

Los canales morales: la confianza y el capital social en la obra de Hume, Smith y Genovesi*

LUIGINO BRUNI - ROBERT SUGDEN

Este trabajo se publicó en la Revista "Economics and Philosophy" (2000) 16:21-45 Cambridge University Press, copyright 2000. Se reproduce con autorización de los autores y del editor. Fue premiado con el segundo lugar en el concurso por el mejor paper del año de la "History of Economic Society" (EEUU).

Es un hecho que una economía de mercado no puede funcionar sin confianza. Debemos poder confiar en que los demás respetarán nuestros derechos de propiedad y en que nuestros socios comerciales mantendrán sus promesas. La teoría de la economía está incompleta a menos que pueda explicar las razones por las cuales los agentes económicos a menudo tienen una confianza mutua y por qué esa confianza es frecuentemente devuelta. Existe un gran historial de obras de economía y filosofía que tratan de explicar los tipos de razonamiento que utiliza la gente cuando realiza prácticas de confianza: este trabajo desarrolla las *teorías de la confianza*. Una tradición de ciencias económicas, sociológicas y políticas asociadas investiga los tipos de instituciones sociales que reproducen cualquier hábito, predisposición o modo de razonamiento que estuviera involucrado en los actos de confianza: este trabajo desarrolla las *teorías del capital social*. Una pregunta recurrente en estas literaturas es si una sociedad que organiza su vida económica a través de los mercados es capaz de reproducir la confianza de la cual dependen esos

mercados. En este trabajo, observamos estos temas con relación a los escritos de tres filósofos-economistas del siglo dieciocho: David Hume, Adam Smith y Antonio Genovesi.

Los escritores que examinamos fueron contemporáneos y escribieron en el período en el que la economía moderna comenzaba a tomar su forma. David Hume (1711-1776) y Adam Smith (1723-1790) fueron las figuras líderes de la Ilustración Escocesa, mientras que Antonio Genovesi (1713-1769) lo fue durante la igualmente notable Ilustración Napolitana. Si bien los escritores escoceses son actualmente mucho más conocidos, los economistas eruditos reconocen a Genovesi y a sus coetáneos napolitanos como los primeros defensores de la teoría subjetiva del valor y de la economía del bienestar (por ejemplo, Schumpeter, 1994, p. 1054). Existe un interés particular en la comparación de los puntos de vista escocés y napolitano. Robert Putnam (1993) y Diego Gambetta (1993), dos destacados escritores modernos que trataron el tema del capital social, han utilizado al sur de Italia –el área que antes pertenecía al Reino de Nápoles– para realizar un estudio acerca de cómo se puede frustrar el desarrollo económico debido a la ausencia de instituciones que generen confianza. Ambos sostienen que la falta de capital social en el sur de Italia data al menos del siglo dieciocho, culpando a la larga supervivencia del feudalismo en ese lugar y la naturaleza autocrática y arbitraria de la adminis-

tración napolitana. Si Putnam y Gambetta están en lo correcto, podríamos esperar hallar en la economía de Genovesi una sensibilidad particular con respecto a la confianza y al capital social.

Nuestra preocupación central será la teoría de la confianza, incluyendo la cuestión de si la confianza es racional y en qué sentido lo es. Consideraremos esta cuestión en contraposición con los antecedentes de inquietudes más amplias planteadas en la literatura del capital social. Es decir, nos preguntaremos qué diferentes teorías de la confianza nos pueden hablar de las condiciones bajo las cuales pueden emerger y sobrevivir las prácticas de la confianza.

El punto de vista dominante en la literatura actual indica que se deberían plantear estas preguntas con relación a la concepción instrumental de la racionalidad que domina a la economía moderna y a la teoría de los juegos. Sin embargo, hay voces discrepantes que arguyen la existencia de otros entendimientos de racionalidad más útiles para explicar la confianza. Uno de los beneficios de estudiar la historia del pensamiento es que podemos retroceder hasta tiempos en donde los conceptos que actualmente poseen significados limitadamente definidos eran interpretados con mayor fluidez. Podemos ver entonces el potencial para que un cuerpo teórico se hubiera desarrollado en otras direcciones diferentes a las direcciones en las que realmente se desarrolló y esto podría ayudarnos a escapar de las limitaciones impuestas por nuestros conceptos actuales. Argüiremos que nuestros escritores del siglo dieciocho tuvieron una comprensión más abierta de la racionalidad que la que es característica en la economía moderna. Sus consideraciones acerca de la confianza descansan sobre ideas acerca de la racionalidad que abarcan tanto la postura dominante actual como las posturas de los disidentes.

1. Teorías modernas de la confianza y el capital social

Nos centraremos sobre las teorías que tratan a la confianza como algo que, bajo las

condiciones correctas, puede ser reproducido dentro de una comunidad de individuos racionales o razonables. Las teorías que discutiremos tienen el propósito de ser tanto descriptivas como normativas. Son normativas en tanto caracterizan a la confianza como algo racional: bajo las condiciones adecuadas, se puede recomendar la confianza a las personas racionales. Pero también tienen el objetivo de explicar las prácticas de la confianza que encontramos en el mundo. De este modo, las concepciones acerca de la racionalidad que se encuentran integradas en estas teorías son ofrecidas como manifestaciones idealizadas de las formas de razonamiento que utilizan las personas comunes cuando realizan prácticas de confianza.

La principal consideración moderna de la racionalidad de la confianza se basa en la idea de la *reputación*. Opera mediante la descomposición de la interacción económica y social en *juegos* diferenciados, cada uno de los cuales involucra una cantidad relativamente pequeña de individuos y ocupa una extensión de tiempo relativamente corta. Dentro del juego, los jugadores eligen si ser cooperativos (es decir, devuelven la confianza) o no; todos se benefician si todos son cooperativos, pero cada uno cuenta con un incentivo de interés propio para no ser cooperativo, aún cuando los demás sean cooperativos. Cada individuo juega el mismo tipo de juego una cantidad indefinida de veces (quizás con los mismos oponentes, quizás con otros diferentes). Si los individuos saben algo acerca del comportamiento previo de sus jugadores-compañeros, es posible que sigan estrategias condicionales –cooperando exclusivamente con aquellos que han sido cooperativos en el pasado-. En muchos de tales modelos, la cooperación condicional es un equilibrio de Nash. La interpretación usual de estos resultados es que la confianza se puede sostener mediante un interés propio racional, en virtud del valor privado de una reputación de honradez.¹

Dada esta teoría de la confianza, podemos preguntarnos qué estructuras institucionales tienden a sostener el tipo de confianza de la cual dependen los mercados. Diversos teóricos del capital social, inclu-

yendo a Mark Granovetter (1985) y a Putnam (1993), han argumentado que las reputaciones de honradez valen más la pena en sociedades en las que exista una densa red de compromiso cívico. “Compromiso cívico” se refiere a todas las formas de asociación en las que cooperan los individuos como iguales (u “horizontalmente”). Los ejemplos de Putnam incluyen asociaciones vecinales, orfeones, cooperativas, clubes deportivos y partidos políticos (p. 173). La “densidad” del compromiso cívico se mide por la cantidad, el tamaño y la variedad de asociaciones y por la medida en la que la condición de miembro es transversal, de manera que la mayoría de las personas está vinculada con la mayoría de los demás mediante diferentes cadenas de asociación. En cada asociación de la cual es miembro, la persona obtiene los beneficios de tener una reputación de honradez. Las reputaciones se transmiten junto con los vínculos en la red en virtud de la transitividad de la confianza: en las palabras de Putnam, “confío en ti porque confío en ella y ella me asegura que confía en ti” (p. 169). De este modo, la reputación ganada en una asociación puede utilizarse para obtener beneficios en otra. A la inversa, las acciones oportunistas de una persona en una asociación pueden privarla de los beneficios en otras.

El capital social plasmado en una red de asociaciones es parcialmente un bien privado y en parte un bien público. Una red de asociaciones tiene el mismo tipo de naturaleza pública que una red telefónica. Del mismo modo en que la conexión telefónica de una persona es más valiosa para dicha persona, cuanto más personas tengan conexión, para que la capacidad de cada persona de obtener información a partir de su calidad de miembro de asociaciones sea mayor, mayor será la cantidad de otras personas que se conviertan en miembros. De manera similar, la honradez de una persona es más valiosa para dicha persona a medida que hay más gente honesta para que dicha persona coopere. Los escritores en la tradición del capital social subrayan la naturaleza pública de la confianza, arguyendo que debido a que el capital social es un bien público, no pode-

mos confiar en que el mercado lo suministre en cantidades óptimas (véase por ejemplo, Coleman (1990), p. 317).

Una dificultad aparente en esta consideración es que los mercados eficientes dependen de instituciones impersonales que poseen un alcance que excede el compromiso cívico, como los códigos mercantiles de conducta que gobernaron el comercio de larga distancia en la Edad Media², los mercados de capitales y de seguros y las letras de cambio. Tal como lo muestran estos ejemplos, la confianza en dichas instituciones no sólo es un desarrollo reciente. Algunos críticos han alegado que el mercado ha sido capaz de privatizar la confianza de manera que no se requiere la honradez *general*, la característica personal acerca de la cual se transmite información a través de las redes de compromiso cívico. El mercado brinda incentivos para que los individuos y las firmas construyan reputaciones específicas para tipos particulares de interacción. Por ejemplo, Susan Shapiro (1987) señala que la relación capital-agente, crucial para la institución de la firma, es una instancia de confianza como un producto básico comercializable.

