

Riqueza, conocimiento y derechos individuales.

Enrique Blasco Garma

Blasco Garma Consulting

Área temática: Economía y teoría del conocimiento

La concepción de la economía como la ciencia de la elección está generalizada. Sin embargo, la teoría no describe cual es el poder de decisión de cada agente singular. ¿Cuáles son las restricciones concretas a los poderes de cada uno de los diferentes agentes? ¿Sobre cuales recursos específicos? ¿Cómo y con cual amplitud se negocian cambios en esas facultades entre los agentes? Pareciera que la gente sólo se vinculase a través de los mercados. ¿Para qué están las empresas, gobiernos y demás organizaciones? Estas son algunas de las cuestiones que los economistas deberían responder y no lo hacen.

Partimos reconociendo que: a) cada persona tiene conocimientos limitados y necesariamente diferentes; b) es sólo parcialmente racional; en mayor grado cuando presiona la competencia; y c) otros agentes inciden en las alternativas de cada uno. Estos tres principios convocan a una teoría económica más completa. "Comprender el proceso decisorio exige conocimientos más amplios que los tradicionales de la economía", Vernon Smith, p 471. En nuestra mirada, la economía es la disciplina interesada en cómo la gente se organiza para superar su escasez de información y alcanzar sus propios objetivos.

El hombre y sus capacidades.

Las divergencias personales, en habilidades, comprensión de la realidad, intereses, deberían constituir el basamento de las ciencias sociales. Pero sólo recientemente se está aceptando que la información es escasa. El humano "intenta ser racional, pero sólo lo es de forma limitada", afirma H. Simon 1961. F. Hayek 1973 describe "la necesaria e irremediable ignorancia de cada agente respecto de la mayoría de los hechos singulares que determinan sus acciones". Investigaciones recientes confirman que razonar exige esfuerzos crecientes, a medida que se van colmando las capacidades de la mente. Kanheman 2003b describe el uso recurrente de percepciones e intuiciones, en vez de raciocinio, como un mecanismo para ahorrar pensamientos trabajosos. Las posibilidades mentales resultarían excedidas si todos los datos fuesen razonados en lugar de procesados mediante mecanismos intuitivos, paralelos, automáticos, asociativos y emocionales.

El sistema nervioso y el cerebro están orientados a detectar variaciones. La percepción de problemas está condicionada por el marco particular de referencia de cada agente, los canales y encuadre particulares con los que captan la realidad. De modo que distintos actores evalúan de forma diferente cada característica del problema, dependiendo de sus singulares predisposiciones y accesibilidad a los datos.

Variaciones - pérdidas o ganancias- pueden ser más relevantes que el patrimonio total para la satisfacción personal, contradiciendo aseveraciones liminares de la teoría.

Una derivación significativa es que las distintas mentes perciben versiones divergentes de la realidad, en razón de su particular disposición, lugar y entrenamiento. Explica Simon 1986, el fraccionado conocimiento individual implica que no podemos compartir visiones idénticas con otros ni anticipar su comportamiento. Los agentes son entonces heterogéneos; sus intereses, análisis, información, horarios, habilidades personales, divergen. La información tiene distinto valor para cada persona. Datos preciosos para

algunos carecen de interés para la mayoría y cada actor busca los más valiosos para sí. Los beneficios y costos de las actividades recaen de forma asimétrica en agentes singulares, que valorizan de forma desigual cada activo, evento y acto personal, según sus propias miradas. El agente representativo racional no puede utilizarse más. Ver una amplia bibliografía, Rabin 1998; Frey y Benz 2002, Kanheman 2003, Blasco Garma. De ahora en más, los actos humanos no pueden acotarse con preferencias y tecnologías, exclusivamente. Otras guías de comportamiento son necesarias.

Hayek 1988 postula que la racionalidad es una consecuencia de la confrontación de los instintos con tradiciones culturales, la expresión de un orden mitigante de conflictos y expansivo de ventajas mutuas. En nuestra mirada, la competencia y especialización incentivan el razonamiento, la búsqueda de mejores ideas para reemplazar procedimientos menos convenientes. Mientras la competencia imponga mejores métodos, la gente está compelida a afilar su ingenio y ser inteligente. Bajo su impulso, los humanos tienen que ser más racionales. De tal modo, la civilización y el raciocinio evolucionan interactuando, a medida que los obstáculos evitables a las actividades son removidos por el progreso institucional y tecnológico. Reglas justas para más gente agudizan la inteligencia. Aislados, los agentes no podrían resolver la mayoría de nuestros problemas corrientes.

Consecuencias del conocimiento parcial.

