

# Ciencia económica y valores<sup>6</sup>

## Riquezas y Fortunas

Diego Guichón<sup>7</sup>  
dieguichon@gmail.com  
Rec.15/08/17, Apr.23/09/17

### Resumen

En el campo de la economía, la teoría económica clásica y neoclásica propusieron distinguir en su interior una rama científica o positiva y otra denominada arte, práctica, o enfoque normativo, donde, sólo en este último tendrían cabida valores no epistémicos. Este trabajo investiga dos mecanismos por los cuales, valores no epistémicos influyen sobre el contenido de la disciplina considerada como ciencia o economía positiva. El primero es que cambio en estos valores modifica el contenido de la ciencia positiva, haciendo que determinadas prácticas o medios sean estudiados o no, o bien que se estudien determinados aspectos de los mismos y otros no se estudien. El método científico, aun cuando pudiera consensuarse cual es específicamente para la ciencia económica, no podría influir sobre este tipo de cambio científico. En segundo lugar, se encuentra la introducción de juicios de valor en la parcialidad de las teorías o de la evidencia empírica considerada. Para ilustrar ambos mecanismos se estudia un caso histórico, sobre cómo ha sido tratado un objetivo, el hacerse rico, y los medios para lograrlo.

**Palabras clave:** ciencia – valores – teoría económica – riqueza.

### Summary

In the field of economics, classical and neoclassical economic theory, they proposed to distinguish within them a scientific or positive branch and another called art, practice, or normative approach, where only non-epistemic values would fit in the latter. This work investigates two mechanisms by which non-epistemic values influence the content of the discipline considered as pos-

---

6 El presente trabajo se realizó en el marco del Proyecto “Universidad y educación en valores. La construcción de un marco axiológico para la formación ético-epistémica de los profesionales”, dirigido por la Profesora Silvia Rivera. Agradezco los comentarios de la Profesora Silvia Rivera y la Licenciada Paula Alzieu. Agradezco también particularmente los comentarios del Dr. Ricardo Borrello. Por supuesto que los errores y omisiones que perduren en este trabajo son de mi exclusiva responsabilidad.

7 Licenciado en Economía y Magister en Metodología de la Investigación Científica, Universidad Nacional de Lanús.

itive science or economy. The first is that change in these values modifies the content of positive science, causing certain practices or means to be studied or not, or to study certain aspects of them and others not studied. The scientific method, even if it could be agreed upon specifically for economic science, could not influence this type of scientific change. Second, there is the introduction of value judgments in the bias of theories or the empirical evidence considered.

To illustrate both mechanisms, a historical case is being studied, on how an objective has been treated, how to become rich, and the means to achieve it.

**Key words:** science – values – economy theory – wealth.

## I. Ciencia y valores

Considerar la ciencia como una actividad implica que se tomen permanentemente decisiones, tales como: ¿qué fenómeno estudiar y cuál no estudiar?, ¿qué termino emplear y cómo definirlo?, ¿qué teoría emplear y cuál descartar?, ¿qué integra y qué no integra la base empírica?, ¿qué resultado es relevante y cuál no lo es?, ¿qué es digno de publicarse y qué producto no reúne estas condiciones?

Respecto de la decisión sobre el fenómeno estudiar, desde al menos Max Weber y en adelante existe un amplio consenso de que en esta elección pueden intervenir juicios de valor no epistémicos, de tipo sociales o políticos. La decisión de cuándo aceptar o rechazar una teoría, fue sobre la cual se basó la epistemología de tipo positivista y realista de la primera mitad del siglo XX. Se consideró que el contexto en que se tomaba esta decisión, el de justificación, podía aislarse del resto de los contextos. Inicialmente se trató de justificar estas decisiones como formas de búsqueda o aproximación a la verdad. Posteriormente, se tomó conciencia de que en muchas circunstancias se carecía de medios suficientes para ese objetivo. Se apeló entonces a una serie de valores, a los cuales se denominó epistémicos o cognitivos, como propios de la ciencia, incluyendo no solo la verdad, sino la verosimilitud, precisión, fecundidad, coherencia, amplitud, simpleza, capacidad explicativa, etc. Por ejemplo, en ocasiones, al momento de seleccionar dos teorías alternativas cuyo valor de verdad no se conoce, puede prevalecer en la elección otro valor epistémico, y seleccionarse la que es más simple<sup>8</sup>. Este tipo de valores fue incorporado con poca controversia por las corrientes positivistas y realistas<sup>9</sup>. En general no se observa que se acuse a un filósofo de tener una visión irracionalista de la ciencia por recurrir a valores epistémicos para fundamentar las decisiones, incluyendo otros distintos del de la búsqueda de la verdad. En la medida que los valores epistémicos se suponen compartidos, no se plantearían controversias. La visión opuesta existe respecto de los valores no epistémicos, tales como las consideraciones políticas y sociales donde sí podrían existir distintas opiniones, sin que existiese un procedimiento claro para unificar criterios. Este marco se vio sin embargo conmovido por estudios de historia de la ciencia, y posteriormente de filosofía del conocimiento científico, los cuales sugerían que lo ocurrido efectivamente en la práctica no podía explicarse solamente recurriendo

---

8 La orientación a complementar la evidencia empírica con juicios de valor epistémicos se encuentra en los escritos de Thomas Kuhn posteriores a la *Estructura de las Revoluciones Científicas*. Ver Guerrero Pino (2000). El autor que toma y desarrolla esta reflexión es Laudan (1984).

9 Nos referimos particularmente al realismo de Popper.

a la lógica, la base empírica y los valores epistémicos.<sup>1</sup> De acuerdo a los mismos, habría existido un conjunto diferente de prácticas, convenciones y valores que habría influido en las decisiones. Dentro de los valores se incluyen los del tipo epistémicos y otros de tipo social y político. La discusión sobre estos tópicos continúa aún.

## II. Ciencia económica y valores

En la ciencia económica se da un caso particular, que no se observa en las ciencias naturales. Tomada en su conjunto, es difícil encontrar una corriente de pensamiento que afirme que excluye en sus teorías toda consideración de valores no epistémicos, pero sí existe una tendencia a pensar que puede separarse dentro de la ciencia una rama estrictamente científica o positiva, de otra política, normativa o práctica. Es decir, si bien existirían valores no epistémicos incorporados, los mismos estarían identificados y confinados al ámbito político, normativo o práctico de la disciplina, sin afectar a la rama científica o positiva, que indicaría cuándo aceptar o rechazar una teoría. Veamos algunos ejemplos.

La economía clásica, por lo menos a partir John Stuart Mill, comenzó a distinguir entre ciencia y arte e intentó destacar la neutralidad valorativa de la primera, sosteniendo que la misma no trataría sobre fines u objetivos cuya valoración sería extra-científica, mientras que el arte sí lo haría (Stuart Mill, 1997; Crespo, 1997)<sup>2</sup>. Sin embargo, tal como señala Hutchison, cada autor importante, incluyendo al propio Mill, propuso uno o varios objetivos no epistémicos principales para la teoría económica, que no necesariamente coincidieron entre sí.

Para Adam Smith, el objetivo central fue la libertad económica como parte de un sistema más amplio de libertad natural. Para Jeremy Bentham, fueron cuatro objetivos, la subsistencia, la seguridad, la abundancia y la igualdad. En el caso de David Ricardo, fue el objetivo de la máxima producción, mientras que, para John Stuart Mill, un objetivo prioritario era obtener una mejor distribución de la riqueza (Hutchison, 1971).

La denominada “economía neoclásica” o corriente principal o “mainstream”, que se desarrolló posteriormente, hizo un lugar común el afirmar, en renombrados estudios metodológicos<sup>3</sup>, que puede distinguirse una ciencia positiva, valorativamente neutral, y un enfoque normativo, donde sólo en la última se introducirían juicios de valor<sup>4</sup>. Este

1 En este sentido sobresale el trabajo de Khun, sobre la Estructura de las Revoluciones Científica (1971)

2 John Neville Keynes, padre de John Maynard Keynes, señaló que la economía debía dividirse en tres ramas: “[...]una ciencia positiva[...], un cuerpo de conocimiento sistematizado concerniente a lo que es; y una ciencia normativa u ordenadora[...], un cuerpo de conocimiento sistematizado que discute los criterios sobre lo que debe ser; un arte[...], un sistema de reglas para la consecución de un fin dado.” (Keynes, 1891, pp. 34-35 y 46.).

3 Lionel Robbins, economista de la escuela austriaca, defendió esta distinción en su obra de 1932. Milton Friedman lo hizo a su vez en un influyente ensayo de 1953, donde señala: “La economía positiva es en principio independiente de cualquier posición ética particular o de juicios normativos”.