Reconociendo quizás la necesidad de responder a este tipo de objeción, los teóricos del capital social a veces sugieren que la gente que ha aprendido el valor de la confianza en un dominio de vida económico o social tiene una mayor capacidad para utilizar la confianza en otros dominios. Por ejemplo, Douglass North acepta que los mercados dependen de instituciones comerciales impersonales, pero explica que dichas instituciones se han desarrollado con mayor éxito en sociedades cuyas políticas se basan en normas informales de limitación mutua. Sobre estos fundamentos, North (1990, Capítulo 12; 1998, p. 503) refrenda la consideración de Putnam acerca de las diferencias entre el norte y el sur de Italia y sugiere que se puede establecer un contraste similar en América, entre las áreas ubicadas al norte y al sur del Río Grande. Putnam (1993, p. 174) podría hacer una observación similar cuando sugiere que las redes de compromiso cívico brindan una “plantilla” para las empresas cooperativas subsi-

guientes. Sin embargo, el mecanismo mediante el cual se supone que la confianza se esparce de un dominio a otros todavía no está del todo claro. Sospechamos que estos argumentos dependen del supuesto implícito de que la honradez es algo más que una reputación, que se construye y mantiene por razones instrumentales.

David Gauthier (1986) y Edward McClenen (1990) han desarrollado una consideración alternativa acerca de la racionalidad de la confianza, la cual podría proporcionar el ingrediente faltante. Debido a que las teorías propuestas por estos dos escritores no son exactamente iguales y a que Gauthier se ha preocupado más centralmente por la cuestión de la confianza, nos concentraremos en su teoría. La idea es que la honradez es una *predisposición* que guía el comportamiento de una persona en una amplia variedad de situaciones. La racionalidad de una predisposición se evalúa en términos instrumentales, pero sobre todos los tipos de situaciones en las que brinda una guía y no caso por caso. En cualquier caso particular, se juzga a una acción como racional si procede de una predisposición racional, independientemente del valor instrumental de la acción en sí misma. La honradez de una persona es instrumentalmente valiosa para dicha persona en la medida en que la posesión de esta predisposición induce a los demás a confiar en ella y le permite así lograr beneficios de cooperación que les son negados a las personas de poca confianza. Dado que la utilidad general de la honradez hace que sea racional poseer la predisposición, es racional devolver la confianza aún en aquellos casos en los que los beneficios del engaño superen el costo de la reputación propia.

La consideración de la confianza basada en la predisposición posee muchas de las mismas implicancias para el capital social que la consideración basada en la reputación. Tal como lo han señalado los críticos de Gauthier, su argumento depende crucialmente de un supuesto empírico para el cual ofrece una justificación sorprendentemente pequeña: que la predisposición de cada persona es conocida por los demás, aunque sólo de manera imperfecta (Gauthier [1986, pp.

172-174]; Binmore [1993, pp. 136-140] se encuentra entre los críticos). Si queremos rellenar creíblemente el argumento de Gauthier, seguramente debemos reconocer que las personas principalmente aprenden acerca de la predisposición de las demás personas mediante la observación de las palabras y acciones de dichas personas. De este modo, la predisposición de una persona a ser honrada es valiosa para ella misma sólo si interactúa con personas que conocen lo suficiente acerca de su comportamiento pasado como para inferir que posee esa predisposición. La predisposición a ser una persona honrada es más valiosa, y por lo tanto vale más la pena adquirirla, cuando se puede transmitir la información a través de una densa red de asociaciones. Según las consideraciones de Gauthier, el individuo no activa o desactiva sus predisposiciones según el valor instrumental de las acciones que ellas dictan. Esta estabilidad de las predisposiciones proporciona un mecanismo, ausente en la teoría convencional de la honradez como reputación, mediante el cual se puede propagar la confianza de un dominio a otro. Las redes de compromiso cívico podrían entonces ser semilleros de confianza.

Las consideraciones acerca de la confianza basadas en la reputación y en la predisposición dependen de una concepción *individualista* de la racionalidad. Tal como lo presenta Martin Hollis (1998, pp. 18-23), ambas consideraciones presuponen el *egoísmo filosófico*: cada persona se mueve sólo en base a lo que quiere. Aunque la confianza es una relación interpersonal, es explicada y justificada en términos de sus beneficios separados para cada individuo. En las consideraciones correspondientes acerca de la importancia del capital social, se entiende una sociedad como una red de relaciones entre individuos egoístas que generan los tipos correctos de incentivos para que la confianza valga la pena. Hollis mantiene que este enfoque no logra captar la verdadera naturaleza de la confianza: a fin de explicar la racionalidad de la confianza, "necesitamos una concepción con mayor orientación social acerca de lo que son las personas y una consideración relacionada

con los roles con respecto a las obligaciones que hacen que el mundo gire y exprese nuestra humanidad” (p. 104). Desarrolla una teoría de la confianza racional que es radicalmente diferente a las teorías que hemos discutido hasta ahora.³

Para Hollis, la confianza es una relación de reciprocidad. Lo que entiende por reciprocidad es algo más profundo que la cooperación en pos del interés propio. De este modo, busca una teoría de la confianza que pueda convertir la devolución de la confianza en algo racional, aún cuando esto va en contra del interés propio. Pero, para Hollis, la confianza es racional sólo entre personas cuyas relaciones se basan en la reciprocidad: la racionalidad de la confianza no es como una obligación moral kantiana. La expectativa de que en general se seguirá la práctica de la confianza y que esta práctica tenderá a operar para las ventajas de todos es una precondition para la racionalidad de los actos individuales de confianza.

Hollis sugiere que entendemos este tipo de racionalidad como un “egoísmo filosófico en la primera persona del plural” (p. 147). La idea es desarrollar una concepción de racionalidad en la que los individuos puedan tener una razón para identificarse con los intereses comunes de los grupos sociales a los que pertenecen. Luego, al razonar acerca de una acción particular que podría realizar, una persona podrá pensar, no que “esta acción me traerá buenas consecuencias” o que “ésta acción es inducida por una predisposición que me traerá buenas consecuencias”, sino que “esta es mi parte en una acción efectuada *por nosotros* que traerá consecuencias buenas *para nosotros*”. Margaret Gilbert (1989), Susan Hurley (1989) y Sugden (1993)⁴ han sugerido la posibilidad de una *racionalidad plural* o *pensamiento en equipo*, esto es, la posibilidad de que los colectivos puedan ser agentes en una teoría de la racionalidad. La condicionalidad de la confianza racional se corresponde con una característica distintiva de la racionalidad plural: que un conjunto de individuos no puede constituir un agente plural a menos que cada uno de esos individuos reconozca que es parte de ese agente y

a menos que exista algún nivel de conciencia acerca de ese reconocimiento.

Una de las dificultades que enfrenta esta teoría de la racionalidad plural es explicar cómo se llega a la conciencia de ser un sujeto plural –de ser un “nosotros”-. No podemos adentrarnos aquí en las sutilezas del análisis de Hollis, pero uno de los elementos en la formación de un sujeto plural es una red de compromisos y lealtades entre los individuos que lo componen. Esto conduce a un entendimiento del capital social que es marcadamente diferente al de Granovetter, North y Putnam. Hollis concuerda con estos otros escritores en que la confianza se encuentra incrustada en las instituciones sociales. Pero para Hollis, una red de compromiso cívico codifica y reproduce la conciencia de una comunidad de ser un “nosotros” y de este modo activa una forma de razonamiento dentro de la cual la confianza es racional. De este modo, las instituciones sociales no establecen meramente los parámetros dentro de los cuales se toman las elecciones racionales; ellas influyen el contenido de la racionalidad en sí misma.

Una característica distintiva del enfoque del pensamiento plural es que permite que se dirijan recomendaciones a los colectivos, como en la formulación “Déjennos hacer...”. Por ejemplo: “sería bueno para nosotros si confiáramos en los demás; entonces déjennos confiar en los demás”. Esta recomendación no tendría fuerza alguna en un mundo de egoístas filosóficos. Para un grupo de egoístas la demostración de que cada uno de ellos estaría mejor si todos realizaran alguna acción. A no es razón para que ninguno de ellos realice A y debido a que esto no le brinda a ninguno de ellos una razón para realizar A, no les provee razón alguna para esperar que los demás realicen A, y así sucesivamente. Nótese que no se puede escapar de este *impasse* simplemente realizando diferentes suposiciones acerca de las preferencias de los individuos –por ejemplo, suponiendo un altruismo o una preferencia para participar con los demás en empresas cooperativas-. Mientras cada individuo esté motivado sólo por sus propias preferencias, ninguno de

ellos será movido por el pensamiento “Sería bueno para nosotros si hiciéramos...”.⁵ De este modo, Hollis es capaz de resumir su estrategia teórica en el siguiente pasaje que, para un partidario de la concepción convencional e individualista de la racionalidad, sería incoherente:

“No podemos florecer sin confianza. Esto debería ser tan claro para la razón como lo es para el sentido común. Por lo tanto, la razón debería poder mostrarnos aquello que contribuye a un orden social confiable, en donde las personas encontrarán que es racional confiar en los demás” (p. 4).

En esta sección hemos esbozado tres consideraciones modernas de la confianza racional –una consideración dominante y dos alternativas marginadas–. Pasamos ahora a nuestros escritores del siglo dieciocho para ver cómo entienden a la confianza.

2. La confianza según Hume

Al examinar la consideración de Hume acerca de la confianza, nuestra preocupación principal se encuentra en el argumento del *Treatise of Human Nature (Tratado de la Naturaleza Humana)* (1740/1978). Las *Enquiries (Investigaciones)* (1777/1975) posteriores de Hume cubren gran parte del mismo terreno, pero utilizando un enfoque menos agudo desde un punto de vista teórico y filosófico. Parece que el Hume más anciano quería calificar algunas de las afirmaciones más extremas del tratado; al hacerlo, editó una gran parte del brillo del trabajo anterior. Nuestro interés principal está en lo que tenía que decir el Hume más joven.

