



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de León

Grado en Economía
Curso 2023/2024

MILTON FRIEDMAN Y LA METODOLOGÍA DE LA ECONOMÍA POSITIVA

**MILTON FRIEDMAN AND THE METHODOLOGY OF POSITIVE
ECONOMICS**

Realizado por el alumno D. Daniel Isaac Fernández Sahelices

Tutelado por el profesor D. Alfredo Macías Vázquez y el profesor D. José Antonio Morillas del Moral

León, septiembre de 2023

MODALIDAD DE DEFENSA PÚBLICA:

Tribunal

Póster

ÍNDICE DE CONTENIDOS

RESUMEN	3
ABSTRACT	3
1. INTRODUCCIÓN	4
2. METODOLOGÍA	6
3. LA METODOLOGÍA DE LA ECONOMÍA POSITIVA SEGÚN FRIEDMAN.....	8
3.1. PRIMERAS OBSERVACIONES.....	9
3.2. LA ECONOMÍA POSITIVA	10
3.3. LOS SUPUESTOS DE UNA TEORÍA	12
3.4. IMPLICACIONES DE LA METODOLOGÍA DE FRIEDMAN EN LA TEORÍA ECONÓMICA.....	16
3.5. ALGUNAS OBSERVACIONES FINALES	18
4. CRÍTICAS HACIA LA METODOLOGÍA DE FRIEDMAN	21
4.1. LA CRÍTICA DE BUNGE	21
4.2. LA CRÍTICA DE LOS ECONOMISTAS CONDUCTUALES	24
4.3. LA CRÍTICA A TRAVÉS DE CASOS PRÁCTICOS.....	26
4.3.1. Relación entre crimen y desigualdad	26
4.3.2. La teoría de decisión bajo incertidumbre	27
4.4. LA CRÍTICA A TRAVÉS DEL “VIEJO KEYNESIANISMO”	28
4.5. LA CRÍTICA DE LA ESCUELA AUSTRIACA.....	30
5. LA METODOLOGÍA DE MARK BLAUG A PARTIR DE FRIEDMAN	34
6. CONCLUSIONES.....	38
REFERENCIAS.....	41

RESUMEN

El objetivo principal de este Trabajo de Fin de Grado es el de abordar las ideas principales sobre la metodología según Milton Friedman. Estas ideas fueron reflejadas a través de la publicación en 1953 de un artículo originalmente titulado *The Methodology of Positive Economics*, artículo que causó un impacto mayúsculo en el ámbito de la metodología y que generó gran controversia debido a la ambigüedad de su contenido. Además, se analizarán también algunas de las críticas más relevantes escritas por diversos autores hacia Friedman y su metodología. Por último, se incluye a mayores un ejemplo clave de cómo las ideas metodológicas de Friedman han inspirado a algunos autores y han servido como base para el desarrollo de publicaciones posteriores sobre metodología.

PALABRAS CLAVE: Friedman, metodología, teoría, predicción, supuestos, realismo.

ABSTRACT

The main objective of this Final Degree Project is to address the main ideas about the methodology according to Milton Friedman. These ideas were reflected through the publication in 1953 of an article entitled *The Methodology of Positive Economics*, an article that caused a major impact in the field of methodology and that generated great controversy due to the ambiguity of its content. In addition, some of the most relevant criticisms written by various authors towards Friedman and his methodology will also be analyzed. Finally, a key example of how Friedman's methodological ideas have inspired some authors and has served as a basis for the development of subsequent publications on methodology is included.

KEY WORDS: Friedman, methodology, theory, prediction, assumptions, realism.

1. INTRODUCCIÓN

El objeto de estudio de este trabajo es el de analizar la metodología propuesta por el economista Milton Friedman a través de un artículo publicado en 1953, así como la repercusión causada por el mismo. Ahora bien, en primer lugar, resulta conveniente definir y explicar correctamente el significado del concepto de “metodología”.

El ser humano necesita constantemente soluciones para resolver toda clase de problemas y explicaciones para descifrar la realidad que le rodea. Para ello, es necesario llevar a cabo un proceso de investigación mediante el cual se logre encontrar una solución adecuada para resolver un determinado problema o una explicación lógica. La herramienta a través de la cual el ser humano es capaz de alcanzar ese conocimiento científico es la metodología. Dicho esto, *“podemos definir la metodología como el conjunto de procedimientos lógicos a través de los cuales se plantean los problemas científicos y se ponen a prueba las hipótesis y los instrumentos de trabajo investigados”* (Posso Ordóñez, 2014).

Otra definición válida que nos puede aclarar el significado del concepto enuncia que *“la metodología es la ciencia de los métodos, es decir, es el estudio crítico del conjunto de operaciones y procedimientos racionales y sistemáticos que utiliza el ser humano para encontrar soluciones óptimas a problemas complejos, teóricos o prácticos”* (Morles, 2002).

Esta disciplina se encuentra fuertemente relacionada con la epistemología o filosofía del conocimiento científico, puesto que, dado que la metodología trata de estudiar los procedimientos necesarios para alcanzar el conocimiento, la epistemología se ocupa de investigar si es posible que ese conocimiento sea verídico, es decir, si realmente existe la posibilidad de “conocer”.

Dicho esto, según el tipo de investigación o estudio científico existen diversas y numerosas variedades metodológicas, aunque en este trabajo nos centraremos exclusivamente en la metodología de la ciencia económica. La importancia del objeto de estudio de este trabajo reside, primeramente, en el hecho de que la metodología representa la herramienta esencial mediante la cual es posible desarrollar teorías e hipótesis nuevas y rectificar las que ya existen. En segundo lugar, y centrándose ya en el

tema concreto del trabajo, la publicación de las ideas metodológicas de Friedman marcó un antes y un después en la disciplina metodológica de la ciencia económica, además de provocar un impacto monumental entre los economistas contemporáneos a aquella obra, catalogándola muchos de ellos como la publicación sobre la metodología económica con mayor repercusión del siglo XX (Teira Serrano, 2008).

Para lograr el objetivo propuesto, este trabajo se divide en varios apartados, cada uno de ellos orientado a profundizar en cada uno de los diferentes puntos del tema de estudio.

El apartado titulado “La metodología de la economía positiva según Friedman” se compone a su vez de varios subapartados y está enfocado en analizar y exponer las ideas principales de Friedman sobre la metodología económica presentes en su artículo.

En el apartado titulado “Críticas hacia la metodología de Friedman” se detallan en cada uno de sus subapartados algunas de las críticas más relevantes dedicadas a la metodología de Friedman por diversos autores y escuelas y corrientes de pensamiento, como la crítica de Mario Bunge, la crítica de los economistas conductuales, la crítica del “viejo keynesianismo” o la crítica de la Escuela Austriaca. La finalidad de este apartado es la de contraargumentar las ideas de Friedman desde puntos de vista alternativos a la postura del autor.

En “La metodología de Mark Blaug a partir de Friedman” se relata cómo a pesar de las críticas recibidas el artículo de Friedman sirvió de inspiración a otros autores y estimuló la preocupación de los mismos por la metodología. El ejemplo que se detalla en este apartado es el del economista Mark Blaug, quien, gracias a la lectura del artículo de Friedman, sintió gran interés por esta disciplina y desarrolló sus ideas influenciado en gran medida por el propio Friedman y el artículo en cuestión.

Finalmente, y a modo de cierre, se comentan una serie de conclusiones, basadas tanto en el análisis del contenido como en la opinión personal, procurando repasar los aspectos clave del trabajo. Además, se sugieren algunas propuestas posibles para futuras líneas de trabajo.

2. METODOLOGÍA

Este Trabajo de Fin de Grado, que consiste íntegramente en un estudio teórico, ha contado con la supervisión e indicaciones de los profesores Alfredo Macías Vázquez y José Antonio Morillas del Moral. Como cuestión ética, cabe reseñar el hecho de que, debido a la multitud de teorías, ideas, críticas y opiniones de diversos autores consultadas y examinadas, la elaboración de este trabajo se ha procurado llevar a la práctica bajo la mayor imparcialidad posible.

La metodología empleada para el desarrollo de este trabajo ha consistido inicialmente en la revisión literaria de la obra de Milton Friedman, *“The Methodology of Positive Economics”*, con el objetivo de extraer las ideas más importantes presentes en el famoso ensayo y que reflejan la postura metodológica del autor.

La segunda fase llevada a cabo para la realización de este trabajo se ha basado principalmente en una exhaustiva y sistemática revisión bibliográfica de artículos, libros, informes, trabajos académicos y otras publicaciones que abordan o que se encuentran relacionadas con el tema principal de estudio.

La recopilación de las fuentes bibliográficas necesarias se ha efectuado mediante la búsqueda en diversas plataformas como portales bibliográficos, revistas de divulgación económica o repositorios de diversas universidades.

Los criterios de selección aplicados para la búsqueda de información útil se han llevado a cabo por medio del uso inicial de palabras clave y posteriormente de la puesta en marcha de un análisis literario del contenido de los documentos seleccionados, haciendo hincapié en la fiabilidad tanto de los autores como de las referencias con el fin de asegurar que las fuentes consultadas son válidas. Finalmente, y a modo de cierre, tras el análisis del contenido expuesto a lo largo del trabajo se enumeran una serie de conclusiones extraídas con el objetivo de explicar y esclarecer los puntos clave del estudio realizado.

En lo referente a los aspectos formales del trabajo, se han seguido rigurosamente las especificaciones concertadas en el Reglamento sobre Trabajos de Fin de Grado de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de León. Para realizar la citación y referenciación de las fuentes bibliográficas utilizadas se ha seguido

el formato American Psychological Association (APA) 7th edition, recurriendo al apoyo de la guía para citas y bibliografía de la biblioteca de la Universidad Autónoma de Madrid (UAM).

3. LA METODOLOGÍA DE LA ECONOMÍA POSITIVA SEGÚN FRIEDMAN

Este primer apartado se centra en señalar y explicar las ideas fundamentales de Friedman acerca de la metodología económica presentes en su polémico artículo. Pero, antes de todo, es conveniente realizar una breve entrada biográfica sobre la figura de Milton Friedman, para lograr una correcta contextualización.

Nacido en Nueva York en 1912, Milton Friedman fue un influyente economista estadounidense de tendencia monetarista. Se especializó en matemáticas y economía en la Universidad de Rutgers, y posteriormente se trasladaría a la Universidad de Chicago, donde se decantaría por el campo de la economía (Fernández y Tamaro, 2004).

