendimiento. El objetivo del conocimiento es semejante al de la caza, en que el placer consiste «en la acción de la mente y el cuerpo, el movimiento, la atención, la dificultad y la incertidumbre» (Hume, 1964b: 226). Pero esa empresa, para que sea gratificante, debe cumplir dos condiciones. Primero, debe ofrecer un reto genuino a nuestras capacidades. «Lo que es sencillo y obvio nunca es valorado» (Hume, 1964b: 224). En segundo lugar, debe poseer alguna utilidad, que provee ese pequeño pero crucial margen de interés necesario para fijar nuestra atención en algún objetivo y evocar un esfuerzo organizado. Pero, paradójicamente, aunque la actividad debe dirigirse hacia un objetivo valioso, el objetivo es la actividad misma, que sirve como el verdadero fin de la pasión. Para Hume, el empresario necesita acción, es inquieto, no puede descansar largo tiempo sin caer en un estado de languidez. La utilidad de los bienes que produce no es más que eso, ese pequeño, pero crucial, margen de interés, para fijar su atención y evocar un esfuerzo organizado. El empresario no se mueve por una imagen del bien social que crea; sin embargo, tal vez considere insípida una empresa sin un supuesto valor social. Ese valor, en definitiva, es un fin instrumental para llevar a cabo el deseo de dar expresión a la inteligencia de un modo útil. Aunque el empleo lucrativo disminuye el deseo de placer, como despierta el deseo del éxito en el logro, lleva a un amor a la ganancia y llegará un momento en que el empresario «no tendrá otro placer que el de ver cómo crece diariamente su fortuna» (Hume, 1964c: 325).

Pero ¿cómo adquiere el hombre el amor a esa actividad? Para Hume, la acción en el ámbito económico se basa en tres motivos diferentes: la acción por sí misma, el hábito y la imitación. Los dos primeros, acción y hábito, pueden considerarse constantes en el tiempo. Por tanto, es la imitación la que promueve el crecimiento diferencial entre etapas históricas, estimulando el espíritu emprendedor o la demanda imitativa. «El comercio incrementa la industriosisdad, al trasmitirla de un miembro del Estado a otro, y no dejando que ninguno se haga inútil» (Hume, 1964c: 325). Entonces, el disfrute de los *placere*s es para Hume un elemento adicional de acción que parece ser la consecuencia de la búsqueda de la riqueza más que su causa.



## Comienzo de las críticas a la innovación

Hume fue uno de los primeros autores que se inició en la ciencia del comercio entendida como estudio de los fenómenos que pertenecen a la producción y distribución de riqueza. Al principio, en *Of Commerce*, la lista de fenómenos que incluía en esta ciencia eran *comercio, lujo, dinero, intereses, etc.*, pero curiosamente en 1760 y posteriores ediciones, omitió *lujo* y agregó *balanza comercial* (Hume, 1964d: 255, 631). Por supuesto, ello no es casual. En la controversia del lujo, propia de su época (Tufts, 1904: 49-50), Hume afirma que el lujo es una consecuencia del crecimiento, no su causa. En esto, como les sucedía a los vanos paseantes de Londres, la imitación es fundamental (Cunningham, 2005: 231-350). El deseo de consumo como fin instrumental implica que el hombre desea satisfacer sus deseos, porque disfruta de la excitación emocional de tener deseos. Entonces, contradictoriamente, no desea satisfacer sus deseos porque la tranquilidad es dolorosa. Por ello, el lujo no provoca más felicidad que la falta de él, y de ahí la frase de Hume «La diferencia de fortunas crea menos diferencia de felicidad de lo que normalmente se piensa» (Hume, 1964d: 57).

Esta constancia de la felicidad afecta también a las innovaciones de las instituciones políticas y económicas. No es que Hume descarte cualquier intento de reforma política, sino que todo intento en esa dirección debe tener en cuenta la necesidad de mantener las condiciones necesarias para la convivencia civilizada (Gill, 2000: 87-108). La perspectiva moral de Hume es la relación indisoluble entre conducta o hábito moral y seguridad política que garantiza la supremacía de las virtudes sociales (Norton, 1993: 148-182). En *Del contrato original* se presenta la quintaesencia del enfoque conservador de Hume:

Debe haber necesariamente algunas innovaciones en todas las instituciones humanas; y es bueno que la sabiduría ilustrada de la época las dirija hacia la razón, la libertad y la justicia: pero ningún individuo tiene derecho a hacer innovaciones violentas, y es incluso peligroso que el legislador lo intente. Se puede esperar más mal que bien de ello: y si la historia ofrece ejemplos en contrario, no deben plantearse como precedente, solo deben considerarse como pruebas de que la ciencia de la política tiene pocas reglas que no admitan excepciones y que no dependan de algún modo de la fortuna y los accidentes. (Hume, 1964d: 478)

Según Hume, las instituciones deben ser evaluadas para su supervivencia: nos ceñimos a las construcciones del pasado porque intuimos en ellas una sabiduría implícita que la razón humana no siempre es capaz de distinguir. En este sentido, Hume señala la tradición como moderador de las posibilidades de

la razón, un medio de aprendizaje institucional basado en una epistemología evolutiva (Gauthier, 1979: 3-38). Esto implica una dependencia del camino y de la historia; por tanto, en el intento de Hume de construir una ciencia del comportamiento humano completo, la *Historia de Inglaterra*, aparentemente una obra exclusivamente de interés histórico, también forma parte del sistema (Norton, 1965: XXXII-XLIX). Esta es una posición según la cual el cambio es deseable, pero no a costa del pasado. Por tanto, más que conservadora o liberal, la de Hume podría llamarse una narrativa imbricada en la historia.<sup>2</sup>

Imbuida como está la filosofía de Hume en los supuestos escéptico-moderados, como sucede a varios historiadores del círculo de literatos escoceses (Berry, 1997: 70-71), para Hume la idea de progreso no es algo incuestionable (Harrison, 1976). Hume tenía una cierta idea de progreso como «Un avance acumulativo a través de la historia hacia una normalidad universal» (Rothenstreich 1971: 197). Pero su perspectiva sobre el progreso puede encuadrarse dentro de lo que podría llamarse una *filosofía crítica de la historia*. Hume busca los fundamentos psicológicos históricamente fijos o invariables de la naturaleza humana, y de la uniformidad observada surge su preocupación por consolidar política y socialmente una alta moral cívica (Phillipson, 1979: 140). Aunque la idea anterior expresa cierto optimismo sobre las posibilidades de progreso, no significa que debamos renunciar a la creencia en el carácter más bien contingente de los esfuerzos humanos de asociación y convivencia política (*Desde el origen del gobierno*). Porque, aunque el hábito creado por las relaciones de mando y obediencia parece determinar un curso *cierto e inevitable* de las relaciones sociales, las instituciones son producto de la invención humana, no de fuerzas super o infrahumanas que gradualmente desarrollen sus efectos en la historia (McRae, 1951). Con los gobiernos no ocurre como con las máquinas, en las que una vieja máquina podría ser reemplazada por una nueva para posibles mejoras. En lo que respecta al orden social, la antigüedad es un valor y un magistrado sabio solo debe hacer innovaciones suaves dentro de la antigua constitución y sus pilares (Rothenstreich, 1971).