Para Hume, la “ventaja principal de la sociedad” se halla en su capacidad para proveernos cantidades crecientes de bienes materiales (*Treatise*, p. 488); y dicha mejora es sólo posible si las personas respetan las leyes de la justicia. Estas reglas se resumen como estabilidad de la posesión, transferencia de la posesión con consentimiento y cumplimiento de las promesas (p. 566). La confianza corresponde a la tercera de estas leyes.

Las consideraciones de Hume acerca de las tres leyes siguen un patrón común. Argu-

ye que no hay un sentimiento natural de justicia. La *benevolencia* es parte de la naturaleza humana, pero la benevolencia surge de la simpatía y la fuerza de la simpatía depende de la estrechez de la relación entre las personas en cuestión: somos benevolentes con nuestra familia y amigos y con aquellos cuya felicidad o sufrimiento “fuera acercado a nosotros y representado con colores vivos”. La justicia es un concepto demasiado imparcial como para ser regido por los sentimientos naturales. Si bien es verdad que la justicia sirve a los intereses públicos, ése es un motivo demasiado remoto y demasiado sublime como para afectar la generalidad de la raza humana, y opera con cualquier fuerza en acciones que son tan contrarias al interés privado como lo son frecuentemente aquellas de la justicia y la honestidad común. En general, se podría afirmar que no existe tal pasión en las mentes humanas, como el amor por la raza humana, meramente como tal, de manera independiente a las cualidades personales, a servicios o a la relación con nosotros mismos (p. 481).

De acuerdo con Hume, “el interés propio es el motivo original para el establecimiento de la justicia” (p. 499). Trata de mostrar que las tres leyes de la justicia, de forma *de facto*, emergerían espontáneamente de la interacción repetida de los individuos interesados en sí mismos. El todo del análisis de Hume acerca del surgimiento de la justicia es sorprendentemente moderno, prefigurando muchas características de la teoría de los juegos; incluye, como parte de la explicación acerca de cómo surgen los derechos de propiedad particular, una profunda discusión acerca de lo que hoy se llamaría el rol de la trascendencia en la selección del equilibrio⁵. Al igual que un teórico moderno, Hume encuentra más difícil explicar la razón por la cual las personas respetan los derechos de propiedad *de facto* que explicar por qué se mantienen las promesas. La dificultad es que el respeto por los derechos de propiedad reconocidos parece requerir una convención de limitaciones mutuas que es seguida por todos los miembros de una sociedad, mientras que el hecho de mantener las promesas requiere sólo que quien realiza la promesa y

quien la recibe sean partes de la misma convención. Hume es capaz de mostrar cómo el interés propio generaría respeto por la propiedad en sociedades muy pequeñas, tan pequeñas que si alguna persona no respetara la propiedad de otra existiría una posibilidad significativa de derribar la convención de limitación mutua extendida en toda la sociedad (pp. 497-498).

Hume explica la realización de promesas como una práctica que evoluciona a partir de prácticas bilaterales de asistencia mutua, basadas en el interés propio recíproco:

“Aprendo aquí a prestarle un servicio a otro, sin hacerle ningún favor real; porque preveo que me devolverá el servicio, con la expectativa de otro del mismo tipo y con el propósito de mantener la misma correspondencia de los buenos oficios conmigo y con otros. Y, en consecuencia, luego de haberle prestado un servicio y que él tuviera la ventaja que surgiera de mi acción, será inducido a cumplir con su parte, previendo las consecuencias de su negación a hacerlo” (p. 521).

En torno a dichas prácticas crece la convención de efectuar promesas mediante formas particulares de las palabras:

“Cuando un ser humano dice que *promete algo*, en efecto expresa la *resolución* de hacerlo; y junto con ello, al hacer uso de esta *forma de las palabras*, se somete al castigo de que no se confíe más en él si no cumple con su promesa... Luego de que se instituyan estos signos de [realización de promesas], quienquiera que los utilice queda obligado inmediatamente por su interés en ejecutar sus compromisos y si se niega a cumplir con la promesa, no debe esperar que se confíe en él nunca más” (p. 522).

Este argumento contiene todos los aspectos fundamentales de la explicación moderna de la confianza en términos del valor de la reputación.

Habiendo demostrado cuán interesado en sí mismo es el motivo original para la justicia, Hume continúa explicando “Las razones por las cuales anexamos la idea de virtud a la justicia y la de vicio a la injusticia” (p. 498). Hume apela a la “simpatía con el interés público” para explicar nuestra aprobación general de los actos de justicia, en con-

cordancia con su teoría más general que indica que consideramos naturalmente como virtuosa a “cualquier acción o sentimiento [que] desde el punto de vista general o la visión general, brinda una cierta satisfacción” (p. 475). Cuando en general se siguen las reglas de la justicia llegamos a ver su utilidad y por ende a aprobar el comportamiento de acuerdo con ellas. Es importante reconocer que, para Hume, este argumento sólo tiene la intención de explicar la razón por la cual consideramos a la justicia como una virtud: no es parte de la explicación acerca de por qué obedecemos las reglas de la justicia. Ya que la utilidad de las reglas de la justicia es condicional al hecho de que sean seguidas en general (ésta es la razón por la cual la justicia es una virtud artificial, no natural), debe existir la práctica antes de que se desarrolle el sentido de su virtud; por lo tanto, debemos ser capaces de explicar el surgimiento de la práctica sin apelar a un sentido de virtud. Además, la simpatía por el interés público no es una pasión, sino lo que Hume clasifica como un *gusto*: “Los sentimientos deben tocar el corazón, hacerlo controlar nuestras pasiones: Pero necesitan evitar extenderse más allá de la imaginación para hacer que influyan nuestro gusto” (p. 586).

Existe todavía una etapa final en el argumento. Dado que han surgido las reglas de la justicia y dado que poseemos una inclinación natural a aprobar los actos de justicia debido a nuestra simpatía con el interés público, la fortaleza de nuestra aprobación puede incrementarse por medio de elogios y culpas y por la educación. Pero los efectos dependen del motivo de interés propio en la justicia. Los padres enseñan a sus hijos a seguir las reglas de la justicia debido a que el hecho de que cumplan esas reglas se encuentra en el interés de los hijos y de los padres (pp. 500-501); lo máximo que pueden aspirar a hacer los moralistas es mostrarnos formas más eficaces de satisfacer nuestros apetitos naturales (p. 521).

Significativamente, cuando Hume trata el tema del respeto por la propiedad, le añade un giro adicional a la tercera etapa de su argumento. Una vez que la asociación entre justicia y virtud se establece con firme-

za en la mente de las personas, ésta le da lugar a un motivo de *interés propio* adicional para los actos de justicia: “el interés en nuestra reputación”:

“No hay nada que nos toque más de cerca que nuestra reputación y no hay nada que dependa más de nuestra conducta como nuestra reputación, con relación a la propiedad de los demás. Por esta razón todos aquellos que tengan alguna preocupación por este carácter, o que tengan el objetivo de vivir en buenos términos con la raza humana, deben inculcarse una ley inviolable para que nunca, por ninguna razón, puedan ser inducidos a violar esos principios, que son fundamentales para un ser humano de probidad y honor” (p. 501).

Esto es todo lo que el *Treatise* de Hume tiene para decir acerca de este motivo. No queda completamente claro cómo quiere que entendamos al “interés en nuestra reputación”. Dado el empuje general del *Treatise*, parece que lo más natural es interpretar el valor de la reputación de manera instrumental: la reputación de una persona para la justicia es valiosa para dicha persona en la medida en que le permita beneficiarse de la cooperación con los demás. En esta lectura, Hume apuntala su explicación acerca del respeto a la propiedad suponiendo que se pueden transmitir las buenas y las malas reputaciones entre un dominio de interacción social (el respeto por la propiedad) y otro (mantenimiento de las promesas). Existe aquí un paralelo con la idea de transitividad de la confianza en la teoría moderna del capital social.

En sus *Enquiries*, Hume retorna a la cuestión de la tentación que había comentado en la última cita. Sin embargo, como hemos dicho, nuestra preocupación principal es el *Treatise*, esta parte en particular de las *Enquiries* es el reconocimiento más franco de Hume acerca de un problema que se encuentra en el corazón de su consideración anterior acerca de la confianza. Hume trata de probar que el interés propio favorece la virtud antes que el vicio. Piensa que esta afirmación es fácil de establecer para aquello que, en el *Treatise*, ha llamado las virtudes naturales. Pero, admite, existe una excep-

ción aparente en el caso de la justicia, en donde un ser humano, considerando las cosas bajo cierta luz, a menudo parecería ser un fracasado en cuanto a su integridad. Y sin embargo se acepta que, sin una preocupación por la propiedad, ninguna sociedad podría subsistir, de acuerdo con la manera imperfecta en la cual se conducen los asuntos humanos, un truhán sensato, en casos particulares, podría pensar que un acto de inequidad o infidelidad aumentaría considerablemente su fortuna sin causar ninguna violación considerable a la unión social ni a la confederación. Que *la honestidad es la mejor política* puede ser una regla general buena, pero es propensa a muchas excepciones; y él, que se conduce con la mayor sabiduría según podría pensarse, cumple con la regla general y obtiene ventajas de todas las excepciones (*Enquiries*, p. 283).

Aquí Hume parece reconocer que si la teoría de la justicia se basa en el interés propio y en el valor instrumental de la reputación, no siempre tendremos razón para actuar conforme a las reglas de la justicia (aún cuando nuestros gustos fueran tales que nos aprobáramos a nosotros mismos cuando lo hiciéramos).