4 Esta escuela de pensamiento se generó inicialmente a partir de principios de la ética utilitaria, y luego por los desarrollos propios basados en los conceptos de curva de indiferencia y principios de compensación, un conjunto de criterios para realizar recomendaciones prácticas basadas en un enfoque positivo de la economía. Esta posibilidad se desarrolló dentro de la denominada “nueva economía del bienestar”. Su característica principal, a nuestro juicio, es la separación entre un análisis de eficiencia y un análisis de equidad, mientras el primero se referiría a cómo cambia la suma total de excedentes de la economía, y sería propio del enfoque positivo, el segundo se referiría a cómo se distribuye estos excedentes, y sería propio del enfoque normativo. En este marco, el economista neoclásico podría hacer

enfoque se encuentra incorporado en los libros de texto con que se enseña la teoría económica en cursos introductorios, y en libros avanzados de teoría económica.<sup>5 6</sup>

En síntesis, el pensamiento económico, clásico y neoclásico, incluye dentro de lo que se considera arte, o rama normativa, el reconocimiento de valores no epistémicos. Una diferencia entre ambas corrientes es que los primeros proponían explícitamente sus valores no epistémicos, mientras que los últimos, intentan presentarlos como juicios adoptados fuera de la disciplina<sup>7</sup>.

Ahora cabe preguntarse si la aspiración de estas corrientes de pensamiento de identificar y de alguna forma controlar los juicios de valor no epistémicos conque trabaja, para evitar que los mismos afecten la economía como ciencia positiva, puede cumplirse o bien si se ha cumplido. Sin pretender realizar un análisis exhaustivo, podemos mencionar la opinión de algunos autores.

Gunnard Myrdal en un libro publicado inicialmente en 1928 argumentó con diversos ejemplos, que, tanto en la economía clásica como en la neoclásica, aun dentro del enfoque denominado científico o positivo, incorporaron implícitamente juicios de valor, aunque no hayan sido explícitamente reconocidos (Myrdal, 1953). Si bien inicialmente la posición de Myrdal es que esto había ocurrido, pero podía cambiarse, en un escrito posterior lo considero ya como inevitable.

Schumpeter, un autor al cual nos referiremos posteriormente, sostuvo que las teorías económicas en su etapa inicial están cargadas con la visión o ideología de sus creadores, pero que los errores ideológicos tienden a corregirse con el método científico<sup>8</sup>, aunque esto puede ser un proceso lento. Como la introducción de nuevas teorías es un proceso continuo, nunca se podrá asegurar que en un momento determinado la ciencia esté libre de prejuicios ideológicos<sup>9</sup>.

Hutchinson (1971), propone su propia división de la actividad científica en tres etapas la pre científica, científica y post científica. Para este autor hay juicios de valor, como la importancia del tema a estudiar, que son inevitables en cualquier ciencia, pero respecto de los juicios de valor implícitos en la explicación teórica y en la evidencia empíricas considerada, considera al igual que Schumpeter que la aplicación del método científico permitirá eliminarlas en el tiempo.

---

recomendaciones basado en criterios de eficiencia, pero se abstendría de emitir juicios de valor sobre la forma más equitativa de distribución. Un texto clave en que se introduce esta distinción es Hicks (1939), un enfoque más pragmático y reciente puede encontrarse en Habegger (1971). Little (1951) ha criticado esta visión, y sostiene que es imposible desarrollar una economía del bienestar sin que sea al mismo tiempo descriptiva y prescriptiva.

5 Ver libros de texto como Makiw (2002) que señala: "Las afirmaciones positivas, son descriptivas. Se refieren a cómo es el mundo. Las afirmaciones normativas son prescriptivas. Se refieren a cómo debería ser el mundo (p. 20). Salmuelson y Nordhaus (2006) afirman: "la economía positiva describe los hechos de una economía, mientras que la normativa se refiere a los juicios de valor" (p. 7). Ver también Nicholson (2001).

6 Una reseña sobre el debate epistemológico de la cuestión puede encontrarse en Wilbur Charles K., y Hobsckergen Roland (1998).

7 Por ejemplo, cuando se trata de juicios sobre equidad en distribución del ingreso.

8 En rigor, Schumpeter (1971) habla de "análisis" y no de método, e incluye dentro del mismo, historia, estadística y teoría.

9 Ver la exposición y citas que Hutchison (1971) hace sobre las ideas de Schumpeter.

En síntesis, mientras que para Myrdal la separación de juicios de valor de la economía como ciencia no se ha producido, y sería imposible que se dé, para autores como Schumpeter y Hutchinson, en el desarrollo de la economía como ciencia se introducen juicios de valor no epistémicos, pero, merced al método científico, los mismos son gradualmente eliminados. La confianza en el método científico para eliminar juicios de valor no epistémicos, al menos en el largo plazo, contrasta con las dificultades para consensuar cuál es ese método dentro del pensamiento económico. En tal sentido, cabe mencionar que la ciencia económica ha tenido particulares dificultades para ajustarse a los cánones metodológicos del positivismo o del realismo en la versión de Popper. En particular ha sido cuestionada la falta de realismo de sus supuestos,<sup>10</sup> la imposibilidad de falsear los mismos<sup>11</sup>, y las dificultades de contrastar sus predicciones<sup>12</sup>. En la década del ochenta, diversos autores cuestionaron, sobre estas bases, el carácter científico de la economía neoclásica. Este debate no aún ha terminado<sup>13</sup>.

### III. Nuestro trabajo

Partimos de la premisa de que la ciencia, en general, no avanza en todas las direcciones simultáneamente, sino que su desarrollo en un momento determinado refleja las prioridades sociales económicas y políticas que existieron en el pasado sobre lo que fue importante estudiar y lo que no lo fue. En tal sentido, la ciencia no existe antes o independientemente de los juicios de valor no epistémicos, sino que es una respuesta a los interrogantes que plantean estos valores.<sup>14</sup>

Este trabajo describe algunos de los mecanismos por los cuales los valores no epistémicos, emergentes de un determinado contexto histórico, influyeron en el pasado en la constitución del objeto de la economía considerada como ciencia o como economía positiva.

El primero de estos mecanismos es la relación entre los fines socialmente valorados y los medios legítimos para lograrlos. La economía siempre ha estudiado la relación entre

10 Milton Friedman (1953) ha reconocido este hecho y ha abandonado la explicación y enfatizado la predicción a partir de una visión instrumentalista. Ver también Marqués (2004) y Borrello (2006).

11 Karl Popper, un autor caracterizado por su insistencia en la contrastación empírica, ha adoptado, respecto de la economía, una metodología *ad hoc* que incluye supuestos no contrastables, denominada "lógica de la situación". Esta propuesta está presentada en varios trabajos, incluyendo *La Sociedad abierta y sus enemigos* y *Pobreza del Historicismo*. Ver Marqués (2004) y Gómez (1995) para un enfoque crítico. Una importante tradición de pensamiento denominada escuela Austríaca, a la cual pertenecen Von Mises y Hayek, ha renunciado al positivismo y defiende un método racional *a priori*, no contrastable con la experiencia empírica (Marqués, 2004). En esta corriente es dable observar un método hermenéutico, pero sin "círculo hermenéutico", o sea un método que se supone permite acceder mediante la comprensión a verdades válidas en todo tiempo y lugar, y no a un proceso que parte de interpretaciones, para dar lugar a nuevas interpretaciones, sin que se alcance un punto final en este proceso (Zanotti, 2011).

12 Cabe mencionar el trabajo pionero de Hutchinson (1938), quien señaló, desde un punto de vista falsacionista, la escasa contrastación empírica que se realizaba de las teorías económicas. Ver Marqués (2004).

13 Mario Bunge ha descalificado a la teoría económica neoclásica como ciencia, y la ha catalogado como una pseudociencia o semi-ciencia (Bunge: 1985). Por su parte, D. McCloskey inicia en la misma década la corriente epistemológica, que caracteriza a la ciencia economía como un ejercicio de retórica.

14 Esta idea se contrapone a la idea de Walras sobre la existencia previa de una teoría económica "pura", tal como menciona Borrello (2006).

medios y fines y, siempre que se ha propuesto un fin como socialmente valioso, el contenido de la ciencia ha incluido al menos un medio legítimo para lograrlo. De manera que al cambiar los valores no epistémicos que se plantean como objetivos prioritarios, ha cambiado el contenido de la economía científica o positiva, incluyendo al menos el estudio de algún medio para alcanzar dicho fin.

Un ejemplo preliminar nos lo brinda el cambio de objetivos dentro de los economistas clásicos. John Stuart Mill, al incluir como objetivo la mejor distribución de la riqueza, tuvo que incluir dentro de la ciencia económica al menos un medio que permitiese alcanzar este objetivo, en este caso fue una política impositiva con tasas progresivas sobre el valor de los bienes transmitidos por herencia. A partir de ese momento, la ciencia económica comenzó a estudiar este y otros mecanismos para modificar la distribución del ingreso. Esto no habría sido posible para Adam Smith, pues su objetivo social prioritario no era compatible con el de Mill, dado que priorizaba la protección de la propiedad privada por sobre el objetivo distributivo (Hutchinson, 1971; Pardo Beltran, 2000; Schwartz, 1968)<sup>15 16</sup>.

