

La fundamental convergencia teórica entre el pensamiento económico de la escuela

monetarista de Chicago y el de los sociólogos
constructivistas moderados: teleología,
epistemología y metodología*

The Fundamental Theoretical Convergence
Between the Economic Thought of the
Monetarist Chicago School and of the
Moderate Constructivist Sociologists:
theology, epistemology and methodology

Sagar Hernández Chuliá**

Recibido: 5 de Octubre de 2018

Revisado: 20 de Octubre de 2018

Aprobado: 30 de Octubre de 2018

* Este artículo constituye una adaptación parcial del epígrafe 4.2 “Relación de la escuela monetarista de Chicago con el constructivismo en Sociología”, de mi tesis doctoral “Principales puntos de convergencia entre las escuelas hegemónicas de teoría económica y sociológica desde la Ilustración escocesa hasta nuestros días”. Cómo citar este artículo: Sagar, H. (2019). La fundamental convergencia teórica entre el pensamiento económico de la escuela monetarista de Chicago y el de los sociólogos constructivistas moderados: teleología, epistemología y metodología. *Revista CIFE: Lecturas de Economía Social*, 20(32), 103-138. doi: <https://doi.org/10.15332/22484914.4858>

** Profesor del Departamento de Sociología de la Universidad Autónoma de Madrid. Correo electrónico: sagar.hernandez@uam.es

Resumen

Esta investigación pretende demostrar la fundamental convergencia teórica existente entre las aportaciones procedentes de los economistas de la escuela monetarista de Chicago y las de los sociólogos constructivistas moderados. Con tal propósito, se agruparon estas contribuciones en torno a tres categorías: teleología, epistemología y metodología. En vista de los resultados, se concluye que, pese a los diferentes intereses prioritarios que exhiben estos autores, todos ellos coinciden, por una parte, en la esfera epistemológica, en valerse de reglas hipotético-deductivas que incorporan consideraciones, tanto lógicas, como factuales; y por otra, en el campo metodológico, en el uso de herramientas, tanto lógico-deductivas, como empírico-analíticas.

Palabras clave: teoría económica, teoría sociológica, escuela de Chicago.

Clasificación JEL: A12, B41, N01, Y80

Abstract

This research aims to demonstrate the fundamental theoretical convergence between the contributions from the economists of the monetarist Chicago school and from the moderate constructivist sociologists. For this purpose, we group these contributions around three categories: teleology, epistemology and methodology. In view of the results, we conclude that, despite the different priority displayed by these authors to their interests, all of them coincide, on the one hand, in the epistemological sphere, in using hypothetical-deductive rules that incorporate considerations, both logical and factual; and, on the other, in the methodological camp, by the use of tools, both logical-deductive, and empirical-analytical.

Keywords: Economic theory, sociological theory, Chicago school.

Classification JEL: A12, B41, N01, Y80

1. Introducción¹

Esta investigación, que se enmarca en la esfera de la historia de las ideas, abarca cronológicamente desde la crisis del petróleo de 1973 hasta la crisis económica de 2007, y se circunscribe a las sociedades capitalistas occidentales. En teoría económica, este periodo se caracteriza por la hegemonía de la escuela monetarista de Chicago; mientras que en sociología emerge la generación de los constructivistas.

Sin duda alguna, las dos figuras más representativas de la escuela monetarista de Chicago son Milton Friedman y George Stigler. Por otro lado, Lamo de Espinosa (2001) propone una aproximación a la historia del pensamiento sociológico que la divide en cinco generaciones. Según dicha taxonomía, la primera generación, la de los pioneros, remitiría a la obra de “los nominalistas escoceses del XVIII o Montesquieu” (Lamo de Espinosa, 2001, p. 30). En segundo lugar, los fundadores de la sociología serían Comte, Quetelet, Saint-Simon, Tocqueville, Marx o Spencer. La tercera generación, la de los institucionalizadores, serían “los Durkheim, Pareto, Weber, Simmel, Mead o Tönnies, pero también los miembros clásicos de la Escuela de Chicago” (Lamo de Espinosa, 2001, p. 31). La cuarta generación estaría constituida por los compiladores; autores como Lukács, Marcuse, Fromm, Parsons, Merton, Wright Mills o Elias. Finalmente, formarían parte de la generación de los constructivistas (Lamo de Espinosa, 2001, pp. 39-42) sociólogos como Blau, Berger y Luckmann, Garfinkel, Schutz o Blumer. Ahora bien, también según Lamo de Espinosa, a estas cinco generaciones quizá cabría añadirles una sexta e, incluso, una séptima generación. La sexta se denominaría “el regreso de la gran teoría” (Lamo de Espinosa, 2001, p. 33) y estaría integrada por figuras como Bourdieu, Habermas, Luhmann, Giddens o Coleman; mientras que la séptima, la generación de lo “pos” (Lamo de Espinosa, 2001, pp. 44-48), englobaría los trabajos desarrollados por Bell, Beck, de nuevo Giddens, Drucker, Castells o Lyotard.

No obstante, en este texto introducimos una pequeña modificación respecto a la taxonomía propuesta por Lamo de Espinosa. Dicha variación supone aproximarse a las aportaciones procedentes de los sociólogos englobados en estas tres últimas posibles generaciones (la de los constructivistas, la de “el regreso de la gran teoría” y la de lo “pos”) enfatizando su continuidad básica de supuestos más que sus diferencias generacionales propiamente dichas². Sostenemos, por tanto, que si bien todos ellos presentan un perfil

- 1 El lector puede aproximarse a este artículo de dos maneras. Por una parte, dado que su línea argumental resulta plenamente autocontenida, puede comprenderlo como un texto autónomo que da cuenta de la fundamental convergencia teórica que se produce entre el pensamiento económico defendido por los autores adscritos a la escuela monetarista de Chicago y el de los sociólogos constructivistas moderados en tres categorías concretas: teleología, epistemología y metodología. Por otra, puede considerarlo como una investigación complementaria a otro artículo publicado por el mismo autor (anonimizado).
- 2 El propio Lamo de Espinosa (2001, p. 42) no descarta esta posibilidad al señalar que, quizá, “los constructivistas, estos nuevos teóricos [los del “regreso de la gran teoría”] y los teóricos de lo pos (...), no son tanto tres generaciones temporales, sino más bien una y la misma que se focaliza alrededor de tres topoi o programas de investigación

netamente constructivista, también es cierto que, en atención a la diferente relevancia que cada uno de ellos imputa a las explicaciones y causas comunicativas y laborales con las que pretende dar cuenta de la realidad social, podemos identificar diacrónicamente dos corrientes diferenciadas: una moderada y otra radical. De este modo, si un autor considera que dichas explicaciones y causas han de ser integradas en un plano de igualdad, nos encontraremos ante un constructivista moderado; si aboga por otorgar primacía a los factores comunicativos sobre los laborales, se tratará de un constructivista radical. Así, defendemos que la corriente radical incluye las obras de Berger y Luckmann, Habermas, Luhmann y Lyotard; mientras que la moderada reúne los trabajos de autores como Bell, Drucker, Castells, Giddens, Beck o Bourdieu.

Los autores de la corriente constructivista moderada argumentan que, para dar cuenta de la realidad social, deben integrarse, en pie de igualdad, las explicaciones y causas comunicativas y laborales. Ahora bien, dicha integración puede lograrse desplegando dos estrategias claramente diferenciadas. Por una parte, puede optarse, como hacen los Giddens, Beck o Bourdieu, por valerse de una estrategia “hologramática” (si se nos permite la expresión) que denominamos “implosión de dicotomías” y que consiste en la construcción de conceptos teóricos generales en los que se condensan, a un mismo tiempo, elementos procedentes de muy variadas esferas conceptuales³; y por otra, puede establecerse un modelo sistémico, como el que postulan, Bell (2001; 1989), Drucker (1993); Castells (1998a, 1998b, 2005), que parta de la existencia de múltiples esferas sociales diferenciadas, y atribuir la lógica de sus respectivas dinámicas internas a principios distintos; y, en ocasiones, incluso contradictorios⁴. Pues bien, en esta investigación, y con fines estrictamente expositivos, nos limitamos a presentar las aportaciones teóricas procedentes de los sociólogos constructivistas moderados de perfil sistémico por considerar estas como representantes legítimas de la doctrina constructivista moderada en su totalidad.

Así, a fin de analizar la posible convergencia teórica existente entre las contribuciones procedentes de los economistas adscritos a la escuela monetarista de Chicago y los sociólogos constructivistas moderados, a continuación, agrupamos y comparamos sus respectivas aportaciones en torno a tres categorías: teleología, epistemología y metodología.

distintos: la deconstrucción crítica del orden social, la creación de una teoría de lo social o el descubrimiento del misterio de la posmodernidad”.

3 En este sentido, podemos referirnos al concepto de *habitus* de Bourdieu (2006), al de “estructuración” de Giddens (1995) o a la noción de “riesgo” manejada por Beck (1998, p. 12).

4 Ejemplos de esta segunda forma de proceder pueden ser, por ejemplo, las tres esferas sociales (y sus correspondientes principios axiales) que postula Bell para llevar a cabo el análisis de la “sociedad posindustrial” (estructura tecnocómica regida por la eficiencia, orden político orientado hacia la igualdad y cultura dirigida hacia la autorrealización); las áreas de estudio principales en las que se centra Drucker para caracterizar la “sociedad poscapitalista” (sociedad, organización política y saber; las dos primeras dependientes en su lógica de funcionamiento de la tercera); o los tres tipos de procesos humanos estructurados que identifica Castells (la producción, que da lugar a relaciones de clase; la experiencia, que se estructura a través de las relaciones familiares y la sexualidad; y el poder, que se manifiesta en relaciones de poder).

Con este propósito nos apoyamos en la clásica taxonomía habermasiana relativa a relación existente entre tipos de “conocimiento e interés” (Habermas, 1968)⁵.

2. Teleología

Habermas (1968, p. 42) defiende que “la ciencia tiende a engañarse a sí misma acerca de intereses fundamentales, a los que no solo debe su fuerza impulsora, sino las propias condiciones de la objetividad posible”. Según este autor, podemos identificar tres tipos de acciones básicas: trabajo, lenguaje e interacción social; a cada una de las cuales le corresponde, respectivamente, un tipo de interés: técnico, práctico de comprensión y emancipatorio. Nosotros consideramos que estas son las tres posibles formas que, efectivamente, puede presentar nuestra primera categoría, la teleológica. Sin embargo, Habermas añade que cada una de ellas remite a un cierto tipo de ciencia (empírico-analítica, histórico-hermenéutica o crítica), mientras que nosotros defendemos que pueden presentarse en cualquier disciplina científica; incluidas, claro está, la economía y la sociología. Por lo tanto, nuestro objetivo en esta categoría debe limitarse a señalar la prioridad que cada uno de estos autores imputa a un determinado tipo de interés cognoscitivo en su obra.

Los economistas de la escuela de Chicago comprenden la economía, antes que nada, como una ciencia positiva orientada a predecir acontecimientos futuros. Es decir, su interés prioritario es de carácter técnico. Como señala Friedman, “la economía, en tanto que ciencia positiva, es un cuerpo de generalizaciones provisionalmente aceptadas sobre los fenómenos económicos que puede ser utilizada para predecir las consecuencias de cambios en las circunstancias” (1953, p. 171). En cualquier caso, como resulta patente, esta capacidad para anticipar acontecimientos futuros debe apoyarse en una elaboración teórica suficientemente sólida. Así, el interés práctico de comprensión se desplaza a un segundo plano frente al interés técnico (predictivo).

Al mismo tiempo que instauran el interés técnico como prioritario, estos autores también proceden a distinguir entre economía positiva y economía normativa (Friedman, 1993, p. 22); y lo hacen en atención a razones de carácter estrictamente técnico-político: “una razón importante para distinguir claramente entre la economía positiva y la economía normativa es precisamente la aportación que, de este modo, se puede hacer a un acuerdo sobre la política” (Friedman 1953, p. 148). Esta distinción, establecida inicialmente por Friedman, también podemos encontrarla en la obra de Stigler (1957, p. 17), por ejemplo, cuando este autor alude al hecho de que aún no existe un concepto

5 Taxonomía que, aunque el propio Habermas pueda considerar superada por su teoría de la acción comunicativa, y pese a que no fue elaborada con este propósito, resulta de gran utilidad de cara a desarrollar este tipo de investigaciones.

suficientemente definido de “competición en el mercado” que pueda ser incorporado a la economía positiva.