Durante la Segunda Guerra Mundial, Friedman fue designado a cargo de la política fiscal estadounidense y trabajó como director de la Asociación Estadística de la Universidad de Columbia. Tras la guerra, volvería a la Universidad de Chicago para dedicarse a la docencia. Fue allí donde formaría parte de la denominada como “Escuela de Chicago”, donde coincidiría con reconocidos economistas como George Stigler o Gary Becker, entre otros. Esta corriente de pensamiento económico se caracterizaba principalmente por defender la idea de la libre competencia de mercado y la menor intervención estatal posible para lograr una economía eficiente, poniendo en duda las teorías keynesianas vigentes en aquella época (Hidalgo, 2020). En el año 1976 fue galardonado con el Premio de Ciencias Económicas del Banco de Suecia en Memoria de Alfred Nobel gracias a sus contribuciones a la Teoría Monetaria.

Las ideas de corte neoliberal de Friedman inspiraron a polémicos líderes mundiales durante la década de 1980, como el republicano Ronald Reagan en Estados Unidos o la líder del Partido Conservador y Unionista y primera ministra del Reino Unido, la “Dama de Hierro”, Margaret Thatcher.

Uno de los episodios más controvertidos del economista neoliberal tuvo lugar en 1975, durante un viaje a Santiago de Chile para dar varias charlas en la Universidad Católica de Chile. En aquel viaje, Milton Friedman prometió al dictador chileno Augusto Pinochet proporcionarle una serie de consejos con el propósito de activar la economía chilena (Aymerich, 2019). La promesa se cumplió a través de una carta

enviada posteriormente, y, pese a la espera y el sufrimiento, aquellos consejos terminaron por hacerse efectivos y la economía chilena comenzó a crecer varios años después. No obstante, Friedman tuvo que soportar las críticas y reproches por prestar ayuda a Pinochet hasta su muerte en el año 2006.

3.1. PRIMERAS OBSERVACIONES

En su libro *The Scope and Method of Political Economy*, publicado en 1891, el economista británico John Neville Keynes, padre del también economista John Maynard Keynes, diferenciaba la ciencia positiva de la ciencia normativa. Según Keynes, la ciencia positiva se centra en “lo que es” dicho conocimiento científico, mientras que la normativa se basaba en los juicios de valor sobre “lo que debería ser”. Además, el autor asegura que la confusión entre ambas es común y constituye un error crítico.

En el artículo *The Methodology of Positive Economics* (1953), Milton Friedman hace hincapié en los problemas derivados de la metodología utilizada al tratar de desarrollar la “*ciencia positiva independiente*” (Friedman, 1953, p. 355) de la que hablaba Keynes, y especialmente en la dificultad existente a la hora de clasificar una teoría o hipótesis como ciencia positiva.

Friedman afirma que, llegado a cierto punto, inevitablemente, las diferencias entre la economía positiva y la normativa resultan confusas. Debido a que la economía en sí resulta un tema tan importante como controvertido, la distinción entre las opiniones de los que son “expertos” y de los que no lo son generan desconfianza a partes iguales, puesto que, ante la práctica imposibilidad de ser neutrales en un tema tan vital, todos los individuos somos proclives a enunciar afirmaciones normativas disfrazándolas de positivas y defendiéndolas como tales acerca de la ciencia social que es la economía. En otras palabras, independientemente del asunto a tratar, todo el mundo es susceptible de realizar juicios de valor.

El rasgo principal que caracteriza a la economía positiva es precisamente que esta es independiente de cualquier ética particular y de los citados juicios de valor o normativos. Su objetivo principal es proporcionar un conjunto de generalizaciones que sean capaces de predecir el futuro de la realidad económica con precisión basándose en la evidencia empírica. En el artículo, Friedman afirma que “*la economía positiva es o*

puede ser una ciencia ‘objetiva’” (Friedman, 1953, p. 357), al igual que en las ciencias físicas o naturales. Sin embargo, y dado que la economía trata sobre las relaciones mutuas entre los seres humanos, al ser el investigador parte de la población a estudiar, existen dificultades para lograr esa objetividad necesaria.

Por otra parte, la economía normativa y la positiva no pueden ser independientes, sino que existe cierta relación entre ambas. Cualquier decisión política se toma en base a la predicción de sus consecuencias en el futuro, y dicha predicción la proporciona la economía positiva. No obstante, esta relación no es directa, puesto que, tal y como se menciona en el artículo: *“Dos personas pueden estar de acuerdo sobre las consecuencias de una disposición legislativa. Una puede considerarlas deseables y favorecer por ello su promulgación; la otra como indeseables y oponerse a ella”* (Friedman, 1953, p. 357).

Las diferencias que surgen de la política económica son generalmente causadas por los diversos puntos de vista y sus correspondientes predicciones sobre las consecuencias de dicha política. Un ejemplo claro lo representa la legislación sobre el salario mínimo. Tanto defensores como detractores se hallan de acuerdo en el objetivo principal de esta política: proporcionar un “salario vital”. La disputa surge fundamentalmente de la variedad de opiniones, tanto a favor como en contra, sobre las consecuencias futuras derivadas de la predicción bajo los diversos puntos de vista.

En líneas generales, la aceptación de una política económica “correcta” depende básicamente de que las conclusiones positivas obtenidas sean populares, es decir, ampliamente aceptadas.

3.2. LA ECONOMÍA POSITIVA

Una ciencia positiva trata de encontrar una “teoría” o “hipótesis” capaz de predecir la realidad futura de manera significativa. Esa teoría generalmente se puede dividir en dos conceptos: como un “lenguaje” encargado de promulgar una determinada metodología, y como “un cuerpo de hipótesis sustantivas” capaces de extraer las características principales de la realidad estudiada.

La teoría enfocada como lenguaje es simplemente un conjunto de redundancias cuyo objetivo es ordenar y simplificar los componentes empíricos, es decir, los elementos basados en observación y experimentación de los hechos y fenómenos. Para evaluar la consecución de estos objetivos se pueden utilizar dos tipos de criterios: lógicos y de hecho. Las consideraciones lógicas tratan de mostrar si lo que enuncia ese lenguaje es congruente o no. Las consideraciones de hecho se ocupan de calificar la utilidad de las clasificaciones realizadas sobre los componentes empíricos.

Por otra parte, la teoría enfocada como un cuerpo de hipótesis sustantivas deberá ser evaluada en función de su capacidad para realizar predicciones válidas. Para ello, es necesario que dicha teoría sea “enfrentada” con la realidad con el fin de comprobar si es lo suficientemente consistente para ser “aceptada” o, por el contrario, debe ser “rechazada”. Una hipótesis tendrá mayor validez cuantos más enfrentamientos con la realidad sea capaz de superar, y se rechazará cuando sus predicciones sean negadas con frecuencia o sean aceptadas con menor regularidad que una hipótesis alternativa. No obstante, la evidencia empírica no confirma la veracidad de la teoría o hipótesis, sino que únicamente indica que ésta no debe ser rechazada.

Teniendo en cuenta lo anterior, es necesario matizar el hecho de que, aunque una teoría concuerde con la evidencia empírica, existen infinitas hipótesis que también concuerdan con tal evidencia. Los hechos son finitos, las hipótesis infinitas. Debido a ello, Friedman afirma que una teoría debe desarrollarse de modo que resulte lo “más sencilla” y “fértil” posible. Una hipótesis será más sencilla cuando su contenido englobe menor cantidad de realidad y será más fértil cuanto mayor sea su capacidad predictiva y/o explicativa sobre el objeto de estudio.

En las ciencias sociales es preciso examinar los resultados acumulados de las experiencias llevadas a cabo. Esto se debe a que, en este tipo de ciencias, es poco común el hecho de que se puedan constatar las predicciones explícitas sobre el objeto de estudio, principalmente porque la totalidad de los experimentos que se realizan poseen un componente que no se puede controlar. No obstante, algunas de esas perturbaciones son recurrentes y repetitivas en cada experimento, por lo que se podría decir que en cierta medida cada ensayo es relativamente controlado. Aun así, en numerosas ocasiones los resultados obtenidos son demasiado complicados de interpretar y la información que proporcionan suele ser inconclusa, lo cual provoca serias dificultades para rechazar hipótesis que sean erróneas.

Una importante consecuencia derivada de la traba que representa evaluar las teorías económicas en base a los resultados obtenidos reside en la confusión acerca del papel que debe jugar la observación de los hechos. Esta evidencia empírica resulta esencial por dos motivos: a la hora de desarrollar una teoría y para demostrar la efectividad de la misma. Ambos motivos se encuentran relacionados entre sí, nuevamente, por dos razones. En primer lugar, tanto a la hora de construir una hipótesis como a la hora de probarla, los componentes propios de cada fase dependen en gran medida de la información existente y sabiduría del investigador que lleva a cabo el proceso. En segundo lugar, resulta muy poco común que el proceso de desarrollo de una teoría o hipótesis comience desde cero. Lo normal es que dicho procedimiento, y en concreto la fase inicial, parta de la evaluación de un conjunto de premisas ya existentes. Esa evaluación de las predicciones lleva a desarrollar nuevas teorías o a comprobar las ya existentes. De este modo, tal y como afirma Friedman: *“Las dos etapas que son distintas metodológicamente se desarrollan conjuntamente”* (Friedman, 1953, p. 367).

3.3. LOS SUPUESTOS DE UNA TEORÍA

Generalmente, es posible afirmar el hecho de que cuanto mayor sea la importancia y el nivel de significación de una hipótesis, menor realismo poseerán sus supuestos. Esto tiene una explicación. Como ya se ha mencionado, una hipótesis será más importante cuanto más sencilla sea, es decir, cuando sea capaz de realizar predicciones válidas utilizando la menor cantidad posible de elementos de la realidad. Por ello, al no incluir la mayoría de las circunstancias de la realidad, dicha teoría debe incluir supuestos descriptivamente falsos, puesto que, el verdadero éxito de la hipótesis reside en la capacidad que posea para demostrar que esas circunstancias de la realidad son irrelevantes para lograr explicar el contenido de sus premisas.

Sin embargo, es posible que diversos supuestos distintos entre sí confirmen la validez de una hipótesis, por lo que resulta indispensable especificar bajo qué tipo de circunstancias sus predicciones son correctas, es decir, bajo qué circunstancias se acepta la hipótesis. Dicha especificación no es independiente de la hipótesis, si no que representa una parte vital que se debe incluir en la misma. En consecuencia, no resulta conveniente escoger la teoría más general, puesto que esta proporciona una mayor

exactitud, y el hecho de que sea necesario matizar las circunstancias de que esa teoría es lo suficientemente apropiada, resulta de vital importancia. En este apartado, resulta necesario matizar el hecho de que, afirmar que los supuestos especifican las circunstancias para corroborar la validez de una hipótesis, no quiere decir que esos supuestos determinen dichas circunstancias. Este error de interpretación ha provocado que se extienda la idea de que una teoría se debe juzgar por sus supuestos.