En este trabajo se analizará un ejemplo inverso, en el cual un fin considerado inicialmente como socialmente valioso es luego omitido. Esto repercute en la ciencia económica, donde los medios que inicialmente fueron estudiados para obtener dicho fin son luego omitidos o bien tratados por su contribución a la realización de los nuevos valores no epistémicos que pasan a orientar la disciplina. De esta manera cambia el contenido de la ciencia económica, y adicionalmente cambia la valoración dentro de la disciplina de un mismo medio.

El ejemplo analizado corresponde a un fin particular, hacerse personalmente rico a partir de la propia actividad; o sea, acumular importantes riquezas personales en el período de tiempo que dura una vida, y los medios son por supuesto todos aquellos que permitirían alcanzar este fin. El término “rico” es impreciso, en este trabajo alude a montos de riqueza material o intangible, que sólo una muy pequeña fracción de la sociedad puede poseer. No podemos mencionar rangos de valores porque tal vez una familia con un determinado patrimonio pueda ser considerada muy rica en una etapa histórica y deje de serlo, aún manteniendo ese patrimonio, en otra etapa. En términos sociales, se trata siempre de una élite.

Este caso ejemplificará cómo, en la economía considerada como ciencia positiva, se privilegian la teorización y la observación de ciertas prácticas y no otras, destacando ciertos atributos de estas prácticas y omitiendo otros; lo cual está directamente influido por juicios de valor sobre aquello que la teoría normativa considera como socialmente valioso.

El segundo mecanismo de introducción de juicios de valor ha sido mencionado por Hutchinson (1971), y se refiere a la parcialidad de las teorías y de la evidencia empírica considerada. Lo que se hará en alguna medida es aplicar las ideas de Schumpeter sobre la carga ideológica de las nuevas teorías a las teorías económicas que él mismo formuló respecto de la actividad empresarial. Todo esto siempre vinculado al caso que vertebra este trabajo, esto es: el objetivo de hacerse rico personalmente y los medios para lograrlo.

Nuestro análisis explicita, en este caso, una forma práctica de identificar estas situaciones, a partir del siguiente supuesto ontológico. Toda realidad económica es compleja

---

15 Sin perjuicio de esto, cabe señalar que Adam Smith criticó una institución particular de los derechos de sucesión como fue la primogenitura, es decir, el derecho del hijo mayor a quedarse con la posesión de los campos de su padre, pero lo hizo por motivos distintos, no en función de que esos bienes fueran confiscados, sino que se integraran más plenamente al comercio (Borrello, 2008).

16 En otras políticas tales como la posición frente al sindicalismo, la posición de Mill fue variando en el tiempo; lo mismo ocurrió con respecto a la cooperación (Schwartz, 1968).

y está compuesta por una mezcla de prácticas con diversa valoración social, algunas consideradas más valiosas que otras, y algunas consideradas como disvaliosas. Si bien no podemos conocer todas las prácticas posibles, ni la proporción en que participan cada una en la vida social, sí podremos suponer que una teoría “positiva” (que sólo se refiera a comportamientos socialmente valiosos) tendrá un sesgo valorativo positivo. De igual forma que tendrá un sesgo valorativo inverso una teoría “positiva” que, para representar una realidad económica compleja, sólo haga mención a comportamientos socialmente disvaliosos. En este marco, se puede identificar el sesgo de las explicaciones parciales si sólo se seleccionan, en las mismas, comportamientos socialmente valiosos o socialmente disvaliosos.

#### **IV. La reflexión ética sobre la acumulación de riquezas personales**

Antes de la propuesta de John Stuart Mill, de no incluir el estudio de los fines dentro de la ciencia económica positiva, se dio una interesante discusión ética sobre el fin de acumular grandes riquezas personales.

Aristóteles recoge una diferencia existente en su tiempo entre dos términos: “crematística” y “oikonomía”, donde el primero se refiere a la “actividad” adquisitiva por sí misma, y la segunda la administración de la casa. Con base en su teoría ética sobre los valores y formas de vida, descarta la crematística como algo natural, cuando trata la adquisición de bienes materiales como un fin en sí mismo, y no como un medio para alcanzar lo realmente valioso en la vida. Se observa, ya en este antecedente una tendencia a separar, del campo de la economía, el estudio de la acumulación de riquezas personales por sí mismas, fundando esto en razones éticas y considerándolo como un comportamiento “antinatural”.

La acumulación de riquezas personales como un fin en sí mismo vuelve con fuerza en los orígenes del capitalismo. El pensamiento mercantilista, que para muchos autores es “pre-científico”, incluía como una preocupación principal el estudio de las formas más adecuadas de acumular riquezas personales, tanto para los monarcas como para los comerciantes.<sup>17 18</sup> En el caso de los monarcas, se mencionaba una justificación ética para esta acumulación, y es que se trataba de un medio para fines de defensa. El monarca que tuviese un tesoro menor que sus rivales estaría expuesto a la acción agresiva de ellos. Este mismo argumento podía invertirse, y señalar que el monarca con mayor tesoro podría agredir a sus vecinos con mayor probabilidad de éxito<sup>19</sup>.

---

17 Desde un punto de vista funcionalista, el dinero permitía pasar de una economía natural a una mercantil. Pero desde el punto de vista de los actores, el énfasis de esta corriente de pensamiento en la acumulación de metales preciosos deriva de su preocupación por la acumulación de riquezas personales, donde se privilegiaban algunas características del oro y la plata (como la densidad de valor por unidad de volumen) que facilitaba el transporte, almacenamiento y defensa de masas de riqueza. En tal sentido, el dinero metálico resultaba más fácil de defender que las grandes extensiones de tierra y otros bienes durables de la época, como barcos o mercaderías no perecederas. Por otra parte, los metales podían acumularse durante grandes periodos de tiempo para formar grandes riquezas, a diferencia de otras mercaderías perecederas como granos o animales. Desde un punto de vista funcionalista, el dinero permitía pasar de una economía natural a una mercantil.

18 La principal obra de Tomas Mun, un destacado mercantilista, fue publicada originalmente en 1664 y llevó como título “El Tesoro de Inglaterra por el Comercio Exterior” (Mun, 1954).

19 Ver sobre este punto la cita que realiza Heckscher (1943) de von Hörnigk y de John Locke (pp. 468 y 469). Smith relativiza este argumento en la *Riqueza de las Naciones* (1987, p. 388).

Adam Smith, antes de publicar su obra conocida como *La Riqueza de las Naciones*, publicó su *Teoría de los Sentimientos Morales*, obra sumamente interesante para el objeto de este trabajo. En esta obra ya propuso la teoría de la “mano invisible” para argumentar que el consumo de los ricos no hace daño a la sociedad, sino que, al contrario, es compatible con el bien común gracias a una suerte de armonía pre-establecida. En Adam Smith, como antes en Mandeville<sup>20</sup>, la reflexión sobre las personas ricas se orienta a su forma de vida y pautas de consumo, antes que a los medios para lograr esta posición. Por otra parte, en su capítulo I de la Parte IV de dicha obra, el autor hace una extensa referencia a que aquellas personas que siendo de origen humilde ponen como objetivo de su vida el acumular riquezas y llegar a ser ricos. Sobre el final de sus años, señala este autor, contemplan que en realidad los esfuerzos realizados no han valido la pena. En este último caso, se observa nuevamente que Adam Smith critica el objetivo de buscar las riquezas por las riquezas mismas, basándose en consideraciones éticas relativas a los objetivos que valdría la pena buscar en la vida (Smith, 1987).

## V. Riquezas personales, economía clásica y neoclásica

### V.1. La acumulación de grandes riquezas personales y McCloskey

Es interesante observar cómo, en la conciencia de los economistas modernos, no está claro el momento y la forma en que se ahondó el estudio de la acumulación de grandes riquezas personales en su disciplina.

Fox (2011) cita en su libro sobre el Mercado de Capitales la siguiente anécdota. Un economista que investigaba el funcionamiento del mercado de capitales se encuentra, en la década del sesenta, por dar una conferencia y, al ser presentado por un operador del mercado de capitales de Nueva York, este último lo introduce con una frase estándar que refiere claramente a una grieta entre el mundo académico y el mundo de los negocios. “*If you're so Smart, why aren't you rich?*”. El sentido de la pregunta, en el contexto en que se formula, se refiere a si los buenos economistas están en una mejor posición, gracias a su saber, para acumular grandes riquezas personales.<sup>21</sup>

McCloskey (1985 y 1990) toma el desafío de contestar esta pregunta, interpretando “*smart*” como equivalente a “inteligente” o “científicamente preparado” y concluye que el hecho de que los economistas profesionales no logren, por su formación, hacerse ricos rápidamente, prueba la incapacidad predictiva y el carácter retórico de la economía.