Ahora bien, el propio Friedman (1953), pese a establecer una clara diferencia entre economía positiva y normativa, también recalca lo siguiente:

La economía normativa nunca puede ser independiente de la economía positiva [ya que] cualquier conclusión política descansa necesariamente sobre una predicción acerca de las consecuencias de hacer una cosa en lugar de otra, una predicción que debe basarse -implícita o explícitamente- en la economía positiva. (pp. 146-147)

Además, agrega que, aunque la economía positiva sea capaz de anticipar las consecuencias a que pueden dar lugar determinadas medidas económicas concretas, esta facultad “podría no producir un acuerdo completo sobre su conveniencia” (Friedman, 1953, p. 147). Por su parte, Stigler opta por alertar sobre el peligro que acarrea servirse del análisis económico para defender determinadas posiciones éticas, ya que esta forma de proceder ha servido, “por lo general, solo para mostrar que los economistas se esfuerzan por apoyar puntos de vista éticos generalmente aceptados con una base económica *ad hoc*” (Stigler, 1992, pp. 462-463).

Por otro lado, desde la sociología, el interés prioritario que manifiesta Daniel Bell en sus principales obras también puede ser calificado de carácter eminentemente técnico. En este sentido, no tenemos más que atender al subtítulo de su libro más reputado, *El advenimiento de la sociedad posindustrial* (Bell, 2001), para constatar cómo dicho texto ha sido concebido como “un intento de prognosis social”; un intento que, como el propio autor precisa, presenta un carácter estrictamente tentativo.

Así, Bell comienza preguntándose si se puede predecir el futuro de las sociedades industriales avanzadas; para a continuación diferenciar de un modo reconocidamente arbitrario, entre predicciones y prognosis. Las primeras según él, “se refieren a acontecimientos, es decir, se centran sobre decisiones. Pero en cuanto tales predicciones, aunque posibles, no pueden ser formalizadas o sometidas a reglas” (Bell, 2001, p. 18). La segunda, sin embargo, si “es posible donde se dan regularidades y recurrencias de los fenómenos, o donde se dan tendencias cuya dirección, sí no la trayectoria exacta, se puede dibujar en series temporales estadísticas o formularse como tendencias históricas persistentes” (Bell, 2001, p. 18). Ahora bien, como él mismo se encarga de aclarar inmediatamente después, no debemos perder de vista que este esfuerzo “trata siempre necesariamente de probabilidades y de un conjunto de proyecciones posibles” (Bell, 2001, p. 18). Por lo tanto, hemos de ser siempre muy conscientes de la dificultad que entraña el hecho de que “en los puntos cruciales esas tendencias están sometidas a la elección (y de manera creciente en las sociedades modernas se producen intervenciones conscientes de los hombres con poder)” (Bell, 2001, p. 18). De este modo, Bell procede a diferenciar cuatro tipos de prognosis: tecnológica, demográfica, económica y social; e identifica un

tipo de predicción, la política. Esta última no puede considerarse propiamente prognosis por dos razones. En primer lugar, porque “las decisiones políticas más importantes envuelven situaciones conflictivas en las que los personajes claves ejecutan cálculos imprecisos o arriesgados” (Bell, 2001, p. 21). Y, en segundo lugar, porque “el punto hasta el cual se lleven las decisiones políticas cruciales dependerá de las cualidades del líder y de su fuerza de voluntad; y estos aspectos de la personalidad no son fácilmente calculables, especialmente en situaciones de crisis” (Bell, 2001, pp. 21-22).

Pues bien, es precisamente esta dicotomía que introduce Bell entre prognosis y predicción política la que nos permite establecer un cierto paralelismo con la distinción que lleva a cabo Friedman entre economía positiva y normativa. De este modo, la economía positiva encontraría su correlato sociológico en la prognosis; mientras que la economía normativa resultaría más próxima a la predicción política. Dos son los motivos. En primer lugar, el hecho de que ambos autores definan, tanto la economía positiva (en el caso de Friedman), como la prognosis (en el de Bell), atendiendo a su capacidad proleptica. En segundo lugar, el carácter político al que remiten, tanto la economía normativa, como la predicción. Por una parte la economía normativa se expresa necesariamente en decisiones políticas y la predicción constituye un método de anticipación que, al basarse en decisiones, resulta fácilmente aplicable al ámbito político; por otra, la dirección de una economía se supedita a consideraciones políticas, y de este modo “los modelos económicos indican los límites obligatorios dentro de los cuales se puede operar y pueden especificar las consecuencias de elecciones políticas alternativas” (Bell, 2001, p. 42). Esta última tesis de Bell, como resulta patente, presenta una indudable similitud con la noción de economía normativa de la que se vale Friedman; ya que, como hemos señalado previamente, este último defiende que las decisiones políticas relativas a la economía normativa deben basarse siempre en las aportaciones procedentes de la economía positiva.

Por su parte, Peter F. Drucker, sostiene explícitamente que su texto de perfil más sociológico, *La sociedad poscapitalista*, debe ser comprendido, antes que nada, como un libro “que no es predictivo sino descriptivo” (Drucker, 1993, p. 16). Según señala este mismo autor, se trata de una obra en la que únicamente se pretende “describir a la sociedad y la organización política cuando empezamos la transición desde la Era del Capitalismo” (Drucker, 1993, p. 216). Ahora bien, pese a la declarada prioridad que Drucker parece imputar al interés práctico de comprensión, en la práctica, no se priva de introducir, tanto predicciones concretas (interés técnico), como llamamientos a la acción en esferas muy específicas (interés emancipatorio, o, más bien, performativo en sentido amplio). Por consiguiente, podemos concluir que este autor procede, *de facto*, integrando los tres tipos de interés previamente referidos.

Así, en referencia concreta al interés técnico, mientras que, por una parte, Drucker defiende que “es más fácil predecir lo que no es probable que suceda que lo que es

probable que ocurra” (Drucker, 1993, p. 22) o que “aún es arriesgado predecir cómo será el mundo poscapitalista” (Drucker, 1993, p. 13)⁶, también asevera, por ejemplo, que “es prácticamente seguro que la nueva sociedad será a la vez no-socialista y poscapitalista, y es también seguro que su recurso primario será el saber” (Drucker, 1993, p. 13), que “los grupos sociales dirigentes de la sociedad del saber serán los `trabajadores del saber’” (Drucker, 1993, p. 17), que es “muy probable que dentro de una década o dos haya nuevos y sorprendentes `milagros económicos’” (Drucker, 1993, p. 23) o que, a menos que haya en el tercer mundo un rápido desarrollo, “tanto económico, como social, los países desarrollados se verán inundados por una riada humana de inmigrantes del Tercer Mundo” (Drucker, 1993, p. 23). Por otra parte, y si atendemos concretamente a su interés performativo, lo primero que nos llama la atención es que no resultan escasas sus exhortaciones a tomar medidas concretas en el ámbito político o social. En este sentido, por ejemplo, y apoyándose en cierta medida en la legitimidad que le aporta, según él, el hecho de que “la mayoría de sus recomendaciones sobre política y acción han sido puestas a prueba con éxito” (Drucker, 1993, p. 16), afirma que “de lo que no hay ninguna duda es que este es el momento de *hacer el futuro*, precisamente porque todo está cambiando. Ahora es tiempo para la acción” (Drucker, 1993, p. 25). *Cursiva en el original*). En este orden de cosas, por ejemplo, recomienda concretamente abandonar la teoría del “Estado fiscal” (Drucker, 1993, p. 164) que se apoya en el supuesto de que “si el gobierno controla partes sustanciales de la renta interior bruta, la economía puede gestionarse con éxito” (Drucker, 1993, p. 135).

También desde el campo sociológico, la obra de Manuel Castells⁷ resulta prioritariamente orientada al interés práctico de comprensión. En este sentido, él mismo afirma que en su famosa trilogía “en ningún momento se pretendió prever el futuro, una actividad altamente sospechosa en términos científicos” (Castells, 2005, p. 2). Antes bien, su objetivo era el siguiente:

Proponer un análisis de la transformación estructural de la sociedad. Pero siempre es reconfortante para el investigador constatar, cinco años después, que la evolución de numerosas sociedades, parece poder entenderse, al menos en parte, a partir del modelo analítico propuesto en esta obra. (Castells, 2005, p. 2)

Como podemos comprobar, el interés prioritario de este autor se orienta a establecer las claves teóricas que permiten comprender las transformaciones estructurales que tienen lugar en las sociedades de su tiempo. Como él mismo señala, “estamos en un nuevo mundo y necesitamos nuevas claves de interpretación para conocer nuestra realidad”

6 Drucker (1993, pp. 216-217) llega a afirmar que “sería tan necio predecir la sociedad del saber como lo hubiera sido predecir en 1776 la sociedad sobre la que Marx escribiría cien años más tarde”.

7 En esta investigación centramos nuestros esfuerzos en presentar un análisis de la postura teórica que expone Castells respecto a estas tres categorías únicamente atendiendo a la doctrina contenida en su trilogía. No atendemos, por tanto, a la reflexión previa desplegada por este mismo autor en obras precedentes. En este sentido, véase, por ejemplo, Castells y De Ípola (1981).

(Castells, 2005, p. 22). Sin embargo, esto no quiere decir que se abandone el interés técnico. No obstante, este, en tanto que capacidad para comprender las futuras transformaciones sobre el modelo analítico propuesto, queda relegado a un segundo plano frente al interés práctico de comprensión. En este sentido, la obra de Castells no se distancia tanto de la de Bell y por tanto, no debe resultarnos extraño que este último, como reconoce el propio autor (Castells, 2005, p. 24), haya leído el borrador de su investigación antes de ser publicada. Es más, Castells (2005, p. 56) mismo también confiesa la influencia que ha ejercido la lectura de la obra de Bell, junto con la de Alain Touraine y Nicos Poulantzas, en su propio texto al declarar que “sin duda debo muchos pensamientos a muchos autores y en particular a los antepasados del informacionalismo, Alain Touraine y Daniel Bell, así como al único teórico marxista que intuyó los nuevos e importantes temas (...) Nicos Poulantzas” (Castells, 2005, p. 56). Por otra parte, la diferencia fundamental que podemos identificar en esta esfera teleológica entre la obra de Drucker y Castells radica en el hecho de que, pese a que ambos autores establecen explícitamente en sus textos la prioridad del interés práctico de comprensión, únicamente Castells parece atenerse, *de facto*, a dicho principio.

3. Epistemología

Nuestra categoría epistemológica remite al concepto habermasiano de reglas lógico-metódicas. Como en la categoría precedente, también aquí identificamos tres tipos principales. Por un lado, nos encontramos con las reglas hipotético-deductivas. Estas provienen del interés técnico y “permiten deducir hipótesis legiformes dotadas de contenido empírico. Pueden interpretarse como enunciados acerca de la covarianza de magnitudes observables” (Habermas, 1968, p. 39). Por otro lado, en las reglas histórico-hermenéuticas nacidas del interés práctico de comprensión, “es la comprensión del sentido y no la observación, lo que nos permite acceder a los hechos” (Habermas, 1968, p. 40). Finalmente, el interés emancipatorio se sirve de la autorreflexión, de tal modo que esta “libera al sujeto de su dependencia de poderes hipostasiados” (Habermas, 1968, p. 41). No obstante, aunque aceptamos a efectos estrictamente heurísticos esta taxonomía, defendemos, y aquí nos distanciamos parcialmente de la doctrina original expuesta por Habermas, que estas tres formas pueden combinarse para dar lugar a configuraciones híbridas.

Dada la prioridad que los autores de la escuela de Chicago otorgan al interés técnico, según el modelo de Habermas (1968), deberían decantarse por el uso de reglas hipotético-deductivas. Y así lo hacen. Pero antes, proceden a diferenciar entre el periodo precientífico y el científico. Según Stigler (1982, p. 58), el primero “se caracteriza por la ausencia de progreso acumulativo”. El ejemplo del que este autor se vale para ilustrar su argumento remite al mercantilismo. Según él, esta “escuela de pensamiento” presenta

tres características fundamentales: su carencia de una dimensión temporal, la ausencia de una secuencia ordenada de críticas y respuestas (ya que cada autor se centra en defender su propia tesis); y, como consecuencia de todo ello, la inexistencia de una mejora acumulativa de la doctrina (Stigler, 1982, pp. 58-60). Así, tomando como contraejemplo al mercantilismo, Stigler (1982, p. 61) afirma que la ciencia económica de su tiempo se diferencia de las creencias precientíficas debido a dos de sus rasgos definitorios: por una parte, el establecimiento de la teoría del valor como tema central; y por otra, el crecimiento acumulativo del conocimiento (que no podría darse si cada generación de economistas tuviera que enfrentarse a nuevos problemas mediante novedosos métodos de análisis). Como también señala Friedman con relación a la labor científica en general, “si cada escritor tuviese que mirar hacia atrás y hacerse cuestión de todas las premisas sobre las que descansa su obra, nadie podría llegar jamás a ninguna parte” (1993, p. 269).