Un sencillo ejemplo representado por la densidad de las hojas de un árbol. Una hipótesis podría ser que las hojas se encuentran colocadas como si cada una de ellas individualmente comprendiera las leyes de la física y, teniendo en cuenta la posición del resto de hojas, se situase intencionadamente de modo que recibiese la mayor cantidad posible de luz solar. Algunas de las predicciones basadas en las evidencias más notorias residirían en el hecho de que, generalmente, en el lado meridional de los árboles se encuentran las hojas que poseen mayor densidad, mientras que en el lado septentrional se sitúan las hojas con menor densidad, o que, los árboles situados en la cara norte de una montaña o en una umbría tendrán pocas hojas. Sin embargo, es evidente que las hojas no siguen este tipo de comportamientos racionales. Estas contrariedades no rechazan la hipótesis afirmando que esta no es válida, ya que dicha hipótesis no asegura que las hojas se comporten de tal manera, sino que simplemente la densidad de las hojas es idéntica al caso en el que ciertamente siguiesen ese comportamiento. Pese a que los supuestos sean poco creíbles, la hipótesis es admisible, ya que sus conclusiones coinciden con la evidencia empírica. Una hipótesis alternativa más “aceptable” se basa en que la luz solar potencia el desarrollo de las hojas de los árboles, por lo que estas serán más densas y fuertes donde reciban una mayor cantidad de luz. No obstante, esta teoría no es más sugerente debido a que sus supuestos sean más creíbles, sino porque al ser la hipótesis más generalista, puede explicar un número mayor de fenómenos y adaptarse a una cantidad de circunstancias superior. Es más, en este caso concreto, aparentemente los supuestos no toman un papel relevante en el planteamiento de la hipótesis.

Otro ejemplo, esta vez adaptado a la teoría económica, que refleja el dilema en cuestión se manifiesta en la hipótesis de que, dadas ciertas circunstancias, las empresas se comportan como si pretendiesen conscientemente maximizar sus beneficios. En otras palabras, como si los empresarios resolviesen la totalidad de ecuaciones matemáticas necesarias para conseguir que la hipótesis en cuestión sea válida. La seguridad que

transmite esta teoría se debe realmente a otro aspecto totalmente distinto, y es que la única forma de que la empresa no entre en quiebra y termine por desaparecer es que el empresario se adapte a las condiciones necesarias para conseguir ese objetivo vital de maximizar los beneficios para que la empresa logre crecer y sobrevivir a la “selección natural” del mercado. Esa selección natural que obliga a cumplir una serie de condiciones al empresario promueve en gran medida el hecho de que la teoría expuesta sea aceptada.

Hasta el momento, lo comentado acerca de la relevancia de los supuestos ha sido enteramente negativo. Por una parte, se ha llegado a la conclusión de que el realismo de los supuestos no es suficiente como para evaluar una hipótesis. Por otra parte, ha quedado en evidencia que el concepto de los “supuestos de una teoría” resulta en multitud de ocasiones confuso. Además, resulta complicado argumentar el uso del concepto. Friedman enumera tres funciones positivas distintas, aunque relacionadas entre sí.

- En primer lugar, y como ya se ha mencionado, los supuestos representan un instrumento adecuado para detallar las condiciones que han de cumplirse para demostrar la validez de una teoría.
- A la segunda función Friedman la denomina como “*El uso de los “supuestos” en la exposición de una teoría*” (Friedman, 1953, p. 377). Una hipótesis o teoría trata de clasificar qué fuerzas son importantes y cuáles no lo son a la hora de describir los hechos que conforman el objeto de estudio. Además, se procura describir la actuación de dichas fuerzas. En base a lo anterior, es posible dividir la hipótesis en dos secciones: un modelo simplificado del mundo real, el cuál engloba aquellas fuerzas que se consideran relevantes, y un conjunto de normas que se encargan de decidir si ese modelo simplificado de la realidad es adecuado o no. Ambas partes son totalmente diferentes. Mientras que el modelo debe ser abstracto y completo, sin lugar para las imprecisiones, las reglas no pueden poseer esas características, sino que deben ser concretas, es decir, incompletas.

Para describir ese modelo simplificado de la realidad utilizamos lo que se denominan como “supuestos cruciales”, los cuales representan las características esenciales de dicho modelo y se escogen en función de su sencillez, lo adecuados que resulten y lo breves que sean.

- Friedman titula la tercera función positiva de los supuestos como “El uso de los “supuestos” como prueba indirecta de una teoría” (Friedman, 1953, p. 380). En este apartado se menciona el hecho de que en cada teoría existe una dificultad que reside en distinguir qué afirmaciones de la teoría se refieren a los supuestos y qué afirmaciones se refieren a las conclusiones. Según Friedman, esta clasificación debe realizarse en función del objetivo que persiga la hipótesis.

En ciertas ocasiones, el acierto de una hipótesis a la hora de explicar un fenómeno nos puede proporcionar cierto nivel de seguridad para explicar otro tipo de fenómeno. No obstante, aquí lo complicado reside en determinar la credibilidad que merece esa hipótesis. Esto dependerá esencialmente de si consideramos suficiente el grado de relación entre ambos fenómenos, lo cual, al mismo tiempo, depende de la capacidad que posea el investigador para explicar mediante hipótesis simples fenómenos distintos. Simplificando, los supuestos de una teoría pueden proporcionarnos alguna evidencia indirecta que valide la teoría.

El hecho de que esa evidencia sea indirecta se debe a que los supuestos o conclusiones de una hipótesis generalmente hacen referencia a un tipo de fenómenos distinto al tipo de fenómeno que pretende explicar dicha hipótesis. De hecho, este es probablemente el criterio principal para distinguir qué afirmaciones de la teoría se refieren a los supuestos y qué afirmaciones se refieren a las conclusiones. La relevancia de la evidencia indirecta dependerá del nivel de relación existente entre ambos tipos de fenómenos.

Otra forma para comprobar indirectamente la validez de una hipótesis a través de los supuestos se basa en demostrar la relación de la hipótesis en cuestión con otras hipótesis, y, una vez demostrada esa relación, verificar su validez mediante la verificación de estas otras hipótesis. En efecto, la utilización de supuestos que ponen de manifiesto el parentesco entre varias teorías a primera vista distintas, es una fase de un proceso que culmina en el desarrollo de una teoría más general.

3.4. IMPLICACIONES DE LA METODOLOGÍA DE FRIEDMAN EN LA TEORÍA ECONÓMICA

Los fundamentos sobre la metodología debatidos hasta ahora se encuentran directamente relacionados con la continua crítica de la teoría económica más pura y las pruebas para desarrollar una hipótesis capaz de enfrentarse a esta crítica.

Hasta el momento, se ha demostrado que una crítica que no venga respaldada por la evidencia de que existe una hipótesis alternativa que proporcione mejores resultados que la hipótesis que se critica, se encuentra fuera de lugar. No obstante, generalmente las críticas se centran principalmente en disconformidades entre los supuestos y la realidad.

Descriptivamente, es muy poco probable que una hipótesis o sus supuestos sean completamente realistas, es una idea bastante utópica. Una crítica hacia una teoría afirmaría que sus supuestos pueden ser excesivamente ficticios, mientras que su objetivo era lograr que esos supuestos fuesen más reales.

Un gran número de críticas hacia el realismo de los supuestos de la teoría económica se halla en la confusión entre precisión descriptiva y pertinencia analítica. En la ciencia, existe una teoría esencial que afirma que no todo es lo que parece y que hay una forma de observar, explicar y clasificar la evidencia, permitiendo mostrar qué fenómenos a priori desvinculados y diferentes resultan formar parte de un entramado más primordial y sencillo. De este modo, si unos fenómenos económicos aparentan ser heterogéneos y complicados, se debe a que no poseemos una hipótesis que nos permita explicarlos. No se debe separar los hechos de la teoría. Es la teoría la herramienta que utilizamos para comprender los hechos y no es posible percibirlos sin ella.

La confusión existente entre precisión descriptiva y pertinencia analítica ha provocado varios inconvenientes, como dirigir el foco de las críticas hacia aspectos irrelevantes, incompreensión sobre la teoría económica o alejar los esfuerzos para enmendar los posibles errores. Dentro de los modelos teóricos enunciados por economistas, las características ideales de dichos modelos han sido clasificadas como totalmente descriptivas, orientadas a ajustarse perfectamente a las empresas reales, al margen de los objetivos principales del modelo. Debido a las obvias diferencias, los

intentos para desarrollar teorías en base a lo anterior han culminado en rotundos fracasos.

Para ilustrar estas ideas, Friedman propone el ejemplo de la valoración que se hace de la “competencia perfecta” y el “monopolio” como conceptos dentro de la teoría de la “competencia imperfecta” o “monopolística”. El economista británico Alfred Marshall, en su libro *Principles of Economics* (1890), afirma que “*en un extremo están los mercados mundiales en los que la competencia actúa directamente desde todos los puntos del globo, y en el otro los mercados apartados de toda competencia directa, en que está ausente, si bien la competencia indirecta y transmitida pueda hacerse sentir; y entre estos dos extremos se halla una gran cantidad de mercados que el economista y el hombre de negocios tienen que estudiar*” (Marshall, 1890, p. 329). Marshall trató de desarrollar un modelo para examinar el mundo real, no su concepción ideal. Al llevar a cabo dicho análisis, propuso la teoría de que, a la hora de afrontar determinados contratiempos, las empresas podrían unirse formando industrias, de modo que las desigualdades entre ellas quedasen relegadas a un segundo plano, mientras que sus similitudes cobrasen un papel principal. Sin embargo, esto es aplicable únicamente para problemas que afecten a las empresas por igual, no para problemas que produzcan efectos dispares.

El modelo teórico que engloba la hipótesis de Marshall abarca dos conceptos ejemplares de empresas: empresas prácticamente idénticas que compiten entre sí reunidas en industrias y las empresas monopolísticas. Una industria está conformada por un conjunto de empresas que elaboran y ponen a la venta únicamente un tipo de producto. En el caso de empresa monopolista, la entidad representa la industria.

La hipótesis incluye, a parte del modelo teórico, un conjunto de normas para clasificar a las entidades reales entre los prototipos ideales y las distintas industrias. La función principal de los prototipos ideales es la de agrupar las características esenciales para un determinado problema. Según Marshall, “*la cuestión de dónde deben colocarse las líneas divisorias entre las distintas mercancías (i. e., industrias) debe fijarse por la conveniencia en cada caso particular*” (Marshall, 1890, p. 100). Es decir, la clasificación se efectúa atendiendo al problema en cuestión: es posible que para una determinada situación la empresa sea catalogada como monopolística y para otra situación sea considerada como competidora. Todos los factores son relevantes dado que sirven para describir las circunstancias bajo las cuales las relaciones existentes entre

las empresas reales y las ideales hacen que se cumpla la hipótesis. En cambio, estos factores no representan un elemento capaz de clasificar a las entidades en competitivas o monopolísticas.