Sin embargo, esta interpretación no agota el sentido del dicho popular. Se debe tener en cuenta que el significado de la palabra “*smart*” no es equivalente a la palabra “*intelligent*”. El término “*smart*” es un término extremadamente amplio, del cual, siguiendo a Wittgenstein, se podría decir que entra en múltiples juegos de lenguaje y múltiples formas de vida en cada uno de los cuales puede tomar un significado diferente (Rivera, 1994). Una traducción adecuada de una persona “*smart*” es la de una persona “lista”; o bien, usando un argentinismo, una persona “piola”. O sea, la expresión se podría traducir:

---

20 Nos referimos al poema publicado por dicho autor en 1705, denominado “La fábula de las abejas, o vicios privados, beneficios públicos”.

21 Por supuesto que la distinción entre riqueza por transferencia y por acumulación personal, no debe considerarse una dicotomía, en donde los casos de riquezas originados en la transferencia son totalmente distintos de aquellos realizados originados en la acumulación personal. En muchos casos se puede dar un proceso secuencial, de transferencia y acumulación.



¿si usted es tan listo, por qué no es *rico*? En este sentido, de reducirse el significado del término “*smart*” al empleo de medios socialmente aceptables, tales como la inteligencia y la capacitación, se omitirían otras posibilidades que suelen ser objeto de reproche social, tales como el empleo de la astucia o el engaño.<sup>22</sup>

Por otra parte, McCloskey, al referirse a las insuficiencias de la ciencia económica, ha referido su trabajo particularmente a la escuela neoclásica o “*maistream*”. Este punto, para nosotros, muestra un error de apreciación, dado que esta corriente de pensamiento se originó en la escuela clásica, la cual, como trataremos de fundamentar, ya había excluido este objeto de su disciplina.

## V.2. Economía clásica y neoclásica

Existen posiciones diversas sobre la continuidad o discontinuidad del pensamiento de Adam Smith entre su *Teoría de los Sentimientos Morales* y la *Naturaleza de la Riqueza de las Naciones* (Borrello: 2008). Pero es en la segunda obra donde Adam Smith planteó que el objeto de la economía como disciplina científica debía ser la riqueza de las naciones, y no la riqueza de los individuos, sosteniendo también que el estudio de la forma en que las personas acumulan riquezas personales no es un camino válido para explicar la riqueza de las naciones<sup>23</sup>. Señala Adam Smith que:

Los comerciantes conocen perfectamente de qué manera el comercio los enriquece, pues ese es su oficio, pero no forma parte de su profesión saber en qué forma enriquece a la nación. (Smith, 1987, p. 382)

Esta argumentación debe ser observada cuidadosamente. Lo que hace Adam Smith es abstraer del objeto de estudio de la economía un fenómeno (la riqueza de los individuos), con la argumentación de que no permite explicar adecuadamente otro fenómeno (la riqueza de las naciones). Pero la acumulación de riquezas personales podría ser perfectamente un objeto de estudio en sí mismo, y, en efecto, era y sigue siendo un objeto de interés de gran parte de la población. Desde este punto de vista, se considera que Smith expande el objeto de estudio de la economía en una dirección para contraerlo en otra. Es decir, hace una selección sobre qué es importante estudiar y qué no lo es.

Por otra parte, el enfoque de su trabajo, y la importancia que le da a la teoría de los precios, tiene un resultado interesante. Podría pensarse que Adam Smith, en la medida que consideró al egoísmo como un móvil importante de la conducta económica humana y, junto con esto, la búsqueda de beneficios, consideraba indirectamente al proceso de acumulación de riquezas personales. Pero, por su propio enfoque, no podía explicar cómo un número reducido de personas se podía hacer mucho más rico que el resto, en base a su propia actividad.

La acumulación de grandes riquezas personales es un fenómeno altamente selectivo, mientras que los precios son fenómenos masivos, que afectan a todos los que participan de un mercado. Por ejemplo, la teoría sobre el funcionamiento del mercado de trabajo puede contribuir a explicar la pobreza, que es un fenómeno masivo, pero la teoría sobre la tasa de interés o del beneficio de mercado no podía explicar la rápida acumulación de grandes fortunas de un pequeño grupo de individuos.

22 Merton (1964) efectúa una larga cita de un texto Dickens, donde el término “*smart*”, traducido como “listo” sugiere una persona inescrupulosa en la búsqueda de sus objetivos.

23 La crítica de Adam Smith al Mercantilismo se encuentra en el Parte IV de *La Riqueza de las Naciones*.

Es decir, la economía clásica podía explicar la renta ordinaria para distintos tipos de tierra, y la remuneración ordinaria que percibiría el capital como beneficios, o los trabajadores como salario. Pero si una persona se hace más rico que el resto, entonces debe haber o bien una forma en que perciba rentas unitarias por su tierra mayores que la renta ordinaria, o bien una tasa de beneficio mayor por su capital que la habitual, o bien un salario muy superior al de mercado por su trabajo. O sea, una vez que la gran riqueza personal estaba constituida, se llegaba a explicar la remuneración ordinaria que podría percibir, pero no cómo se constituían estas grandes riquezas personales en corto periodos de tiempo a partir de aquellas remuneraciones ordinarias.

Hay asimismo ciertos medios para hacerse rico que fueron excluidos o cuestionados por Adam Smith. Podemos ilustrar esto con otra idea central sobre el comercio y la riqueza de los que participan en el mismo. Los mercantilistas habían señalado que en el comercio lo que gana una parte la pierde la otra parte, o sea que en el comercio no hay ganancia neta (Heckscher, 1943). Smith critica esta conclusión, señalando que las partes que participan voluntariamente en el comercio siempre ganan. Su interpretación deja afuera otras posibilidades, tales como el regateo, y un medio que durante el mercantilismo estuvo vinculado al comercio, que es la violencia. La actividad comercial mercantilista implicaba tanto mercaderías, barcos, tripulaciones, como también armas, fortificaciones, mercenarios o soldados. La idea de que el comercio es siempre voluntario deja fuera del objeto de la economía los casos en los cuales el esfuerzo bélico es parte de un negocio global<sup>24</sup>, y en donde también se pueden calcular costos, ingresos, beneficios, etc, y por supuesto la violencia asociada a la esclavitud<sup>25</sup>. Otro medio para hacerse rico en poco tiempo eran los monopolios, particularmente en el comercio. Estos medios fueron duramente cuestionados por la escuela clásica, dada su incidencia negativa sobre el libre comercio, como parte del sistema de libertad natural, y por su origen en cierta forma arbitrario originado en regulaciones y privilegios otorgados por las distintas formas de gobierno.

Realizar un análisis completo de la literatura producida por los economistas clásicos sobre las fortunas personales escapa al alcance de este trabajo; no obstante, podemos realizar algunas menciones, y observar cómo incluso la herencia como medio de adquirirla fue objetada.

Parece en este punto oportuno proponer una distinción entre fortuna y riqueza. Se utilizará el término “fortuna” para referirse a una forma particular de lograr una importante riqueza personal, que es la buena suerte. En su famoso libro *Principles of Political Economy*, de 1848, John Stuart Mill argumentó que la herencia debía eliminarse y que ningún miembro de la familia debería heredar más que una modesta suma, dado que este tipo de riqueza no se originaba en las cualidades de la persona, sino en su suerte<sup>26</sup>. Esta crítica está también presente en uno de los últimos grandes economistas clásicos, Edwin Cannan (1922), porque alteraría en base a la suerte la igualdad de oportunidades<sup>27</sup>.

---

24 Ya Aristóteles, en su obra *Política* (2014), considera a la guerra, el pillaje y el bandolerismo como un medio natural de adquisición y, como tal, parte de la economía.

25 En algunos casos se introducen comentarios racistas para omitir estas situaciones, como por ejemplo en Bentham, quien señala que sus reflexiones políticas y económicas no son aplicables para territorios poblados por razas no blancas (Rodríguez Braun, 1989). Pero no se puede generalizar esta posición a la escuela clásica. De acuerdo a Schwartz (1968), la posición de Stuart Mill fue contraria a la esclavitud.

26 Ver el punto 4 del Capítulo II, Libro 2, en la traducción de 1943.

27 Para el citado autor, el problema es más marcado en los viejos países (Europa), que en los países

En síntesis, la economía clásica no objetó el fin de hacerse personalmente rico dentro de una sociedad, pero dejó fuera del objeto de estudio de la economía ese fenómeno. Por otra parte, los medios para lograr este fin fueron en algunos casos dejados fuera de la disciplina (particularmente la violencia) y en otros casos cuestionados (los monopolios y en ocasiones la herencia).