En este sentido, Friedman defiende que, en la economía positiva, las respuestas a las cuestiones planteadas dependen, tanto de consideraciones lógicas, como factuales (Friedman, 1993, p. 22). De este modo, por una parte, las consideraciones lógicas, basadas en “los cánones de la lógica formal, solo pueden mostrar si un lenguaje particular es completo y coherente, es decir, si sus proposiciones son ‘correctas’ o ‘incorrectas’” (Friedman, 1953, p. 148); mientras que, por otra, las consideraciones factuales, o “evidencia factual, solo puede mostrar si las categorías del ‘sistema analítico’ tienen una contraparte empírica significativa, es decir, si son útiles para el análisis de una clase particular de problemas concretos” (Friedman, 1953, p. 148). Por consiguiente, las reglas hipotético-deductivas, que en la obra de Friedman deben ser comprendidas “como un cuerpo de hipótesis sustantivas” (Friedman, 1953, p. 149), solo pueden ser juzgadas en atención a su capacidad predictiva; y esta última, a su vez, ha de remitir indefectiblemente a la “evidencia factual” (Friedman, 1953, p. 149). Ahora bien, según este autor, hemos de tener muy presente que dicha evidencia factual “nunca puede ‘probar’ una hipótesis; únicamente puede refutar su contraria” (Friedman, 1953, p. 149). De aquí podemos deducir que, como señala Stigler, una ciencia únicamente avanza “cuando se descubre una nueva generalización, cuando una generalización existente se refina analíticamente, o cuando una hipótesis existente se ‘confirma’⁸ o demuestra ser falsa” (1965, p. 12). En cualquier caso, este autor también llama la atención sobre la poco afortunada división del trabajo que supone “aquella en la que una clase de científicos recoge materiales y otra trata de extraer su significado” (Stigler, 1954, p. 103). En este sentido, defiende que no debe considerarse que “el teórico es un esclavo del economista empírico, ya que estos últimos, por lo general, recogen aquellos datos recomendados por las teorías dominantes” (Stigler, 1965, p. 24).

8 Estas comillas, como resulta patente en vista de la afirmación previa realizada por Friedman, no son para nada inocentes. Deben ser comprendidas como un distanciamiento epistemológico respecto a la posibilidad de confirmar definitivamente una hipótesis desde la esfera científica.

Además, los economistas de Chicago argumentan que “una teoría no puede ser probada por el ‘realismo’ de sus ‘supuestos’, y que el propio concepto de ‘supuestos’ de una teoría está rodeado de ambigüedad” (Friedman, 1953, p. 159). De este modo, no resulta legítimo remitir su validez al carácter “realista” que el investigador pueda imputarles. No obstante, según estos mismos autores, dichas proposiciones si pueden jugar “tres diferentes, aunque relacionados, papeles positivos” (Friedman, 1953, p. 159). En primer lugar, a menudo resultan un modo económico de describir o presentar una teoría. Así, los economistas de Chicago, dado que defienden que una teoría consiste en, por un lado, “la afirmación de que ciertas fuerzas resultan importantes para una clase particular de fenómenos” (Friedman, 1953, p. 160); y por otro supone “una especificación de la manera en que dichas fuerzas se expresan” (Friedman, 1953, p. 160), concluyen que cualquier teoría implica dos elementos. De una parte, la construcción de un modelo abstracto y completo, “un mundo conceptual o modelo abstracto más simple que el ‘mundo real’ que contiene solo aquellas fuerzas que la hipótesis afirma que resultan pertinentes” (Friedman, 1953, p. 160); de otra, “un conjunto de reglas que define la clase de fenómenos para los que el ‘modelo’ puede ser tomado como una representación adecuada del ‘mundo real’” (Friedman, 1953, p. 160); modelo que, al mismo tiempo, especifica también “la correspondencia entre variables o entidades del modelo y fenómenos observables” (Friedman, 1953, p. 160). En este sentido es en el que debemos comprender la afirmación de Friedman (1993, p. 202) de que ciertos “cambios económicos ocultan con frecuencia a la observación ‘superficial’ la acción de las fuerzas aisladas por el análisis teórico”. En segundo lugar, los supuestos teóricos pueden facilitar una prueba indirecta de la hipótesis planteada a través de sus implicaciones. Y, en tercer lugar, también pueden servir como mecanismos para especificar las condiciones bajo las cuales se espera que una teoría resulte válida.

Por otro lado, la estrategia epistemológica que desarrollan estos autores a la hora de elaborar un cuerpo sustantivo de hipótesis (o teoría) remite explícitamente a las ciencias naturales; y, más concretamente, a la física. En este sentido, cuando Friedman se pregunta si una hipótesis puede ser comprobada atendiendo al realismo de sus supuestos, el ejemplo del que se vale para impugnar dicha posibilidad remite a la ley de la gravedad. Según él, “en este ejemplo se ilustra, tanto la imposibilidad de poner a prueba una teoría por sus supuestos, como la ambigüedad del concepto ‘supuestos de una teoría’. La fórmula es aceptada porque funciona, no porque vivamos en un vacío aproximado”. (Friedman, 1953, p. 154).

Así, uno de los principales rasgos que caracteriza los modelos que elaboran estos economistas remite al hecho de que no tienen por qué basarse en premisas realistas. Dado que la validez de una teoría reside en su capacidad predictiva, y no en el realismo de sus supuestos, resulta legítimo incorporar postulados que resulten manifiestamente falsos, siempre y cuando estos permitan al investigador anticipar acontecimientos futuros. Esta

forma de aproximarse a los modelos económicos supone, de facto, introducir la doctrina “ficcionalista” de Vaihinger (1968) en la epistemología general de esta escuela; y explica, tanto que Stigler (1987, p. 7) defina la ciencia como “una ficción”, como que Friedman comprenda las curvas de indiferencia como un “artificio para representar los gustos en forma resumida” (Friedman, 1993, p. 63) o la teoría de la demanda conjunta como una “abstracción útil” (Friedman, 1993, p. 194).

Además, estos modelos teóricos, debido a las relaciones de mutua dependencia que pueden establecerse entre sus elementos, se caracterizan también por presentar una tendencia hacia equilibrio. En este sentido, Friedman, además de diferenciar entre “equilibrio temporal” y “equilibrio final” (Friedman, 1993, p. 373), define una posición de equilibrio como “aquella que se mantiene una vez alcanzada” (Friedman, 1993, p. 37); y procede a diferenciar tres tipos. En primer lugar, el equilibrio estable. En este escenario, “a un ligero desplazamiento sigue un movimiento de retorno a la posición original” (Friedman, 1993, p. 37). En segundo lugar, el equilibrio metaestable, “a un desplazamiento desde la posición inicial no sigue movimiento alguno” (Friedman, 1993, p. 37). Y, finalmente, en un escenario de equilibrio inestable, “el desplazamiento inicial pone en juego fuerzas que dan lugar a un mayor desplazamiento” (Friedman, 1993, p. 37). Por su parte, Stigler (1942, pp. 21-31) considera que una teoría económica estacionaria (a diferencia de la perspectiva dinámica o histórica) se concentra en explicar la posición de equilibrio respecto a un problema concreto; y, para ello, debe suponer constantes determinados datos, tales como las instituciones. A partir de aquí, este autor comienza por diferenciar tres formas de equilibrio: el equilibrio estable (al introducirse modificaciones, determinadas fuerzas tienden a restablecer el equilibrio inicial), el equilibrio neutro (al sufrir cambios, no entran en funcionamiento dispositivos tendentes a restablecer el equilibrio, pero tampoco que lo acentúen, y se alcanza un nuevo equilibrio) y el equilibrio inestable (al producirse modificaciones, se ponen en marcha mecanismos orientados a acentuar ese cambio hasta obtener un nuevo equilibrio). En segundo lugar, Stigler opone la noción de equilibrio simple (únicamente referido a una serie de precios y cantidades) a la de equilibrio múltiple (que abarca varias series). En tercer lugar, considera que el equilibrio puede ser parcial (basado en un grupo limitado de datos) o general (incluye todos los datos que pueden resultar relevantes para examinar la cuestión)⁹. En cuarto lugar, distingue entre equilibrio a largo y a corto plazo en atención a la variación de dichos datos. Como podemos comprobar, la concepción que defienden, tanto Friedman, como Stigler, del concepto de equilibrio se caracteriza por considerar este como el resultado de un juego de fuerzas establecido en el interior de un sistema cerrado cuyos elementos mantienen entre sí relaciones de mutua dependencia. En este sentido, Friedman llega a afirmar que resulta “instructivo contemplar la economía, a un nivel abstracto, como

9 En cualquier caso, Stigler reconoce que este último tipo, el equilibrio general, nunca puede establecerse, ya que, en realidad, ningún análisis económico puede abarcar todos los posibles datos relevantes.

un sistema en el que las existencias de recursos productivos producen flujos de servicios productivos, los cuales son transformados en flujos de consumo finales” (Friedman, 1993, p. 347) o que “podemos imaginarnos nuestra sociedad como compuesta de cuatro sectores, cada uno de los cuales utiliza diferentes estructuras conceptuales: el sector público, el sector familiar, el sector constituido por las instituciones sin ánimo de lucro y el sector del mercado” (Friedman, 1993, p. 18). Estos cuatro sectores presentan manifiestas similitudes, como veremos más adelante, con los modelos analíticos propuestos por los sociólogos aquí analizados.

Además, esta última diferencia a la que alude Stigler entre equilibrio a corto y a largo plazo nos permite introducir otro de los elementos característicos de la doctrina epistemológica que defienden los autores adscritos a esta escuela: su forma de comprender el tiempo. Este se constituye como el elemento fundamental que diferencia, según Friedman (1970), la doctrina de Chicago del keynesianismo. Según este autor, los keynesianos ponen el énfasis en el corto plazo, y, debido a ello, destacan la escasa flexibilidad del mecanismo de precios; mientras que los economistas de Chicago, al centrarse en el análisis a largo plazo, lo consideran como el único factor relevante. En este sentido, puede explicarse, por ejemplo, la negativa de Friedman a considerar válidas las conclusiones a las que llegan los autores nekeynesianos respecto a la “Curva de Phillips” (Phillips, 1958). Dicho modelo relaciona la inflación y el desempleo de tal manera que justifica políticas de aumento de la inflación para generar puestos de trabajo. Friedman rechaza esta conclusión argumentando que, además de tener que atender a los salarios reales y no a los nominales (Friedman, 1993, p. 267), tal relación solo se verifica a corto plazo: “existe, pues, una ‘disyuntiva’ a corto plazo entre inflación y desempleo, pero no una ‘disyuntiva’ a largo plazo” (Friedman, 1993, p. 272; Friedman, 1968b. *Cursiva en el original*). La “Curva de Phillips” resulta vertical y la economía tiende a recuperar sus niveles “naturales” de pleno empleo. Por lo tanto, concluye Friedman, no se puede pretender reducir el desempleo aumentando la inflación.

La última característica de la doctrina epistemológica por la que abogan los economistas de la escuela de Chicago remite a su actitud frente a la multidisciplinariedad. En este sentido, comienzan por defender la autonomía de su propia disciplina. Como hemos señalado previamente, Stigler considera que para imputar legítimamente un carácter científico a la economía se deben verificar dos condiciones: un crecimiento acumulativo del conocimiento económico y el establecimiento de la teoría del valor como cuestión central. Pues bien, si esto es así, según estos autores, la economía, dado que es una esfera de conocimiento positivo, debe evolucionar ajena a la influencia de otros saberes afines, ya que “ninguna disciplina da la bienvenida a una invasión a gran escala que proviene de un cuerpo doctrinal y metodológico extraño” (Stigler, 1992, p. 466). Es más, según este autor, una teoría “cuyo progreso continuo exige la asociación de muy diferentes especialistas está fuera de la experiencia histórica de la economía, y conjeturo que del de

otras ciencias también. Esta autonomía de la ciencia es sin duda esencial para su existencia” (Stigler, 1965, p. 29). Distinto es el caso de la relación que, según Stigler, puede establecerse entre la economía y otras disciplinas estrictamente metodológicas, tales como las matemáticas. Según el autor, su influencia se circunscribe al ámbito metodológico y no alcanza la esfera teórica. Así, reconoce que “es evidente que usamos las matemáticas y las estadísticas con todas nuestras fuerzas. Sin embargo, aunque han tenido una enorme influencia en la naturaleza de la investigación económica, (todavía) casi nada sobre la naturaleza de la teoría económica” (Stigler, 1965, p. 28). Por otra parte, su actitud con respecto a la aplicación del instrumental económico, según lo entienden estos autores, a otras disciplinas podría calificarse de entusiasta. Así debemos comprender, por ejemplo, los trabajos que lleva a cabo Stigler sobre el Derecho o la afirmación de Friedman (1993, p. 257) de que “debe ser fomentada” aquella actitud que promueve el retorno de la teoría de la población a la esfera más amplia de la teoría económica.