La utilidad del modelo de Marshall aumenta cuando se trata de situaciones en las que un conjunto de entidades se ve afectado por estímulos idénticos, situaciones en las que sea posible considerarlas como competidores perfectos dentro de una industria. No obstante, esto provocó que Marshall cometiera un error al suponer que la competencia perfecta era un término descriptivo dentro del modelo.

Es posible que una teoría más general que la enunciada por Alfred Marshall fuera más útil si esta fuese capaz de distinguir los casos en los que una disparidad es esencial o no dentro del modelo. De cumplirse, esta teoría más general permitiría enfrentarse a situaciones en las que con los medios actuales no es posible hacerlo, y, además, proporcionaría los requisitos necesarios para determinar si una hipótesis más básica puede ser considerada o no como una aproximación adecuada.

Edward H. Chamberlin, a través de su obra *The Theory of Monopolistic Competition* (1950), y Joan Robinson, con su libro *The Economics of Imperfect Competition* (1933), trataron de desarrollar sin éxito una teoría sobre la competencia imperfecta o monopolística más general que la de Marshall. Esta teoría no poseía las características necesarias para conformar una hipótesis más general y de mayor utilidad, sino que únicamente perfeccionaba la descripción de la teoría de la empresa individual. En resumen, se podría decir que la teoría propuesta por Chamberlin y Robinson es una ampliación del modelo de Marshall que se limita a profundizar en el estudio y explicación de la teoría monopolística.

3.5. ALGUNAS OBSERVACIONES FINALES

Para finalizar, es posible resumir y enumerar una serie de conclusiones acerca del pensamiento metodológico de Friedman.

En primer lugar, si se analiza la economía como una ciencia positiva, podemos definirla como un conjunto de generalizaciones válidas acerca de los fenómenos económicos, cuyo uso puede servir para desarrollar predicciones sobre las

consecuencias que tendrán las variaciones de las circunstancias. No obstante, el desarrollo de estas generalizaciones se ha visto obstaculizado tanto por la limitación de la inteligencia humana como por numerosos inconvenientes que entorpecen el progreso de las ciencias sociales, y en concreto el de la economía. Uno de esos obstáculos reside en el desprecio hacia la obtención de conocimiento especial sobre la ciencia económica debido a la familiaridad con ella. También es posible destacar el hecho de que, al representar un tema de crucial importancia tanto para la vida diaria como para los problemas políticos, existe una importante falta de objetividad a la hora de analizar la ciencia económica y se produce una confusión entre el análisis científico y el juicio normativo.

El papel que juegan los supuestos en el análisis económico ha protagonizado un tema controvertido en recurrentes ocasiones. Generalmente, existe más de un conjunto de supuestos para definir una hipótesis, y la elección entre esos supuestos se lleva a cabo en función de la capacidad que posean de proporcionar evidencia indirecta con la que probar su validez, y dejando entrever que sus predicciones pueden estar relacionadas con otras hipótesis semejantes.

Como ya se ha visto, alcanzar un realismo completo es imposible, por lo que no se puede juzgar una hipótesis en base al realismo de sus supuestos. La hipótesis en cuestión deberá evaluarse teniendo en cuenta la capacidad de las predicciones de la misma y de si estas predicciones son óptimas para alcanzar el objetivo que se desea o si son más fructíferas que las predicciones de otras hipótesis alternativas. La creencia de que una teoría debe juzgarse por el realismo de sus supuestos está muy extendida y provoca en gran medida que la teoría económica se critique por no ser realista, siendo este tipo de críticas desacertadas.

Sin embargo, el hecho de que la teoría económica se ponga en duda continuamente de manera errónea no significa que la teoría económica de la que disponemos merezca una confianza absoluta, puesto que toda teoría es temporal, es decir, debe sufrir cambios y transformaciones para poder progresar. En el caso de la teoría económica, algunas de sus ramas muestran una mayor credibilidad que otras. No obstante, la valoración que hace Friedman en este aspecto sobre la economía positiva es que, el resumir la evidencia que demuestra su validez y su credibilidad, en el caso de que sea posible, sería una tarea para una publicación de mayor envergadura, no para un breve artículo sobre la metodología.

Por último, Friedman insiste en el hecho de que, para lograr el avance de la economía positiva, es preciso desarrollar nuevas hipótesis, no sólo examinar y ampliar las teorías existentes.

4. CRÍTICAS HACIA LA METODOLOGÍA DE FRIEDMAN

En este punto se exponen una serie de críticas hacia las ideas metodológicas de Friedman realizadas por diversas corrientes de pensamiento económico, como la crítica realizada por Mario Bunge, la de los economistas conductuales, la realizada por el “viejo keynesianismo” o la de la Escuela Austriaca.

Y es que, tras la publicación del artículo de Milton Friedman, multitud de autores criticaron su postura metodológica. Debido a su ambigüedad, el artículo fue interpretado desde diversos puntos de vista, siendo la posición de Friedman catalogada de numerosas formas, como anti-realismo metodológico (Niiniluoto, 1999, p.158), instrumentalismo (Bear y Orr, 1967, p. 193; Boland, 1979, p. 503; Keen, 2011, p. 160; Lavoie, 2014, p. 13) o instrumentalismo metodológico (Caldwell, 1980, p. 368), entre otros. Friedman, al afirmar en su artículo no sólo el hecho de que los supuestos de una teoría no tenían por qué ser realistas, sino también que cuanto más irreales fueran estos mayor significación tendría la teoría, provocó lo que se puede denominar como un “giro metodológico” en aquel momento. Fue por ello que el economista norteamericano Paul Samuelson apodó la postura de Friedman como “F-Twist” o “Giro-F” (Wong, 1973).

4.1. LA CRÍTICA DE BUNGE

De entre la multitud de objetores cabe destacar al físico y filósofo argentino Mario Bunge, en cuyo libro *Las ciencias sociales en discusión*, publicado en 1997, proyecta varias críticas sobre las ideas de Friedman (Cabral, 2019, p. 68).

En dicho libro, Bunge recalca el hecho de que en las ciencias empíricas deben estar conectadas de alguna manera con la realidad, reconociendo implícitamente que para que las hipótesis, teorías y modelos sean considerados como válidos, estos deben ser comprobables empíricamente. Por si fuera poco, antes de comprobar su validez deben ser juzgados en función de su realismo. En este aspecto, Bunge critica la ciencia económica vigente, pues afirma que en esta disciplina es posible dar rienda suelta a la imaginación y trabajar con postulados que poseen un realismo escaso o inexistente.

Además del problema asociado al realismo, existen multitud de hipótesis, teorías y modelos de los cuales nunca ha sido comprobada su veracidad, e incluso algunos en los que, a pesar de haber sido comprobada su falsedad, continúan utilizándose y apareciendo en diversos trabajos y publicaciones. Bunge asegura que entre los economistas matemáticos se da la circunstancia de que, en su gran mayoría, estos se muestran reticentes a que sus modelos sean contrastados. De esta manera, y a pesar de que la búsqueda de la verdad es el objetivo principal de los científicos, los economistas matemáticos parecen mostrar desinterés a la hora de lograr ese fin. Un claro ejemplo sobre esta cuestión lo representan los llamados “aprioristas de la escuela austriaca” (Menger, 1883; Robbins, 1935; Von Mises, 1949), los cuales asumen la veracidad de las teorías económicas a priori, tal y como indica su nombre, sin necesidad de contrastar o comprobar su validez. Existe también otro grupo de economistas que clasifican a la economía como una ciencia basada en las decisiones, es decir, para ellos las teorías económicas son normativas y por lo tanto indemostrables. Según este punto de vista, son las personas o agentes que toman las decisiones en los modelos económicos los que deberían ser juzgados y examinados en función de los estándares fijados por los economistas matemáticos. En definitiva, para Bunge la teoría económica preponderante no es funcional debido a que, en el caso de que los supuestos puedan llegar a ser examinados y verificados, estos son extremadamente ilusorios.

Por otra parte, hay algunos economistas que, mientras sostienen firmemente la necesidad de comprobar empíricamente la validez de una teoría económica, utilizan sus supuestos como instrumentos ficticios, “*porque no es necesario que se ajusten a los ‘hechos’, sino únicamente que sean útiles en un razonamiento ‘como sí’*” (Machlup, 1955). Es aquí donde le llega el turno a Milton Friedman. Bunge sostiene que Friedman fue un gran exponente de esta postura, catalogándola como “ficcionalismo”.

La crítica de Bunge hacia la metodología de Friedman se puede dividir en tres puntos clave:

- “*Bajo la metodología de Friedman es posible construir hipótesis fantásticas que expliquen cualquier cosa*” (Cabral, 2019, p. 68). Bunge asegura que, si no existe ninguna limitación sobre lo que representan los supuestos, cualquiera podría realizar pronósticos correctos a base de proyectar una serie de condiciones con escaso o nulo realismo que resulten adecuadas. En la práctica,

cuando un modelo no es capaz de realizar predicciones acertadas, únicamente será posible examinar los supuestos en el caso de que se conozca con exactitud el efecto que causan los supuestos en las predicciones del modelo.

- “*Se pueden seleccionar las conclusiones de tal manera que el resultado de una prueba no afecte los supuestos*” (Cabral, 2019, p. 68). El significado de este punto radica en la idea de que, si permitimos cierto nivel de ficción a la hora de enunciar los supuestos de una teoría, un grupo de supuestos deriva en una predicción, y en el momento en el que esa predicción falle, no habrá manera de encontrar el supuesto defectuoso. Para ejemplificar esta idea, Bunge propone suponer que las personas trabajan por dos motivos: para ganar dinero y porque existe un mago que realiza hechizos para que aumente el nivel de precios. Utilizando ambos supuestos efectuamos una predicción, pero es posible que dicha predicción únicamente se produzca por uno de los supuestos, mientras que el otro no desempeña ninguna función. No obstante, al afirmar que ambos supuestos son necesarios, no sería posible eliminar el supuesto erróneo, puesto que, siguiendo la metodología de Friedman, lo único que nos interesa es que las predicciones de una teoría sean correctas, y no conoceríamos ni tendríamos intención de conocer los efectos que provocan los supuestos en las predicciones, por lo que no podríamos rechazar las conjeturas superfluas con el fin de optimizar la hipótesis y sus predicciones.

- “*Es tecnológicamente ineficiente*” (Cabral, 2019, p. 68). En este apartado se hace referencia a la capacidad que posee la ciencia para crear tecnología a través de sus frutos. Sin embargo, siguiendo la metodología de Friedman se presentan una serie de inconvenientes para lograr esa tecnología. Si deseamos alcanzar un objetivo concreto, y tenemos la certeza de que para alcanzar dicho objetivo es necesario que se dé un determinado supuesto, pero no sabemos realmente cual es el nivel de significación ni la validez del supuesto en cuestión, estaríamos ante lo que se denomina como un problema de “caja negra”. Un problema de este tipo supone que no sepamos cómo funciona el mecanismo de una teoría o hipótesis para generar predicciones, y por lo tanto no seríamos capaces de alcanzar el objetivo principal, pues no tendríamos de la tecnología necesaria para alcanzarlo. “*If you do not know how the machine works, you may push the button and the mechanism may not work or may have unexpected consequences*” (Martínez Armas, 2009, p. 15).