De ahí que su tendencia al conservadurismo se base en un pragmatismo que no excluye el cambio, siempre que sea gradual. Hume se apoya en una actitud escéptica hacia todos los proyectos grandiosos y racionalistas para la reconstrucción social o política (Miller, 1981: 5). Y en el dinero, como en todo, Hume también quiso dar «una lección de moderación en todas nuestras controversias políticas» (Rasmussen, 2017: 26). Hacia el final de su vida, en junio de 1772, Hume presenció el colapso de primer gran banco de tierras en Escocia, el Ayr Bank. En una carta a Adam Smith, reflexiona sobre la vulnerabilidad de

---

<sup>2</sup> El tema del conservadurismo de Hume es, ciertamente, controvertido, como muestra Trincado, 2008.

tales instituciones (Hume, 1932: 262–64). Las cartas de Hume a Smith sobre este tema indican no solo que era consciente de los detalles de la difícil situación de varios bancos escoceses, sino también que el endurecimiento del crédito podría resultar en un desempleo masivo. Sin embargo, Hume creía que la acción imprudente de ese banco, que exponía a todos los otros bancos al cierre, «resultará ventajoso a largo plazo, ya que reducirá a las personas a proyectos más sólidos y menos optimistas, e introducirá la frugalidad entre comerciantes y fabricantes» (Hume, 1932: 263). Es decir, se producirá un aprendizaje a través de la prueba y error.

## Hume y el tipo de interés

A mediados del siglo XVIII, la economía inglesa había sufrido grandes altibajos que provocaron un aluvión de publicaciones: de hecho, un estudio reciente de Joseph Massie ha encontrado picos significativos en el número de publicaciones correspondientes a la burbuja de los mares del Sur de 1720 y la rebelión jacobita de 1745 (Hoppit, 2017). Todas las situaciones de crisis de la época, a pesar de la prosperidad económica, llevaron a que tanto Hume como Smith expresaran su preocupación por el surgimiento de una clase rentista ociosa que vive de dar créditos. Hume y Smith reconocieron que los mercados crediticios tienden a crear un desequilibrio de poder tal que los prestamistas y prestatarios modestos tienen más probabilidades de estar a merced de aquellos con grandes sumas de capital. Ambos articularon la predicción de que, en el caso de un colapso del crédito público, la mayoría de la población estaría en deuda con un pequeño pero poderoso grupo de financieros. Smith expresó mucha fe en la frugalidad de la gente común y, por lo tanto, culpó de cualquier fiasco crediticio a la mala conducta de los gastos extravagantes de terratenientes, banqueros y políticos (Smith, 1988, 1: 345-47).

Mientras estaba en París, Hume se hizo amigo de Isaac de Pinto, un adinerado financiero holandés originalmente de herencia sefardí portuguesa que realizó una crítica a su ensayo *Del Crédito Público* (Cardoso, 2005). Sin embargo, Hume había descrito con simpatía a los judíos prestamistas en York, que en 1189-1190 fueron severamente perseguidos por el que sería rey John I (Baier, 2010: 25). Aproximadamente quinientos murieron quemados para repudiar de sus deudas. Como reflexiona Hume, «los actos de tiranía y opresión más descarados practicados contra los judíos, que estaban completamente fuera de la protección de la ley, eran extremadamente odiosos por la intolerancia de la gente, y eran abandonados a la inconmensurable rapacidad del rey y sus ministros» (Hume, 1983: 483).

Para Hume no era posible hacer una política activa para reducir el tipo de interés. En 1752 en *Sobre el interés* Hume intentó demostrar que era el avance del comercio y la industria, no la abundancia de oro y plata, lo que reducía el tipo de interés, con lo cual la riqueza era la causa de la reducción de los intereses, y no su consecuencia. Según él, los intereses altos se derivan de tres circunstancias: una gran demanda de préstamos, poca riqueza para abastecer esa demanda y grandes beneficios procedentes del comercio. Los prestamistas compran dinero para adquirir bienes y servicios. Una mayor cantidad de dinero no afectará a la riqueza disponible para préstamos, solo a la demanda y los precios, dejando sin afectar el tipo de interés real. Así, la mayor cantidad de dinero que proviene de las exportaciones activará el mecanismo de flujo de especies provocando incrementos de los precios y reducciones de la competitividad. Pero en esto también hay cierta contradicción, dado que el dinero finalmente sí podría ser productivo dado que, en el corto plazo, el mecanismo de transmisión vía precios puede provocar una inflación de beneficios si los salarios no crecen tanto como los precios.

En cualquier caso, para Hume, este no es más que el punto de partida. El análisis de Hume del tipo de interés es consecuencia de su relación entre historicidad y economía. Hume quería demostrar que el tipo de interés puede verse afectado por cambios en la demanda y oferta de ahorros reales; pero estaba más preocupado por mostrar que la oferta y la demanda están en sí mismas condicionadas por el cambio en la motivación económica provocado por el desarrollo del comercio. El autor presenta un análisis histórico y psicológico para evidenciar que en una economía donde solo se paga un interés por las tierras y el capital es escaso, los prestamistas deben ser numerosos en relación con las oportunidades de inversión. Mientras se desarrolla el comercio, el tipo de interés tiende a caer. La extensión de las profesiones empresariales y de los innovadores engendra amor a la ganancia; y la renta recibida por el mercader (frente a la del abogado y médico) promueve un incremento en la producción (Hume, 1964c: 326). Por tanto, el crecimiento del comercio no solo reduce las tasas de interés, sino que también tiene el efecto independiente de reducir la tasa de beneficios dado que, cuando el comercio se ha hecho extensivo y emplea grandes *stocks*, surge una rivalidad entre los mercaderes. Puesto que las acciones de las empresas y la deuda son formas sustitutivas de inversión, la reducción de rendimientos de las acciones lleva a una disminución de los intereses de la deuda. Además, caídas en la tasa de beneficios promueven el crecimiento económico porque, al recortar los precios, incentivan el consumo y el espíritu de industria.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Smith justifica la ley de reducción de la tasa de ganancia de manera diferente, no por el aumento de las rivalidades o las eficiencias del flujo de capital, sino argumentando que la tasa disminuiría a medida que

Pero, al tratar estos elementos en perspectiva histórica, no es sorprendente encontrar una ambigüedad en la teoría de Hume. En *Del Crédito Público*, evocando a Cicerón, hace una predicción pesimista sobre la inevitabilidad del ascenso y caída de los gobiernos por una deuda pública excesiva, aunque optimista sobre la inevitabilidad de su resurgimiento (Henderson, 2011: 159). Hume también ofrece un pronóstico para el período que sigue al colapso que muestra su visión cíclica de la historia. Los hombres, olvidadizos del pasado, cometen una y otra vez los mismos errores y, buscando la admiración del público, entran en un círculo de poder (Paganelli, 2012). Al final del ensayo, cita la tendencia a la caída de las tasas de interés en varios países europeos que han estado adquiriendo especie, con lo que, verdaderamente, la reducción del tipo de interés sí puede convertirse en un factor de política activa. Alude al caso de España y de la Roma antigua, pero Hume apunta que este efecto era temporal y circunstancial. En estos ejemplos, el tipo de interés declinó porque los metales, dado que eran adquiridos por conquista, eran acaparados originalmente en pocas manos y, por un tiempo, produjeron la misma concentración de tenencias de dinero y la misma oferta incrementada de fondos prestables que normalmente resultarían del crecimiento de la actividad económica. Pero como el crecimiento real no ocurrió, probablemente por un entorno social poco favorable, el incremento posterior de las tasas de interés fue inevitable. Los hábitos se habían mantenido inmutables, los metales gastados con la extravagancia usual circulaban a través de la economía de acuerdo con el viejo modelo y el efecto neto era un puro incremento del precio y la restauración de las relaciones de oferta y demanda iniciales en los préstamos.

En tanto que Hume considera los tipos de interés como producto del crecimiento económico, su teoría del interés da más importancia a la influencia en la tasa de interés de la concentración de capital en manos de los ricos mientras se desarrolla el comercio e industria. Hume creía que el sistema de flujos de factores internacionales y difusión tecnológica hace que las regiones pobres se beneficien más cuando comercian con las ricas —estaba pensando en el efecto de la unión de Inglaterra con Escocia (Berdell, 1996: 107-126)—. Para él, el beneficio principal del comercio es la difusión internacional de la tecnología. Pero en el caso de países ricos su interacción no solo difunde la tecnología, sino que da un ímpetu a la tasa global de innovación. Relacionando esto con la ciencia del hombre de Hume y el papel que concede a la imaginación, resulta que el cambio técnico incrementa el conocimiento y cambia las costumbres, convenciones y leyes. Así, su teoría del interés, de hecho, prueba que el fenómeno es reducible

---

el capital se acumula. Pero, como dice Santos (1997: 38), esta tendencia olvida el progreso en las facultades productivas de trabajo motivada por la división del trabajo, favorecida por el progreso económico.

a cambios de modos y costumbres, argumento que nos obliga a aceptar que la tasa de interés puede utilizarse como instrumento de política económica, dado que ayuda a producir el cambio en los modelos de gasto y ahorro que llevan a la caída del tipo de interés (Trincado, 2005).