Como podemos comprobar, los economistas de la escuela de Chicago, coherentemente con la prioridad que imputan al interés técnico, defienden el uso de reglas hipotético-deductivas que se articulan en torno a seis características principales. En primer lugar, incorporan tanto consideraciones lógicas, como factuales. En segundo lugar, los supuestos sobre los que se apoyan dichas consideraciones lógicas generan un modelo abstracto y resumido de la realidad, que únicamente atiende a aquellas fuerzas y relaciones entre ellas, que resultan pertinentes a fin de testar la hipótesis propuesta. En tercer lugar, dichos modelos, además, muestran un carácter instrumental estrictamente orientado al desarrollo de su capacidad predictiva. En cuarto lugar, estos modelos presentan también una tendencia hacia el equilibrio que emerge de las relaciones de mutua dependencia que vinculan a sus elementos constituyentes. En quinto lugar, el ideal que se pretende alcanzar remite, casi exclusivamente, a la ciencia física. En sexto lugar, se rechazan los esfuerzos multidisciplinarios.

Nuestra hipótesis consiste en afirmar que el perfil epistemológico que podemos encontrar en los trabajos realizados por los sociólogos constructivistas moderados coincide fundamentalmente con la mayor parte de estas seis características. A fin de demostrar esta hipótesis, a continuación, rastreamos la presencia de cada una de ellas en las obras de estos autores.

En primer lugar, atendemos a la doctrina epistemológica desarrollada por Daniel Bell. Este autor, como los economistas de Chicago, se vale de reglas hipotético-deductivas y diferencia entre consideraciones lógicas y factuales. Según él, no solo su propia ciencia, sino el conocimiento en general ha de dar entrada a ambos tipos de proposiciones. De este modo, argumenta que, “si aceptamos la distinción entre cuestiones de hecho y de relaciones, entonces el conocimiento, como una combinación de ambas, depende de la correcta secuencia entre el orden fáctico y el orden lógico” (Bell, 2001, p. 24).

Por otra parte, los supuestos lógicos deben constituir un modelo abstracto y resumido de la realidad que únicamente incorpore, de una parte, las fuerzas que el investigador considere pertinentes para demostrar su hipótesis; y de otra, aquellas relaciones significativas que puedan establecerse entre ellas. Además, la finalidad de dicho modelo debe apuntar hacia su capacidad proléptica. Pues bien, según manifiesta el propio Bell, el investigador, a fin de dotar de utilidad a los esquemas conceptuales de los que se vale para anticipar sucesos futuros (prognosis), debe hacer uso de “esquemas conceptuales” (Bell, 2001, p. 25) que únicamente incluyan “algunos atributos particulares de una realidad compleja” (Bell, 2001, p. 25) agrupados “bajo una rúbrica común” (Bell, 2001, p. 25). Ahora bien, como también señala inmediatamente después, este modelo, “como cualquier artificio de orden lógico, no es verdadero o falso, sino útil o no” (Bell, 2001, p. 25). Como resulta patente, la identificación que establece Bell entre sus esquemas conceptuales y los “artificios” supone introducir el ficcionalismo de Vaihinger en su doctrina epistemológica. En este sentido, Bell afirma de manera explícita: “De esta forma estoy escribiendo lo que Hans Vahinger llamó un ‘como sí’, una ficción, con la que comparar la realidad social futura para ver qué factores intervinieron para que el cambio tomara otra dirección” (2001, p. 30).

Ahora bien, uno de los elementos que separa parcialmente la doctrina epistemológica defendida por Bell de la expuesta por los economistas de Chicago remite a la tendencia que presenta, o no, el modelo hacia el equilibrio. Para analizar esta cuestión, lo primero que debemos preguntarnos es si dicho modelo, el “esquema conceptual” en la terminología de Bell, se constituye como un sistema. A continuación, y solo en caso de respuesta afirmativa, debemos plantearnos si se trata de un sistema abierto o cerrado; y qué tipo de relaciones se establecen entre sus elementos. Finalmente, hemos de comprobar si dichas relaciones, en caso de existir, promueven una dinámica tendente hacia el establecimiento de una situación de equilibrio.

La primera de las preguntas quizá sea la más difícil de responder. En este sentido, comenzamos presentando la definición de sistema que, según Bell, lleva a cabo la “tecnología intelectual”. De acuerdo con esta, un sistema es “cualquier serie de relaciones recíprocas en la que una variación en el carácter (o valor numérico) de uno de los elementos tendrá consecuencias determinadas –y posiblemente medibles– en todos los demás del sistema” (Bell, 2001, p. 50). Ahora bien, esta definición permite diferenciar dos tipos de sistema: simples y complejos. Los primeros admiten “juicios intuitivos” que “responden a relaciones inmediatas de causa-efecto” (Bell, 2001, p. 51); mientras que los segundos presentan una naturaleza contraintuitiva debido a que implican “la interacción del suficiente número de variables de forma que la inteligencia no puede apropiarse de todas ellas correcta y simultáneamente” (Bell, 2001, p. 51). La cuestión radica, entonces, en cómo considera Bell la sociedad que le ha tocado vivir, ¿cómo un sistema simple o complejo? A este respecto, lo primero que hace este autor es destacar

como casi toda la ciencia social contemporánea “concibe la sociedad como un ‘sistema’ unificado, organizado sobre el cimiento de un solo principio fundamental que trata de ‘reproducirse’ mediante las instituciones dominantes” (Bell, 1989, p. 11). Frente a esta aproximación, Bell (1989, p. 11) aboga por concebir la sociedad de su tiempo “como una difícil amalgama de tres ámbitos distintos: la estructura social (principalmente el orden tecnoeconómico), el orden político y la cultura”. Así, podemos concluir que Bell considera la sociedad contemporánea como un sistema complejo.

Siendo esto así, otra de las características que según Bell caracteriza este tipo de sistemas remite al hecho de que “las causas efectivas puede que estén muy ocultas o alejadas en el tiempo o, mucho más frecuentemente, que descansen en la estructura verdadera (es decir, en el modelo) del mismo sistema” (Bell, 2001, p. 51). Como podemos comprobar, según el autor, el modelo se identifica con la verdadera estructura del sistema complejo. Eso sí, dicho sistema no se constituye como una realidad unificada y organizada sobre un único principio. Antes bien, y con esto introducimos el debate sobre su carácter abierto o cerrado, consiste en una difícil amalgama de tres ámbitos distintos que “se rigen por principios axiales contrarios” (Bell, 1989, p. 12). Así, tenemos que “la economía [se rige] por la eficiencia; el orden político, por la igualdad; y la cultura, por la autorrealización (o la autogratificación)” (Bell, 1989, p. 12). De este modo, según señala, “las disyunciones resultantes han moldeado las tensiones y los conflictos sociales de la sociedad occidental en los últimos 150 años” (Bell, 1989, p. 12).

Como podemos comprobar, Bell divide con fines analíticos la sociedad contemporánea en tres ámbitos; cada uno de los cuales responde a un principio axial diferente¹⁰. Por una parte, nos encontramos con que la estructura social “comprende la economía, la tecnología y el sistema de trabajo” (Bell, 2001, p. 28) y su principio axial es el de economizar. Es decir, “una manera de asignar los recursos de acuerdo con el principio del menor costo, sustituibilidad, optimización, maximización, etc.” (Bell, 2001, p. 28). En segundo lugar, el ámbito de la política se ocupa de regular “la distribución del poder y ejerce las funciones de juez en las reivindicaciones conflictivas y en las demandas de los individuos y los grupos” (Bell, 2001, p. 28). Su principio axial, al menos en su forma contemporánea, refiere a la participación. Y, finalmente, la cultura abarca “el reino del simbolismo expresivo y los significados” (Bell, 2001, p. 28) y su principio axial es “el deseo de realización y reforzamiento del sujeto” (Bell, 2001, p. 28).

Esta forma de concebir la sociedad como una “difícil amalgama” de tres ámbitos distintos da entrada a la posibilidad de considerar dicho modelo sistémico como abierto. Esto se debe a que, como pone de manifiesto el propio Bell haciendo suyas las palabras del sociólogo Walter Buckley, el ataque a la teoría monocausal implica, tanto una renuncia

10 También en este sentido: “Mi intención ha sido siempre la de evitar un único término conceptual (como ‘capitalismo’) y hacer distinciones analíticas relevantes para la complejidad” (Bell, 2015, p. 119).

a la concepción monolítica del sistema social, como la necesidad de analizar la relación que este puede establecer con su entorno. Así, por lo tanto, la sociedad debe ser comprendida, antes que nada, “como un sistema social desunido cuya naturaleza dinámica emana del choque de sus subsistemas componentes entre sí o con el entorno exterior” (Bell, 2001, p. 25).

No obstante, Bell no se limita a justificar la necesidad de estudiar la sociedad como un sistema abierto. En un artículo dedicado a los “Modelos y la realidad en el discurso económico”, argumenta que el sistema económico es considerado por los propios economistas como una “abstracción analítica, un ideal, un mundo cerrado” (Bell, 1980, p. 69). Frente a esta doctrina, defiende que “la economía no puede ser un ‘sistema cerrado’ que ignore el cambio o el esfuerzo para discernir patrones específicos de cambio” (Bell, 1980, p. 80). Así, si los economistas proceden obviando tal hecho, corren el riesgo de responder estableciendo un modelo matemático “cuya única dificultad reside en su escasa relevancia para analizar el comportamiento real” (Bell, 1980, p. 73). Aquí es donde realmente reside el desacuerdo de Bell con los economistas; en considerar que la economía constituye un sistema cerrado.

Una vez hemos justificado suficientemente que este autor mantiene una concepción sistémica abierta de la sociedad (y de la economía), a continuación, debemos analizar de qué tipo son las relaciones que según él se establecen entre sus elementos constitutivos. El propio Bell alude a este tema al definir la prognosis social. En este sentido, comienza afirmando que su principal característica reside en que “las variables sociológicas son habitualmente variables independientes, o exógenas, que afectan a la conducta de las otras variables” (Bell, 2001, p. 19). Así, por ejemplo, afirma que las modificaciones que se producen en la estructura social de la sociedad posindustrial no determinan modificaciones paralelas en los ámbitos de la cultura o la política; sino que “plantean problemas al resto de la sociedad de tres maneras” (Bell, 2001, p. 28). Por una parte, la estructura social es una estructura de roles establecida para coordinar las acciones individuales. Sin embargo, los individuos no siempre aceptan tales roles. Por ejemplo, no está claro que los científicos se sometan a “la burocratización creciente de la ciencia y la especialización creciente del trabajo intelectual en partes muy menudas” (Bell, 2001, p. 29). En segundo lugar, la relación entre estructura social y ámbito político se problematiza debido a que “los cambios en la estructura social plantearán problemas ‘gerenciales’ al sistema político” (Bell, 2001, p. 29). Dada la importancia que adquiere el componente técnico del conocimiento en la sociedad posindustrial, los científicos, ingenieros y tecnócratas deberán decidir si compiten con los políticos o se convierten en sus aliados. Finalmente, la vinculación entre estructura social y ámbito cultural también se problematiza ya que “las nuevas formas de vida, que dependen firmemente de la primacía del saber cognoscitivo y teórico, desafían inevitablemente a la cultura, que se esfuerza por

el acrecentamiento de la autonomía y se vuelve cada vez más antinómica y antinstitucional” (Bell, 2001, p. 29).

Es decir, las relaciones que se establecen entre los diferentes elementos constitutivos del sistema pueden caracterizarse como de mutua dependencia. Sin embargo, dicho vínculo se presenta de forma problemática, al menos, en dos sentidos. Por una parte, las modificaciones que se producen en los elementos de cada una de estas tres esferas problematizan las relaciones que mantienen con los demás elementos del mismo ámbito. De este modo parece que, según Bell, no podemos identificar una tendencia del sistema hacia el equilibrio parcial. Por otra parte, las variaciones que se originan en cada una de las tres esferas pueden influir en las otras dos, pero problematizándolas, no orientando al sistema en su conjunto hacia el equilibrio. De este modo, no podemos deducir una tendencia hacia el equilibrio general del sistema. Como no puede ser de otro modo, la explicación se encuentra en el hecho de que la evolución de cada una de estas tres esferas obedece a principios axiales distintos. No obstante, esta explicación resultaría incompleta si no atendiéramos también al hecho de que dicha evolución, además, responde también a naturalezas y ritmos distintos. En este sentido, Bell destaca como, por ejemplo, mientras que “la naturaleza del cambio en el orden tecnoeconómico es lineal, ya que los principios de utilidad y eficiencia proporcionan reglas claras para la innovación, el desplazamiento y la sustitución” (Bell, 1989, p. 25), “en la cultura siempre hay un *ricorso*, un retorno a las preocupaciones y cuestiones que constituyen los conflictos existenciales de los seres humanos” (Bell, 1989, p. 26. *Cursiva en el original*)¹¹.