A fin de cuentas, por mucho que le pese a Friedman, todo parece indicar que los supuestos, y en concreto el realismo de los mismos, poseen gran relevancia en las teorías o hipótesis. Según la crítica de Bunge, el ficcionismo con el que describe a la postura de Friedman es tanto metodológica como epistemológicamente ineficiente, y además tecnológicamente contraproducente.

4.2. LA CRÍTICA DE LOS ECONOMISTAS CONDUCTUALES

Los autores de la Economía Conductual sostienen la idea de es posible desarrollar un conocimiento basado en un conjunto de nociones derivadas de las distintas neurociencias con el objetivo de implantarlo en los supuestos de los modelos económicos. Uno de esos campos de la neurociencia reside en la neuroeconomía. *“La neuroeconomía es una reciente disciplina que estudia lo que sucede en el cerebro humano durante la toma de decisiones, y la relación entre las emociones y la conducta de los agentes económicos”* (Arias, 2016, p. 107). En el año 2002, el psicólogo israelí Daniel Kahneman fue galardonado con el Premio Nobel de Economía¹ gracias a sus aportaciones sobre el papel de la psicología en la ciencia económica, en concreto incidió sobre la psicología humana en la toma de decisiones bajo situaciones de incertidumbre, demostrando las equivocaciones que se cometen al tomar decisiones económicas por parte de los distintos agentes.

En vista de que los debates sobre metodología y epistemología no son frecuentes en las publicaciones de los economistas conductuales, es complicado recopilar datos acerca del beneplácito de este grupo de economistas sobre el artículo de la metodología de Friedman. Como consecuencia, es preciso revisar la literatura académica de estos autores tratando de encontrar aquellas obras que contengan algún tipo de relación, total o parcial, con la posición metodológica de Friedman. Una vez ubicados los autores de la economía conductual e identificadas sus obras relacionadas con la metodología, es posible establecer una clasificación en base a la postura de estos autores haciendo la siguiente pregunta: *“¿Puede juzgarse una teoría por el realismo de sus supuestos?”* (Cabral, 2020, p. 88). Según la respuesta que podría proporcionar cada economista, se clasifican en tres grupos: los que piensan que sí es posible juzgar una teoría por el

¹ Realmente se denomina “Premio de Ciencias Económicas del Banco de Suecia en Memoria de Alfred Nobel”

realismo de sus supuestos, los que piensan que no es posible, y los que se denominan “dudosos”.

En general, todo apunta a que la opinión mayoritaria entre los economistas conductuales es contraria a la de Friedman, es decir, que el realismo de los supuestos supone un aspecto relevante y que es posible juzgar a una teoría basándose en ello. Algunos economistas conductuales afirman incluso que una de las finalidades de la Economía Conductual se basa en la aportación de supuestos realistas a los modelos de la teoría económica. Existen varios argumentos que podrían explicar este resultado. Uno de ellos reside en el hecho de que los economistas conductuales se encuentran habituados al trabajo empírico, por lo que el uso de supuestos que puedan ser probados, es decir, realistas, es más sugerente. Por otra parte, es posible que los resultados obtenidos en el campo de la Economía Conductual pierdan importancia si estos no son capaces de modificar la teoría económica a través de los modelos.

En el año 2008, los economistas Faruk Gül y Wolfgang Pesendorfer publicaron un artículo titulado *The Case for Mindless Economics*, en el cual centran su crítica en la idea de que los descubrimientos de la Economía Conductual se pueden implantar en las teorías económicas, representando un punto clave para aceptar o rechazar los modelos. Aunque en ningún momento se cite, claramente esta publicación se alinea con las ideas que expresa Friedman en su artículo, por lo que se considera como una especie de tributo al mismo, llegándose a afirmar que el artículo de Gül y Pesendorfer es una versión actual del artículo de Friedman (Hands, 2013).

Gül y Pesendorfer sostienen que la psicología y la fisiología existentes detrás de la toma de decisiones no se encuentran necesariamente relacionadas con las predicciones realizadas por los modelos económicos, y que estos modelos deben ser juzgados de acuerdo con su capacidad predictiva sobre problemas específicos. Además, argumentan que las cuestiones de la psicología poseen utilidad para determinados aspectos económicos, pero no para todos. Por último, y del mismo modo que Friedman, estos autores inciden en la idea de que la técnica precisa para valorar un modelo económico no es mediante el nivel de realismo del que gozan sus supuestos, sino teniendo en cuenta el hecho de que las predicciones realizadas sean acertadas.

4.3. LA CRÍTICA A TRAVÉS DE CASOS PRÁCTICOS

Las críticas analizadas hasta el momento se han limitado puramente a los posibles problemas metodológicos derivados de las ideas de Friedman. Sin embargo, cabe la posibilidad de pensar que en la práctica no se llegan a producir realmente esos inconvenientes, por lo que a continuación se examinarán dos casos que despejarán las posibles dudas y decepcionarán a aquellos que son afines a la postura metodológica de Friedman.

4.3.1. Relación entre crimen y desigualdad

En primer lugar, la relación entre el crimen y la desigualdad fue un objeto de estudio que presenció su auge a partir de la década de los sesenta. En el año 1968, el economista estadounidense Gary Becker publicó un artículo académico titulado *Crime and Punishment: An Economic Approach* en el cuál propone que los delincuentes buscan maximizar su bienestar evaluando los riesgos que corren, los costes y los ingresos de cometer un crimen. En esta obra el autor examina el comportamiento de los criminales suponiendo que siguen una conducta racional.

Desde la publicación de Becker, los autores posteriores han utilizado modelos similares con el fin de explicar la relación entre la desigualdad y el crimen. La idea es que el delincuente lleva a cabo una comparación entre los ingresos esperados de dedicarse a actividades lícitas y los ingresos esperados de delinquir. El economista estadounidense Isaac Ehrlich propone en su artículo titulado *Participation in Illegitimate Activities: A Theoretical and Empirical Investigation* que los incentivos a robar aumentan cuando individuos con bajos niveles de ingresos por actividades en el mercado (legales) se hallan próximos a individuos con altas ganancias. De esta manera, la desigualdad desembocaría en el crimen.

En el artículo *Inequality and Crime*, Morgan Kelly plantea una alternativa para explicar la relación entre crimen y desigualdad propuesta por el sociólogo Robert Merton. Merton afirma que los sujetos que se encuentran en los últimos escalones de la sociedad experimentan una profunda frustración al verse incapaces de conseguir los logros materiales en posesión de los individuos más exitosos, y esa frustración se

acentúa cuando estos individuos perciben el éxito a su alrededor, lo que les empuja a querer obtener a toda costa y de manera ilegal atributos vinculados con ese éxito. Esta observación nos insinúa que cuanto mayor desigualdad exista en una sociedad mayor será el nivel de frustración de los individuos.

El planteamiento de Merton adquirirá una mayor notoriedad si se asume que es deseable que cualquier ciencia sea acorde con otras ciencias. Esa congruencia buscada proporcionará un realismo mayor, principalmente porque las personas no son sólo fríos calculadores, sino que son seres con sentimientos tales como resentimiento, celos o frustración que les incita a comportarse de una manera o de otra.

Un estudio relacionado con lo anterior muestra la conexión existente entre el denominado “consumo visible” (adquisición de productos, tales como vehículos de alta gama o joyería de lujo, que hacen referencia al estatus social y que buscan especialmente el prestigio y la aceptación) y el crimen, combinando explicaciones de tipo económico con explicaciones a través de otro tipo de factores, como por ejemplo esos sentimientos de envidia o frustración que conducen a los individuos de las clases más bajas a delinquir. Este estudio fue desarrollado por Daniel L. Hicks y Joan Hamory Hicks en 2014 bajo el nombre *Jealous of the Joneses: conspicuous consumption, inequality, and crime*.

A pesar de que quizá resulte más sencillo explicar la delincuencia como una cuestión de distribución de los recursos, esto puede inducir al error de desentenderse de algunas variables gran importancia. De esta manera, se podrían llegar a generar predicciones exitosas sin la necesidad de incluir las verdaderas razones en el modelo, o también es posible que ocurra la situación contraria, y que se generen predicciones equivocadas.

4.3.2. La teoría de decisión bajo incertidumbre

Daniel Kahneman y Amos Tversky, precursores de la Economía Conductual, desarrollaron una teoría de decisión bajo incertidumbre, titulada *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk* y publicada en 1979, gracias a la cuál ganaron el Premio del Banco de Suecia en honor a Alfred Nobel en el año 2002, aunque el único galardonado fue Kahneman, puesto que Tversky había fallecido seis años atrás, en

1996. Mediante la realización y análisis de numerosos experimentos ambos autores fueron capaces de desarrollar una teoría que poseía supuestos con un realismo mayor, lo que provocaba que las predicciones generadas fuesen mayores. Además, gracias a que este modelo suponía que las decisiones tomadas por los individuos dependían en gran medida del contexto en el que se encontraban, se realizaban más predicciones en comparación a otros modelos existentes.

No obstante, esta teoría desarrollada por Tversky y Kahneman no es capaz de realizar mayores predicciones gracias a los supuestos, ya que los supuestos fueron incluidos en la teoría posteriormente. Son las predicciones generadas con éxito las que proporcionan un mayor realismo a los supuestos y no al revés. Sin embargo, existe un inconveniente y es la posibilidad de medir el realismo mediante la coherencia con otro tipo de ciencias. Para cerciorarnos del realismo de un supuesto no son necesarias las predicciones exitosas, sino verificar el grado de justificación que tiene dicho supuesto a través de otras disciplinas, como la psicología.

Una vez examinados ambos casos prácticos, es posible afirmar el hecho de que la consistencia de una teoría se puede prever a priori en función de la metodología que se vaya a utilizar. Lo que se pretende mostrar es que, si se estudia en profundidad la relación existente de la teoría con otros campos científicos, y por consiguiente se lleva a cabo una comparación de sus supuestos, el resultado obtenido mostrará que una teoría será más atractiva cuanto mayor realismo posea. No obstante, el éxito de la teoría no dependerá exclusivamente de este requisito, sino que existen otras condiciones esenciales. Una de estas condiciones se fundamenta en que la teoría consiga generar predicciones correctas. En este sentido, el hincapié que hace Friedman en comparar las predicciones es indiscutible.