A partir de la década de 1870, la economía clásica comienza a ser reemplazada por la economía neoclásica. Esta última se basa en ciertos principios unificadores, tales como el análisis de la oferta y la demanda, las situaciones de equilibrio, el análisis marginal (utilidad marginal, productividad marginal, etc.), y fundamentalmente el modelo de elección racional. En nuestra opinión, esta corriente de pensamiento no ha modificado el enfoque de la economía clásica sobre la acumulación de grandes riquezas personales, sino que lo ha profundizado.

Los análisis de equilibrio de mercado competitivo, ya sea en forma parcial según la tradición de Marshall, o general en la tradición de Walras, no son compatibles con el estudio de la acumulación en corto tiempo de grandes riquezas personales, que es generalmente un fenómeno transitorio o de desequilibrio<sup>28</sup>. La teoría de la distribución, basada en la teoría de la productividad marginal, permite, suponiendo condiciones de competencia, distribuir el producto sin que exista un resto o excedente, que podría constituir un medio para la rápida acumulación de riqueza personal. El monopolio ya no se considera de origen exclusivamente legal, sino que en algunos casos es “natural”<sup>29</sup>, y conveniente para la sociedad. Pero las ganancias monopólicas que podrían permitir acumular grandes riquezas personales son consideradas perjudiciales, y son calificadas como un abuso de posición dominante.

Algunas extensiones propias de la economía neoclásica tampoco serán compatibles con el estudio de la rápida acumulación de grandes riquezas personales. Por ejemplo, la teoría del mercado perfecto de capitales explica por qué no se pueden acumular rendimientos extraordinarios en forma sistemática en el mercado de capitales, y sólo puede explicar cómo se logran los mismos a partir del abuso de información interna por parte de algunos agentes; cuestión que éticamente es reprochable, y también lo es en la actualidad desde un punto de vista legal (Fama, 1970).

Finalmente, se reconoce la posibilidad de obtener rentas de escasez, como por ejemplo cuando se trata de recursos naturales no reproducibles por el hombre, o rentas de agotamiento cuando se trata de recursos no renovables. Pero no se explica cómo estos activos no reproducibles pertenecen a algunas personas y no a otras.

En síntesis, dentro del pensamiento neoclásico, el fin de acumular riquezas personales rápidamente a partir de la actividad personal no es tratado explícitamente ni se observan los casos en que ocurre. Por otra parte, se continúan excluyendo la violencia<sup>30</sup>, como un

jóvenes (América).

28 Este punto quedará bien ilustrado al analizar la teoría de Schumpeter, que se expondrá en el apartado 7. Cabe señalar que la acumulación de grandes riquezas personales es compatible con el análisis de equilibrio en el caso del monopolio, pero no con otros análisis como la teoría de la competencia imperfecta, o de la competencia monopolística desarrollada por Chamberlin.

29 El término “natural” parece poco feliz, dado que el origen de este tipo de monopolios es generalmente tecnológico, y da como resultado que sea menos costoso que un solo establecimiento atienda toda la oferta a que sean varios.

30 A principios del siglo XX, aún se observa cierta ambigüedad frente al racismo. Por ejemplo en un precursor neoclásico como Irwin Fischer (1906), quien clasifica dentro de las formas de riqueza a los esclavos, reconociendo además que las transferencias pueden ser voluntarias o involuntarias. Puesto que estas últimas son producto de la fuerza o del fraude, Fischer señala que sólo estudiará las transfe-

medio a considerar, y otros medios que permitirían lograr dicha acumulación son valorados negativamente, tales como las ganancias monopólicas, que se conceptúan como un abuso de posición dominante, o el empleo de información interna en el mercado de capitales.

## **VI. Schumpeter y la acumulación de riquezas personales**

Schumpeter es un autor importante para este trabajo, pues trató expresamente la acumulación de grandes riquezas personales y los medios para lograrlo. Si bien lo hizo siempre asumiendo que esta discusión correspondía a la Sociología y no a la Economía, estableció de hecho un puente entre ambas disciplinas, porque en gran medida los argumentos empleados para fundamentar sus afirmaciones sociológicas son de tipo económico. El límite entre ambas disciplinas es borroso en el caso de Schumpeter, y consideramos que puede pensarse como una región de solapamiento, más que una frontera nítida.

Una característica notable del pensamiento de este autor es su sensibilidad a los problemas que le tocó vivir. Esto permite observar con mayor facilidad los valores no epistémicos que incluyen sus teorías. La economía clásica, particularmente a partir de David Ricardo, se caracterizó por sus grandes abstracciones, mientras que la economía neoclásica le ha agregado una gran dosis de formalismo (Fama, 1970). Schumpeter privilegia en sus teorías el dar respuesta a diferentes críticas que padece en su tiempo el sistema económico liberal o el capitalismo. Para él es más importante proveer teorías que cumplan con este objetivo, antes que determinar si las mismas son compatibles o no con las grandes abstracciones del pensamiento clásico, o si son o no tratables con el aparato formal de la economía neoclásica.

### **VI.1. La violencia como medio de acumulación de riqueza**

Una cuestión que Schumpeter (1965) trata en forma directa es la relación de la empresa capitalista con el Imperialismo, incluyendo en este marco el empleo de medios violentos, en particular la guerra, para hacer dinero. No se trata necesariamente de un uso directo de la violencia por parte de monopolios mercantiles, como ocurrió particularmente en los siglos XVI y XVII, pero sí del aprovechamiento económico indirecto de oportunidades que la guerra podía proveer. La respuesta de Schumpeter es que la guerra es un rasgo antiguo, un atavismo irracional. La guerra se hace por la guerra misma, y las empresas modernas no lo utilizarían, fundamentalmente porque sería un mal negocio.

A fin de fundamentar su opinión, Schumpeter cita una serie de casos históricos. Pero una vez abierta la discusión sobre un fenómeno económico, social o político, la misma ya no puede cerrarse por la apelación a la evidencia empírica, porque es un recurso insuficiente. En este caso, las limitaciones particulares de la evidencia histórica que aporta Schumpeter son muy importantes, dado que se remonta a imperios antiguos tales como Egipto, Asiria y Persia, para ilustrar el carácter atávico e irracional de los imperios, y se refiere a algunos casos puntuales del periodo mercantilista.

Sin embargo, la evidencia mencionada no es comprensiva de las distintas situaciones. En efecto, si bien en muchos casos es difícil encontrar una justificación económica para una guerra, hay ejemplos en que esto puede observarse con bastante claridad. Tal el caso de las denominadas Guerras del Opio, entre Gran Bretaña y sus aliados y China, que ocurrieron entre

---

rencias voluntarias, sin que quede claro cómo califica a la esclavitud.

1839 y 1842, y entre 1856 y 1860. En estos conflictos, uno de los objetivos fue típicamente económico, y consistió en equilibrar la balanza comercial de Gran Bretaña respecto de China. Por otra parte, si se intentaba fundamentar que la moderna empresa de negocios no fomenta la guerra como un medio para obtener ganancias, Schumpeter debería haber analizado casos de imperialismos contemporáneos a sus escritos, donde estas empresas ya existiesen.

En otras palabras, es razonable suponer, como lo hace Schumpeter, que las guerras, al destruir parte de la economía de un país, son un mal negocio para muchas empresas, y puede suponerse entonces que muchas empresas no la fomentarían, sino todo lo contrario. Pero la magnitud que tienen las industrias dedicadas al suministro de insumos para enfrentamientos bélicos no puede desconocerse. Por otra parte, es público y notorio cómo ciertos tráfico ilegales se basan en la violencia como un medio para obtener ganancias.

En síntesis, en esta teoría de Schumpeter, tanto las decisiones sobre la teoría como sobre la evidencia empírica incluyen un sesgo valorativo. Sin necesidad de que aquello que se afirma sea falso, se seleccionan situaciones y evidencia que no reflejan la complejidad del fenómeno de manera equilibrada<sup>31</sup>.

## VI. 2. El monopolio y los trusts como forma de innovación

Una segunda crítica social hacia las empresas, que también está presente en la época de Schumpeter, es la formación de “Trust”. En la segunda mitad del siglo XIX se produce un proceso de concentración industrial muy rápido, que adopta como una de sus formas los “Trust”. Estas organizaciones son equivalentes a los holdings actuales, o sea sociedades que detentan las acciones de un conjunto de otras empresas, a las cuales se las puede conducir a actuar en forma coordinada, dado que responden en definitiva a una misma conducción. Estos “Trust” fueron objeto de crítica social por sus efectos potenciales o reales sobre la competencia, y de esta preocupación emergen los primeros intentos de proteger la competencia mediante una legislación específica. La primera norma en USA es la Ley Sherman (1890), pero el caso más resonante en que se aplicó la misma ocurrió en 1911, cuando la Corte Suprema de USA tomó la decisión en el caso *Standard Oil Co. v. United States*, de obligar a dicha empresa a escindirse en 34 compañías diferentes.