Ahora bien, antes de concluir con este análisis por parte de Bell de la propensión o, más bien, no propensión sistémica hacia el equilibrio, debemos hacer referencia a cómo este autor, quizá de manera contradictoria, hace suya la reflexión del economista Robert M. Sollow, según la cual con los instrumentos económicos modernos la administración pública puede valerse de los conocimientos que necesita, “pero actuando así, tiene que elegir entre la inflación y el pleno empleo; semejante dilema parece que surge dentro de la estructura de mercado de las economías capitalistas” (Bell, 2001, p. 43). Esta afirmación, como resulta patente, supone dar crédito a la doctrina derivada de la curva de Phillips. La cuestión que queda ahora por resolver es si esta apuesta teórica no entra en contradicción con su rechazo del postulado de tendencia hacia el equilibrio del sistema. Solo en una situación de equilibrio, y además estático, dicha dicotomía podría plantearse, al menos desde el punto de vista de Friedman.

11 También en este sentido:

Los cambios en la economía o en la tecnología, ya que son instrumentales, proceden de forma ‘lineal’, puesto que allí hay un principio claro de sustitución: si algo nuevo es más eficiente o más productivo entonces, sujeto al coste, será utilizado. Sin embargo, en la cultura, no hay tal principio de sustitución: los portones de la cultura están guardados por la tradición o se baten con violencia por el sincretismo. Pero las innovaciones estéticas no hacen que ‘pasen de moda las formas anteriores, sino que amplían el repertorio cultural de la humanidad. (Bell, 2015, p. 103)

La quinta característica que define la doctrina epistemológica por la que se decantan los economistas de Chicago remite a su tendencia a valerse de la metáfora física. En este punto, como en el anterior, encontramos cierta discrepancia con el trabajo desarrollado por Bell. Este autor, aunque se vale ocasionalmente de ella, no se circunscribe únicamente a esta. Es más, llega a criticar explícitamente la teoría económica de los últimos doscientos años por ser “ahistórica y abstractamente analítica” (Bell, 1980, pp. 76-77). El error de base de la economía reside en basarse “en el modelo de la mecánica clásica y operar a imagen de las ciencias naturales” (Bell, 1980, p. 77), ya que dicha forma de proceder implica “la idea de un ‘equilibrio’ en el que las fuerzas ‘naturales’ buscan reafirmarse y restablecer las relaciones económicas a un equilibrio” (Bell, 1980, p. 77).

Finalmente, al comparar la sexta característica que presenta la epistemología de los economistas de Chicago con las investigaciones desarrolladas por Bell, comprobamos cómo este último, a diferencia de ellos, sí apuesta, y además de forma decidida, por la multidisciplinariedad. Es más, extiende este requisito a todas ciencias sociales “que teorizan sobre cuestiones humanas” (Bell, 1980, p. 80). Según él, este tipo de disciplinas se constituyen necesariamente como “prismas parciales que seleccionan diferentes facetas del comportamiento para comprender las causas del cambio y su significado” (Bell, 1980, p. 77); y por lo tanto, no pueden ser consideradas tampoco como un “sistema cerrado” (Bell, 1980, p. 77). En este sentido, por ejemplo, defiende que “una teoría económica tiene que entender sus fundamentos, no solo en relación con la política, sino incluso con la teoría política” (Bell, 1980, p. 78).

Por su parte, y a medio camino entre el *management* y la sociología, Peter F. Drucker desarrolla una doctrina epistemológica que, basada en reglas hipotético-deductivas, parte de diferenciar entre consideraciones lógicas y factuales. Defiende que dada cuenta de que “no tenemos suficiente experiencia para formular una teoría [consideraciones lógicas] y ponerla a prueba [consideraciones factuales]” (Drucker, 1993, p. 183), aún no comprendemos del todo “la forma en que el saber se comporta como recurso *económico*” (Drucker, 1993, p. 183. *Cursiva en el original*). No obstante, inmediatamente después, añade que “solo una teoría así puede explicar la economía actual, el crecimiento económico, la innovación, como funciona la economía japonesa” (Drucker, 1993, p. 183); y finalmente, “por qué los recién llegados, especialmente en el campo de la alta tecnología, pueden barrer el mercado y eliminar a todos los competidores” (Drucker, 1993, p. 183).

Ahora bien, según continúa argumentando Drucker (1993. *Cursiva en el original*):

No hay teoría económica a menos que haya un modelo que exprese los acontecimientos económicos en relaciones *cuantitativas*. Sin eso, no hay forma de hacer una elección racional y de lo que trata la economía es de las elecciones racionales. (p. 185)

Como podemos comprobar, según este autor, la teoría, al menos en la esfera estrictamente económica, requiere de la existencia de un modelo abstracto y resumido de la

realidad. Pero ¿qué fuerzas, y relaciones entre ellas, deben ser incorporadas a dicho modelo a fin de poder explicar la economía? A diferencia de Bell, este autor aboga por valerse de una teoría monocausal que hace residir el principio rector que ordena la dinámica social y política en el desarrollo histórico de las diferentes formas que ha presentado el saber¹². En este sentido, afirma que:

Las áreas de estudio: sociedad, organización política, saber, no están dispuestas en orden de importancia; eso habría situado en primer lugar el breve análisis sobre la Persona Instruida que cierra este volumen; las tres áreas están dispuestas en orden de previsibilidad. (Drucker, 1993, p. 24)

Como podemos comprobar, esta aseveración involucra dos afirmaciones distintas. De una parte, supone otorgar prioridad heurística a la esfera del saber sobre la social y la política. De otra, basarse en un motivo claramente procedente de la teleología técnica (la previsibilidad) como criterio expositivo. Ahora bien, más allá de esta segunda característica, lo que nos interesa subrayar aquí es que este autor defiende que su teoría establece una única fuerza social, el saber, como principio rector que permite comprender las dinámicas sociales y políticas propias de ese “periodo de transición” (Drucker, 1993, p. 25) hacia la sociedad del saber que Drucker denomina “sociedad poscapitalista”¹³.

En este sentido, comienza identificando cuatro “divisorias” principales de la historia de occidente. La primera, en el siglo XIII, supuso hacer “de la ciudad su nuevo centro” (Drucker, 1993, p. 11) o el “surgimiento de los gremios como nuevos grupos sociales dominantes” (Drucker, 1993, p. 11). La segunda, doscientos años más tarde, comenzó con el descubrimiento de América, la Reforma o el Renacimiento. La tercera, iniciada alrededor de 1776, nació de la revolución americana, la publicación de Adam Smith de su libro *la Riqueza de las naciones*, o el perfeccionamiento de la máquina de vapor por parte de Watt. Este periodo se caracterizó, antes que nada, porque el saber, que “siempre se había considerado algo referente a ser empezó a aplicarse a *hacer*: Se convirtió en un recurso y en un servicio” (Drucker, 1993, p. 29. Cursiva en el original). Este es el momento en el que “se inventó la tecnología” (Drucker, 1993, p. 37). Así, según Drucker, podemos establecer tres periodos dentro de esta fase. El primero, la revolución industrial, se caracterizaba porque “el saber se aplicó a herramientas, procesos y productos” (Drucker, 1993, p. 29. Cursiva en el original). Durante el segundo, la “Revolución de la Productividad” (Drucker, 1993, p. 42), “el saber empezó a aplicarse al trabajo” (Drucker, 1993, p. 29. Cursiva en el original). De esta época son las aportaciones a la organización científica del trabajo de Frederick W. Taylor. Finalmente, es solo durante el tercero de estos periodos, la *Revolución de la Gestión* (Drucker, 1993, p. 29. Cursiva en el original), que

12 En la versión española, la locución inglesa *knowledge* se traduce por la palabra “saber”. Quizá hubiera sido más adecuado valerse del término “conocimiento”.

13 Y esto pese a que el propio Drucker (1993, p. 34) señala en otra parte de esta misma obra que “los principales acontecimientos históricos raramente tienen una única causa y solo una explicación”.

el saber se aplicó “al saber mismo” (Drucker, 1993, p. 29). No debemos perder de vista que, según este autor, el término “gestión” remite a “proporcionar saber para averiguar en qué forma el saber existente puede aplicarse a producir resultados” (Drucker, 1993, p. 51); y que dicha gestión resulta “necesaria en todas las organizaciones modernas, sean o no negocios” (Drucker, 1993, p. 52)¹⁴.

Finalmente, Drucker señala que “nuestro tiempo, doscientos años más tarde [del comienzo de la tercera fase], es otra vez un periodo de transformación; pero esta vez no se limita a la sociedad y la historia occidentales” (Drucker, 1993, p. 12). Esta cuarta divisoria implica la emergencia de una sociedad poscapitalista global que presenta tres características principales: un “giro hacia la sociedad del saber” (Drucker, 1993, p. 12), el nacimiento de la sociedad de las organizaciones, y el surgimiento de nuevas clases sociales (trabajadores del saber y trabajadores de los servicios).

Así, en primer lugar, la sociedad poscapitalista se define por establecer “un nuevo recurso principal como núcleo” (Drucker, 1993, p. 14): el saber, o más bien, “los saberes” (Drucker, 1993, p. 54). Estos ya no se orientan hacia el autoconocimiento o la gramática, la lógica o la oratoria, sino que “el saber que hoy consideramos saber se demuestra en la acción” (Drucker, 1993, p. 55); “es información efectiva en la acción, información enfocada a resultados” (Drucker, 1993, p. 55). Pero, “para conseguir algo, este saber tiene que ser altamente especializado” (Drucker, 1993, p. 55); tiene que comprenderse como una disciplina. Así, podemos afirmar que “ahora el valor se crea mediante la ‘productividad’ y la ‘innovación’, ambas aplicaciones del saber al trabajo” (Drucker, 1993, p. 17).

En segundo lugar, “la sociedad en todos los países desarrollados se ha convertido en una *sociedad de organizaciones* en la cual la mayoría, si no todas, las tareas sociales son hechas por y en una organización” (Drucker, 1993, p. 56. *Cursiva en el original*). Así, “las organizaciones se han convertido en esenciales para la sociedad en todos los países desarrollados debido al paso del saber a los saberes. Cuanto más especializados sean esos saberes, más eficaces serán ellas” (Drucker, 1993, p. 57). Esta situación resulta del hecho de que “los saberes en sí mismos son estériles; [y] solo llegan a ser productivos si se unifican en el saber. Hacer que esto sea posible es el cometido de la organización” (Drucker, 1993, p. 58).

En tercer lugar, la sociedad poscapitalista “también se ha convertido en una sociedad de empleados” (Drucker, 1993, p. 71), de tal modo que los trabajadores del saber “trabajan solo porque hay una organización” (Drucker, 1993, p. 71). Así, en esta sociedad de empleados, si bien es cierto que estos necesitan acceder a una organización, también lo es

14 Esta doctrina, que amplía el campo legítimo de aplicación del *management* (o gestión) hasta incluir también organizaciones no lucrativas, es tratado por este mismo autor en su obra *Managing the non-profit organization: Practices and principles* (Drucker, 1990).

que disfrutan de gran movilidad gracias a que “llevan consigo sus medios de producción, su saber” (Drucker, 1993, p. 73).

Como podemos comprobar, este modelo teórico abstracto y resumido de la realidad que remite a las modificaciones históricas acontecidas en la esfera del saber para dar cuenta de las dinámicas sociales y políticas propias de la sociedad poscapitalista, además de presentar un carácter instrumental, muestra una tendencia hacia el equilibrio por cuanto dichas dinámicas no pueden entrar en contradicción entre ellas debido, por un lado, a las relaciones de mutua dependencia que las vinculan; y por otro, a su común origen en el ámbito del saber (las lógicas de la evolución social y política remiten indefectiblemente a cambios acontecidos previamente en la esfera del saber). Ahora bien, esta tendencia hacia el equilibrio debe diferenciarse claramente de la defendida por los economistas de Chicago. Así, según señala Drucker (1969, p. 132), “existen varios supuestos subyacentes a la economía actual que ya no son sostenibles”; y el primero de ellos es el que remite a la hipotética existencia de un cierto equilibrio económico. Su negativa a aceptar este postulado se apoya en el hecho de que su introducción implica, *de facto*, dejar fuera del sistema económico, tanto “el cambio estructural cualitativo” (Drucker, 1969, p. 133), como “el crecimiento y su dinámica” (Drucker, 1969, p. 132)¹⁵.

Como podemos comprobar, este rechazo a incorporar la premisa de que el sistema económico tiende hacia un cierto equilibrio hipotético se apoya en su oposición a introducir supuestos no realistas en sus modelos. Así, no podemos perder de vista que Drucker desarrolla muchos de sus razonamientos haciendo alusión a fenómenos históricos concretos que han supuesto modificaciones sustanciales, tanto en el ámbito del saber, como en las esferas social o política.