Eso sí, más que el beneficio pecuniario, Hume enfatiza la influencia sociológica del crecimiento de la oferta de dinero, que afecta el *espíritu de industria* de manera mecánica y determinista. Ante el aumento del salario laboral, el dinero acelerará la diligencia de los individuos en respuesta a una mayor demanda de los mercados. Hume concluye que la cantidad de dinero no es importante para la felicidad del estado, pero que es importante que el magistrado lo mantenga en funcionamiento (Heimann, 1953: 45). Esta parece la actitud del mercantilismo: no hay neutralidad del dinero por la inflexibilidad de algunos precios que crean un gasto real adicional en un contexto de inflación a corto plazo, ya que la mano de obra desempleada estará dispuesta a trabajar por los salarios actuales (Humphrey, 1991).

### La visión del tipo de interés de Adam Smith

Durante siglos, todos los países habían establecido *leyes de la usura* por motivos morales. Sin embargo, Adam Smith defiende en la *Riqueza de las Naciones* la ley de la usura por motivos económicos. En particular, dice Smith, si no se estableciera este máximo al tipo de interés, solo tomarían préstamos los pródigos y proyectistas (Smith, 1988: 457-8). En general, Smith estaba más inclinado que Hume a ver el conflicto como una faceta del comercio, especialmente exterior, y fue más explícito en que el sistema capitalista se alimenta de la vanidad y la codicia (Smith, 1988: 267). Y en la cuestión de la usura, Smith es especialmente crítico con la figura del codicioso *proyectista*: la poca aversión al riesgo o el exceso de confianza en sus proyectos le lleva a intentar persuadir de la bondad de sus planes, y con ello puede crear una desconfianza generalizada en los instrumentos de cambio y el tráfico mercantil. En este caso, los fraudes o pérdidas por la información asimétrica someten al inversor a un riesgo moral. Sin embargo, si el máximo tipo de interés es menor que el precio de mercado mínimo, la ley se convertiría en una prohibición de prestar, lo que no es en ninguna forma deseable.

Como antes comentamos, en la época de Smith, los aventureros y proyectistas habían llevado a muchos a la ruina, como John Law en Francia, que logró el privilegio exclusivo del comercio con Canadá, el establecimiento de la Compañía del Mississippi, la Compañía de Indias Orientales y plantaciones de tabaco, con financiación a cargo de billetes creados por él mismo. Toda esta aventura pronto acabó en quiebras que generaron en los franceses gran descon-

fianza en los billetes y acciones, lo que, de últimas, llevó a una crisis en 1720 (Buchan, 2018). Este festín que finalmente tuvieron que pagar los ciudadanos fue parodiado por Daniel Defoe (2013). Proyectos parecidos fueron imitados en varios países.

Frente a Hume, para quien la crisis puede ser una oportunidad para el aprendizaje ya que solo las inversiones razonables sobrevivirán al mecanismo progresivo de la prueba y error, Smith considera que el error puede crear resentimiento en caso de impago de los préstamos, y el resentimiento, disolución. No hay que olvidar que la teoría de la justicia de Smith se basa en el resentimiento o la indignación (Trincado, 2004). Ante una injusticia, un espectador imparcial siente indignación por la arrogancia del ofensor, y ello puede llevar a indeseables círculos de violencia. Además, Smith pretendía disuadir a los hombres de tomar préstamos al consumo, dado que quien pide por necesidad de subsistencia, no puede asegurar una devolución en el futuro más que perdiendo la libertad (Smith, 1988: 450-451). Así sucedió desde las primeras civilizaciones, como con la obligación romana, donde el propio deudor se empeñaba o daba en garantía de crédito cuando tenía una posición social y económica débil. Dice Smith que, en Roma y antiguas repúblicas, los pobres siempre estaban en deuda con los ricos que, para asegurarse sus votos en las elecciones anuales, les prestaban a interés exorbitante que se acumulaba hasta no poder pagarse. El deudor, para evitar el embargo, se veía obligado a votar por el candidato que el acreedor recomendara (Smith, 1988: 958).

Adam Smith toma la teoría real de la formación del tipo de interés de Hume (Low, 1991: 67). El interés es la compensación que el prestatario paga al prestamista por el beneficio que habría podido conseguir al emplear el dinero en la economía real. Por tanto, es el coste de oportunidad de invertir uno mismo el dinero ahorrado. El interés y el beneficio se mueven en la misma dirección. De ahí que Smith considere las variaciones del tipo de interés, observables en el mercado de capital, un indicador de las variaciones del beneficio, que cambia de hora en hora. El interés, por tanto, es un indicador de desarrollo, no un instrumento de política económica. La única política monetaria activa que puede llevar a cabo el Estado para reducir el tipo de interés es lograr la seguridad en los contratos y, de este modo, reducir el riesgo de impago de los préstamos.

Un defecto de legislación puede en ocasiones subir la tasa de interés... Cuando la ley no garantiza el cumplimiento de los contratos coloca a todos los prestatarios al mismo nivel que los quebrados o las personas de dudoso crédito en países mejor administrados. La incertidumbre en la recuperación de su dinero hace que

el prestamista exija el mismo interés usurario que se requiere normalmente a los quebrados. (Smith, 1988: 147-148)

En realidad, Smith con su crítica a la usura estaba protegiendo a la economía de la incertidumbre. Con su teoría del tipo de interés, mostraba que el tiempo también tiene un valor natural y descubrió una fuente de pérdidas de bienestar, potencialmente fundamentales, que se dan porque la competición reasigna recursos a los compradores que quieren hacer las mayores apuestas y cuyas expectativas tienden a tener un sesgo optimista (Niehans, 1997). Igual haría con su crítica a las operaciones de devaluación de la moneda, en que esgrime el argumento de Harris de que esas operaciones se muestran favorables para el deudor y son ruinosas para el acreedor –lo contrario que con los tipos de interés usurarios–. Dice Smith, «un cambio en la acuñación entorpece necesariamente el comercio ya que los compradores y vendedores retrasan sus compras y ventas por la situación de incertidumbre prevaleciente» (Smith, 1978: 374-375). Además, la depreciación de la moneda da lugar a la desconfianza pública (Smith, 1978: 242, 502). «Esa administración de justicia irregular y parcial que con frecuencia protege al deudor rico y poderoso frente a la demanda del acreedor lesionado, y que hace que la sección más laboriosa de la nación tema elaborar bienes para el consumo de personajes grandes y altaneros, ante quienes no se atreven a rehusar vender a crédito, y de quienes no tienen la más mínima seguridad de que les paguen» (Smith, 1988: 601).

### **Smith y el empresario**

Smith es muy crítico con la figura del empresario (Trincado, 2009). Smith conocía el trabajo de Cantillon (1950 [1755]) y, sin embargo, decidió presentar un decisor que enfrenta el riesgo como una rutina más (Spengler, 1975). En la *Riqueza de las Naciones*, no está clara la diferencia atribuida a Say entre el premio del empresario como organizador y el premio del capitalista (Say, 1803). Según Schumpeter, Smith no tenía teoría del empresario: pareciera que el capitalista solo acumulara capital y contratara a trabajadores productivos, pero que el negocio fuera solo (Schumpeter, 1954: 555). Pero en realidad Smith tiene una figura del empresario; eso sí, desconfía de él. Smith reconoce que el beneficio contiene, incluso habitualmente, un elemento que no es el interés del capital (Knight, 1947) y formuló el concepto de beneficio como un premio a la incertidumbre de la renta ganada con la utilización del capital en el establecimiento de una empresa (Hollander, 1973: 170). Para Smith, organizar y dirigir el trabajo es



el elemento determinante de la función con la que se asocia el beneficio (Tuttle, 1927: 504-505).