La primera respuesta de Hume a esta objeción es la afirmación de que “la paz interior, la conciencia de la integridad, una revisión satisfactoria de nuestra propia conducta” son “circunstancias, muy necesarias para la felicidad, y serán apreciadas y cultivadas por todos los hombres honrados” (p. 283). Esta respuesta es consecuente con otros argumentos que aparecen en *Enquiries*. El Hume de las *Enquiries* arguye que el “amor a la fama” es parte de la naturaleza humana y que “le añade una gran cantidad de fuerza al sentimiento moral” –al menos para aquellos con “naturalezas nobles”-. En un argumento que tiene ecos en la *Theory of Moral Sentiments*,⁷ (*Teoría de los Sentimientos Morales*) de Smith, Hume propone que al perseguir la fama consideramos constantemente cómo apareceremos ante los ojos de los demás. Esto nos conduce al deseo, no simplemente de ser considerados virtuosos, sino de ser realmente virtuosos (p. 276). Sin embargo, esta línea de argumentación no

sería del todo congruente con el *Treatise*, con su énfasis puesto sobre el poder del interés propio y otras pasiones naturales. Debido a que el truhán sensato es un problema para el *Treatise*, preferimos centrarnos sobre la segunda respuesta de Hume.

“Es que, así como disfruta de los placeres de su propia conducta, el hombre honrado posee, además, la satisfacción frecuente de ver a los truhanes, con toda su astucia y habilidades aparentes, traicionados por sus propias máximas; y mientras planean engañar con moderación y secreto, ocurre un incidente tentador, la naturaleza es débil, y ceden ante la trampa; de donde jamás pueden salir sin una pérdida total de la reputación y la pérdida de toda confianza futura de la humanidad” (p. 238).

En este pasaje, Hume parece estar trabajando en el dominio de las predisposiciones más que en el de las acciones individuales. El argumento es que, dado el valor instrumental de la reputación, le es más útil al interés propio de una persona actuar en base a una *predisposición* para que sea merecedora de confianza de manera incondicional. En particular, esta predisposición es más útil para el interés propio a largo plazo que la predisposición que conduce al truhán sensato a ser honrado sólo cuando calcula que la honradez le dará beneficios. Esta es exactamente la afirmación mediante la cual Gauthier justifica su teoría de la confianza racional basada en la predisposición (aunque Hume ve a las predisposiciones como un medio de autocontrol, mientras Gauthier las ve como un medio para comunicar compromisos). Hume no sostiene que las predisposiciones honradas se eligen por razones instrumentales. Para el hombre honrado, el valor instrumental de su predisposición a la honestidad no es *su razón* para cultivarla. Sin embargo, debido a que la satisfacción de ver a los truhanes frustrados es psicológicamente reafirmante, este valor instrumental es parte de la explicación de por qué de hecho lo tiene. De este modo, Hume ofrece una teoría psicológica para explicar la razón por la cual la predisposición a la honradez es reproducible entre los individuos interesados en sí mismos.

3. La confianza y el capital social según Smith

En *Wealth of Nations* (La Riqueza de las Naciones) (1776/1976), Smith reconoce claramente que la justicia –entendida como la aplicación confiable de los derechos de propiedad y de los contratos– es una precondition para el desarrollo de los mercados. Sin embargo, la mayor parte de su discusión acerca de este tema opera a partir de la premisa de que la justicia es impartida por el gobierno. Habla poco sobre el surgimiento espontáneo de la confianza o la limitación mutua; no subraya la idea de que los mercados dependen de la confianza informal. Dada la desconfianza general de Smith con respecto al gobierno y su afición a las explicaciones inmediatas invisibles, esta omisión podría parecer sorprendente. Argüiremos que es consecuente con la aceptación de Smith de una teoría de la confianza racional que se encuentra sorprendentemente cercana a lo que hemos caracterizado como la posición moderna dominante.

La importancia que le da Smith a la justicia queda clara en sus consideraciones acerca de la historia económica. Analiza el desarrollo económico de Europa desde las ciudades medievales. Ve la estabilidad de la propiedad como una precondition fundamental para la acumulación de capital, ya que en ausencia de dicha estabilidad nadie cuenta con ningún incentivo para adquirir nada más que las estrictas necesidades de la vida. Ofrece una explicación política acerca de las razones por las cuales el gobierno de las ciudades medievales le dio más protección a los derechos de propiedad que lo que hicieron los gobernantes feudales de la campiña y trata este factor como de gran importancia para estimular el desarrollo económico (Smith (1776/1976) pp. 397-427).

En su discusión acerca del rol adecuado del gobierno, Smith recomienda “el sistema obvio y simple de la libertad natural” en el cual cada persona es libre de perseguir sus propios intereses económicos, sujeta sólo a las leyes de la justicia (p. 687). Pero la libertad natural es posible sólo si se aplican esas

leyes, y para esto necesitamos un gobierno. Smith también parece refrendar el rol que cumple el gobierno en la certificación de la calidad y de la cantidad de los productos básicos comerciados, el acuñamiento de monedas y en las operaciones bancarias -realiza comentarios favorables acerca de Banco de Amsterdam, el cual era una rama del gobierno de esas ciudad (pp. 479-488). Queda claro que Smith considera que el buen gobierno es fundamental para el funcionamiento adecuado de los mercados, y que un buen gobierno debe ser *honrado*: su administración de justicia debe ser imparcial y sus finanzas públicas, honestas y prudentes. Pero no enfatiza demasiado a la confianza *informal* como una precondition para los mercados.

Si los mercados dependen de la honradez del gobierno, ¿cómo se garantiza esa honradez? Smith reconoce la importancia de esta pregunta, pero no relaciona la honradez del gobierno con la confianza informal o el compromiso cívico. En lugar de ello, su respuesta es proponer esquemas de lo que actualmente se llamaría pago relacionado con el desempeño (pp. 718-723, 758-765). Parece que para Smith el mejor método para garantizar que los funcionarios sean honrados es brindarles los incentivos correctos.

La discusión más directa de Smith acerca de la importancia económica de la confianza informal es el siguiente pasaje de las *Lectures on Jurisprudence* (*Conferencias sobre Jurisprudencia*):

“Cada vez que se introduce el comercio en algún país, siempre irá acompañado por la probidad y la puntualidad. Estas virtudes son casi desconocidas en una sociedad rudimentaria y bárbara. De las naciones de Europa, los holandeses, los más comerciales, son aquellos que son más fieles a su palabra. Los ingleses lo son más que los escoceses, aunque en un grado muy inferior a los holandeses, y en algunas partes remotas de este país lo son mucho menos que en sus áreas más comerciales. Esto no debe atribuirse al carácter nacional en absoluto, como pretenden algunos... En gran medida, puede reducirse al interés propio el principio general que regula las acciones de

cada hombre y que conduce a los hombres a que actúen de una cierta manera desde el punto de vista de la ventaja, el cual está profundamente implantado en los ingleses y los holandeses. Un distribuidor teme perder su carácter y es escrupuloso en la realización de cualquier compromiso. Cuando una persona celebra quizás 20 contratos en un día, no puede ganar mucho empeñándose en imponerse sobre sus vecinos, ya que la mera apariencia de un engaño lo llevaría a perder. Cuando las personas rara vez comercian con los demás, encontramos que de alguna manera tienen una predisposición hacia el engaño, debido a que pueden ganar más mediante un ardid inteligente que lo que pueden perder mediante el daño que ello le infringe a su carácter” (1763/1978, pp. 538-539).

Este análisis revela una sofisticada teoría de la confianza. Quizás no queda claro si el concepto de Smith acerca del carácter se traduce mejor en el juego moderno-concepto teórico de la reputación o en el concepto de Gauthier acerca de la predisposición; parece posible agudizar el concepto de Smith en cualquier dirección. Pero no queda duda alguna de que ésta es una teoría acerca del interés propio.

El análisis también revela una teoría del capital social cuyos fundamentos son bastante similares a las teorías modernas de Granovetter y Putnam. Smith arguye que las reputaciones de honradez se transmiten mediante redes de relaciones comerciales; cuanto más densa sea la red de relaciones comerciales, mayor será el valor de la reputación, y por lo tanto –estrictamente por razones de interés propio– mayor será el grado de confianza. El contexto sugiere convincentemente que el “interés propio” para el comerciante debe ser entendido simplemente como una ganancia. Este pasaje no posee sugerencia alguna acerca de que la aprobación social sea importante para explicar las virtudes comerciales.

Esto no es decir que Smith no reconozca la fuerza que motiva la aprobación social. Gran parte de su *Theory of Moral Sentiments* está dedicada al análisis únicamente de esta fuerza. Aún en *Wealth of Nations*, Smith a

veces apela a la aprobación social para explicar fenómenos no económicos. En un punto, por ejemplo, Smith discute los efectos sociales de la proliferación de pequeñas sectas religiosas. En esta discusión, supone que el motivo principal para el comportamiento moral es nuestro deseo de aprobación de los demás. De este modo, el comportamiento moral se sostiene por el valor de la reputación, la cual a su vez depende de que exista una red de asociaciones para que se conozcan generalmente las contravenciones a la moralidad. Al proveer redes de asociación de ciudades anónimas, las sectas religiosas promueven morales “habituales y metódicas” entre la gente común (pp. 795-796). La lógica de este análisis es muy similar a la de una teoría moderna del capital social, pero con la característica adicional de que las redes de asociación proveen canales para la transmisión no sólo de información, sino también de aprobación y desaprobación.

Sin embargo, es significativo que en su discusión acerca de las virtudes *comerciales*, Smith no considere otras relaciones más que el comercio. En el pasaje acerca de los escoceses, los ingleses y los holandeses, parece argumentar que en una economía de mercado desarrollada, las relaciones comerciales solas son lo suficientemente densas como para reproducir la confianza necesaria para que funcione el mercado y que es suficiente que aquellas relaciones se basen en el interés propio racional.