15 En este sentido, debemos tener muy presente que Drucker elogia a Friedman por motivos equivocados cuando afirma en 1969 que:

Una vez que [Friedman] había puesto el crecimiento, en lugar del equilibrio, en el centro de su teoría monetaria, sus radicales conclusiones resultaban inevitables. Ningún economista estadounidense supera a Milton Friedman en la recopilación de datos monetarios. Nadie puede superar a Friedman como virtuoso analista económico. Friedman, a pesar de su reputación como gran conservador, no está, en otras palabras, retrocediendo al tiempo anterior a la nueva economía. Él va más allá. (Drucker, 1969, p. 155)

Como decimos, este texto es de 1969 y buena parte de la doctrina de Friedman aún no había sido desarrollada completamente. Esta puede ser una de las razones de que, en su texto de 1993 sobre la sociedad posindustrial, cuando ahora sí la mayor parte de las tesis defendidas por Friedman eran del dominio público, Drucker llegue a calificarle de “postkeynesiano” (Drucker, 1993, p. 128) o de “neokeynesiano” (Drucker, 1993, p. 184). Otra de las razones puede remitir a la provocativa declaración del propio Friedman (1965) de que “ahora todos somos keynesianos”. Esta afirmación, si bien es cierto que, como se encarga de aclarar él mismo, se aplica únicamente a la esfera epistemológica, puede haber dado pie a que Drucker, quizá algo desengañado, le califique de postkeynesiano o neokeynesiano. En cualquier caso, no debemos perder de vista que Friedman, con esta afirmación, no pretende defender las conclusiones keynesianas, sino únicamente poner de manifiesto una cierta coincidencia en el lenguaje utilizado entre él y los economistas keynesianos: “en cierto sentido, todos somos keynesianos, y en otro, ya nadie es keynesiano” (Friedman 1968a, p. 15); es decir, “todos usamos el lenguaje y el aparato keynesiano; pero ninguno acepta ya las conclusiones keynesianas iniciales” (Friedman 1968a, p. 15).

Así, a fin de presentar la doctrina epistemológica que desarrolla este autor y compararla con la expuesta por los economistas de Chicago, únicamente nos resta atender, por una parte, a la metáfora de la que se vale para elaborar sus hipótesis; y por otra, a la consideración que le merecen los esfuerzos multidisciplinarios. Con respecto a la primera cuestión, debemos comenzar señalando que Drucker apenas introduce metáforas a lo largo de su texto; y además, casi ninguna de ellas cumple con la función de caracterizar sus hipótesis. La única referencia explícita que hemos encontrado en este sentido remite a la metáfora matemática y se circunscribe a comprender la dinámica que desarrolla la organización política poscapitalista. Según este autor, dicha organización presenta “tres vectores [internacionalismo, regionalismo y tribalismo], cada uno tirando en una dirección diferente; pero una ecuación con esos vectores es inestable, impredecible y no tiene una única solución” (Drucker, 1993, p. 158).

Muy distinta es la actitud que Drucker mantiene con respecto a los esfuerzos multidisciplinarios. Del mismo modo que constata que “cada vez más los nuevos conocimientos importantes en cada uno de los saberes especializados surgen de otra especialidad independiente” (Drucker, 1993, p. 215), a fin de lograr “centrarnos en el resultado final, en la tarea, en el trabajo” (Drucker, 1993, p. 191), apuesta sin ambages por implementar estrategias multidisciplinarias que permitan superar aquellas distinciones arbitrarias que únicamente resultan “útiles para aprender o enseñar una `materia´” (Drucker, 1993, p. 191),.

También dentro de la sociología, la doctrina epistemológica por la que aboga Manuel Castells se constituye como un ejemplo paradigmático de aquellos casos en los que la epistemología de la que se vale un investigador no coincide estrictamente, según el modelo habermasiano (1968), con el interés prioritario que declara. Habiendo justificado ya suficientemente que este autor se decanta por priorizar el interés práctico de comprensión, según el modelo de Habermas, debería optar por valerse de reglas histórico-hermenéuticas. Sin embargo, no es así. O al menos, no es solo así. Su estrategia, más bien, consiste en valerse de una forma epistemológica híbrida de reglas histórico-hermenéuticas e hipotético-deductivas. Ahora bien, hemos de tener muy presente que, con el recurso a esta variante, que desde luego supone incorporar contenido empírico y atender a la covarianza de magnitudes observables, Castells no pretende establecer hipótesis legiformes que le permitan predecir acontecimientos futuros, sino únicamente comprender de un modo suficientemente adecuado las sociedades de su tiempo. Habida cuenta de esta peculiaridad, y pese a que pueden encontrarse multitud de referencias históricas a lo largo de toda su obra (procedentes, claro está, de las reglas histórico-hermenéuticas), nuestra labor a partir de aquí se limita a identificar aquellos puntos de convergencia teórica que puede presentar su aproximación epistemológica con la doctrina defendida por los economistas de la escuela de Chicago. Es decir, vamos a concentrarnos en analizar esta variante muy especial de reglas hipotético-deductivas. Razón por la cual nuestro

análisis, como en los casos precedentes, atenderá únicamente a las seis características a las que venimos refiriéndonos hasta el momento.

De este modo, en primer lugar, debemos comprobar si este autor da entrada en su epistemología a consideraciones, tanto lógicas, como factuales. En este sentido, Castells afirma que le gustaría que su obra “fuese una modesta contribución a un esfuerzo analítico, con el propósito de comprender nuestro nuevo mundo sobre la base de los datos disponibles y de una teoría exploratoria” (2005, p. 34). Como podemos comprobar, este sociólogo atiende a ambos factores en tanto que la teoría exploratoria remite a las consideraciones lógicas, mientras que los datos disponibles lo hacen a las factuales. En esta misma línea, debemos aproximarnos también a su afirmación de que resulta “esencial para la comprensión de la dinámica social mantener la distancia analítica y la interrelación empírica de los modos de producción y los modos de desarrollo” (Castells, 2005, p. 44). Como resulta patente también en este caso concreto, la referida distancia analítica remite a las consideraciones lógicas, mientras que la interrelación empírica lo hace a las factuales.

En segundo lugar, hemos de comprobar si los supuestos sobre los que se construyen dichas consideraciones lógicas establecen un modelo abstracto y resumido de la realidad; y si este únicamente incluye aquellas fuerzas, y relaciones entre ellas, que se consideran pertinentes. Pero, antes que nada, debemos hacer una aclaración. Castells prioriza el interés práctico de comprensión; ya que su investigación se orienta, explícitamente, a “comprender nuestro nuevo mundo” (Castells, 2005, p. 34). Ahora bien, no debemos perder de vista que la pertinencia de dichas consideraciones lógicas no remite, como en el caso de los economistas de Chicago y de Bell, a su capacidad para anticipar acontecimientos futuros, sino a su utilidad como herramientas que nos permiten comprender las actuales sociedades. Es por esta razón por la que Castells prescinde del uso de la cláusula “como si” de Vaihinger y se decanta por imprimir un carácter realista a sus supuestos. De hecho, en este sentido es en el que también debemos comprender las múltiples referencias históricas que incorpora a su investigación y a las que no vamos a aludir aquí. Estas son introducidas a fin de dar cuenta del componente de determinación histórica necesario para que sus supuestos resulten realistas.

Así, su modelo teórico básico se articula sobre “procesos humanos estructurados por relaciones de *producción, experiencia y poder* determinadas históricamente” (Castells, 2005, pp. 44. Cursiva en el original). De este modo, la producción queda definida como “la acción de la humanidad sobre la materia (naturaleza) para apropiársela y transformarla en su beneficio mediante la obtención de un producto, el consumo (desigual) de parte de él y la acumulación del excedente para la inversión, según una variedad de metas determinadas por la sociedad” (Castells, 2005, p. 44). Por su parte, indica que la experiencia:

Es la acción de los sujetos humanos sobre sí mismos, determinada por la interacción de sus identidades biológicas y culturales y en relación con su entorno social y natural y “se construye en torno a la búsqueda infinita de la satisfacción de las necesidades y los deseos humanos. (Castells, 2005, p. 45).

Finalmente, el poder debe ser comprendido como “la relación entre los sujetos humanos que, sobre la base de la producción y la experiencia, impone el deseo de algunos sujetos sobre los otros mediante el uso potencial o real de la violencia, física o simbólica” (Castells, 2005, p. 45).

Este modelo teórico básico se amplía, además, para incorporar las articulaciones que pueden establecerse, tanto en el interior de cada una de estas esferas, como entre ellas. Así, internamente, la producción se organiza en relaciones de clase, la experiencia se estructura en torno a la relación de género, y el poder se fundamenta en la acción del Estado y en su monopolio institucionalizado de la violencia (otra forma de relación)¹⁶. Por su parte, con respecto a los vínculos que se pueden establecer entre estas tres esferas, Castells pone de manifiesto cómo el ámbito del poder se impone sobre los otros dos al disponer de la capacidad de cumplir los deseos de unos sujetos sobre otros. Como resulta patente, los modelos teóricos que construye Castells se caracterizan por establecer un esquema abstracto y resumido de la realidad que únicamente incorpora aquellas fuerzas, y relaciones entre fuerzas que se consideran pertinentes.

A continuación, y aquí nos saltamos el esquema que hemos seguido hasta el momento en este análisis, nos centramos en presentar la doctrina que defiende Castells con respecto a la cuarta y la sexta características a las que nos venimos refiriendo. Es decir, a si este modelo se constituye como un sistema que tiende hacia el equilibrio, y a la metáfora de la que se vale este autor para elaborar sus hipótesis. La razón por la que examinamos estas cuestiones ahora remite a la gran importancia que este autor otorga en toda su obra al concepto/metáfora de “red”. Pues bien, lo primero que se debe comprobar es si Castells comprende dichas redes como sistemas; y si esto es así, si tales sistemas son considerados como abiertos o cerrados. Para ello, vamos a atender a uno de los componentes centrales de su doctrina: el paradigma de la tecnología de la información. Según señala explícitamente este autor, dicho paradigma:

No evoluciona hacia su cierre como sistema, sino hacia su apertura como una red multifacética. Es poderoso e imponente en su materialidad, pero adaptable y abierto en su desarrollo histórico. Sus cualidades decisivas son su carácter integrador, la complejidad y la interconexión. (Castells, 2005, p. 109)

16 Como resulta patente, este modelo teórico presenta manifiestas similitudes con la propuesta analítica de Bell de dividir la sociedad en tres esferas: la economía, el orden político y la cultura. De este modo, la economía en el modelo propuesto por Bell correspondería a la esfera de la producción en Castells, la cultura a la esfera de la experiencia y, finalmente, el orden político al poder.

Como podemos comprobar, según Castells, el paradigma de la tecnología de la información constituye un “no-sistema” (lo denominaremos así de momento) compuesto de elementos interconectados. De hecho, uno de sus rasgos definitorios remite a “la lógica de interconexión de todo sistema o conjunto de relaciones que utilizan estas nuevas tecnologías de la información” (Castells, 2005, p. 104). Como podemos comprobar, al tiempo que la primera afirmación parece sugerir que nos encontramos ante un “no-sistema” compuesto de elementos que mantienen entre sí relaciones de mutua dependencia, la segunda subraya el hecho de que una de sus principales características remita a que se constituye como un sistema. Es por esta razón por la que consideraremos, a partir de aquí, que la noción de red en Castells alude a un “cuasi-sistema” que, además de basarse en las relaciones de mutua dependencia que se dan entre sus elementos constituyentes, se caracteriza por su apertura.

Lo que cabe preguntarse ahora, y de este modo atendemos a la quinta característica, es si esta red, en tanto que cuasi-sistema abierto, muestra una cierta tendencia hacia el equilibrio. No es así. Castells enfatiza su carácter fundamentalmente inestable, por ejemplo, al referirse a cómo en la economía global “las posiciones en las redes pueden transformarse con el tiempo por la revaluación o la devaluación, lo que equivale a una inestabilidad inducida estructuralmente” (2005, p. 171).

Finalmente, y en atención concreta a su apuesta por la multidisciplinariedad, Castells también se distancia parcialmente de la doctrina epistemológica defendida por los economistas de la escuela de Chicago y se muestra más próximo a la expuesta por Bell. En este sentido, su defensa inequívoca de la multidisciplinariedad se plasma, por ejemplo, en el interés que demuestra por la teoría del caos, según la están estudiando los investigadores del Instituto de Santa Fe. No debemos perder de vista que estos científicos se centran en destacar los nexos teóricos que pueden establecerse entre diversos campos de la ciencia gracias al desarrollo de determinados “conceptos clave, como los de atractores, imágenes de fase, propiedades emergentes o fractales” (Castells, 2005, p. 109).