4.4. LA CRÍTICA A TRAVÉS DEL “VIEJO KEYNESIANISMO”

Desde la Gran Depresión de la década de 1930 hasta mediados de la década de 1970 se podría decir que la ideología dominante en el ámbito de la política económica mundial fue el keynesianismo, una corriente de pensamiento económico encabezada por el economista británico John Maynard Keynes que defendía la intervención estatal férrea en la economía. Los economistas afines a este pensamiento sostenían la idea de

que la demanda agregada es el componente más importante de la economía de un país, y que su estabilidad debe ser procurada por el Estado mediante políticas públicas debido a que el libre mercado no dispone de los medios para lograr ese cometido (Jahan et al., 2014). El economista estadounidense Thomas I. Palley realiza la distinción entre viejo keynesianismo y nuevo keynesianismo, pues considera que éste último ha difuminado las diferencias esenciales entre el keynesianismo puro y la macroeconomía de Friedman. “*El nuevo keynesianismo tiene poco que ver con Keynes y mucho con Friedman, padre intelectual de la nueva macroeconomía clásica*” (Palley, 2014, p. 5).

Como se puede observar, los autores de esta corriente de pensamiento económico defendían ideas totalmente opuestas a las de Friedman en materia de política económica, conocido como un gran simpatizante del *Laissez-Faire*, tal y como refleja Thomas Palley en su obra *Milton Friedman: The Great Laissez Faire Partisan*, publicada en el año 2006.

Palley afirma que, a través de su famoso artículo, Friedman ha mantenido durante mucho tiempo una profunda influencia sobre los economistas y en su concepción sobre la economía. Según Palley, y a pesar de los defectos que presentan las ideas metodológicas de Friedman, éstas han dominado el ámbito económico llegando incluso hasta la actualidad, debido en gran medida a la actitud despreocupada de los autores hacia la metodología.

Uno de los fallos que encuentra Palley en la metodología de Friedman se encuentra en la distinción que hace entre economía positiva y normativa, siendo la economía positiva referente a la teoría económica y la normativa asociada a la política económica. Siguiendo este razonamiento, lo lógico es pensar que la teoría económica es independiente de cualquier valoración, por lo que dicha teoría no puede ser culpada de contener ningún sesgo. Además, al ser este razonamiento ampliamente aceptado, y ante la falta de criticismo sobre la metodología, cualquier discurso discordante que sostenga que una teoría está sesgada es rechazado.

Otra de las ideas que Palley tacha de equivocación se halla en el famoso argumento que sostiene Friedman sobre la irrelevancia del realismo en los supuestos de una teoría. Según esta “*Tesis de la Irrelevancia de los Supuestos*” (Munt y Barrionuevo, 2010, p. 5), Friedman argumenta esta idea basándose en las ciencias naturales, mientras que la economía es una ciencia social, lo cual la convierte en un campo de investigación

completamente distinto, donde el investigador también pertenece a la población estudiada.

En resumen, Palley asegura que tanto el argumento de que la teoría económica se encuentra libre de valoraciones como el de que el realismo de los supuestos es intrascendente a la hora de juzgar una teoría aíslan al planteamiento metodológico de Friedman de las críticas. En este sentido, mientras que la afirmación de que no existen valoraciones en la teoría escuda a la macroeconomía de Friedman de la acusación de que se encuentra sesgada, la afirmación de que el realismo de los supuestos es irrelevante protege a la macroeconomía de Friedman, incluyendo a sus fundamentos microeconómicos.

Finalmente, Palley señala que los viejos keynesianos son los grandes culpables de la proliferación de la defectuosa doctrina metodológica de Friedman, puesto que, a pesar de haberla aceptado en un primer momento, posteriormente han optado por lamentar el hecho de que tanto la macroeconomía como la microeconomía se encuentren protegidas de toda crítica, incluida la keynesiana, capaz de lograr el cambio.

4.5. LA CRÍTICA DE LA ESCUELA AUSTRIACA

Dentro de las escuelas de pensamiento económico, la Escuela Austriaca considera a la economía como una ciencia social, debido principalmente a que las conductas del ser humano son excesivamente complicadas como para tratarse de una ciencia natural, es decir, como una ciencia exacta (Instituto von Mises Barcelona, s. f.). La Escuela Austriaca, así como la mayor parte de sus abanderados, se caracterizan por ser reticentes a la intervención estatal del mercado. Se considera que el fundador de esta escuela fue el economista Carl Menger, a raíz de la publicación en 1871 de su libro *Principios de Economía Política*. Sin embargo, es posible que los economistas más populares de esta escuela sean Ludwig von Mises y Friedrich Hayek.

La característica principal que distingue a la Escuela Austriaca de otras escuelas de pensamiento económico es la praxeología (Rothbard, 2012). “*La praxeología es la ciencia de la conducta humana desde el punto de vista de las implicaciones formales de la descripción de conducta humana*” (Zanotti, 2004, p. 26). En otras palabras, la praxeología se basa en el hecho fundamental de que el ser humano lleva a cabo una

serie de acciones de manera consciente con el objetivo de alcanzar aquellas metas que considera oportunas.

La praxeología es conocida por ser la metodología característica de la Escuela Austriaca. El economista austriaco Ludwig von Mises fue pionero en aplicar este término al método austriaco, siendo el principal desarrollador e impulsor de esta metodología. La metodología praxeológica se basa en el razonamiento verbal de las consecuencias lógicas de la acción humana.

Según Mises, la praxeología es una ciencia que procura ser lo más objetiva posible, por lo que trata de centrarse únicamente en las acciones llevadas a cabo por el ser humano, y no en los objetivos o metas que trata de conseguir mediante dichas acciones. *“La praxeología trata de los medios para la consecución de los fines últimos. Su objeto de estudio son los medios, no los fines”* (Morillo Bentué, 2012, p. 178).

Partiendo de estas ideas sobre la metodología praxeológica de Ludwig von Mises, es posible analizar la metodología positivista de Friedman y extraer una serie de conclusiones fruto de la comparación.

En primer lugar, y de forma general, existe un punto en común que comparten tanto Mises y la Escuela Austriaca como Friedman y la Escuela de Chicago, y es la oposición hacia el intervencionismo estatal que manifiestan ambas corrientes de carácter liberal. Sin embargo, una de las grandes diferencias se encuentra en la concepción de la economía como ciencia que defiende cada escuela. Y es que, como se expondrá a continuación mediante argumentos más detallados y críticos, mientras que el monetarista Milton Friedman considera que la economía se trata de una ciencia empírica, la Escuela Austriaca insiste en que la economía es una ciencia de carácter social, basada en la cooperación humana.

Es cierto que tanto Friedman como Mises coinciden en la idea de que la economía puede ser objetiva, es decir, una ciencia libre de juicios y valoraciones, al igual que las ciencias naturales. No obstante, el error clave de Friedman es el de tratar de emplear los mismos métodos que se utilizan en las ciencias físicas y naturales en la ciencia social que es la economía, puesto que esta se basa en la acción humana. Por otra parte, partiendo de esta premisa del positivismo que induce a utilizar una única metodología para la totalidad de las ciencias, encontramos otro disparate. Esta conclusión del enfoque praxeológico se debe a que no es lógico emplear los mismos

métodos experimentales a ciencias cuyo objeto de estudio posee una naturaleza totalmente diferente.

Entre esas diferencias esenciales que distinguen las ciencias naturales de las ciencias sociales destaca el factor clave de que, en las ciencias naturales, el comportamiento de las variables estudiadas presenta una cierta uniformidad, por lo que es posible establecer leyes cuyo objetivo es el de generar predicciones a través de datos históricos. Este proceso no es factible en las ciencias sociales, como la economía, puesto que esa regularidad de las variables no existe, principalmente por la presencia de la conducta humana. Y es precisamente aquí donde la praxeología cobra una importancia vital, pues se encarga de estudiar las decisiones humanas de llevar a cabo determinada acción para lograr un objetivo.

Las acciones llevadas a cabo por el ser humano se limitan al conocimiento que posee en momento actual. Ese conocimiento varía a medida que pasa el tiempo, por lo que la información disponible se amplía. En este sentido, no es posible conocer el comportamiento que tendrá un individuo en el futuro, pues en el momento actual no se posee información sobre los conocimientos que irá adquiriendo y que harán que el individuo se comporte de una manera o de otra. Una vez más, aquí la praxeología posee gran relevancia, pues permite analizar esos comportamientos. Aquí la metodología positivista de Friedman resulta defectuosa, puesto que se basa en un modelo estático donde se supone que la información disponible es constante.

Por otra parte, tratar de validar una teoría mediante contrastes empíricos supone otra gran equivocación, debido principalmente a que las conductas humanas no son explicables a través la evidencia empírica. Existen multitud de circunstancias que intervienen en el proceso y que no se pueden comprender únicamente mediante la observación. Es necesaria una herramienta que nos permita comprender esos factores que intervienen y provocan simultáneamente diversos eventos y explican determinados comportamientos, como la metodología praxeológica aplicada a la ciencia económica. Es precisamente por esta complejidad y diversidad de elementos que intervienen, en las ciencias sociales es imposible llevar a cabo experimentos con el objetivo de observar el comportamiento de una variable, manteniendo el resto de factores constantes.

Otra de las implicaciones más relevantes es que por mucho que el positivismo trate de simular las ciencias naturales, las predicciones que genera la ciencia económica

no pueden ser cuantitativas, sino únicamente cualitativas. La razón de esto se debe principalmente a la inexistencia de un procedimiento capaz de proporcionarnos esas predicciones cuantitativas. *“Esto significa que el análisis económico teórico (praxeológico) no puede, por ejemplo, decirnos cuánto subirán los precios como resultado de una determinada influencia”* (Morillo Bentué, 2012, p. 274).

Mientras que el positivismo de Friedman sostiene que si una teoría es capaz de generar predicciones correctas ésta es válida, los economistas de la Escuela Austriaca defienden que, para lograr interpretar un fenómeno económico, es necesario comprender las acciones humanas y los objetivos que se persiguen. Friedman se apoya en la utilización de modelos con escaso o nulo realismo basándose en la premisa equivocada de que las hipótesis válidas son necesariamente abstractas, y por esencia las abstracciones son ficticias. Ciertamente, ese componente ficticio es en ocasiones útil para las teorías económicas, pero solamente cuando se trata de un elemento complementario que nos permite suponer algún caso hipotético para mejorar la precisión de las deducciones, no cuando el componente ficticio se utiliza como supuesto elemental de una teoría.

Para finalizar, cabe citar una frase perteneciente a la tesis doctoral de Juan Morillo Bentué y titulada *Crítica al positivismo de Milton Friedman desde la praxeología de Ludwig von Mises*, vinculada a la opinión del artículo de Friedman desde el punto de vista de la praxeología de la Escuela Austriaca, y es que, *“De la misma manera que Friedrich Hayek comentó en su autobiografía, pensamos que ‘The Methodology of Positive Economics’ de Friedman es tan peligroso como la ‘Teoría General’ de Keynes. Son los libros que más daño han hecho a la economía”* (Morillo Bentué, 2012, p. 275).