Lejos de ver a la sociedad cívica como una precondition para los mercados, Smith tiende a ver al comercio como la primera etapa en el desarrollo de la sociedad cívica. Esta precedencia es clara en la historia económica de Smith. En dos capítulos de *Wealth of Nations*, explica cómo, durante la Edad Media, el orden y el buen gobierno de las ciudades se esparcieron gradualmente a los países de los alrededores, socavando las relaciones feudales previas (pp. 397-427). Smith caracteriza al feudalismo en términos de relaciones verticales de patrocinio y dependencia. Las sociedades feudales comenzaron a decaer cuando, motivadas por el interés propio individual, los propietarios de la tierra desviaron el excedente del mantenimien-

to de los criados a la compra de artículos de lujo que eran fabricados en las ciudades. Como una consecuencia no buscada, los propietarios perdieron las bases de su antiguo poder y autoridad. Debido a la división del trabajo en la economía de mercado, el poder adquisitivo no se traduce en poder político como lo hace en el feudalismo:

“Cada comerciante o trabajador especializado subsiste a partir del empleo, no de uno, sino de cientos o miles de clientes diferentes. Aunque en alguna medida obligado con todos ellos, no es absolutamente dependiente de ninguno” (p. 420).

Así, la extensión del mercado *hace posible* una sociedad de relaciones horizontales; una sociedad en la que las relaciones entre las personas se basen en la igualdad y la reciprocidad.

Sin embargo, sería más verdadero decir, para el espíritu del argumento de Smith, que el mercado *es* una red de relaciones de igualdad y reciprocidad: no es tanto una precondition, sino una parte constitutiva, de la sociedad cívica. La idea aparece muy claramente en el famoso pasaje al comienzo de *Wealth of Nations*, en donde Smith dice que, para obtener nuestra cena, no apelamos a la benevolencia del carnicero, el cervecero o el panadero, sino a su amor propio. Inmediatamente luego de esto, Smith dice: “Nadie, sino un mendigo, elige depender principalmente de la benevolencia de sus conciudadanos. El mensaje seguramente es obvio: las relaciones de mercado son *entre iguales* y de este modo nos permiten lograr los beneficios de la división del trabajo con dignidad y respeto por uno mismo. Es más congruente con la dignidad humana que satisfacemos nuestras necesidades a través del mercado que mediante relaciones de generosidad, patrocinio y dependencia previas al mercado. Para Smith, entonces, *el mercado mismo* es una densa red de relaciones dentro de las cuales los individuos, motivados principalmente por el amor propio, cooperan como iguales para beneficio mutuo.

De este modo, sugerimos que Smith presenta una teoría de la confianza natural que posee gran similitud con la teoría moderna de la reputación. También presenta una

consideración del capital social que, desde un punto de vista teórico, es similar al propuesto por los escritores modernos como Granovetter y Putnam. Cuando existen densas redes de asociaciones bilaterales y multilaterales dentro de las cuales los individuos cooperan como iguales para asegurar los beneficios mutuos, los individuos son conducidos por el interés propio a construir y mantener reputaciones de honradez; y la honradez creada de este modo es importante para el funcionamiento de los mercados. En principio, el marco teórico de Smith permite que la aprobación social opere como un factor adicional para mantener las normas de confianza, pero parece pensar que se puede explicar adecuadamente la confianza comercial sólo en términos del interés propio. La diferencia principal entre Smith y los teóricos modernos del capital social radica en la pregunta de si una economía de mercado puede crear y sostener la confianza informal de la que depende sin el apoyo adicional provisto por las redes no económicas y el compromiso civil. Con respecto a esta pregunta, Smith parece estar del lado de los optimistas.

4. La *economía civile* de Genovesi

La economía de Genovesi se fundamenta en el concepto de la *fede pubblica* –la fe pública o la confianza pública-. Presenta una teoría de la confianza y del capital social marcadamente diferente a las de Smith y Hume.

Al igual que Smith, Genovesi comenzó a estudiar economía luego de enseñar y escribir sobre filosofía. Al igual que en el caso de Smith, los eruditos no están de acuerdo acerca del grado de continuidad entre la filosofía de Genovesi y su economía⁸. Los orígenes intelectuales de la obra de Genovesi se encuentran en discusión en Nápoles entre los *veteres* -la vieja escuela- Giovanbattista Vico, Pietro Giannone y Paolo Mattia Doria y los *novatores* -la nueva escuela- Celestino Galiani y Bartolomeo Intieri. Los *veteres* representaron lo que Louis Baeck (1994) llama la tradición mediterránea del pensa-

miento económico y social. Haciendo uso de la tradición clásica de la teología y la filosofía de Aristóteles a Descartes, concibieron la economía como una incrustación en una red de valores morales. En contraposición, los *novatores* se opusieron a la metafísica y abogaron por el método experimental de Newton y Galileo. En su teoría social, tomaron a Hobbes y a Mandeville como sus puntos de referencia, considerando la persecución del interés propio por parte de los individuos como la ley gravitacional para la vida económica. Como un discípulo de Vico que había caído bajo la influencia de Intieri y su grupo, Genovesi trató de mediar entre las dos escuelas⁹.

La consideración de Genovesi acerca de la naturaleza humana y de la acción humana utiliza algunos temas newtonianos -tales como la idea de equilibrio como representación de la relación entre las pasiones-, pero sus fundamentos pertenecen a la tradición mediterránea. Genovesi no trata de reducir la motivación humana al interés propio. En su *Diceosina*, arguye que algunas pasiones son manifestaciones del amor propio (*forza concentrativa*), pero otras reflejan el “amor a la especie” (*forza diffusiva*). El amor a la especie no es altruismo, es decir, la preocupación por el bienestar de los demás; es una cuestión de *relaciones* entre las personas. Su elemento más básico es la *sociabilidad* –el deseo de relaciones con nuestros compañeros-. La sociabilidad es “una característica indeleble de nuestra naturaleza”, común a todos los animales sociales. Hemos sido “creados de tal manera que somos necesariamente tocados, por la simpatía musical, por el placer y la satisfacción interna, tan pronto como conocemos a otro hombre”; ningún ser humano, ni siquiera los más crueles e insensibilizados, puede disfrutar placeres en los que no participe nadie más (*Diceosina*, Libro I, Capítulo 1, Párrafo XVII, p. 42)¹⁰. De este modo, es fundamental para la teoría de Genovesi que las relaciones sociales no son sólo medios a través de los cuales satisfacemos el interés propio ni limitaciones dentro de las cuales satisfacemos dicho interés. Por supuesto, hasta ahora no existe una diferencia cualitativa entre Genovesi y Smith y Hume; los dos

escritores escoceses son profundamente conscientes de las maneras en las que los sentimientos humanos son sensibles a las relaciones interpersonales. Sin embargo, en la obra de Genovesi existe un sentido mucho más fuerte de que estas relaciones son valiosas por derecho propio: para Genovesi, las principales ventajas de la sociedad no se hallarán en su producción de bienes materiales, sino en el goce de las relaciones sociales.

Genovesi discrepa más agudamente con Smith y Hume con su énfasis sobre la *asistencia recíproca*. Para Genovesi, existe una propensión humana única a la asistencia recíproca, que resulta de la interacción de la racionalidad y la sociabilidad. Siguiendo la tradición del derecho natural, Genovesi arguye que cada persona tiene el derecho natural a los beneficios de la asistencia recíproca y una obligación correspondiente de brindarla a los demás (*Lezioni*, I, Capítulo I, Párrafo 18, p. 27). De este modo, la voluntad de una persona para ayudar a aquellos que se sitúan en relaciones de reciprocidad con dicha persona es una virtud, análoga a las virtudes de la justicia y la honestidad. En común con los *veteres*, Genovesi entiende las relaciones económicas como relaciones de asistencia recíproca: en un sistema económico, cada agente ayuda a los demás para satisfacer sus necesidades. En esta concepción de la economía, el compromiso en las relaciones económicas es un ejercicio de virtud.

El contraste con el *Treatise* de Hume y la *Wealth of Nations* de Smith es evidente. La explicación de Hume de la asistencia mutua como producto del interés propio racional —la idea de que podemos ayudar a las personas sin hacerles ningún favor real— sería extraña al enfoque de Genovesi. También lo sería la idea de Smith de que el único rasgo humano que gobierna a la economía es la propensión a los tratos, el trueque y el intercambio. Como hemos dicho, Hume y Smith son sensibles a las formas en las que los sentimientos se ajustan mediante relaciones interpersonales; estos procesos de ajuste son cruciales para las teorías de los sentimientos morales de ambos escritores. Sin embargo, los escritores escoceses remueven eficazmente las relaciones económicas del terreno de la

sociabilidad. Lo hacen de tres maneras: En primer lugar, su concepción fundamental de las relaciones económicas se da en términos de la persecución individual del interés propio dentro de las limitaciones establecidas por las reglas de la justicia; no existe un sentido en que, *en sus relaciones económicas*, las personas actúen juntas o se ayuden entre sí. En segundo lugar, los sentimientos morales que hacen que la justicia sea una virtud se presentan como si estuvieran vagamente relacionados con las virtudes de la amistad y la benevolencia que poseen las relaciones personales: la brecha entre las dos es fundamental para la distinción de Hume entre las virtudes naturales y artificiales. Tercero, Hume y Smith le restan toda la importancia al rol de los sentimientos morales en el gobierno de las relaciones económicas: como hemos mostrado, tratan de explicar la confianza económica como el ejercicio del interés propio con visión de futuro. Al realizar la distinción entre las virtudes privadas tales como la amistad y la benevolencia y la utilidad pública de la justicia y el mercado, los escritores escoceses abren el camino para argumentos de mano invisible: quizás la utilidad pública no requiere —inclusive, quizás no le es útil— la virtud privada. Genovesi rechaza explícitamente esta idea, la cual atribuye a Mandeville¹¹ (*Lezioni*, II, Capítulo X, Párrafo 29, p. 188).