4. Metodología

La metodología constituye la tercera categoría a la que atendemos. Según Habermas (1968), podemos identificar tres formas principales: empírico-analítica, lógico-deductiva y dialéctica. Cada una de las cuales proviene, respectivamente, de las reglas hipotético-deductivas, histórico-hermenéuticas y autorreflexivas. La metodología empírico-analítica opera aislando los elementos del fenómeno considerados pertinentes para, a partir de ahí, analizarlos por separado; e incorpora, tanto el método experimental (de laboratorio), como el de medición (empírico-matemático). Por su parte, la metodología lógico-deductiva aplica principios generales previamente establecidos a casos particulares

mediante un encadenamiento de razonamientos lógicos de donde se deduce una conclusión. Finalmente, la metodología dialéctica se caracteriza por enfatizar la concepción dinámica de la historia desde una perspectiva marxista. Estos tres tipos se corresponden con las principales formas metodológicas de las que nos valemos a la hora de comparar las aportaciones teóricas procedentes de estos autores. Ahora bien, como en los apartados precedentes, también aquí contemplamos, a diferencia de Habermas (1968), la posibilidad de identificar configuraciones híbridas.

La doctrina epistemológica de los economistas de Chicago se articula sobre la diferencia que establecen entre consideraciones lógicas y factuales. Esta situación, favorece que en el ámbito metodológico, asistamos a una particular articulación de reglas lógico-deductivas y empírico-analíticas. Así, por el lado de las consideraciones lógicas, estos autores se valen de herramientas tales como las matemáticas¹⁷, la lógica formal y los tipos-ideales; mientras que por el de las consideraciones factuales, recurren al método experimental.

Como se ha dicho, las consideraciones lógicas derivan en el uso de las matemáticas y la lógica formal. Según Friedman (1953, p. 160), cuando nos referimos a los supuestos teóricos, entendidos estos como construcciones de modelos abstractos y completos, las “matemáticas y la lógica formal entran en funcionamiento para comprobar su consistencia e integridad y para explorar sus implicaciones”. Así, ambas resultan ser “ayudas esenciales para comprobar la corrección del razonamiento, descubriendo las implicaciones de la hipótesis, y para determinar si hipótesis que se consideran diferentes pueden realmente no serlo o en donde radican sus diferencias” (Friedman, 1953, p. 151). No obstante, Stigler se apresura a aclarar, en este sentido, que “los elementos del razonamiento económico no necesariamente resultan más rigurosos o válidos simplemente por estar expresados en las palabras y los símbolos de un economista formado” (Stigler, 1992, p. 463). Así, “un ensayo económico extremadamente formal puede resultar insustancial y un argumento verbal simple puede ser esclarecedor” (Stigler, 1992, p. 463).

Por su parte, los tipos-ideales, dado que, según Friedman (1953, p. 153), para resultar válida “una hipótesis debe ser descriptivamente falsa en sus supuestos”, derivan su validez de la pertinencia analítica y no de la precisión descriptiva. De este modo, según este autor, los tipos-ideales han sido muchas veces erróneamente considerados “como categorías estrictamente descriptivas que pretenden corresponderse directa y completamente con las entidades del mundo real, independientemente de la finalidad para la que se está utilizando el modelo” (Friedman 1953, p. 167). De ahí que “las evidentes discrepancias han conducido a intentos, necesariamente fallidos, de elaborar teorías basadas en categorías completamente descriptivas” (Friedman 1953, p. 167). Frente a esta forma de proceder, Friedman argumenta que “los tipos ideales no están destinados a ser

17 En este sentido, no debemos perder de vista que, como reconoce el propio Friedman (1993, p. 338), durante la segunda guerra mundial él mismo “trabajó como estadístico matemático en investigaciones relacionadas con la defensa nacional”.

descriptivos, sino a aislar las características cruciales de un problema particular” (1953, p. 168)¹⁸. En este sentido, también Stigler procede de un modo muy similar al introducir “modelos simplificados” en sus argumentaciones; un ejemplo de los cuales puede remitir, por ejemplo, a aquel en el que “todos los compradores y todos los vendedores son inicialmente de igual tamaño” (Stigler, 1964, p. 48).

Por su parte, la evidencia factual implica, para los economistas de Chicago, el uso del método experimental. Pero, eso sí, no en forma de experimentos controlados propiamente dichos¹⁹, sino únicamente atendiendo a la experiencia (histórica o personal). En este sentido, podemos referirnos por ejemplo a cómo Friedman (1993, p. 201) se remite a la experiencia histórica a la hora de confirmar que “los sindicatos de oficios especializados tenderían a ser los más fuertes”. Ahora bien, según estos economistas, la distinción entre experiencia y experimentos resulta ser de grado, ya que “ningún experimento puede ser completamente controlado, y cada experiencia está parcialmente controlada” (Friedman, 1953, p. 151). En cualquier caso, esta situación, según señala Friedman, no supone ningún problema, ya que “la evidencia arrojada por la experiencia es abundante y con frecuencia tan concluyente como la que procede de experimentos ideados” (1953, p. 151).

De cualquier modo, hemos de tener muy presente que para los economistas de Chicago la evidencia factual no resulta útil únicamente como mecanismo de comprobación de hipótesis, también auxilia al investigador a la hora de construirlas, “la evidencia empírica resulta vital en dos diferentes, aunque estrechamente relacionadas etapas: en la construcción de hipótesis y en la comprobación de su validez” (Friedman, 1953, p. 152). Así, Stigler puede llegar a afirmar, en referencia concreta a esta última función, que “el gran mérito de nuestra teoría es que presenta numerosas hipótesis comprobables, a diferencia de las inmortales teorías que han sido tradicionales en esta área” (1964, p. 59).

Quizá el mejor ejemplo de aplicación de esta metodología lo encontremos en *Historia monetaria de los Estados Unidos 1867-1960*, de Milton Friedman y Anna Jacobson Schwartz (1963). En este texto se hace uso de herramientas empírico-analíticas (tanto matemáticas, como provenientes de la lógica formal o los tipos-ideales) y del método experimental basado en la experiencia histórica.

18 Como podemos comprobar, esta concepción de los tipos-ideales (Friedman, 1993, pp. 23-136) queda muy lejos de la doctrina weberiana original, ya que esta supone un mayor grado de realismo (aunque el propio Weber también afirmara que no pueden encontrarse en la realidad). Los tipos-ideales weberianos se construyen atendiendo a dos factores: puntos de vista que se enfatizan de manera unilateral y síntesis de fenómenos concretos. Si bien es cierto que el primer factor resulta coincidente con la metodología desarrollada por los economistas de Chicago, el segundo entra en flagrante contradicción con la doctrina de estos autores ya que defienden que una hipótesis, para resultar válida, debe ser descriptivamente falsa en sus supuestos.

19 En este sentido, Friedman (1993, pp. 180-181) señala que “el concepto de función homogénea de primer grado puede considerarse equivalente al concepto de experimento controlado”.

Por su parte, en sociología, la doctrina metodológica por la que aboga Daniel Bell también se caracteriza por partir de consideraciones lógicas y factuales. No obstante, este autor se distancia de la doctrina epistemológica expuesta por los economistas de Chicago respecto a tres cuestiones concretas. Por una parte, rechaza la idea de una necesaria tendencia hacia el equilibrio de sus modelos. Por otra, hace suya la metáfora física, pero no se limita a ella. Finalmente, realiza una clara apuesta por la multidisciplinariedad. A continuación, comprobamos si estas diferencias epistemológicas se trasladan al ámbito metodológico; y, además, verificaremos si como sucede con los economistas de Chicago, su metodología implica el uso de herramientas empírico-analíticas (ya sean estas las matemáticas, la lógica formal o una determinada forma de tipos-ideales) y el recurso al método experimental.

A tal fin, comenzaremos atendiendo a los tres tipos de prognosis social que Bell identifica. El primero de ellos consiste en la extrapolación de tendencias sociales y se basa en la “proyección de indicadores sociales” (Bell, 2001, p. 22), tales como los porcentajes de criminalidad o las tasas de alfabetización. El segundo remite a “la identificación de las `claves` históricas que se traducen en nuevas palancas de cambio” (Bell, 2001, p. 22). En este sentido, Bell se refiere explícitamente a los “cambios en las valoraciones y el surgimiento de nuevos procedimientos sociales [que] anuncian cambios sociales importantes cuyo impulso podrá registrarse de un modo general a lo largo de toda una etapa histórica” (2001, p. 23). Finalmente, el tercer tipo de prognosis social, y por el que este autor se decanta explícitamente, alude a “los cambios proyectados en el entramado social” (Bell, 2001, p. 22). Este entramado social, según Bell, está formado por “la estructura de las instituciones más importantes que ordenan la vida de los individuos en una sociedad” (Bell, 2001, p. 24) y los cambios que se producen en su seno “resultan invariablemente ascendentes y difíciles de invertir” (Bell, 2001, p. 24). Ambas características, según este autor, son las que permiten identificar dichos cambios con facilidad; pero, al mismo tiempo, dificultan la tarea de anticipar detalles concretos de la situación futura. Así, este tercer tipo únicamente permite señalar una “agenda de cuestiones” a las que la sociedad tendrá que hacer frente en el futuro. La razón de que Bell desarrolle una actitud tan cautelosa con respecto a la capacidad proléptica de su propio modelo de prognosis social remite a un doble motivo: por una parte, a su constatación de la naturaleza independiente y exógena de las variables implicadas; por otra, a las relaciones problemáticas que, según este autor, pueden establecerse entre dichas variables en el interior del sistema.

No obstante, a fin de investigar esta “agenda de cuestiones” a las que van a tener que hacer frente las sociedades posindustriales, Bell procede, como los economistas de Chicago, diferenciando entre consideraciones lógicas y factuales y valiéndose de una metodología que incorpora reglas, tanto lógico-deductivas, como empírico-analíticas. Las primeras remiten al uso de herramientas tales como las matemáticas, la lógica formal y los tipos-ideales. En este sentido, y concretamente respecto a las matemáticas, comienza por

diferenciar, apoyándose en los trabajos desarrollados por Warren Weaver, entre problemas de “simplicidad compleja” y de “complejidad desorganizada”. Los primeros, objeto de investigación de los científicos de los siglos XVIII y XIX, se centran en el estudio de las relaciones de interdependencia que se establecen entre dos variables. Los segundos, en la ordenación de grandes números y “su solución fue posible en virtud de los notables avances en la teoría de la probabilidad y en las estadísticas que permitieron especificar los resultados en términos de probabilidad” (Bell, 2001, p. 47). Para Bell, la sociedad posindustrial se caracteriza por presentar problemas de “complejidad desorganizada”; y por lo tanto, la solución a estas cuestiones debe incorporar el uso de la metodología matemática, tanto en su forma estadística, como probabilística. No obstante, gracias a los avances producidos en nuevos campos, tales como la teoría de juegos o la teoría de la información, también se puede recurrir a nuevas “técnicas específicas, que se utilizan para predecir los resultados alternativos óptimos de elecciones diferentes en situaciones estratégicas” (Bell, 2001, p. 47). En cualquier caso, “tras todo esto está el desarrollo en matemáticas de lo que Jagit Singh llama ‘sistemas numéricos comprensivos’” (Bell, 2001, p. 47).

Por otro lado, Bell también incluye la lógica formal entre sus herramientas lógico-deductivas. Así, introduce el concepto de “prismas conceptuales”; y se aproxima a estos comprendiéndolos como “ordenamientos lógicos impuestos por el analista sobre el orden fáctico” (Bell, 2001, p. 26). En cualquier caso, a este autor no se le escapa que, dada la inabarcable complejidad de lo real, cabe establecer diferentes tipos de ordenamientos lógicos. Él se decanta por valerse de los principios y estructuras axiales debido a su capacidad para responder:

A la cuestión de cómo, una sociedad tiene cohesión, intenta especificar, dentro de un esquema conceptual, el marco organizante alrededor del cual se cuelgan las otras instituciones, o el principio energético que tiene una primacía lógica sobre todos los demás. (Bell, 2001, pp. 25-26)

Como podemos comprobar, estos principios y formas axiales presentan una manifiesta similitud con los tipos-ideales weberianos en tanto que constituyen “un esfuerzo para especificar, no la causación (que solo puede alcanzarse en una teoría de las relaciones empíricas) sino la centralidad” (Bell, 2001, p. 25) de las cuestiones. Es decir, la noción de formas axiales de Bell faculta al investigador, a la manera de Weber, para enfatizar de manera unilateral aspectos concretos de los fenómenos estudiados y “permiten adoptar múltiples perspectivas para intentar comprender un cambio social” (Bell, 2001, p. 27).

Por su parte, la necesidad de remitirse a la evidencia factual también desemboca en el caso de Bell en el uso del método experimental; y, concretamente, en el recurso a la experiencia. Así, llega a afirmar, refiriéndose a las funciones de producción, de consumo y a las preferencias en el tiempo, que “en el pasado, esos conceptos y herramientas,

aunque influyentes como abstracciones, carecían de contenido empírico porque no existían datos cuantitativos apropiados para ensayar y aplicar este cuerpo de teoría” (Bell, 2001, p. 41). De este modo, y muy al modo de los economistas de Chicago concluye que la finalidad de una teoría reside en el establecimiento de hipótesis comprobables, “los adelantos en cualquier campo dependen cada vez más de la prioridad del trabajo teórico, que codifica lo que se conoce y señala el camino para una confirmación empírica” (2001, p. 44).