Ese mismo año aparece la primera edición, en alemán, de la *Teoría del Desarrollo Económico* de Schumpeter (1976). En esta obra se expone por primera vez el concepto de innovación como la puesta en práctica de nuevas combinaciones, el empresario innovador (como el agente que introduce estas nuevas combinaciones), y el desenvolvimiento económico como resultado de la innovación continua. Estas nuevas combinaciones incluyen: a) la introducción de un nuevo bien, o de una nueva calidad, b) la introducción de un nuevo método de producción, c) la apertura de un nuevo mercado, c) la conquista de una nueva fuente de aprovisionamiento, d) “la creación de una nueva organización de cualquier industria, como la de una posición de monopolio (por ejemplo por la formación de un trust), o bien la anulación de una posición de monopolio existente anteriormente” (Schumpeter, 1976, p. 77) (la cursiva es nuestra).

31 Conviene volver a recordar que no se está cuestionando la teoría de Schumpeter en particular, sino la posibilidad de que exista una ciencia económica valorativamente neutral. Si efectuásemos el mismo análisis a las teorías de origen marxista de Bauer y Hilferding, que asignaban la responsabilidad del imperialismo a las empresas capitalistas, también podríamos encontrar sesgos valorativos, aunque esta vez de sentido inverso, es decir, selecciones orientadas a remarcar sólo los aspectos socialmente disvaliosos de este tipo de empresas.

Schumpeter considera que este proceso es vital para el desenvolvimiento de la economía y que justifica la existencia de ganancias monopólicas como incentivo a realizar las innovaciones, y eventualmente como forma de financiar las mismas<sup>32</sup>. Al respecto, señala que: Sin desenvolvimiento no hay ganancia, y sin ésta no hay desenvolvimiento. (Schumpeter, 1976, p. 159)

Schumpeter considera que los monopolios sólo serán transitorios, dado que el flujo mismo de nuevas innovaciones tenderá a erosionar sus bases y a crear en consecuencia otros monopolios, también transitorios. Su argumentación defiende la figura del monopolio como un medio socialmente valioso para estimular innovaciones y como una innovación en sí misma. El monopolio como medio ya no es reprochable, sino que es fruto de la labor admirable de los empresarios innovadores, y la obtención de ganancias extraordinarias es una condición necesaria para que este proceso continúe. Lo cual contrasta con la economía clásica y neoclásica, donde las ganancias extraordinarias derivadas del monopolio son reprochables.

En esta teoría, la innovación siempre es buena para la economía y para la sociedad, y esto justifica las ganancias extraordinarias que se obtienen de las mismas. El sesgo de esta opinión queda de manifiesto al considerar que pueden existir todo tipo de innovaciones, incluyendo algunas que pueden brindar grandes ganancias sin que sean necesariamente buenas para la economía y la sociedad en su conjunto. Por ejemplo, supongamos un nuevo método para eludir o evadir el pago de impuestos. Esto podría considerarse una innovación que puede brindar grandes beneficios, hasta que sea detectada por los fiscos y puesta bajo control.

Por otra parte, Schumpeter utiliza, en nuestra opinión, una técnica retórica para extender al "*Trust*" la valoración positiva que reciben otro tipo de innovaciones, tales como nuevos los productos o mercados. El sesgo valorativo se observa porque, al tratarse la figura del "*Trust*" en esta teoría, sólo se mencionan circunstancias que lo harían socialmente valioso, pero no aquellas que podrían originar una crítica al mismo, por obstaculizar el propio proceso de desenvolvimiento económico que Schumpeter defiende. ¿Acaso las combinaciones originadas en "*Trust*" no podrían operar limitando la introducción de nuevos productos, como una forma de mantener ganancias extraordinarias el mayor tiempo posible? ¿Por qué las ganancias monopólicas no podrían orientarse hacia usos socialmente discutibles, tales como la incidencia en los gobiernos para consolidar su posición monopólica? ¿Por qué suponer que las innovaciones sólo pueden ser estimuladas por las ganancias monopólicas, cuando existen casos en que la innovación es necesaria sólo para lograr permanecer en un mercado? Respecto de la temporalidad del monopolio, el argumento es poco claro, dado que lo que ocurra a lo largo de diez o quince años es importante, aunque sea temporal.

Nuevamente, el sesgo valorativo en la teoría no implica que las características mencionadas por Schumpeter respecto de los monopolios y *trust* sean siempre falsas, sino que podría ser falsa su generalización a todos los casos de monopolios constituidos por medio de *trust*.

### VI. 3. El origen de los nuevos ricos

En otra de las oportunidades en que Schumpeter introduce su idea de empresario innovador el marco de referencia es otro. La economía mundial ha atravesado la gran

---

32 El mecanismo para financiar innovaciones, sobre el cual pone mayor énfasis Schumpeter, es la creación de poder de compra por los bancos, a partir de crédito bancario.

depresión de la década del treinta, y se pone en cuestión la viabilidad del sistema capitalista, y la legitimidad de ciertas prácticas.

Antes de la Segunda Guerra Mundial, toma particular auge un tipo de periodismo que inicialmente se apodó “*muckraker*”, y que fue un antecedente importante del actual periodismo de investigación.<sup>33</sup> Se puede caracterizar al mismo como un periodismo de tipo reformador, que buscaba mejorar el sistema sacando a la luz los abusos que se producían. Estos abusos eran generalmente los medios reprochables de hacer dinero, ya sea cuestionando prácticas actuales, o bien las prácticas que habrían originado grandes fortunas personales en los Estados Unidos.

Esta visión crítica se encuentra presente también en la obra de un sociólogo de la importancia de Robert Merton. En su ensayo *Estructura social y anomía*, que data según este autor de 1938 y que fue publicado en inglés en 1949 como parte de *Teoría y Estructura Sociales* bajo el subtítulo “Innovación”, se señala, entre otras cosas:

Una gran importancia cultural a la meta el éxito invita a este modo de adaptación mediante el uso de medios institucionalmente proscriptos, pero con frecuencia eficaces, de alcanzar por lo menos el simulacro del éxito: riqueza y poder. (Merton, 1964, p. 220)

Simultáneamente se produce (durante la crisis de la década de 1930) una discusión política importante en torno a viabilidad del socialismo y del capitalismo, y en este contexto la discusión con el pensamiento de Carlos Marx era de gran relevancia.

En Marx la economía y la sociología no son disciplinas separadas. Existen en el capitalismo dos grandes clases sociales: los capitalistas y los proletariados. Los capitalistas incluirían a los ricos, y dentro de estos existirían algunos con fortunas heredadas y otros que han tenido la habilidad de acumular grandes riquezas por ellos mismos. La explicación de Marx sobre cómo algunas personas llegan a ser capitalistas es bastante limitada. En el Tomo I de *El Capital* (2004) es donde más elementos se proveen, especialmente en la “Teoría de la acumulación original”. Esta teoría explica la rápida acumulación de capital a partir de un proceso histórico, ocurrido en la Europa del siglo XVII, de expropiación de tierras públicas o comunales por parte de una minoría. Existen asimismo referencias a la acumulación originada en el comercio exterior, derivado del primer colonialismo, y también al empleo original de la violencia.

Hay que entender que Marx escribió *El Capital* tomando como referencia a Inglaterra, y que los procesos que indica podían ser los más relevantes para el caso en cuestión. No obstante, la explicación brindada no abarca la formación de nuevas fortunas originadas en su totalidad. O sea, el fenómeno de emergencia de nuevos capitalistas o nuevas riquezas personales es permanente e incluso algunos de ellos proviene de las clases más desposeídas. Su origen ya no puede ser explicado por un proceso de expropiación de tierras, ni tampoco necesariamente con un comercio exterior realizado por potencias colonialistas. Por lo tanto, queda en este sentido un vacío, que será abordado por Schumpeter<sup>34</sup>.

33 El término “*muckrake*”, que puede traducirse como “removedores de basura”, fue introducido en 1906 por el entonces presidente de los Estados Unidos, Theodore Roosevelt, cuestionando el enfoque de estos escritos que sólo se concentraban en las cuestiones reprochables de los gobiernos. (Fedstein: 2006).

34 Posteriormente Kalecki (1956), dentro de la tradición marxista, reintroducirá el monopolio como factor explicativo de la distribución del ingreso a nivel macroeconómico.