Las implicancias de la consideración más social de Genovesi acerca de la economía se vuelven claras en su discusión acerca de la confianza. Para comprender la importancia de la *fede publica* en la teoría de Genovesi es importante comprender la historia del Reino de Nápoles. Cuando Genovesi escribía, los muchos años de dominación hispana habían destruido las redes de la sociedad civil que habían existido desde la época prerromana¹². Fue recién en 1724 cuando Nápoles se convirtió en un reino independiente del reinado Borbón. Las décadas que siguieron a este hecho fueron una época de esperanzas nuevas de un gobierno civil y progresista. Genovesi fue parte de un grupo de pensadores que trató de comprender las fallas del antiguo régimen y de hallar nuevas rutas hacia el desarrollo económico y social.

En su *Discorso sopra il vero fine delle lettere e delle scienze* (Discurso acerca del verdadero fin de las letras y las ciencias) de 1754, un manifiesto para la Ilustración Napolitana y para su propio programa de investigación sobre la economía, Genovesi se pregunta por la razón por la cual Nápoles no es una nación desarrollada como otros de los estados de Italia o las naciones del norte de Europa. Nápoles, dice, está bien poblada; es un seminario de gente noble y talentosa; posee uno de los mejores climas de Europa; al tener un buen acceso al mar, se encuentra bien situada para el desarrollo del comercio (pp. 28-31). ¿Qué ha salido mal?

La respuesta de Genovesi, que aparece al final de su *Discorso*, es que Nápoles ha carecido del *buon costume*, “la más efectiva... causa de riqueza, poder y felicidad para las personas” (p. 50). *Buon costume*, literalmente, “buena costumbre”, no tiene una traducción simple al inglés. [*N. del T.*: Nótese que la presente es la traducción de un texto redactado en idioma inglés. Según el presente contexto, podría decirse que tampoco tiene una traducción simple al español]. El equivalente más cercano es probablemente “decencia común”. Significa las normas tradicionales de comportamiento aceptable o decente; es ese nivel básico de virtud que todos tienen derecho a esperar de los demás. Para Genovesi entonces, la virtud es un recurso económico.

En sus escritos económicos, Genovesi explica el rol de la virtud en la promoción del desarrollo económico. La afirmación más abarcadora de sus ideas es la *Lezioni di commercio o sia di economia civile* (*Conferencias sobre el comercio y la economía civil*), publicada durante 1765-67. Lo que fue efectivamente un primer borrador de una parte de la *Lezioni* se publicó en 1757 como *Ragionamento sulla fede pubblica* (*Razonamiento acerca de la confianza pública*). Que Genovesi haya elegido inicialmente publicar sólo esta parte de sus conferencias señala que la confianza pública es el punto de partida para su economía.

La economía de Genovesi, al igual que la de Smith, es una investigación acerca de la naturaleza y las causas de la riqueza de las

naciones. Los fundamentos teóricos de la economía de Genovesi son significativamente diferentes de los de Smith: Genovesi presenta una teoría subjetiva del valor en contraste con la teoría laboral del valor utilizada por Smith. A pesar de la diferencia, Genovesi alcanza la misma conclusión fundamental que Smith: el comercio es mutuamente benéfico y es la fuente de la riqueza de las naciones. Por lo tanto, para comprender cómo se enriquecen las naciones debemos entender qué es lo que facilita el comercio. Genovesi arguye que la precondition más importante para el comercio es la confianza. Para el desarrollo económico y social de una nación, nada es más necesario que la confianza pública [*fede pubblica*] en una circulación amplia y sencilla. [...] La confianza es para los cuerpos civiles lo que la ley de la gravedad es para los cuerpos naturales [...] Desde la vida de las personas primitivas es posible comprender cuán importante es mantener un comercio creciente. Allí, debido a la falta de confianza, no hay confiabilidad recíproca, ni sociedad, ni industria, ni comercio entre la gente (*Lezioni*, II, Capítulo X, Párrafo 1, pp. 148-9).

Genovesi dedica un capítulo de las *Lezioni* al tema de la confianza pública. Subdivide la confianza pública en *confianza ética*, *confianza económica* y *confianza política*. La confianza ética es la “confianza recíproca que posee cada ciudadano en la probidad y la justicia de los demás, es decir, las convenciones y promesas simples”. La confianza económica es “la seguridad que surge de la certeza de los fondos sobre los cuales fundamentar las deudas”. Luego, “finalmente [existe la confianza que] proviene de las convenciones y las promesas sostenidas por el derecho civil... [y] por la sabiduría y la fortaleza del estado; se llama *política*” (II, Capítulo X, Párrafo 3, p. 151). Los tres componentes de la confianza pública son fundamentales para el desarrollo del comercio y de ahí para la creación de la riqueza. Sin embargo, Genovesi afirma varias veces que la confianza ética es la base para todos los tipos de confianza pública. Por ejemplo:

“Todas estas formas de confianza deben ser cultivadas [...] como fundamentales

para la sociedad civil, para las artes, la industria y el espíritu de la nación, para el comercio, la paz pública y la opulencia. [Pero lo más importante] la forma ética, debido a que es la base de ambas [es decir, de la confianza económica y política].” (II, Capítulo X, Párrafo 3, pp. 151-152).

De manera similar, en el *Ragionamento*: “cuando el amor recíproco de las familias y la gente que compone un estado se extingue y surgen en su lugar retraimiento, desconfianza y miedo recíproco, no hay poder que pueda sostenerlo” (*Ragionamento*, p. 499).

La discusión de Genovesi acerca de la confianza política y económica es ampliamente similar a la discusión de Smith acerca del rol adecuado del gobierno en la certificación de los productos básicos comercializados, el funcionamiento de los bancos y la administración imparcial de justicia. Genovesi insta a un castigo congruente y severo para todas las violaciones de la confianza económica y política. Su lista de “delitos contra la confianza pública” incluye: los delitos de los funcionarios públicos; la modificación de los pesos, las medidas y el dinero; y las actividades de los *guastamestieri* -literalmente, los vagos de los trabajos, es decir, las personas que socavan la reputación de sus actividades mediante actos individuales de engaño- (*Lezioni*, II, Capítulo X, Párrafo 20, pp. 177-179). Al castigar dichos delitos no debe haber discriminación en base a la categoría, ya que si existiera dicha discriminación, los individuos desfavorecidos aprenderían a no contratar con los favorecidos (II, Capítulo X, Párrafo 28, pp. 186-187).

La diferencia más importante entre las discusiones de Genovesi y Smith acerca de la confianza pública debe hallarse en los diferentes tratamientos que le dan a lo que Genovesi llama confianza ética. Como lo hemos mostrado, en *Wealth of Nations*, Smith escribe acerca de la administración de justicia como si fuera un proceso verticalista en el que la justicia es provista por el gobierno. En contraste, Genovesi arguye que la justicia (es decir, la justicia formal, la justicia impartida por jueces) no es algo que pueda *imponerse* sobre las personas que no confían en los demás en sus relaciones informales. Toma-

mos lo que Genovesi quiere decir en el pasaje citado anteriormente, en el que dice que ningún poder puede sostener al estado cuando su gente desconfía de los demás. Por supuesto, no afirmamos que Smith estuviera realmente en desacuerdo con esta parte del argumento de Genovesi. En la obra de Smith es recurrente el tema de que el gobierno debe trabajar con el grano de la naturaleza humana. El punto es simplemente que Smith no trata la confianza entre individuos privados como una precondition fundamental para el desarrollo económico, mientras que Genovesi sí lo hace.

Dado su diagnóstico acerca de las causas del problema Napolitano, ¿qué cura podría recomendar Genovesi? Naturalmente, la solución debe ser el cultivo de la confianza ética. La herramienta principal para esta tarea es la educación civil y religiosa del pueblo, tanto de los adultos como de los niños, por parte de la Iglesia y de las escuelas públicas (*Lezioni*, II, Capítulo X, Párrafo 7, pp. 156-160). Como un verdadero pensador Ilustrado –y en imperiosa oposición a Hume– Genovesi cree que la virtud verdadera es recomendada por el razonamiento correcto. Así, la forma de hacer que la gente sea virtuosa es brindarles una educación racional.

Para completar este argumento, Genovesi debe demostrar *cómo* la razón refrenda la confianza ética. Hace esto mediante lo que llama la “pequeña catequesis de la ley natural” (*Lezioni*, II, Capítulo X, Párrafo 10, pp. 161-164). La primera presentación de esta catequesis en el *Ragionamento* (p. 857) es como la siguiente secuencia de once propuestas (parafraseamos):

1. Tanto la naturaleza como la razón nos empujan a buscar la felicidad.

2. Ninguna condición humana es más infeliz que la de estar solo, separado de cualquier relación con las demás personas.

3. Así, debemos tratar de ser sociables con los demás y cultivar las virtudes que posibilitan que vivamos vidas sociables y amigables.

4. Pero la sociabilidad no es suficiente para la sociedad humana; existe una sociedad humana sólo cuando los hombres se unen por la voluntad de ser útiles con los demás.

5. La peculiaridad de la sociedad humana es que se basa en la racionalidad, no en el placer recíproco.

6. No se puede lograr este tipo de sociedad racional a menos que la gente que la compone sea recíproca y sinceramente amigable con los demás.

7. Los seres humanos no pueden ser sinceramente amigables con los demás a menos que tengan una confianza sincera en los demás.

8. Sólo donde todos son persuadidos por la virtud y piedad de los demás puede existir una confianza sincera.

9. Tan pronto como se sabe que alguno de los miembros de la sociedad está preparado para delinquir y engañar a las personas, todos lo ven como alguien con quien es imposible tratar o comunicarse.