En este mismo sentido, no debemos perder de vista el gran número de cuadros y figuras que este autor introduce en *El advenimiento de la sociedad posindustrial* (Bell, 2001) a fin de apuntalar sus argumentos. Pero lo que resulta más significativo es que dichos cuadros y figuras no provienen estrictamente de fuentes sociológicas. Los tres principales grupos de referencias son: el Departamento Estadístico de los Estados Unidos; organizaciones económicas (como la OCDE) y la *National Science Foundation*. Así, podemos afirmar que dichas fuentes corresponden con la importancia que este autor imputa a las esferas tecnoeconómica y política en su texto. Distinto es el caso en *Las contradicciones culturales del capitalismo* (Bell, 1989). En esta obra, centrada en la esfera cultural, no se incluye ningún cuadro ni figura con datos; pero, eso sí, se encuentra repleta de referencias a textos considerados actualmente como fundamentales en la cultura occidental. De este modo, y coherentemente con su diferenciación de la sociedad en tres esferas, las fuentes de este segundo texto remiten casi exclusivamente a la esfera cultural.

Previamente hemos señalado que la doctrina epistemológica por la que aboga Drucker, al igual que la de los economistas de Chicago, se articula sobre la diferencia que establece entre consideraciones lógicas y factuales. Esta situación, en su caso concreto, favorece que, en el ámbito estrictamente metodológico, asistamos a una muy particular articulación de reglas lógico-deductivas y empírico-analíticas. Así, por el lado de las consideraciones lógicas, este autor se vale fundamentalmente del establecimiento de tipos-ideales, tales como las nociones previamente presentadas de “revolución de la gestión”, “sociedad de organizaciones” o “sociedad de empleados”.

Por otro lado, y si atendemos estrictamente a las consideraciones factuales, Drucker destaca por introducir, tanto reflexiones basadas en su propia experiencia personal como teórico del *management*, como referencias a acontecimientos históricos que considera relevantes a la hora de desarrollar sus argumentaciones. Así, con respecto a su experiencia personal, este autor no deja escapar ninguna oportunidad para recordar al lector su extensa labor como consultor de distintas organizaciones. En este sentido, por ejemplo, señala que:

Cuando realizó en 1946 su primer estudio de una corporación empresarial, la General Motors, el Departamento de Relaciones Públicas de la empresa procuró por todos los medios esconder el hecho de que un buen número de sus altos ejecutivos había ido a la universidad. (Drucker, 1993, p. 50)

Drucker se vale de este recuerdo personal para demostrar que la universidad, en aquella época, no era “de mucha ayuda en la vida o para hacer carrera” (Drucker, 1993, p. 50).

Por otro lado, las referencias a acontecimientos históricos concretos que introduce en su texto, y no son pocas las ocasiones en que así procede, hacen las veces de ejemplos ilustrativos de sus argumentos. Finalmente, no debemos perder de vista que este autor también apela a ciertas interpretaciones de acontecimientos históricos por parte de determinados historiadores con el propósito de legitimar sus propias argumentaciones. En este sentido, podemos señalar cómo tras afirmar que “el capitalismo, bajo una forma u otra, ha aparecido y vuelto a parecer muchas veces a lo largo de todas las épocas” (Drucker, 1993, p. 30), remite al lector al “mejor análisis del capitalismo como fenómeno recurrente y bastante frecuente” que se encuentra en “dos libros del gran historiador económico francés Fernand Barudel” (Drucker, 1993, p. 30).

Para concluir, debemos recordar cómo la epistemología de Manuel Castells también se caracteriza por atender, tanto a consideraciones lógicas, como factuales. Entre las primeras destaca su uso de herramientas lógico-deductivas, tales como las matemáticas y los tipos-ideales. Con respecto a las matemáticas, él mismo reconoce “utilizar una cantidad considerable de fuentes estadísticas y estudios empíricos” (Castells, 2005, p. 56)²⁰; mientras que con respecto al recurso a los tipos-ideales, si bien este autor no hace mención expresa de estos, sí se vale de ellos. En este sentido, no tenemos más que recordar cómo al definir el “espíritu del informacionalismo” (en un claro guiño a la noción weberiana de “espíritu de capitalismo”), en primer lugar, realiza un repaso histórico del nuevo paradigma organizativo. A continuación, se pregunta “¿cuáles son los elementos de la realidad histórica que hemos descubierto asociados al nuevo paradigma organizativo?, ¿y cómo podemos unirlos en un todo conceptual de significado histórico?” (Castells, 2005, p. 250).

Finalmente, identifica cinco factores principales: redes empresariales, herramientas tecnológicas, competencia global, el Estado y el surgimiento y consolidación de la empresa red. Como resulta patente, esta forma de proceder aún los dos elementos definitorios del tipo-ideal weberiano al que nos hemos referido previamente: síntesis de fenómenos concretos (históricos) y puntos de vista que se enfatizan de manera unilateral (los cinco factores).

En la esfera factual, Castells del mismo modo que los economistas de la escuela de Chicago y que Daniel Bell en sociología, opta por valerse más de la experiencia basada en la observación que del método experimental. Así, afirma que una de sus metas

20 En cualquier caso, hemos de tener muy presente que Castells (2005, p. 56) señala que “los datos, observaciones y referencias presentados en [su] libro no pretenden realmente demostrar hipótesis, sino sugerirlas”.

consiste en “basar el análisis en la observación, sin reducir la teorización al comentario” (Castells, 2005, p. 57).

En este mismo sentido, no debemos perder de vista cómo este autor, muy al modo de Bell, también introduce gran cantidad de cuadros y figuras a lo largo de toda su obra, cuyos datos provienen de referencias que no pueden ser consideradas estrictamente sociológicas. Él mismo reconoce que se vale de fuentes de datos que presentan “un amplio y aceptado consenso entre los científicos sociales (por ejemplo, OCDE, Naciones Unidas, Banco Mundial y estadísticas oficiales de los gobiernos, monografías de investigación autorizadas, fuentes académicas o empresariales generalmente fiables)” (Castells, 2005, p. 56).

5. Conclusiones

En vista de los resultados, concluimos que, tanto las aportaciones procedentes de los economistas de la escuela monetarista de Chicago, como las de Daniel Bell desde la sociología, se caracterizan por priorizar el interés técnico. Ahora bien, frente a este enfoque, destaca cómo Perter F. Drucker, opta por integrar las tres posibles formas de interés identificadas por Jürgen Habermas, mientras que Manuel Castells se decanta por privilegiar el interés práctico de comprensión.

No obstante, y pese a esta discrepancia inicial, en la esfera estrictamente epistemológica, todos estos autores coinciden en valerse de reglas hipotético-deductivas que se caracterizan por incorporar consideraciones, tanto lógicas, como factuales; generando las primeras, además, un modelo abstracto y resumido de la realidad que únicamente atiende a aquellas fuerzas, y relaciones entre ellas, que resultan pertinentes de cara a sus respectivos intereses.

También en este ámbito epistemológico, en cualquier caso, no debemos perder de vista que, frente a los economistas de Chicago, los sociólogos constructivistas moderados rechazan que sus respectivos modelos presenten una tendencia hacia el equilibrio y apuestan por desarrollar esfuerzos multidisciplinarios.

Finalmente, en el campo metodológico, la mayor parte de estos autores (en realidad, todos menos Drucker, quien se limita a valerse de tipos-ideales como herramienta lógico deductiva; y Castells, quien quizá debido a valerse de una forma epistemológica híbrida de reglas histórico-hermenéuticas e hipotético-deductivas, no incorpora la lógica formal entre sus herramientas lógico-deductivas), se caracterizan por el recurso a herramientas, tanto lógico-deductivas (tales como, las matemáticas, la lógica formal y los tipos-ideales), como empírico-analíticas (particularmente atendiendo a la experiencia, ya sea esta histórica o personal).

6. Referencias

- Bell, D. (1989). *Las contradicciones culturales del capitalismo*. Madrid: Alianza Editorial.
- Bell, D. (1980). Models and reality in the economic discourse. *Public Interest*, (Special Issue), 46-80.
- Bell, D. (2001). *El advenimiento de la sociedad posindustrial*. Madrid: Alianza Editorial
- Bell, D. (2015). Retorno al final de la ideología. En Bell, D. *El final de la ideología* (pp. 93-172). Madrid: Alianza Editorial.
- Beck, U. (1998). *La sociedad del riesgo*. Barcelona: Paidós.
- Bourdieu, P. (2006). *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*. Buenos Aires: Taurus.
- Castells, M. (2005). *La era de la información, vol. I: la sociedad red*. (3.ª ed.). Madrid: Alianza Editorial.
- Castells, M. (1998). *La era de la información, vol. II: el poder de la identidad*. Madrid: Alianza Editorial.
- Castells, M. (1998). *La era de la información, vol. III: fin de milenio*. Madrid: Alianza Editorial.
- Castells, M. y De Ípola, E. (1981). Práctica epistemológica y ciencias sociales, o como desarrollar la lucha de clases en el plano teórico sin internarse en la metafísica. En M. Castells y E. De Ípola, E, *Metodología y epistemología de las ciencias sociales* (pp. 131-224). Madrid: Ayuso.
- Drucker, P. F. (1969). *The age of discontinuity. Guidelines to our changing society*. Londres: Butterworth-Heinemann.
- Drucker, P. F. (1990). *Managing the non-profit organization: Practices and principles*. Londres: Butterworth-Heinemann.
- Drucker, P. F. (1993). *La sociedad poscapitalista*. Barcelona: Apóstrofe.
- Friedman, M. (1953). The methodology of positive economics. En D. Hausman (Ed.), *The philosophy of economics. An anthology* (pp. 145-178). Cambridge: Cambridge University Press. [doi:10.1017/cbo9780511819025.010](https://doi.org/10.1017/cbo9780511819025.010)
- Friedman, M. (1993). *Teoría de los precios*. Barcelona: Altaya.
- Friedman, M. (31 de diciembre, 1965). *We are all keynesians now*. Time.

- Friedman, M. (1968a). *Dollars and deficits*. Nueva Jersey: Prentice Hall.
- Friedman, M. (1968b). The role of monetary policy. *The American Economic Review*, 58(1), 1-17.
- Friedman, M. (1970). A theoretical framework for monetary analysis. *The Journal of Political Economy*, 78(2), 193-238. [doi:10.1086/259623](https://doi.org/10.1086/259623)
- Friedman, M. y Schwartz, A. J. (1963). *A monetary history of the United States 1867-1960*. Princeton: Princeton University Press. [doi:10.2307/3112083](https://doi.org/10.2307/3112083)
- Giddens, A. (1995). *La constitución de la sociedad: bases para la teoría de la estructuración*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Habermas, J. (1968). Conocimiento e interés. En M. Jiménez (Ed.), *Jürgen Habermas. Conocimiento e Interés. Edmund Husserl. La Filosofía en la Crisis de la Humanidad Europea* (pp. 33-47). Valencia: Universitat de Valencia.
- Lamo de Espinosa, E. (2001). La sociología del siglo XX. *REIS. Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 96, 21-49. [doi:10.2307/40184382](https://doi.org/10.2307/40184382)
- Phillips, A. W. (1958). The relationship between unemployment and the rate of change of money wages in the United Kingdom 1861-1957. *Economica New Series* 25(100), 283-299. [doi:10.1111/j.1468-0335.1958.tb00003.x](https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1958.tb00003.x)
- Stigler, G. J. (1942). *The Theory of Price*. Nueva York: The MacMillan Company.
- Stigler, G. J. (1954). The early history of empirical studies of consumer behavior. *The Journal of Political Economy*, 62(2), 95-113. [doi: 10.1086/257495](https://doi.org/10.1086/257495)
- Stigler, G. J. (1957). Perfect competition, historically contemplated. *The Journal of Political Economy*, 65(1), 1-17. [doi:10.1086/257878](https://doi.org/10.1086/257878)
- Stigler, G. J. (1964). A theory of oligopoly. *The Journal of Political Economy*, 72(1), 44-61. [doi:10.1086/258853](https://doi.org/10.1086/258853)
- Stigler, G. J. (1965). *Essays in the history of economics*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Stigler, G. J. (1982). The process and progress of economics. Nobel memorial lecture, 8 December, 1982. En K. Måller (Ed.), *Nobel lectures in economic sciences. 1981-1990* (pp. 57-76). Singapur: World Scientific Publishing Co.
- Stigler, G. J. (1987). *The theory of price*. (4.^a ed.). Nueva York: MacMillan Publishing Company.

Stigler, G. J. (1992). Law or economics? *Journal of Law and Economics*, 35(2), 455-468.
[doi:10.1086/467262](https://doi.org/10.1086/467262)

Vaihinger, H. (1968). *The philosophy of "as if" A system of the theoretical, practical and religious fictions of mankind*. Londres: Routledge.