La obra *Capitalismo, Socialismo y Democracia* de Schumpeter (1946), publicada originalmente en 1942, trae nuevamente a colación la teoría del empresario innovador, y simultáneamente trata de responder a la crítica sobre la legitimidad de los medios de acumular riquezas personales, y al propio marco teórico de Karl Marx. El argumento es nuevamente que la innovación va de la mano del monopolio, y que a partir del mismo se generan las grandes fortunas personales, que elevan a gente en algunos casos de origen relativamente humilde a la condición de capitalistas<sup>35</sup>. Pero así como los monopolios tienden dinámicamente a ser sustituidos por otros monopolios, los que integran la clase capitalista luego de la generación que les permitió ascender a ese nivel comienzan paulatinamente a ver erosionada su posición económica y de clase. Ningún monopolio es permanente, y ninguna familia rica lo es indefinidamente.

Continuando con nuestra línea argumental, lo que señala Schumpeter no es falso como explicación de la emergencia de nuevos ricos, lo que no puede válidamente afirmarse es que todos los nuevos ricos son innovadores, al menos en el sentido en que Schumpeter emplea este término. Para explicar un fenómeno complejo, como es la emergencia de nuevos ricos, se recurre a una teoría que selecciona los casos que son socialmente aceptables y valiosos, y se omiten los casos en que la causa puede ser socialmente cuestionada. Existe entonces una decisión implícita sobre qué casos seleccionar, y qué casos omitir, donde aquellos que se mencionan son los que reflejan valores sociales positivos, mientras que los que se omiten podrían estar asociados a disvalores sociales.

#### **V. 4. Consideraciones finales sobre la teoría del empresario y la formación de riquezas personales**

La teoría de Schumpeter, si bien no se convierte en parte de la corriente principal de la economía, sí es muy tenida en cuenta en la discusión política. El enfoque de este autor, que puede caracterizarse como de desequilibrio, fue difícil de incorporar a los modelos de la economía neoclásica, basados en condiciones de equilibrio. Su explicación de la formación de las grandes fortunas personales fue calificada por él mismo como una respuesta al pensamiento sociológico de Marx y no a su pensamiento económico; sin embargo, es indudable que establecía un nexo claro entre la dinámica económica y la formación de las clases sociales.

Schumpeter permite despejar además las dudas en torno a la posibilidad de una ciencia sobre la formación de grandes fortunas personales. En efecto, se podría pensar que, si se descubriese la forma de lograr este fin, serían tantos los que lo emplearían, que rápidamente desaparecerían las oportunidades para acumular riquezas. Pero Schumpeter demostró que era posible proponer una teoría explicativa, aunque parcial sobre este fenómeno, y que la misma era apta para realizar predicciones generales, que al igual que ocurre con la teoría de la evolución de Darwin, no puede indicar con exactitud cuándo y cómo se presentara el fenómeno estudiado<sup>36</sup>.

35 La idea de que el empresario innovador se eleva socialmente y que luego de un ciclo puede decaer nuevamente, está ya manifestada en Schumpeter (1976), pero recién se expone como crítica a la teoría de Marx en *Capitalismo, Socialismo y Democracia*.

36 La tendencia a formular teorías que puedan explicar los éxitos pasados y hacer algunas predicciones generales sobre el futuro, se puede observar en la vasta literatura sobre las empresas (que no está incluida en la economía clásica ni neoclásica), especialmente en las teorías que tratan de explicar su rápido crecimiento. A título de ejemplo, podemos citar al estudio de 1946 de Peter Drucker sobre General Motors, y el estudio de Alfred Chandler de 1962 sobre las empresas ferroviarias. Cabe señalar que,



Se considera que no se ha estudiado aún en detalle el impacto que tuvo la Guerra Fría en la teoría económica. Es posible que la figura del empresario haya sido particularmente cuidada durante ese periodo. Esto podría explicar cómo, recién al año siguiente de la caída del Muro de Berlín, un economista muy prestigioso, William Baumol, publica en el año 1990 el trabajo titulado *Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive*. La característica de este trabajo es que llama la atención sobre la figura del empresario, ya no destacando exclusivamente sus aspectos positivos, sino con una visión más amplia, que permite la consideración de distintos casos, algunos socialmente valiosos y otros disvaliosos<sup>37</sup>.

Por otra parte, durante un largo periodo de tiempo, que incluye la Guerra Fría, no abundan los estudios académicos sobre la formación de las grandes riquezas personales. En este marco se destaca el trabajo de Wright Mill (1987), publicado originalmente en 1956. Recientemente, cabe mencionar también el trabajo de Handbook, publicado sobre los super ricos, y editado por Hay y Bearsbestok (2016). Ahora bien, en este último trabajo, al igual que en Adam Smith, el interés se centra en las formas de vida y patrones de consumo, antes que por las formas de acumulación de estas grandes riquezas.

## Conclusión

En este trabajo hemos analizado las formas en que los juicios de valor no epistémicos afectaron y continúan afectando al contenido de la ciencia económica. Se han analizado dos formas en que esto ocurre. En primer lugar, hay juicios de valor no epistémicos sobre lo que es importante o prioritario estudiar, y lo que no lo es. En segundo lugar, están los juicios de valor que se introducen en la parcialidad de las teorías y/o de la evidencia empírica.

Respecto al primer mecanismo, un cambio en los valores que se consideran importantes para orientar la investigación puede afectar drásticamente el contenido de la ciencia económica o enfoque positivo. Para fundamentar esta posición, se ha tomado como ejemplo histórico al lugar cambiante que ocupó, en la teoría económica, la problemática de hacerse personalmente rico en un corto periodo de tiempo.

Se ha señalado cómo el lugar que ocupó esta problemática cambia drásticamente entre el mercantilismo y la economía clásica. La economía clásica no trata en forma explícita el objetivo de acumular rápidamente grandes riquezas personales. Abstrae de su objeto de estudio el empleo de la violencia como un medio, porque es contraria a sus objetivos prioritarios, que fueron inicialmente la libertad económica como parte de un sistema de libertades más amplio. El monopolio no es visto desde la perspectiva de su contribución al objetivo de acumular riquezas personales, sino como un obstáculo a la libertad de comercio. Por otra parte, esta escuela de pensamiento no desarrolla ninguna teoría sobre la forma rápida de acumular riquezas personales. Este cambio en la ciencia no puede ser explicado por un método científico, porque son decisiones previas a que el mismo se lleve a cabo y, por otra parte, porque se trata de alternativas que no son lógicamente excluyentes entre sí. Tampoco puede explicarse apelando a valores epistémicos o cognitivos, tales como la verosimilitud, simplicidad, precisión, etc.

---

para algunas teorías económicas, como los postkeynesianos, el rápido crecimiento de una empresa está asociado a una alta tasa de ganancia.

37 Esta línea de trabajo ha continuado posteriormente. Véase, por ejemplo, el libro publicado por Baumol, Litan, y Schramm (2007), donde analiza un "Capitalismo bueno" y un "Capitalismo malo", a partir de cuatro formas: empresarial, de campeones, guiado por el estado y oligárquico.

El abandono del estudio de las formas rápidas de acumulación de riquezas personales fue, a nuestro juicio, algo que ocurrió a raíz de valores no epistémicos. Cabe recordar que el propio Adam Smith, en su *Teoría de los Sentimientos morales*, desestimó, en base a consideraciones éticas, el objetivo de la acumulación de riquezas personales. Esta ausencia de consideración se transmitió desde la economía clásica a la economía neoclásica, la cual no alteró sustancialmente esta situación, aunque desarrolló el estudio del monopolio en relación al nuevo objetivo de la asignación óptima de recursos, y dentro de este marco incluye el caso del monopolio natural.

Por otra parte, los fines considerados valiosos transmiten esa valoración a los medios para conseguirlos. Siendo la acumulación de riquezas personales un fin valorado positivamente para el mercantilismo, el monopolio como un medio para lograrlo fue a su vez valorado positivamente. En el caso de la economía clásica, ocurrió lo opuesto. El fin de lograr rápidamente riquezas personales no fue explícitamente considerado, y el monopolio fue duramente cuestionado por sus efectos particularmente adversos sobre el libre comercio.

El segundo mecanismo considerado en este estudio es la introducción de juicios de valor implícitos en la parcialidad de las teorías y/o de la evidencia empírica. Este mecanismo se ha analizado en relación a las teorías sobre la actividad empresarial propuesta por Schumpeter y su relación con el caso que vertebra este estudio, que es la acumulación rápida de grandes riquezas personales.

Los juicios de valor que se introducen en la teoría surgen como respuesta a una problemática social existente al momento de formular las teorías, a la cual no podía dar respuesta la economía clásica ni neoclásica. En particular, las agudas controversias sobre la violencia como medio directo o indirecto de acumular riquezas en la época de guerras coloniales, la existencia de monopolios y *trust*, y el cuestionamiento de legitimidad del origen de algunas grandes riquezas personales. La obra de Joseph Schumpeter se presenta como una respuesta a estos interrogantes, siguiendo una formulación original y ajena al pensamiento clásico y neoclásico.