La figura del empresario se presenta en la *Riqueza* en tres casos, y Smith es hostil a dos de ellos: al aventurero, que en el período de Smith significaba el especulador (Smith, 1988: 167); y al proyectista, hacia los que en el tiempo de Smith ya existía una actitud hostil. Su hostilidad a los proyectistas no se debe a su cualidad planificadora, algo característico de la clase capitalista: «Los planes y proyectos de los empleadores del capital regulan y dirigen las operaciones más importantes del trabajo» (Smith, 1988: 342). El problema de los proyectistas es que son gente arrogante e imprudente, es decir, que no tiene en cuenta la imprevisibilidad del tiempo y la importancia del factor suerte. El perjuicio que causan es mayor que el del aventurero porque esos planes o diseños llevan a que la gente se arriesgue y pierda la confianza en el intercambio lo que, como hemos comentado, lleva a un incremento del tipo de interés. Esto sería especialmente cierto si hubiera influencia de la imitación en las costumbres empresariales y en la prodigalidad, una posibilidad que Smith glosa de Hume, a pesar de que contraría la universalidad de la tendencia al trabajo y ahorro típicos de la teoría de Smith. Efectivamente, en dos ocasiones Smith parece insinuar esa posibilidad cuando apunta «pero los propietarios de los grandes capitales mercantiles son necesariamente los líderes y conductores de toda la economía de cualquier nación, y su ejemplo ejerce una influencia sobre las costumbres de la parte laboriosa de la misma mucho más aguda que la de cualquier otra clase de personas» (Smith, 1988: 604). También dice que a veces la costumbre del país lleva a una mayor actitud empresarial y hacia el trabajo. «Allí es mal visto (en Holanda) el no ser un hombre de negocios. La necesidad hace que resulte habitual que cada hombre lo sea, y la costumbre regula la moda» (Smith, 1988: 149).

Sin embargo, en todo lo demás, Adam Smith tendió a obviar las influencias históricas y psicológicas de su tratamiento de las cuestiones teóricas de política económica. Para Smith, la libertad natural está más allá de la idea de utilidad y, como afirma Griswold, en Smith lo *natural* se opone a lo *histórico* dado que los hombres no están determinados por la historia o las convenciones (Griswold, 1999: 349-354). Pero en esto también existe controversia, dado que algunos historiadores afirman que la teoría de Smith tiene un importante fundamento en la ley natural, pero que para él también es fundamental el criterio histórico, tanto en la filosofía del derecho como en su planteamiento de la teoría de las etapas (Clark, 1988). En cualquier caso, Smith sostiene que no hay ninguna razón por la que todos los grupos no sean siempre igualmente frugales, porque las personas se basan en un «esfuerzo universal, continuo e ininterrumpido para mejorar su propia condición» (Rotwein, 1970: 109, Berry, 1997: 68-70). El impulso a

mejorar nuestra condición no necesariamente busca la satisfacción del placer, «Lo que nos interesa es la vanidad, no la tranquilidad o el placer» (Smith, 1997: 124).<sup>4</sup> Como comenta Paganelli, el deseo de mejorar la condición propia deriva en Smith de un anhelo de aprobación, que no tiene siempre consecuencias positivas para la sociedad (Paganelli, 2009). Sin embargo, hay una consecuencia de la creación de riqueza que siempre es positiva, que es la posibilidad de *romper* el hábito, de disfrutar del sentimiento de curiosidad. Así, Smith, al describir la sensación producida por una mejora de los salarios, no utiliza palabras referidas al placer o a la satisfacción presente, sino términos que describen la confianza en el futuro: «El estado progresivo es en realidad el estado alegre y cordial para todos los diferentes órdenes de la sociedad. El estacionario es aburrido; el decadente, es melancólico» (Smith, 1988: 99). Pero los eventos adversos y prósperos son solo shocks de corto plazo: en su *Teoría de los Sentimientos Morales*, el nivel de felicidad de un individuo tiende hacia el de su *estado ordinario de felicidad* (Brebán, 2014).

El crecimiento de Smith se produce por la tendencia natural al aumento de la productividad resultado de la división del trabajo, siendo el progreso en un sector un requisito previo para el progreso en otros (Berg, 1994). Según Smith, es necesario un crecimiento continuo para desencadenar la rivalidad entre los capitanes de industria. Y el esfuerzo por mejorar la condición propia, protegido por la ley y que la libertad permite que se ejerza de la manera más ventajosa, es el «que ha mantenido el progreso de Inglaterra hacia la opulencia y permitido mejorar en casi todos los tiempos anteriores, y que, es de esperar, lo permitirá en todos tiempos futuros» (Smith, 1988: 345).<sup>5</sup> Puede que sea necesario ajustar la legislación a los intereses y temperamentos de la época, pero Smith presenta los hábitos y prejuicios solo como un obstáculo.

Por tanto, para Smith, la división del trabajo es una *innovación* que se produce de forma no premeditada y gradual. No se debe forzar a ningún canal una cuota mayor de la que naturalmente fluiría hacia él espontáneamente. El riesgo empresarial que busca innovaciones solo puede dar beneficios temporalmente, y en poco tiempo las otras empresas asumirán la innovación y reducirán con su competencia el margen de beneficio (Smith, 1988: 173). Smith pone más énfasis en el automatismo del mercado en restaurar el equilibrio que en la importancia de la función innovadora de los proyectistas.

Sin embargo, Smith también habla del hombre prudente que ahorra e invierte para obtener el beneficio ordinario en líneas de producción más o menos

---

<sup>4</sup> Véase también VI.II.1.16-20, 224-226; Lerner, 1999; Otteson, 2002.

<sup>5</sup> Este argumento se encuentra en distintos lugares de Smith, 1998: 99, 139, 285, 3413, 374-375, 405, 454, 455, 540, 674, 718.

conocidas. Es el hombre de progreso, lento pero seguro, que realiza sus proyectos con suficiente información. Lo que incrementa la cantidad de capital no es la mayor inventiva ni el *hombre excepcional*, sino la habilidad, destreza y juicio con que habitualmente se realiza el trabajo. Smith da importancia al papel del capital y no es la industria, sino la parsimonia o la abstinencia la causa de la acumulación (Khan, 1954: 337-342). La única labor que el capitalista no puede delegar a un trabajador asalariado es el hecho de ahorrar e invertir, de modo que esa es la función diferencial del empresario-capitalista. Pero una vez acumulado el capital, el dinero hace dinero casi de manera inmediata. Así, en vez de ser el empresario quien produce el crecimiento económico, es la división del trabajo la que produce al empresario.

De esta manera, incluso la invención se convierte en una especialidad más. Smith habla de innovaciones diferenciales de la división del trabajo que van produciendo lentamente el progreso en las diferentes industrias. «Estas diferentes mejoras fueron probablemente no todas invenciones de un hombre, sino los sucesivos descubrimientos del tiempo y la experiencia, y del ingenio de muchos diferentes artesanos» (Smith, 1988: 570). El inventor es un trabajador que, por estar continuamente utilizando una máquina, imagina un medio nuevo para reducir su esfuerzo y mejorar el mecanismo. «No hay nada tan misterioso en las invenciones de las máquinas como para que cualquiera no hubiera podido haber sido su inventor» (Smith, 1978: LJ (A): VI: 4: 346). El único medio de promover las invenciones es creando un derecho de propiedad intelectual por un tiempo prudencial, sin el cual estas se desestimularían totalmente (Smith, 1978: LJ (B), 175: 472, 1109).