10. Se excluye a dicha persona de toda relación social y no puede obtener ninguna de las comodidades que hacen que la vida sea placentera.

11. Es imposible que dicha situación dure mucho tiempo; pronto la comunidad sacará a esa persona de la sociedad civil y natural.

Una característica significativa de esta catequesis es la asociación estrecha que hace entre la amistad y la confianza. Para un lector que está más familiarizado con los escritos de Hume y Smith, o con la literatura acerca de la economía moderna, esta asociación es una sorpresa. Se podría pensar que la amistad es una relación privada entre individuos específicos que están vinculados por lazos afectivos, mientras que la confianza –o al menos, la clase de confianza que socava al mercado– es impersonal, y se basa en el interés antes que en el afecto. Genovesi no acepta tal distinción. Como lo aclaran las tres primeras propuestas en la catequesis, postula un deseo humano universal de relaciones sociales y toma esto como el motivo principal para la cooperación social. La confianza ética –la cual, para Genovesi, es la base de la cooperación económica y política– es racional en el mismo sentido que lo es la amistad: es una precondition para las relaciones sociales. De este modo, para Genovesi, la confianza se encuentra incrustada en las relaciones sociales en un

sentido mucho más profundo que lo que lo está para Smith y Hume o para los teóricos modernos del capital social.

La catequesis también revela que para Genovesi, la racionalidad es una propiedad de las predisposiciones y no de las acciones. Nótese que Genovesi nos recomienda cultivar la amistad *sincera* con los demás y la *voluntad* de ser útiles con los demás. El énfasis sobre las predisposiciones se hace todavía más claro cuando, al revisar la catequesis para las *Lezioni*, Genovesi inserta una nueva propuesta entre aquellas numeradas anteriormente como 8 y 9, la cual declara que “No es posible que los hombres se persuadan mutuamente acerca de la virtud de sus compañeros si no son realmente virtuosos. De hecho, la simulación de la virtud se descubre tarde o temprano” (*Lezioni*, II, Capítulo X, Párrafo 10, p. 163). Esta revisión parece ser la respuesta de Genovesi al problema que presenta Hume en la persona del truhán sensato; al igual que Hume, Genovesi responde al problema arguyendo que nuestros intereses encuentran más utilidad en las predisposiciones establecidas hacia la honradez que mediante el razonamiento instrumental al nivel de las acciones.

¿Qué es exactamente una predisposición a la *amistad*? La lógica del argumento de Genovesi sugiere que debemos identificar a la amistad con asistencia recíproca, entendiendo reciprocidad como una forma individualmente no instrumental, no calculadora. Una persona con esta predisposición no actúa simplemente de un modo útil para los demás, esperando que a cambio los demás actúen de maneras que le sean útiles: esa sería la clase de asistencia mutua analizada por Hume, la cual no requiere ningún favor real. Pero tampoco es altruista: la voluntad de ser útil es condicional a la confianza de que esa voluntad es correspondida. La persona amigable quiere ser útil a los demás, teniendo confianza en que los demás quieren serle útiles. Si vamos a representar esta modalidad de razonamiento en términos modernos, sugerimos que el marco más útil que se puede utilizar es la racionalidad de la racionalidad plural, tal como recomienda Hollis.

Si pensamos en estos términos, tendremos que preguntar: *para quién* es la predisposición a la amistad racional, ¿para la gente por separado, para las personas en conjunto o para ambas situaciones? La catequesis de Genovesi revela alguna ambigüedad acerca de este asunto, lo que quizás se resuelve mejor tomando su respuesta como “para ambas”. El contenido de las ocho primeras propuestas parece ser el siguiente: *Nosotros*, es decir los seres humanos en conjunto, podemos lograr felicidad sólo en sociedades: las sociedades son posibles sólo entre personas que tienen una predisposición a ser útiles a los demás; dentro de cualquier sociedad supuesta, que todos tengan esa predisposición es posible sólo si cada uno tiene una predisposición hacia la amistad sincera y confía en que los demás tienen la misma predisposición. Sería una continuación natural el decir: “Déjennos entonces cultivar la predisposición a la amistad”. Esta lectura sería congruente con el diagnóstico de Genovesi acerca del hecho de que Nápoles no haya logrado un desarrollo económico como resultado de una deficiencia colectiva del *buon costume*. Sin embargo, las propuestas finales de la catequesis advierten a cada individuo que si *él* no cultiva las virtudes de la amistad, habrá consecuencias adversas para *su* felicidad. (Significativamente, estas consecuencias adversas se encuentran expresadas como sociabilidad más que como interés propio sustancial: lo que el individuo se enfrenta a perder son las relaciones con los demás.) Consideramos que Genovesi se dirige a sus lectores de manera tanto individual como colectiva. Individualmente, cada uno de nosotros puede lograr mejor la felicidad estando preparado para formar relaciones de amistad con otros que tengan una inclinación similar. Colectivamente, podemos lograr mejor la felicidad actuando juntos en relaciones de amistad.

Entonces, para Genovesi, el capital social consiste en la *fede pubblica* –en un compromiso común y mutuamente reconocido con las virtudes de la amistad y la asistencia recíproca-. O quizás deberíamos decir que el capital social consiste en una red de asociaciones que se basa en esas virtudes y que las

propaga. La confianza pública es una precondición fundamental para el desarrollo de los mercados. La conclusión de sus *Lezioni* proporciona un ícono de este enfoque sobre la economía. Los mercados, dice, dependen de redes de comunicación:

“Los canales de comunicación son tanto físicos como morales. Los primeros son los caminos sólidos, sencillos y seguros; los ríos y los trasbordadores; las máquinas de arrastre; y si existe un mar, los puertos, los mecanismos de barcos, la seguridad de la navegación. [...] Pero también necesitamos canales morales” (*Lezioni*, II, Conclusioni, Párrafo 13, p. 274).

5. Conclusión

Habiendo discutido estas diversas teorías modernas y del siglo dieciocho con tanta brevedad sería presuntuoso que tratáramos de decidir entre ellas. Nuestros objetivos son más modestos. Esperamos que nuestras reflexiones acerca del trabajo de Hume, Smith y Genovesi hayan conducido a los lectores a pensar con mayor profundidad acerca de la confianza y el capital social. En particular, esperamos haber logrado aumentar la predisposición de nuestros lectores a considerar lo que hoy se ve como un enfoque poco ortodoxo para teorizar sobre estas cuestiones.

En la teoría moderna de la elección racional, se ve a la racionalidad como una propiedad de las *acciones* individuales. Hemos sugerido que, para nuestros escritores del siglo dieciocho, el concepto de racionalidad se definió con menos limitaciones y podía abarcar las predisposiciones así como también las acciones. Una predisposición guía las acciones de una persona en una gama de casos que, a pesar de sus diferencias, son tratados como si fueran similares. Si suponemos que las personas tienden a adoptar que, como un todo, conducen a los resultados deseados, podremos ser capaces de explicar cómo la virtud de la honradez puede sobrevivir en una economía de mercado, aún cuando en ocasiones, la virtud requiere que los individuos actúen

en contra de sus intereses. Si las predisposiciones son importantes, existen también implicancias para la manera en la que necesitamos pensar acerca del capital social. Si la honradez afecta tanto a las relaciones de mercado como a las relaciones ajenas al mercado, entonces la viabilidad de la confianza en los mercados podrá depender de la existencia de una red suficientemente rica de asociaciones ajenas al mercado en las que la predisposición puede generar beneficios. O –como bien podría haber pensado Smith– viceversa.

Básicamente, la teoría moderna de la elección racional es una teoría de racionalidad *individual*. Hume, Smith y Genovesi estaban preocupados acerca de las personas *en relación con los demás* en una manera ajena a la economía más moderna. Pero aunque Hume y Smith desarrollan teorías racionales acerca de los sentimientos morales, sus explicaciones acerca de la práctica de la confianza suponen que las personas son principalmente motivadas por el interés propio. Para Genovesi, debemos tratar de adquirir un sentido acerca de cómo una teoría de la confianza podría fundamentarse en una teoría relacional de la racionalidad. Hemos sugerido que el concepto de Genovesi acerca de la asistencia recíproca se entiende mejor en términos de una racionalidad del pensamiento plural, de agentes plurales.

Qué ocurre con la pregunta que se encuentra detrás de gran parte del debate continuo acerca del capital social: ¿Los mercados socavan las relaciones de confianza? Una lección importante que debe aprenderse a partir de la literatura del siglo dieciocho es que la confianza, como a veces lo suponen casualmente los comentaristas sociales, no es un vestigio de una época premoderna de comunidades rurales unidas. Desde sus perspectivas diferentes del siglo dieciocho, tanto Smith como Genovesi ven a la confianza como un fenómeno *moderno*. Smith piensa que la confianza es producto de la sociedad comercial; Genovesi considera que una sociedad económicamente atrasada podría carecer de confianza, la cual es una precondition para el comercio. Pero

decir que la confianza es moderna en este sentido significa no confiar en la reproducibilidad de la confianza en las economías de mercado de comienzos del siglo veintiuno. Todas las teorías que hemos considerado, ya sea basadas en la reputación, la predisposición o la asistencia recíproca, brindan razones para pensar que la confianza se propaga dentro de redes de asociaciones de personas que cooperan para obtener beneficios mutuos. Si la expansión del mercado causa que decaigan dichas redes, no deberíamos estar satisfechos.

Referencias bibliográficas

Baek, Louis (1994). *The Mediterranean Tradition in Economic Thought (La Tradición Mediterránea en el Pensamiento Económico)* Routledge.