5. LA METODOLOGÍA DE MARK BLAUG A PARTIR DE FRIEDMAN

En este apartado se pretende demostrar que, a pesar de que las críticas hacia la metodología de Friedman son diversas y muy numerosas, las ideas del economista estadounidense también han despertado el interés de algunos autores, sirviéndoles de inspiración para el desarrollo de sus teorías. Uno de los ejemplos que corroboran esta afirmación es el caso del economista británico Mark Blaug, especializado en la historia del pensamiento económico y en la metodología de la ciencia económica (Ravier, 2011).

Es durante la década de los cincuenta, mientras se encontraba desarrollando su tesis doctoral, titulada *Ricardian Economics: A Historical Study* (1958), bajo la influencia del pensamiento económico de David Ricardo y las conferencias impartidas por Karl Popper², cuando Blaug comenzó a sentir gran interés por la metodología de la economía. Según el propio Blaug, ese interés surgió en gran medida precisamente gracias a la publicación de Friedman sobre la metodología, mostrándole la trascendencia que posee la predicción dentro de la verificación de teorías e hipótesis.

Por otra parte, también es cierto que, durante la década de los años sesenta, y aunque no lo mencione de manera directa, Blaug comienza a interpretar que el trabajo de Friedman se encuentra fuertemente inspirado por las ideas metodológicas del falsacionismo³ de Karl Popper (Martínez Solano, 2007).

Sin duda, fue para Blaug la persistencia de la capacidad predictiva de una teoría como prueba de su validez presente en el artículo de Friedman la verdadera razón de su inclinación hacia la metodología, y en concreto hacia el falsacionismo popperiano subyacente. A lo largo del trabajo de Blaug este enfoque del punto de vista de Friedman será recurrente.

Durante la década de los setenta, el enfoque original de la metodología de Friedman y el falsacionismo de Popper continuará presente en el trabajo de Blaug. Esto

² Nacionalizado británico, Karl Raimund Popper fue un filósofo nacido en Viena cuyo método científico supuso una contribución significativa para la filosofía de la ciencia.

³ El concepto de “falsacionismo”, acuñado por Karl Popper, hace referencia a una corriente de pensamiento que sostiene la idea de que cualquier afirmación puede ser falsable si, mediante un experimento, al menos uno de los posibles resultados demuestra que la afirmación es falsa. No obstante, el hecho de que una afirmación sea falsable no quiere decir que sea falsa, sino que puede serlo. Una afirmación no falsable nunca será falsa. (Jiménez Garnica, s. f.)

puede verse reflejado en la adaptación que hace de la tesis predictivista a la teoría del capital humano, a través de su artículo *The Empirical Status of Human Capital Theory: A Slightly Jaundiced Survey*, publicado en 1976. No obstante, el contenido de esta publicación puede resultar ambiguo, puesto que el instrumentalismo⁴ presente en la metodología de Friedman no concuerda con la metodología popperiana.

Sin embargo, ya en la década de los ochenta, Blaug admite la esencia instrumentalista que posee la postura metodológica de Friedman basada en el predictivismo, una característica indeseable para el enfoque de Popper. Es por ello que, desde aquel momento, los esfuerzos de Blaug se centraron en tratar de erradicar ese instrumentalismo de su enfoque metodológico.

A consecuencia de lo anterior, es por aquel entonces cuando Blaug comienza a manifestar la idea de que las teorías no representan solamente vanos instrumentos con los que generar predicciones económicas correctas, sino que se debe buscar que dichas teorías contengan el mayor realismo posible, es decir, que sean capaces de describir la realidad económica con la máxima precisión posible.

Al introducir la condición del realismo en su perspectiva, el objetivo que Blaug trata de alcanzar es el de detectar aquellas teorías que sean rechazables, pretendiendo de esta manera cumplir con el criterio que establece el falsacionismo metodológico de Karl Popper.

El enfoque metodológico de Mark Blaug se verá materializado con la publicación de su libro *The Methodology of Economics*, en el año 1980, en el cual se puede observar claramente la interpretación que le da a la metodología popperiana.

Las características principales del pensamiento metodológico de Blaug parten de la premisa de que la función esencial de la metodología económica es la de analizar la actuación de los economistas, comparando los procedimientos que estos siguen con los que deberían seguir, y se defiende la importancia de contrastar las teorías con la evidencia empírica como prueba de validez, por muy dificultoso que resulte.

⁴ El concepto de “instrumentalismo” representa una corriente epistemológica que sostiene la premisa de que las teorías y modelos no deben ser evaluados en función de su realismo ni su veracidad, sino en base a su capacidad para generar predicciones. En otras palabras, son meros instrumentos para realizar predicciones. (Díaz, 2017)

Blaug afirma que las teorías se deben evaluar generalmente en base a su poder predictivo, lo cual concuerda con el instrumentalismo presente en la metodología de Friedman. De hecho, el propio Blaug llegó a defender las ideas de Friedman presentes en *The Methodology of Positive Economics* argumentando que el predictivismo era necesario debido a la dificultad existente a la hora de verificar el realismo de los supuestos de una teoría (Blaug, 1997). En su libro, *The Methodology of Economics*, Blaug reflexiona si realmente el poder predictivo es suficiente como para juzgar una teoría, ya que el poder explicativo de una teoría también representa un factor clave para evaluar la validez de la misma, y existen teorías que poseen poder predictivo, pero no explicativo, y al revés.

Blaug, al igual que Friedman, sostiene la idea de que es preferible realizar un estudio histórico a realizar un análisis estadístico para confrontar una hipótesis con la evidencia empírica. Eso se debe principalmente a que, según él, la econometría sufre un uso excesivo de las matemáticas y su tecnificación se ha llevado al extremo, por lo que considera este método poco apropiado para la evaluación de teorías económicas (Martín Navarro, 2003).

Para concluir, cabe destacar algunos apuntes finales sobre el trabajo metodológico de Mark Blaug.

Un aspecto clave es que la perspectiva de Blaug sobre la metodología de la economía se ha cimentado en dos elementos: la búsqueda de objetividad a través del falsacionismo popperiano, y la gran relevancia que se le concede a la predicción teórica como prueba de validez. Ambos aspectos se encuentran estrechamente relacionados en la obra del autor.

Por otra parte, no se puede afirmar que la postura metodológica de Blaug sea completamente falsacionista, puesto que existen multitud de aspectos y condiciones popperianas que el autor no interpreta de manera adecuada. Se podría decir que el enfoque metodológico de Blaug se aproxima más terreno empírico que a la filosofía popperiana, debido en gran medida a que, según su interpretación, tanto la objetividad como la validez de una teoría dependen en exceso del grado de exactitud de las predicciones generadas.

Finalmente, conviene enfatizar en el hecho de que existe un detalle innegable que gira en torno a la obra metodológica de Blaug, y es que ésta ha estado

profundamente marcada por la influencia de Friedman. En un principio, fue la lectura de su publicación la que despertó el interés de Blaug sobre la metodología de la economía, tal y como reconoce el propio autor. A partir de entonces, el instrumentalismo metodológico de Friedman se encontrará presente en las publicaciones del economista británico, pese a que éste trate de evitarlo con la finalidad de alinear sus ideas con el falsacionismo de Popper.

6. CONCLUSIONES

En este último apartado, y a modo de cierre, resulta conveniente enumerar una serie de conclusiones extraídas del contenido de este trabajo y también señalar posibles temas relacionados para tratar en futuros trabajos.

En primer lugar, un aspecto innegable del artículo de Friedman sobre metodología es que, a pesar de haber sufrido numerosas críticas, al igual que su autor, ambos han causado un impacto mayúsculo en el mundo de la economía. Si bien se dice que el propio Friedman ha sido el economista más influyente de la segunda mitad del siglo XX, su artículo *The Methodology of Positive Economics* ha sido una de las publicaciones más populares en materia de metodología económica, dejando a su paso un sinfín de críticos y defensores.

Ahora bien, si profundizamos en las críticas hacia la metodología de Friedman, es posible percibir que uno de los aspectos que se repite sistemáticamente es el reproche hacia la afirmación de que el realismo de los supuestos de una teoría no es relevante o no se le debe dar una importancia excesiva. Es quizá este hecho, el cual provoca que las teorías y modelos sean juzgados exclusivamente por su poder o capacidad predictiva, una razón de por qué el instrumentalismo de Friedman ha generado tantas reticencias. Incluso Mark Blaug, quien formó parte del grupo de defensores de las ideas de Friedman, trató de alejarse del instrumentalismo.

Por otro lado, y como contrapartida a las críticas analizadas en este trabajo, cabe reseñar un aspecto en el que Friedman se encuentra en lo cierto, y este es el hecho de que trate de buscar la objetividad en la ciencia económica como si de una ciencia natural se tratase. Sin embargo, el error clave que da lugar al nacimiento de muchos de los problemas asociados al positivismo radica en que Friedman no sólo intenta imitar la objetividad de las ciencias naturales, sino que también intenta implementar la metodología propia de estas ciencias naturales y físicas en la ciencia social que es la economía (Morillo Bentué, 2009).

No obstante, pese a que las ideas de Friedman generaron una gran controversia y suscitaban numerosas críticas, estas nunca obtuvieron respuesta, pues, tal y como enuncia el libro publicado por Uskali Mäki en 2009, titulado *The Methodology of Positive Economics: Reflections on the Milton Friedman Legacy*: el ganador del Premio

Nobel de Economía “afirma que llevó una política de no contestar sobre el tema, porque tenía dos opciones, escribir cómo se debe hacer Economía o hacer Economía, y eligió la última” (Cabral, 2019, p. 70). La ausencia de respuesta por parte de Friedman provocó el aumento del desconcierto, ya que, debido a la ambigüedad intrínseca de su artículo sobre la metodología, la interpretación del mismo originó numerosos puntos de vista.

Por otra parte, a pesar del caos que rodea al artículo de Friedman, es posible destacar un aspecto innegablemente provechoso a la hora de trabajar en terreno científico, y este es la importancia que le dedica el autor a las predicciones de las teorías e hipótesis. Sin embargo, existe una vía alternativa a la propuesta de Friedman de que las teorías no deben ser juzgadas en base a sus supuestos, y esta consiste en incorporar a los objetivos de la teoría el requerimiento de un determinado nivel de realismo de los supuestos, aparte de que las predicciones de la misma sean correctas. De este modo, se conseguiría adquirir cierto compromiso con los mecanismos causales presentes en los modelos teóricos.

En definitiva, es un hecho que el artículo de Friedman fue objeto de abundantes críticas realizadas por diversos autores, aportando algunos de ellos ejemplos explicativos inclusive. A pesar de ello, sus críticas no recibieron una respuesta convincente, lo cual parece indicar que, generalmente, para los economistas la epistemología y la metodología presente en sus publicaciones no posee una relevancia necesaria o vital.