## La crítica de Bentham

La crítica de Bentham a Adam Smith se enmarca en el *modus operandi* habitualmente utilizado por el autor para publicitar sus ideas, la controversia con autor de reconocido prestigio. En particular, la primera controversia que comienza Bentham fue su enfrentamiento a William Blackstone, a cuyas lecciones asistió en juventud, ya en 1763 (Everett, 1996: 17).<sup>6</sup> Blackstone, en su obra *Comentarios sobre las leyes de Inglaterra (1765-69)*, rechazaba la «innovación» de las leyes y defendía el derecho consuetudinario inglés porque este se basaba en un aprendizaje experimental de los derechos naturales y fortalecía la confianza, que puede dar estabilidad de las leyes. Blackstone, por tanto, estaba en la línea de la teoría social de Hume. Sin embargo, Bentham rechazaba la *Common Law*: la idea de que la costumbre es «inmemorial» da una carga emocional a leyes

---

<sup>6</sup>Sobre su enemistad con Blackstone, ver Posner (1976: 5699).

no escritas por el simple hecho de existir, independientemente del cálculo de utilidad (Bentham, 1977). Así, consideraba el miedo a la innovación como un sofisma que es necesario erradicar (Bentham, 1986: 43). Bentham quería arrancar la máscara de misterio de la faz de la ciencia del Derecho y eliminar las ficciones legales, las tautologías, tecnicismos, rodeos e inconsistencias. Bentham sustituyó la ley como proceso histórico para considerarla un proceso mental, que implica la formación de una idea de utilidad social. Para ello, creó un lenguaje que, con el tiempo, se hizo más complicado y oscuro.

De ahí surge su idea de que la legislación es la ciencia de la intimidación para la utilidad pública. Al ser la naturaleza humana parecida en todos los hombres, pueden establecerse clases de crímenes y castigos que promuevan un criterio normativo de utilidad. Pero, para que las leyes sean eficaces, deben ser escritas y, para incluir la suma total de fenómenos sociales, deben sistematizarse en un código. Así, Bentham crea un *Pannomion* o código completo de leyes en que plantea la codificación de toda norma para *Todas las naciones y gobiernos que profesen opiniones liberales*, la reforma en la administración gubernamental, la reforma parlamentaria, y la reforma de las instituciones y del procedimiento judicial (Bentham, 1983). Según Bentham, además, no hay una «justicia natural» que pudiera llevar al hombre a intuir las razones para poder ser penado, y por tanto es necesario un aprendizaje memorístico de la ley. Así, el *Pannomion* sigue una clasificación binomial de los delitos de modo que sean más fácilmente memorizables (Stark, 1952b: 137).

Igual que con su crítica a Blackstone en legislación, Bentham quiso buscar un oponente de peso en materias económicas y, en su *Defensa de la Usura*, tomó a Adam Smith como contrincante.<sup>7</sup> En la carta, reprochó a Smith que se hubiera hecho eco del odio que llevaba implícita la palabra «usura» y los prejuicios morales responsables de esta ley. Para Bentham, reducir el máximo tipo de interés quería decir que más personas serían perseguidas por la usura, cuando en su libro de las ofensas morales, publicado en 1789, no había sido capaz de encontrar un lugar apropiado para la usura, por lo que entendía que debía ser una ofensa *imaginaria* (Bentham, 1791). En todo caso, sería una ofensa cometida con el consentimiento de la parte supuestamente dañada, a no ser que el consentimiento fuera obtenido injustamente o no libremente: en el primer caso, coincide con el fraude; en el segundo, con la extorsión.<sup>8</sup> El mantenimiento de la ley de la usura, según Bentham, solo puede venir de un prejuicio moral que se basa en que:

---

<sup>7</sup> La polémica creada por Bentham con la publicación de *Defensa de la Usura* ha sido descrita por Persky (2007: 227-236), Hollander (1999), Kelly (2000) y Paganelli (2003).

<sup>8</sup> Citado en Stark (1952a: 23).

Aquellos que tienen la determinación de sacrificar el presente por el futuro son objetos naturales de envidia de aquellos que han sacrificado el futuro por el presente. Los niños que se han comido su tarta son los enemigos naturales de los niños que tienen la suya. (Stark, 1952a: 159)

Bentham se negaba a aceptar que el dinero fuera estéril, pero tampoco se veía atraído por una teoría de la productividad física. Su teoría del tipo de interés se basa en el subjetivismo utilitarista, donde la expectativa se hace básica. Así lo demuestra su definición de préstamo como un intercambio de dinero presente por dinero futuro (Stark, 1952a, Letter II: 132), o la de ahorrador como aquel que ha realizado la decisión de sacrificar el presente por el futuro (Stark, 1952a, Letter X: 159). En otros ensayos, se expresa de forma semejante y el préstamo se ve «no como el riesgo de prestar sino como la mera autonegación por no gastar» (Stark, 1952b: 294). Hemos de decir que Bentham anticipa no solo a Menger, Jevons o Marshall, sino que es precedente de la explicación de Böhm-Bawerk del tipo de interés, diciendo que, si el valor del placer futuro depende no solo de la intensidad y duración, sino también de la certidumbre y cercanía, ese placer es menor cuanto más incierto y distante. Por tanto, de ello surgirá un premio de riesgo.

Pero de los efectos más perjudiciales de fijar un máximo al tipo de interés, Bentham enfatiza el decrecimiento en el número de posibles prestamistas y la formación de un mercado negro de crédito. Ello limitará las ganancias del banquero y este será más cauteloso en sus fijaciones de los márgenes de riesgo implicados en los proyectos. Los préstamos se concederán solo a los empresarios que operan en caminos de producción y distribución conocidos, con bajo riesgo. Así, Bentham considera que el efecto de una tasa de interés máxima será bloquear cualquier innovación y el mecanismo de desarrollo mismo. Por tanto, es necesario confiar en las fuerzas del mercado.

Bentham defiende a los proyectistas y especuladores volviendo a la tradición Cantillon-Say.<sup>9</sup> Aunque como Smith critica la prodigalidad, Bentham reprocha a Smith el haber infraestimado el papel de esos «hombres de talento» que, a través de su invención e imaginación, son responsables del progreso y de la riqueza de las naciones, dado que encuentran nuevos canales de comercio. Bentham extiende a los empresarios su hábito de proyectar la utilidad al futuro y dice que, aunque sus empresas fallen, la sociedad en conjunto queda intacta. Otros intentarían evitar cometer los mismos errores y las innovaciones introducidas por los proyectistas en el proceso productivo o maquinaria se expandirán a través del

---

<sup>9</sup>Hébert y Link (1988) recogen la obra de Bentham sobre el empresario y destacan que sus vínculos con la tradición intelectual francesa eran más fuertes que los de sus contemporáneos.

sistema económico, cualquiera que sea la suerte de su promotor original. Este argumento, en definitiva, era el mismo de la prueba y error que argüía Hume.

Bentham nos habla de la productividad incrementada por nuevas ordenaciones de los medios de producción, especialmente en las manufacturas. La innovación es la fuerza que mueve el desarrollo porque «lo que es ahora institución, una vez fue innovación» (Stark, 1952b: 355). Bentham se queja de que Smith relacione a pródigos y proyectistas. Los segundos se caracterizan por separarse de los modelos rutinarios de comportamiento, sobresalir de la masa, con lo que son una élite restringida que requieren valor y genio. Cita dos casos en que es necesario solo el coraje, no el genio: la apertura de un nuevo mercado y la búsqueda de una fuente nueva de oferta —es decir, en estos casos, considera el riesgo como un «placer» (Dube, 1991: 97)—. Cuando añadimos los otros dos determinantes de la innovación —la producción de un nuevo bien y la introducción de un nuevo método de producción—, tenemos cuatro de las cinco combinaciones nuevas que cita Schumpeter (1949: 64) (véase Heberton, 1949; Schumpeter, 1966: 255-272).