Bellamy, Richard (1987). “Da metafico a mercatante: Antonio Genovesi and the development of a new language of commerce in eighteenth-century Naples” (“Da metafico a mercatante: Antonio Genovesi y el desarrollo de un nuevo lenguaje del comercio en Nápoles en el siglo dieciocho”). En *The Language of Political Theory in Early Modern Europe (El lenguaje de la Teoría Política en los Comienzos de la Europa Moderna)* pp. 277-299. Antony Pagden (ed.). Cambridge University Press.

Binmore, Ken (1992). *Fun and Games: A Text on Game Theory (Diversión y juegos: Un texto acerca de la Teoría de los Juegos)*. D.C. Heath.

Binmore, Ken (1993). “Bargaining and morality” (“Las negociaciones y la moralidad”). En *Rationality, Justice and the Social Contract: Themes from “Morals by Agreement” (Racionalidad, Justicia y el Contrato Social: Temas de “Principios Morales por Acuerdo”)*, pp. 131-156. David Gauthier y Robert Sugden (eds). Harvester Wheatsheaf.

Coleman, James (1990). *Foundations of Social Theory (Fundamentos de la Teoría Social)*. Harvard University Press.

Gambetta, Diego (1993). *The Sicilian Mafia: the Business of Private Protection (La Mafía Siciliana: el Negocio de la Protección Pri-*

vada). Harvard University Press.

Gauthier, David (1986). *Morals by Agreement (Principios Morales por Acuerdo)*. Oxford University Press.

Genovesi, Antonio (1765-67/1820). *Lezioni di commercio o sia di economia civile dell'abate Antonio Genovesi napoletano, a cui vanno uniti opuscoli interessantissimi riguardanti l'economia politica e l'agricoltura*, Vol. 2. Milán: Silvestri.

Genovesi, Antonio (1766/1973). *Della Diceosina o sia Della philosophe del giusto e dell'onesto per gli giovanetti*. Milán: Marzorati.

Genovesi, Antonio (1984). *Antonio Genovesi. Scritti Economici*, editado por M. L. Perna. Nápoles: Istituto Italiano per gli Studi Filosofici.

Gilbert, Margaret (1989). *On Social Facts (Sobre los Hechos Sociales)*. Routledge.

Granovetter, Mark (1985). "Economic action and social structure: the problem of embeddedness" ("Acción económica y estructura social: el problema de la inmersión"). *American Journal of Sociology (Revista Americana de Sociología)*, 91: 418-510.

Greif, Avner (1993). "Cultural beliefs and the organisation of society: a historical and theoretical reflection on collectivist and individualist societies" ("Creencias culturales y la organización de la sociedad: una reflexión histórica y teórica sobre las sociedades colectivistas e individualistas"). *Journal of Political Economy (Revista de Economía Política)*, 102: 912-50.

Hodgson, D.H. (1967). *Consequences of Utilitarianism (Consecuencias del Utilitarismo)*. Oxford University Press.

Hollis, Martin (1998). *Trust within Reason (La confianza dentro de la Razón)*. Cambridge University Press.

Hume, David (1740/1978). *A Treatise of Human Nature (Tratado sobre la Naturaleza Humana)*. Oxford University Press.

Hume, David (1777/1975). *Enquiries concerning Human Understanding and concerning the Principles of Morals (Investigaciones con respecto a la Comprensión Humana y los Principios de la Moral)*. Oxford University Press.

Hurley, Susan (1989). *Natural Reasons (Razones Naturales)*. Oxford University Press.

McClenen, Edward F. (1990). *Rationality*

and Dynamic Choice: Foundational Explanations (Racionalidad y Elección Dinámica: Explicaciones Fundacionales). Cambridge University Press.

Milgrom, Paul, Douglass North y Barry Weingast (1990). "The role of institutions in the revival of trade: law merchants, private judges, and the champagne fairs" ("El rol de las instituciones en el renacimiento del comercio: comerciantes de leyes, jueces privados y las ferias de la champaña"). *Economics and Politics (Economía y Política)*, 2: 1-24.

North, Douglass (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance (Las Instituciones, el Cambio Institucional y el Desempeño Económico)*. Cambridge University Press.

North, Douglass (1998). "Where have we been and where are we going?" ("¿Dónde hemos estado y hacia dónde nos dirigimos?"). En *Economics, Values, and Organization (Economía, Valores y Organización)*, pp. 491-508. Avner Ben-Ner y Louis Putterman (eds). Cambridge University Press.

Pagden, Antony (1987). "The destruction of trust and its economic consequences in the case of eighteenth-century Naples" ("La destrucción de la confianza y sus consecuencias económicas en el caso de Nápoles en el siglo dieciocho"). En *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations (Confianza: Creación y Destrucción de las Relaciones Cooperativas)*, pp. 127-141. Diego Gambetta (ed.). Blackwell.

Pii, Eluggero (1984). *Antonio Genovesi. Dalla politica economica alla "politica civile"*. Florencia: Olschki.

Putnam, Robert (1993). *Making Democracy Work (Haciendo Funcionar a la Democracia)*. Princeton University Press.

Regan, Donald (1980). *Utilitarianism and Cooperation (Utilitarismo y Cooperación)*. Oxford University Press.

Schumpeter, Joseph A. (1994). *History of Economic Analysis (Historia del Análisis Económico)*. Routledge.

Shapiro, Susan P. (1987). "The social control of impersonal trust" ("El control social de la confianza impersonal"). *American Journal of Sociology (Revista Americana de Sociología)*, 93: 623-658.

Smith, Adam (1759/1976). *The Theory of Moral Sentiments (Teoría de los Sentimientos Morales)*. Oxford University Press.

Smith, Adam (1763/1978). *Lectures on Jurisprudence (Conferencias sobre Jurisprudencia)*. Oxford University Press.

Smith, Adam (1776/1976). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations (Investigación acerca de la Naturaleza y las Causas de la Riqueza de las Naciones)*. Oxford University Press.

Sugden, Robert (1986). *The Economics of Rights, Cooperation and Welfare (La Economía de los Derechos, la Cooperación y el Bienestar)*. Blackwell.

Sugden, Robert (1993). "Thinking as a team: towards an explanation of non-selfish behavior" ("El pensamiento en equipo: hacia una explicación del comportamiento no egoísta"). *Social Philosophy and Policy (Política y Filosofía Social)*, 10: 69-89.

Vanderschraaf, Peter (1998). The informal game theory in Hume's account of convention (La teoría de los juegos informal en la consideración de Hume acerca de la convención). *Economics and Philosophy (Economía y Filosofía)*, 14: 215-247.

Venturi, Franco (1969). *Settecento riformatore*, I. Turín: Boringhieri.

* Agradecemos a Nicolò Bellanca, Marco Guidi y Howard Sobel, quienes participaron en el Seminario de Bolonia-Harvard-Cambridge que se llevó a cabo en enero de 1999 en Bolonia y a dos moderadores anónimos por sus comentarios en una versión previa de este trabajo.

¹ Debido a que el enfoque basado en la reputación es tan convencional, es difícil dar referencias clave. Se ha convertido en material de texto estándar (por ejemplo, Binmore, 1992, pp. 347-382).

² Grieff (1993) y Milgrom, North y Weingast (1990) describen la evolución de estos códigos y cómo se han convertido en los fundamentos del derecho comercial.

³ El brillante aunque enigmático libro de Hollis quizás puede comprenderse más como el manifiesto

de un enfoque para comprender la confianza que como una teoría completa. Lamentablemente, este manifiesto fue prácticamente sus últimas palabras acerca de la confianza: murió justo cuando se publicaba *Trust within Reason (La Confianza dentro de la Razón)*.

⁴ Los elementos de esta idea pueden encontrarse en algunas variantes del utilitarismo de las normas: véase por ejemplo Hodgson (1967) y Regan (1980).

⁵ Para obtener argumentos más completos que respalden esta afirmación, véase Hodgson (1967), Regan (1980) y Sugden (1993).

⁶ Sugden (1986) y Vanderschraaf (1998) discuten el uso que le da Hume a las ideas de la teoría de los juegos.

⁷ La parte importante del *Enquiries* se publicó por primera vez en 1751, antes de la *Theory of Moral Sentiments* de Smith.

⁸ Venturi (1969) ve el pasaje de la metafísica a la economía como un quiebre en la evolución intelectual de Genovesi; Pii (1984) y Bellamy (1987) discuten una interpretación congruente de todo el sistema de pensamiento de Genovesi.

⁹ Bellamy (1987) brinda la consideración más completa en idioma inglés acerca del entorno intelectual de Nápoles en el que Genovesi escribió su obra.

¹⁰ Al referirnos a los trabajos de Genovesi, hemos adoptado las siguientes convenciones: para las *Lezioni di economia civile*, citada como las *Lezioni*, las referencias de páginas son para la edición de 1820, pero también hemos dado los números de capítulo y párrafo, que son los mismos para las diversas ediciones. "*Diceosina*" se refiere a la *Della Diceosina o sia Della philosophe del giusto e dell'onesto per gli giovanetti* de Genovesi (*Diceosina*, es decir, la filosofía de lo correcto y lo honesto); las referencias de páginas son para la edición de 1973 (Genovesi, 1766/1973). Con respecto a los demás libros citados, las referencias de páginas se aplican a las reimpressiones de *Scritti Economici* (Genovesi, 1984). Todas las traducciones al inglés son nuestras: hasta donde sabemos, no existen ediciones en inglés de los libros de Genovesi.

¹¹ En la *Theory of Moral Sentiments (Teoría de los Sentimientos Morales)*, Smith (1976, pp. 179-187) presenta un argumento en el espíritu de la *Fable of the Bees (Fábula de las Abejas)*: el poder motor del desarrollo económico proviene de un deseo humano indigno de "chucherías y baratijas" que parece disfrutar (aunque no lo hace realmente) la gente rica e importante.

¹² Para obtener más información sobre esto, véase Pagden (1987).