Por último, resulta oportuno proponer alguna de las posibles futuras líneas de trabajo a raíz de este tema de estudio. Si nos limitamos a la figura de Milton Friedman como economista, un buen tema de estudio sería el propio keynesianismo, corriente de la cual se podría considerar a Friedman como su mayor opositor. Además, hasta que Friedman y su ideología liberal destronaron a esta corriente, las ideas pertenecientes al keynesianismo dominaron el ámbito económico durante gran parte del siglo XX. Si en cambio nos centramos en la metodología, resultaría sugerente profundizar en obras metodológicas de diversos autores. Buenos ejemplos para analizar serían las ideas sobre la filosofía científica de autores destacados como Karl Popper y su falsacionismo, o el filósofo húngaro Imre Lakatos y su visión metodológica, la cual se encuentra reflejada en su obra *The Methodology of Scientific Research Programmes: Philosophical Papers*

Volume 1, publicada en 1978. Estas propuestas son algunas de las diversas alternativas posibles que resultarían adecuadas como futuras líneas de trabajo.

REFERENCIAS

- Arias, D. (2016). Análisis de la neuroeconomía como nuevo paradigma en la ciencia económica. *Ciencias Económicas: Publicación de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional del Litoral*, 2, 107-119.
- Aymerich, R. (27 de octubre de 2019). *El malestar que recorre el mundo*. Obtenido de La Vanguardia: <https://www.lavanguardia.com/internacional/20191027/471201221983/chile-milton-friedman-augusto-pinochet-universidad-de-chicago-clases-medias-protestas.html>
- Bear , D., & Orr, D. (1967). Logic and expediency in economic theorizing. *Journal of Political Economy*, 75(2), 188-196.
- Becker, G. S. (1968). Crime and Punishment. *Journal of Political Economy*, 76(2), 169-217.
- Blaug, M. (1958). *Ricardian Economics: A Historical Study*. Yale University Press.
- Blaug, M. (1976). The Empirical Status of Human Capital Theory: A Slightly Jaundiced Survey. *Journal of Economic Literature* , 14(3), 827-855.
- Blaug, M. (1980). *The Methodology of Economics*. Cambridge University Press.
- Blaug, M. (1997). *Economic theory in retrospect*. Cambridge University Press.
- Boland, L. (1979). A critique of Friedman's critics. *Journal of Economic Literature*, 17(2),503-522.
- Bunge, M. (1997). *La Ciencias Sociales en Discusión*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.
- Cabral, J. (2019). La crítica de Bunge hacia la metodología de Friedman 1953. *Scientia in Verba Magazine*, 5, 68-73.
- Cabral, J. (2020). Economistas Conductuales y F53. *Filosofía de la Economía*, 9, 85-98.
- Caldwell, B. (1980). A critique of Friedman's methodological instrumentalism. *Southern Economic Journal*, 47(2), 366-374.

- Chamberlin, E. H. (1950). *The Theory of Monopolistic Competition*. Cambridge: Harvard University Press.
- Díaz, F. (2017). *¿Instrumentos para qué?* Obtenido de Scielo: https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0717-69962017000200014#:~:text=Como%20rama%20de%20la%20filosof%C3%Aa%20Da,cosas%20y%20predecir%20los%20acontecimientos.
- Ehrlich, I. (1973). Participation in Illegitimate Activities: A Theoretical and Empirical Investigation. *Journal of Political Economy*, 81(3), 521-565.
- El economista escéptico. (1 de mayo de 2019). *Crítica a la metodología de Friedman a través de 2 casos de estudio*. Obtenido de El economista escéptico: <https://eleconomistaesceptico.wordpress.com/2019/05/01/critica-a-la-metodologia-de-friedman-a-traves-de-2-casos-de-estudio/>
- Fernández, T., & Tamaro, E. (2004). *Biografía de Milton Friedman*. Obtenido de Biografías y Vidas. La enciclopedia biográfica en línea: <https://www.biografiasyvidas.com/biografia/f/friedman.htm>
- Friedman, M. (1953). The Methodology of Positive Economics. En M. Friedman, *Essays in Positive Economics* (págs. 3-43). The University of Chicago Press.
- Gül, F., & Pesendorfer, W. (2008). The Case for Mindless Economics. En A. Caplin, & A. Schotter, *The Foundations of Positive and Normative Economics: A Handbook* (págs. 2-40). Oxford University Press.
- Hands, D. (2013). GP08 is the new F53: Gül and Pesendorfer's methodological essay from the viewpoint of Blaug's Popperian methodology. En M. Boumans, & M. Klaes, *Mark Blaug: rebel with many causes* (págs. 245-265). Edward Elgar Publishing.
- Hicks, D., & Hicks, J. (2014). Jealous of the Joneses: conspicuous consumption, inequality, and crime. *Oxford Economic Papers*, 66(4), 1090-1120.
- Hidalgo, C. (6 de marzo de 2020). *¿Qué es la Escuela de Chicago?* Obtenido de Muy Interesante: <https://www.muyinteresante.es/actualidad/36684.html>
- Instituto von Mises Barcelona. (s. f.). *La Escuela Austriaca*. Obtenido de Instituto von Mises Barcelona: <https://misesbarcelona.org/la-escuela-austriaca/>

- Jahan, S., Mahmud, A., & Papageorgiou, C. (2014). ¿Qué es la economía keynesiana? *Finanzas y desarrollo: publicación trimestral del Fondo Monetario Internacional*, 51(3), 53-54.
- Jiménez Garnica, E. L. (s. f.). *Pensamiento filosófico de Karl Popper. El falsacionismo*. Obtenido de Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo : <https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/prepa3/n9/r1.html#refe1>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *The Econometric Society*, 47(2), 263-292.
- Keen, S. (2011). *Debunking economics: The naked emperor dethroned?* Zed Books.
- Kelly, M. (2000). Inequality and Crime. *The Review of Economics and Statistics*, 82(4), 530-539.
- Keynes, J. N. (1891). *The Scope and Method of Political Economy*. London : Macmillan & Co.
- Lakatos, I. (1978). *The Methodology of Scientific Research Programmes: Philosophical Papers Volume 1*. Cambridge University Press.
- Lavoie, M. (2014). *Post-Keynesian Economics: New Foundations*. Edward Elgar Publishing.
- Machlup, F. (1955). The Problem of Verification in Economic Theory. *Southern Economic Journal*, 22(1), 1-21.
- Mäki, U. (2009). *The Methodology of Positive Economics: Reflections on the Milton Friedman Legacy*. Cambridge University Press.
- Marshall, A. (1890). *Principles of Economics*. Macmillan & Co.
- Martín Navarro, M. (2003). *El pensamiento de Mark Blaug en cuanto a la comprobación empírica de las teorías económicas*. Obtenido de a-navarro.com.ar: https://www.a-navarro.com.ar/Papers/blaug2_2003.pdf
- Martínez Armas, L. R. (2008). *¿Buenas Predicciones y Malas Políticas? Una Crítica al Instrumentalismo Metodológico en Economía*. [Trabajo de Fin de Grado, Universidad de los Andes, Bogotá].

<https://economia.uniandes.edu.co/sites/default/files/seminariocede/Buenas-predicciones-Martinez.pdf>

Martínez Armas, L. R. (2009). *Good Predictions and Bad Policies*. Bogotá: Universidad de los Andes–Facultad de Economía–Cede.

Martínez Solano, J. F. (2007). La influencia de la filosofía de Karl Popper en la metodología de la economía de Mark Blaug. *Laguna: Revista de Filosofía*, (21), 9-28.

Menger, C. (1871). *Principios de Economía Política*. Viena: Wilhelm Braumüller.

Menger, C. (1883). *Investigaciones sobre el Método de las Ciencias Sociales y de la Economía Política en particular*. Leipzig: Duncker & Humblot.

Morillo Bentué, J. (2009). La Metodología de Milton Friedman y la Predicción en la Ciencia Económica. *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política*, 6(1), 211-231.

Morillo Bentué, J. (2012). *Crítica al positivismo de Milton Friedman desde la praxeología de Ludwig von Mises*. [Tesis doctoral, Universidad Rey Juan Carlos].

<https://burjcdigital.urjc.es/bitstream/handle/10115/12265/JUAN;jsessionid=2203A428DD27CFE8D04639E0D6C5BCBB?sequence=1>

Morles, V. (2002). *Sobre la metodología como ciencia y el método científico: un espacio polémico*. Obtenido de Scielo: http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S079897922002000100006

Munt, J., & Barrionuevo, G. (2010). Reflexiones sobre la ontología de la economía: la visión tradicional vs. la heterodoxia moderna. *KAIROS: La Revista de Temas Sociales*, (26).

Niiniluoto, I. (1999). *Critical scientific realism*. Oxford University Press.

Palley, T. (2006). Milton Friedman: The Great Laissez-Faire Partisan. *Economic and Political Weekly*, 41(49), 5041-5043.

- Palley, T. I. (2014). Economía y economía política de Friedman: una crítica desde el viejo keynesianismo. *Investigación Económica*, 73(288), 3-37.
- Posso Ordóñez, R. (21 de febrero de 2014). *Conceptos y principios de economía y metodologías utilizadas en la investigación económica*. Obtenido de Scielo: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0124-86932014000100228
- Ravier, A. (24 de noviembre de 2011). *Mark Blaug (1927-2011)*. Obtenido de Punto de Vista Económico: <https://puntodevistaeconomico.com/2011/11/24/mark-blaug-1927-2011/>
- Robbins, L. (1935). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. Londres : Mcmillan.
- Robinson, J. (1933). *The Economics of Imperfect Competition*. London: Macmillan & Co.
- Rothbard, M. (7 de marzo de 2012). *Praxeología: la metodología de la escuela austriaca*. Obtenido de Mises Institute : <https://mises.org/es/library/praxeologia-la-metodologia-de-la-economia-austriaca>
- Teira Serrano, D. (15 de mayo de 2008). *Los economistas como metodólogos: Friedman y Samuelson*. Obtenido de UNED: <http://espacio.uned.es/fez/eserv/bibliuned:20073/EIAF.pdf>
- UAM Biblioteca. (s. f.). *Citas y elaboración de bibliografía: el plagio y el uso ético de la información: Estilo APA 7ª ed*. Obtenido de UAM Biblioteca: https://biblioguias.uam.es/citar/estilo_apa_7th_ed
- von Mises, L. (1949). *Human Action: A Treatise on Economics*. New Haven: Yale University Press.
- Wong, S. (1973). The "F-Twist" and the Methodology of Paul Samuelson. *The American Economic Review*, 63(3), 312-325.
- Zanotti, G. (2004). *El Método de la Economía Política*. Buenos Aires: Ediciones Cooperativas.