Sin duda, Bentham quería que Smith revisara sus opiniones sobre la función llevada a cabo por el hombre prudente en su sistema. Sin embargo, según la teoría smithiana, Bentham introduce en la actividad empresarial un mesianismo semejante a los mercantilistas con el Estado: no podemos suponer que los proyectistas tengan un conocimiento superior sobre el futuro. Para Smith, las clases medias son prudentes y su éxito casi siempre depende del favor y la buena opinión de sus vecinos y sus iguales (Perelman, 1989). Los individuos de clase media, que no han nacido ricos, pero poseen un pequeño capital, ahorran e invierten. Las pautas de consumo que corresponden a individuos que nacieron ricos no son las mismas que las de los individuos enriquecidos recientemente, que aún no se sienten seguros de sus riquezas. De hecho, en la *Teoría de los sentimientos morales*, que escribió Smith en 1759, el autor muestra el peligro de que el arribismo haga perder la vida al hijo del pobre por la búsqueda de la fortuna.

Bentham también dice que el proyectista introduce una mejora y se adentra en senderos desconocidos, o bien en la producción de un nuevo bien adaptado al uso humano o en el mejoramiento de su calidad y disminución su gasto.<sup>10</sup> «El término proyectista [...] se da a todas las personas que, en el cultivo de esas artes que han sido llamadas útiles, dirigen sus esfuerzos a cualquiera de esos departamentos en que su utilidad parece más indudable» (Stark, 1952a: 170). Su función, por tanto, es captar la utilidad del bien final anticipadamente; el empre-

---

<sup>10</sup> Bentham usa cursivas para la palabra «mejora» porque diferencia entre mejora e invención. La mejora es un nuevo método de combinar recursos para propósitos productivos; la invención se da en el progreso científico.

sario investiga sobre los gustos de los consumidores que sacian un deseo anterior a la compra, aunque sea subconsciente (Stark, 1954: 425). Sin embargo, para Smith el empresario no realiza la labor de búsqueda de la felicidad del consumidor: el intercambio es consecuencia de la propensión innata a trocar, cambiar y permutar una cosa por otra, es decir, a su deseo de persuadir (Trincado, 2019).

Como dice Stark (1952a: 33). Bentham se estaba haciendo famoso por defender la libertad de mercado, más allá que «el mismo Adam Smith», y, sin embargo, el mismo Bentham pidió que se estableciese un precio máximo sobre el grano en *Defensa de un Máximo* –aunque esta obra no se llegó a publicar–. Ahí se defiende de la inconsistencia reconociendo que, efectivamente, en *Defensa de la Usura* argumentaba contra un máximo –buscando polemizar con Smith– y ahora, en *Defensa de un Máximo* estaba a favor de un máximo buscando polemizar con Charles Long, quien publicó en 1800 un panfleto bajo el título *A Temperate Discussion of the Causes which have led to the present High Price of Bread* (Stark, 1954: 247-302).<sup>11</sup> Pero, más interesante todavía, tras catorce años, Bentham vuelve al argumento de *Defensa de la Usura* y, aunque no se retracta, en el Prefacio reconoce que la fijación de un tipo de interés máximo tiene un mérito que no se le había ocurrido en 1797: hace posible que el gobierno tome prestado en términos más favorables, especialmente en tiempo de guerra. Y, finalmente y con un argumento extemporáneo, Bentham defiende la reducción del tipo de interés al modo keynesiano. «He oído que en Inglaterra se propone reducir el tipo de interés para beneficiar al comercio... Eso no es lo que dice Smith, que solo quería desincentivar a los pródigos y proyectistas» (Stark, 1952a: 192).

Pero la teoría de Bentham también difiere frontalmente de la de Hume. Bentham considera que la acción humana es previsible, guiada como está por un cálculo felicífico objetivable; sin embargo, para Hume, la imprevisibilidad del comportamiento humano hace imposible cualquier predicción. Según Hume, ciencia e innovación van de la mano del conocimiento natural y de la ética; Bentham relaciona la ciencia y la innovación con un deseo de cambio y de enriquecimiento. Por ello, frente a Hume, para Bentham la reducción del tipo de interés (y el incremento de la cantidad de dinero) es causa del crecimiento económico, no su consecuencia; el lujo, es causa de la riqueza y la innovación es causa de la acumulación de capital. Para Hume, la riqueza es una feliz consecuencia del cambio de las costumbres y del mejoramiento de las virtudes cívicas que dan lugar a una sana competencia y una convergencia de precios. El empresario no busca tanto el beneficio o la utilidad; esta no es más que el destello a seguir para

---

<sup>11</sup> Defence of a Maximum containing a particular examination of the arguments on that head in the pamphlet of 1800 attributed to a late Secretary to the Treasury to which are subjoined hints respecting the selection of radical remedies against dearth and Scarcity 1801.

el logro de un objetivo último, que es estar activo, continuar caminando y no caer en un estado de languidez.

David Hume no pretendía promover cambios bruscos; consideraba a la naturaleza y a la historia como un germen de donde emanan los diversos fenómenos. De hecho, según Hume, el medio de aprendizaje es la tradición, no el cambio, es decir, la prueba y error que fluye del hábito empresarial. Ello no implica necesariamente progreso, la felicidad depende en última instancia de las relaciones humanas, no de fuerzas superiores que desarrollan sus efectos en la historia. Ningún proyecto para la reconstrucción social o política debe juzgarse como preferible a lo existente; tampoco habrán de primarse proyectos económicos arriesgados que no tomen como punto de partida destinos ya transitados y estimados exitosos. Además, frente a Bentham, para Hume el surgimiento de una clase rentista ociosa que vive de dar créditos puede crear un desequilibrio de poder que lleve al tan temido colapso del crédito público. Sin embargo, y finalmente, es cierto que para el filósofo escocés la libertad económica tiene la feliz consecuencia de promover el crecimiento global y beneficiar más a las regiones pobres que a las ricas.

## **Conclusión**

Como hemos visto, Hume, Smith y Bentham presentan distintas visiones de la innovación basadas en sus diferentes concepciones del tiempo, teorías del empresario o explicación de la influencia en la sociedad de la psicología e historia. Comparar a estos tres autores permite comprender las transformaciones que se produjeron en el siglo XVIII en la interpretación del cambio y el quehacer económico. En particular, la concepción de la innovación de Hume ha sido escasamente estudiada, tal vez por estar basada en el hábito, la imitación y la resistencia a la desaparición de la sociedad civil. Sin embargo, como hemos visto, la perspectiva de Hume difiere de la tradicional perspectiva conservadora para la que todo cambio o innovación son recibidos con desconfianza. Frente a Hume, Smith buscaba un cambio basado en la continuidad y la ilusión de futuro. Para él, el cambio es la base del crecimiento económico, pero la prudencia, tanto individual como del legislador, deben protegernos de la arrogancia del proyectista (empresario o político). Por último, Bentham es subjetivista e individualista, y precursor del marginalismo. Para Bentham, el cambio a mejor es consustancial a la idea de cálculo felicífico individual y social.

Así, la figura del empresario es muy distinta en los tres autores. Para Hume, el empresario se asemeja al cazador que necesita acción, que no puede descansar largo tiempo sin caer un estado de languidez. La innovación del empresario,



asentada en la ciencia y en el conocimiento, es para Hume la forma y sustancia de la adaptación al medio. El hombre prudente surge para Hume de las crisis. Para Smith, el empresario es el aventurero o especulador, pero también es el administrador prudente que quiere darse cuenta de la consecuencia de sus acciones. Bentham, por último, nos habla del *hombre de talento* que abre el futuro a la novedad a través de su invención e imaginación, y que provoca un crecimiento schumpeteriano, una destrucción creadora. Bentham considera que el empresario es una excepción: es el hombre al que el riesgo le produce placer, un hombre que conoce mejor el futuro que el resto.