Este autor analizó el problema de la utilización de medios violentos para hacer directa o indirectamente ganancias, y concluye que esto no es propio de la moderna empresa de negocios, basándose en una evidencia empírica parcial, escasa y, en nuestra opinión, valorativamente sesgada. A su vez, califica a la formación de monopolios como un medio aceptable y necesario para la dinámica del crecimiento económico, apoyado en casos en que podría ser favorable a este objetivo, y omitiendo casos en que podría ser contrario. Finalmente, explica la emergencia de grandes riquezas personales como fruto exclusivo de la actividad de innovación del empresario, pero omite otras formas de hacerse rico, que podrían ser socialmente cuestionables.

En todos los casos, los juicios de valor no epistémicos se reflejan en la parcialidad de la selección, donde las características mencionadas son socialmente aceptables, o incluso admirables, y se omiten aquellas que podrían ser socialmente reprochables. Lo que afirma Schumpeter no es falso, pero tampoco es una teoría que exponga en forma equilibrada las distintas situaciones posibles. Esto se pone de manifiesto al contrastar la visión de Schumpeter con algunos escritos de Baumol posteriores a la finalización de la Guerra Fría.

Las observaciones de campo que se realizan son influidas, o recortadas, por los juicios de valor no epistémicos que guían la investigación. Si cambiaran estos juicios de valor, cambiaría la dirección en que avanza la teorización e investigación, y cambiarían también los atributos de los fenómenos observados.

Adicionalmente, es dable observar una correlación más amplia entre fines y medios. Tanto en el pensamiento mercantilista como en la obra de Schumpeter, al reconocerse como objetivo valioso la rápida acumulación de riquezas personales, se debe reconocer también como valioso algún medio que permita lograrlo. En ambos casos, un medio aceptado es el monopolio. En el pensamiento clásico y neoclásico, el objetivo de rápido enriquecimiento personal no ocupa un lugar destacado y, paralelamente, los medios que permitirían lograrlo son cuestionados, como por ejemplo las ganancias monopólicas consideradas un abuso de posición dominante, o las ganancias extraordinarias obtenibles en el mercado de valores a partir de información interna.

## Bibliografía

- Aristóteles. (2014). *La Política*. Buenos Aires: Terramar Ediciones.
- Baumol, W., Litan, R., Schramm, C. (2007). *Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity*. New Haven & London: Yale University Press.
- Borello, R. (2006). *Epistemología de la economía: validación, significado y realidad en la teoría económica*. Buenos Aires: Ediciones Cooperativas.
- Borello, R. (2008). *Adam Smith o los fundamentos de la economía política*. Buenos Aires: Ediciones Cooperativas.
- Bunge, M. (1995). *Economía y Filosofía*. Madrid: Editorial Tecnos.
- Canan, E. (1922). *Wealth: a brief explanation of the causes of economic welfare*. Londres: P. S. King & Son Ltd.
- Chandler, A. D. Jr. (1990). *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge: Harvard University Press.
- Crespo, R. (1997). *La economía como ciencia moral, nuevas perspectivas de la teoría económica*. Buenos Aires: Ediciones de la Universidad Católica Argentina.
- Druke, P. (1946). *Concept of the Corporation (A study of General Motors)*. John Day.
- Echevería, J. (1998). *Filosofía de la ciencia*. Madrid: Akal.
- Fama, E. F. (1970). *Efficient Capital Markets: a Review of Theory and Empirical Work*. *The Journal of Finance*, 25 (2).
- Fischer, I. (1906). *The nature of capital and income*. Londres: Mac Millan.
- Fox, J. (2009). *The Myth of the Rational Market: A History of Risk, Reward and Delusion on Wall Street*. USA: Harper Business.
- Friedman, M. (1953). *The Methodology of Positive Economics*. En Friedman Milton, *Essays in Positive Economics Chicago*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Gómez, R. J. (1995). *Neoliberalismo y Seudociencia*. Buenos Aires: Lugar Editorial.
- Guerrero Pino, G. (2000). *Elección de teorías, juicios de valor y racionalidad en Khun*, ÉNDOXA: Series Filosóficas, (13), pp 15-32.
- Hay, I. y Beaverstok, J. (2016). *Handbook on Wealth and the Super – Rich*. Cheltenham UK: Edward Elgar Publishing.
- Harberger, A. C. (1971). “Three Basic Postulates for Applied Welfare Economics: An Interpretive Essay”. *Journal of Economic Literature*, 9(3), pp. 785-797.
- Heckscher, E. (1943). *La Época Mercantilista: Historia de la organización y las ideas*

- económicas desde final de la Edad Media hasta la Sociedad Liberal*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica
- Hicks, J. (1939). “The Foundation of Welfare Economics”. *The Economic Journal Volumen*, 196(29), pp. 696-712.
- Hutchison, T. (1960). *The Significance and Basic Postulates of Economic Theory*. New York: Augustus M. Kelley,
- Hutchison, T. (1971). *Economía Positiva y Objetivos de Política Económica*. Barcelona: Editorial Vicens Vives.
- Kalecki, M. (1956). *Teoría de la dinámica económica*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- Keynes, J. N. (1891). *The Scope and method of political economy*. Londres: Macmillan and Co.
- Kuhn, T. (1971). *La estructura de las revoluciones científicas*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- Little, I. y Malcolm, D. (1950). *A Critique of Welfare Economics*. London: Oxford University Press.
- Makinw, G. (2002). *Principios de Economía*. Segunda Edición: McGraw-Hill.
- Marx, K. (2004). *El Capital*. Tomo I, Volumen 3. Siglo XXI: Editores.
- Mayer, T. (1993). *Truth versus Precision in Economics*. Aldershot UK: Edward Elgar.
- Marques, G. (2004). *De la mano invisible a la economía como proceso administrado. Una reflexión filosófica y epistemológica*. Buenos Aires: Ediciones Cooperativas.
- Merton, R. (1964). *Teoría y Estructura Sociales*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- McCloskey, D. N. (1985). *The Rhetoric of Economics*. Madison: University of Wisconsin Press.
- McCloskey, D.N. (1990). *If You're So Smart: The Narrative of Economic Expertise*. Chicago: University of Chicago Press.
- Mill, J. S. (1997). *Ensayos sobre algunas cuestiones disputadas en economía política*. Madrid: Alianza Editorial.
- Mill, J. S. (1943). *Principios de Economía Política*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- Mills, W. (1987). *La élite en el poder*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- Mun, T. (1954). *La Riqueza de Inglaterra por el Comercio Exterior. Discurso acerca del Comercio de Inglaterra con las Indias Orientales*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- Myrdal, G. (1953). *The Political Element in the Development of Economic Theory*. Londres: Routledge and Kegan Paul.
- Nicholson, W. (2001). *Microeconomía Intermedia y sus Aplicaciones*. España: Thomson.
- Pardo Beltrán, E. (2000). “La pobreza en Smith y Ricardo”. *Revista de Economía Institucional*, (2), pp. 111-130.
- Popper, K. R. (1973). *La miseria del historicismo*. Madrid: Alianza.
- Popper, K. R. (1991). *La sociedad abierta y sus enemigos*. Barcelona: Paidós

- Rivera, S. (1994). *Ludwig Wittgenstein entre paradojas y aporías*. Buenos Aires: Almagesto.
- Rodríguez Braun, C. (1989). *La cuestión colonial y la economía clásica*. Madrid: Alianza.
- Robbins, L. (1944). *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la Ciencia Económica*. México D. F.: Fondo de Cultura Económico.
- Samuelson, P. y Nordhaus, W. (2006). *Economía*. México D. F.: McGraw-Hill
- Schiffrin, A. (Comp) (2014). *Global Muckraking: 100 years of investigative journalism from around the world*. New York/London: The New Press.
- Schumpeter, J. (1976). *Teoría del desenvolvimiento económico*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Schumpeter, J. (1965). *Imperialismo. Clases Sociales*. Madrid: Tecnos.
- Schumpeter, J. (1946). *Capitalismo, Socialismo y Democracia*. Buenos Aires: Editorial Claridad.
- Schumpeter, J. (1971). *Historia del Análisis Económico*. Barcelona: Ariel.
- Schwartz, P. (1968). *La nueva economía política de John Stuart Mill*. Madrid Editorial Tecnos.
- Smith, A. (1987). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Smith, A. (1982). *The Theory of Moral Sentiments*. Indianapolis: Liberty Fund.
- Wilbur, Ch. K. y Hobsckergen, R. (1998). “Ethical Values and Economic Theory: A Survey”. En Wilbert, Ch. (Edit.). *Economics, Ethics, and Public Policy*. Nueva York: Oxford Rowman y Littlefield Publishers, Inc.
- Zanotti, G. J. (2001). “Una salida para el estancamiento epistemológico de la Escuela Austríaca”. *Revista de Instituciones, Ideas y Mercado*, pp. 5-14.