Pero de esto se sigue que el préstamo para Smith es algo poco importante, lo contrario de lo que sucede para Hume, para quien el crédito y el uso del dinero permiten la civilización. Para Smith no solo no hay *gap* entre ahorro e inversión, sino que prácticamente es la misma función llevada a cabo por las mismas personas. «Lo que llega con facilidad, con facilidad se va, reza el proverbio» (Smith, 1988: 605). Surgen tres visiones del desarrollo económico: para Hume, el desarrollo es consecuencia de la acumulación de capital producida por el hábito e imitación en distintas etapas históricas; Bentham caracteriza el desarrollo por cambios continuos determinados por mejoras, y, por tanto, con una tendencia no lineal y disruptiva; Smith considera que el crecimiento debe ser lento, gradual, uniforme y no susceptible de variaciones repentinas. Así, a través del límite al tipo de interés intentaba evitar la incertidumbre y promover el crecimiento sostenido. Con el mismo argumento, defiende el comercio internacional: este dulcifica las crisis y hace que el crecimiento se produzca de forma equilibrada.

De toda la polémica entre Hume, Smith y Bentham pueden extraerse importantes conclusiones sobre la prudencia, el desarrollo económico o la libertad. Sobre todas sus ideas, hemos sacado conclusiones relevantes. Todas ellas, finalmente, permiten comprender la realidad actual y señalizan amenazas y oportunidades para el futuro.

## Bibliografía

- BAIER, Annette C. (2010), *The Cautious Jealous Virtue: Hume on Justice*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- BARBON, Nicholas (1696), *A discourse concerning coining the new money lighter, in answer to Mr. Locke's considerations about raising the value of money*, London, printed for Richard Chiswell.
- BENTHAM, Jeremy (1791), *An Introduction to The Principles of Morals and Legislation*, U.S.A., Hafner Publishing Co. Darien.

- (1977), *A Comment on the Commentaries and A Fragment on Government*, ed. J. H. Burns y H. L. A. Hart, London, The Athlone Press.
- (1983), *Constitutional Code. Volume 1*, ed. F. Rosen y J. H. Burns, en *The Collected Works of Jeremy Bentham*, F Rosen (editor general), Oxford, Clarendon Press.
- (1986), *Tratado de los Sofismas políticos*, Buenos Aires, Editorial Leviatán.
- BERDELL, John F. (1996), «Innovation and Trade: David Hume and the Case for Freer Trade», *History of Political Economy*, 28, 1, págs. 107-126.
- BERG, Maxine (1994), *The Age of Manufactures, 1700-1820: Industry, Innovation, and Work in Britain*, London, Routledge.
- BERRY, Christopher L. (1997), *Social theory of the Scottish Enlightenment*, Edinburgh, Edinburgh University Press.
- BRÉBAN, Laurie (2014), «Smith on happiness: towards a gravitational theory», *The European Journal of the History of Economic Thought*, 4, 21, 3, págs. 359-391.
- BUCHAN, James (2018), *John Law: A Scottish Adventurer of the Eighteenth Century*, London, MacLehose Press.
- CANTILLON, Richard (1950), *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, México, FCE [1755].
- CARDOSO, José Luís, de Vasconcelos Nogueira, António (2005), «[Isaac de Pinto \(1717-1787\): An Enlightened Economist and Financier](#)», *History of Political Economy*, 2, 37, 2, págs. 263-292.
- CLARK, Charles M. A. (1988). «Natural law influences on Adam Smith», *Quaderni Di Storia Dell'economia Politica*, 6, 3, págs. 59-86.
- CUAQUI, Tomas A. (1988), «Selección de Estudios Políticos de David Hume». *Estudios Públicos*, 71, págs. 359-417.
- CUNNINGHAM, Andrew S. (2005), «[David Hume's Account of Luxury](#)». *Journal of the History of Economic Thought*, 27, 3, págs. 231-250.
- CHILD, Josiah (1689), *A Discourse Concerning Trade and that in Particular of the East-Indies*. London, Printed and sold by Andrew Sowle, 2.
- DEFOE, Daniel (1728), *Augusta Triumphans Or, the Way to Make London the Most Flourishing City in the Universe*, London, printed for J. Roberts.
- (2013), *John Law and the Mississippi Scheme: An Anthology*, Newton Page.
- DUBE, Allison (1991), *The Theme of Acquisitiveness in Bentham's political thought*, New York, Garland publishing.
- EVERETT, Charles W. (1996), *Jeremy Bentham*, London, Weidenfeld and Nicolson.
- GAUTHIER, David (1979), «David Hume, Contractarian». *The Philosophical Review*, 88, págs. 3-38.

- GILL, Michael (2000), «Hume's Progressive View of Human Nature», *Hume Studies*, 26, 1, págs. 87-108.
- GRISWOLD, Jr, Charles (1999), *Adam Smith and the Virtues of Enlightenment*, Cambridge, Cambridge University Press.
- HARRISON, Jonathan (1976), *Hume's Moral Epistemology*, Oxford, Clarendon Press.
- HÉBERT, Robert F. y Link Albert N. (1988), *The Entrepreneur. Mainstream Views and Radical Critics*, Nueva York, Praeger.
- HEBERTON Evans Jr, G. (1949), «The entrepreneur and economic theory, a historical and analytical approach». *The American Economic Review*, XXXIX, págs. 337-38.
- HEIMANN, Eduard (1953), *History of Economic Doctrines*, Oxford, Clarendon.
- HENDERSON, Willie (2011), *The Origins of David Hume's Economics*, London and New York, Palgrave.
- HOLLANDER, Samuel (1999), «Jeremy Bentham and Adam Smith on the Usury Laws: A "Smithian" Reply to Bentham and a New Problem», *European Journal of History of Economic Thought*, 6, 4, págs. 523-51.
- (1973), *The economics of Adam Smith*, London, Heinemann Educational Books.
- HOPPIT, Julian (2017), *Britain's Political Economies: Parliament and Economic Life, 1660-1800*, Cambridge, Cambridge University Press.
- HUME, David (1932), *The Letters of David Hume* [1727–65; 1766–76], ed. J. Y. T. Greig, Oxford, Oxford University Press, 2 vols.
- (1964a), *The Philosophical Works*, Vol. I, London, Scientia Verlag.
- (1964b), *The Philosophical Works*, Vol. II, London, Scientia Verlag.
- (1964c), *The Philosophical works. Essays Moral, Political and Literary*, Vol. I, London, Scientia Verlag Aalen.
- (1964d), *The Philosophical works. Essays Moral, Political and Literary*, Vol. II, London, Scientia Verlag Aalen.
- (1983), *The History of England, from the Invasion of Julius Caesar to the Revolution in 1688* [1754–62], Indianapolis, Liberty Classics, 6 vols.
- HUMPHREY, Thomas MacGillivray (1991), «No neutrality of Money in Classical Monetary Thought», *Federal Reserve Bank of Richmond Economic Review*, 77/2, págs. 3-15.
- KELLY, Paul (2000), «Bentham and Smith on Projectors: The Moral Psychology of Economic Liberalism», *Political Studies Association-UK 50th Annual Conference*.

- KHAN, M. S. (1954), «Adam Smith's Theory of Economic Development (in Relation to underdeveloped Economies)», *Indian Journal of Economics*, 34, págs. 337-42.
- KNIGHT, Frank H. (1947), *Riesgo, Incertidumbre y Beneficio*, Madrid, Aguilar.
- KURZ, Heinz D. (2012) *Innovation, Knowledge and Growth: Adam Smith, Schumpeter and the Moderns*, Hoboken, Routledge Studies in the History of Economics.
- LERNER, Ralpg (1999), «Love of fame and the constitution of liberty», in Angerer, Thomas, Bader-Zaar, Birgitta and Grandner, Margarete (eds.). *Geschichte und Recht: Festschrift für Gerald Stourzh zum 70. Geburtstag*. Vienna, Böhlau, págs. 63-76.
- LOCKE, John (1691), *Some Considerations of the Consequences of the Lowering of Interest and the Raising the Value of Money*, London, Printed for Awnsham and John Churchill, at the Black Swan in Pater-NosterRow.
- LOW, J. M. (1991), «The rate of Interest: British Opinion in the Eighteenth Century», in M. Blaug (ed.), *David Hume (1711-1776) and James Steuart (1712-1780)*, Aldershot, Edward Elgar, págs. 47-70.
- MASSIE, Joseph (1750), *An essay on the governing causes of the natural rate of interest; wherein the sentiments of Sir William Petty and Mr. Locke, on that head, are considered*, London, John Dawson.
- McRAE, Robert (1951), «[Hume as a Political Philosopher](#)». *Journal of the History of Ideas*, 12, 2, págs. 285-290.
- MILLER, David (1981), *Philosophy and Ideology in Hume's Political Thought*, Oxford, Clarendon Press.
- MISES, Ludwig von (1938). *The theory of money and credit*, Bedford series of economic handbooks, Jonathan Cape.
- MONTESQUIEU, Charles Louis de Secondant (1748), *De l'esprit des Lois*, Gêneve, chez Barrillot et Fils.
- NIEHANS, Jürg (1997), «Adam Smith and the Welfare Cost of Optimism», *History of Political Economy*, 29, 2, págs. 185-200.
- NORTH, Dudley (1691), *Discourses Upon Trade*, London, ed. J. H. Hollander.
- NORTON, David Fate (1965), «History and Philosophy in Hume's Thought», in D. F. Norton y R. H. Popdin (eds), *David Hume: Philosophical Historian*, Indianapolis, Bobbs-Merril, págs. xxxii–xlIX.
- (1993), «Hume, Human Nature, and the Foundations of Morality», en D. F. Norton, (ed.), *The Cambridge Companion to Hume*, Cambridge, Cambridge University Press, págs. 148–182.
- OTTESON, James (2002), *Adam Smith's Market Place of Life*, Cambridge, Cambridge University Press.

- PAGANELLI, Maria Pia (2003), «In Medio Stat Virtus: An Alternative View of Usury in Adam Smith's Thinking», *History of Political Economy*, 35, 1, págs. 21-48.
- (2009). «[Approbation and the desire to better one's condition in Adam Smith: When the desire to better one's condition does not better one's condition and society's condition](#)», *Journal of the History of Economic Thought*, 31, 1, págs. 79-92
- (2012), «[David Hume on public credit](#)», *History of Economic Ideas*, 20, 1, págs. 31-43.
- PERSKY, Joseph (2007), «[Retrospectives: From Usury to Interest](#)», *The Journal of Economic Perspectives*, 21, 1, págs. 227-236.
- PERELMAN, Michael (1989), «Adam Smith and dependent social relations». *History of Political Economy*, 21, 3, págs. 503-520.
- PETTY, William (1690), *Political arithmetick, or, A discourse concerning the extent and value of lands, people, buildings...*, London, Printed for Robert Clavel and Hen. Mortlock.
- PHILLIPSON, Nicholas (1979), «Hume as Moralist: A Social Historian's Perspective», en S. C. Brown (ed.), *Philosophers of the Enlightenment*, Sussex, The Harvester Press, págs. 140-161.
- POSNER, Richard A. (1976), «Blackstone and Bentham», *The Journal of Law and Economics*, XIX, 3, págs. 569-60.
- RASMUSSEN, Dennis C. (2017), *The Infidel and the Professor: David Hume, Adam Smith, and the Friendship that Shaped Modern Thought*, Princeton, Princeton University Press.
- ROTENSTREICH, Nathan (1971), «The Idea of Historical Progress and its Assumptions». *History and Theory*, 10, 2, págs. 197-221.
- ROTWEIN, Eugene. (ed.) (1970), *David Hume. Writings on Economics*, Madison, The University of Wisconsin Press.
- SANTOS, Manuel (1997), *Los economistas y la empresa. Empresa y empresario en la historia del pensamiento económico*, Madrid, Alianza Editorial.
- SAY, Jean Baptiste (1803), *Traité d'économie politique*, 2 vols., Paris, Deterville.
- SCHABAS, Margaret y WENNERLIND, Carl (2020), *A philosopher's economist: Hume and the rise of capitalism*, Chicago, University of Chicago Press.
- SCHUMPETER, Joseph A. (1949), *Change and the entrepreneur*, Cambridge, Harvard University.
- (1954), *History of Economic Analysis*, Oxford, Oxford University Press.
- (1966), «La teoría económica y la historia empresarial», en Schumpeter, Joseph A. *Ensayos*, Barcelona, Oikos-Tau, págs. 255-272.

- SMITH, Adam (1978), *Lectures on Jurisprudence, The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith*. Vol. V, eds. R. L. Meek, D. D. Raphael y P. G. Stein, Oxford, Oxford University Press (LJ (A) de 1762-3; LJ (B) de 1766).
- (1988), *Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*, Edición a cargo de R. H. Campbell y A. S. Skinner, W. B. Todd, editor literario, Vol 1 y 2. Barcelona: Oikos-Tau [1776].
- (1997), *La Teoría de los Sentimientos Morales*, Madrid, Alianza (TSM) [1759].
- SMITH, Brian (2021), «[Josiah Child, Interest Rates, and John Locke's 'For a General Naturalization'](#)», *Modern Intellectual History*, págs. 1–20.
- SPENGLER, Joseph J. (1975), «Adam Smith and society's decision-makers», in A. S. Skinner y T. Wilson (eds.), *Essays on Adam Smith*, Oxford, Clarendon Press, págs. 397-400.
- STARK, Werner (1952a), *Jeremy Bentham's Economic Writings. Critical Edition Based in his printed Works and unprinted Manuscripts*, Vol. 1, London, Published for The Royal Economic Society by George Allen & Unwin LTD.
- (1952b), *Jeremy Bentham's Economic Writings. Critical Edition Based in his printed Works and unprinted Manuscripts*, Vol. 2, London, Published for The Royal Economic Society by George Allen & Unwin LTD.
- (1954), *Jeremy Bentham's Economic Writings. Critical Edition Based in his printed Works and unprinted Manuscripts*, Vol. 3, London, Published for The Royal Economic Society by George Allen & Unwin LTD.
- STEWART, John, B. (1977), *The Moral and Political Philosophy of David Hume*, Connecticut, Greenwood Press Publishers.
- TASSET, José L. (1999), *La Ética y las pasiones un estudio de la filosofía moral y política de David Hume*, A Coruña, Universidade da Coruña.
- TRINCADO, Estrella (2004), «Equity, Utility and Transaction Costs in Adam Smith's theory». *Storia del Pensiero Economico*, 1, págs. 33-51.
- (2005), «Utility, Money and transaction costs: Authoritarian vs libertarian monetary policies», *History of Economic Ideas*, XIII, 1, págs. 57-77.
- (2008), «Estudio preliminar», en Hume, David, *Ensayos morales y literarios*, Madrid, Tecnos, págs. 1-50.
- (2009), «[Teorías del valor y la función empresarial](#)», *Investigaciones de Historia Económica*, 5, 14, págs. 11-38.
- (2019), *The Birth of Economic Rhetoric. Communication, Arts and Economic Stimulus in David Hume and Adam Smith*, London, Palgrave Macmillan.
- TUFTS, J. H. (1904), «The Individual and His Relation to Society as Reflected in the British Ethics of the 18th Century». *Psychological Review*, VI, págs. 49-50.

- TURGOT, Anne Robert Jacques. (1766), *Reflections on the Formation and the Distribution of Riches*, Paris, Par. M. Y.
- TUTTLE, C. A. (1927), «The entrepreneur function in economic literature», *Journal of Political Economy*, págs. 504-5.