El oportunismo – el aprovecharse de la confianza o debilidad de otros- por medio de la fuerza, artimañas y engaños, es consecuencia de la información costosa. La tentación de apartarse de comportamientos esperables aumenta con los costos de medir conductas individuales. La información escasa vigoriza el oportunismo, engrosando la incertidumbre. Determinar quien infringió qué está sujeto a discusiones cuando las visiones divergen. Cada parte se sorprende que la otra no haya actuado de acuerdo con sus propias expectativas.

El oportunismo multiplica los enormes requerimientos de información para monitorear las acciones humanas y organizar actividades que se potencien recíprocamente. Si no fuese por las miradas divergentes y el oportunismo todos los comportamientos podrían gobernarse con un único conjunto de reglas. Sin embargo, la imposibilidad de registrar cada acto y tener una mirada única abre la puerta a la tentación de apartarse de acuerdos, aprovecharse de controles incompletos y desperdiciar esfuerzos conjuntos. A medida que el oportunismo se agrava también lo hacen las disputas y gastos para delinear actividades.

Coordinando actividades valiosas.

Las acciones de cualquiera afectan las decisiones, el ingreso y satisfacción de otros. El consumo de uno subtrae medios a otras personas; la producción los aumenta. En un ambiente en donde cada uno está condicionado por la conducta de otros, reglas de comportamiento y mecanismos de coordinación son imprescindibles. Las instituciones – reglas para los intercambios personales en un cierto campo, como la gramática en los lenguajes- y organizaciones especializadas –normas, medios y autoridades para cumplir determinados objetivos de los distintos agentes involucrados, vigilando restricciones de conducta específicas- atienden esa finalidad. Por ejemplo, las empresas establecen procedimientos, capital y estructura jerárquica para satisfacer a su clientela. Aseguran las remuneraciones, a cambio del esfuerzo del personal, y la calidad de sus prestaciones, a cambio del pago de los compradores.

Es sumamente importante entender que cualquiera puede obstruir la actividad de algunos y, alternativamente, armonizar con otros y alcanzar combinaciones más satisfactorias. De tal modo, los ingresos personales dependen de la coordinación con otros agentes. Como ésta es errática, los ingresos personales muestran gran asimetría, tanto en la comparación internacional como dentro de una misma sociedad. Los logros de los distintos grupos están conectados con sus habilidades en la coordinación del conjunto de conductas.

Para ello, las personas necesitan mucha más información de la que pueden procesar por su cuenta. Hayek 1945 insiste: en economía es crucial entender como se transmiten los datos. Coase 1960 descubre la relevancia de las instituciones; cuando la información es escasa el ordenamiento de las decisiones tiene consecuencias. Debido a las insondables interdependencias múltiples de los agentes singulares y sus capacidades mentales limitadas, cada decisión descansa, inevitablemente, en información personal insuficiente. Para subsanar ese faltante, se elaboran expectativas personales sobre los posibles actos de terceros y variaciones del ambiente, desarrollando Estructuras Institucionales de Decisión (EID), distintos niveles interdependientes que incluyen rasgos culturales, ideologías, tecnologías, instituciones, organizaciones, infraestructura para delinear las actividades individuales en una sociedad determinada; ver Blasco Garma. Si no fuese por tales expectativas, "ninguno de nosotros podría satisfacer sus más elementales necesidades"ⁱ.

Es importante reconocer que cada acto singular conlleva múltiples derivaciones sobre gente diferente; cada agente condiciona las actividades de otros. Cuando compramos una casa, el contrato sólo lo suscriben el comprador y vendedor. No obstante, el acuerdo asume implícitamente el comportamiento de un número de agentes autónomos, que podrían incidir en el goce de la propiedad y su valor de reventa. Que el municipio mantenga calles limpias, seguras e iluminadas; la policía, los vecinos y otros se comporten de cierta manera; posibles usurpadores sean disuadidos, legisladores no impongan tributos excesivos. Finalmente, el valor de cada derecho anticipa la coordinación que puede ser consistentemente lograda con actores relevantes, salvaguardada por la EID. Donde prevalecen impedimentos innecesarios, la organización es menos fructífera. Agentes con información escasa actuarían imprevisiblemente, de no estar contenidos por autoridades, modelos culturales, reglas; en concreto, transaccionesⁱⁱ. Para J. Commons y, más recientemente, O. Williamson, la transacción debería ser la unidad de análisis y tiene tres componentes:

a) Conflicto: una situación inexorablemente incompatible, en donde varios agentes intentan algo que no pueden hacer simultáneamente. Como explicamos antes, el cerebro está condicionado para detectar diferencias, de las que surgen todos los conflictos. Sin ellas, los conflictos no existirían. Las diferencias pueden obedecer tanto a disponibilidad de recursos como a ideas de como deben ser las cosas. Los conflictos entorpecen la coordinación y abarcan disputas por actos, bienes, espacios, costos y beneficios. Visiones contrapuestas son naturales en individuos con información asimétrica que buscan alcanzar sus propios objetivos discrepantes. Las disputas se agudizan cuando se persigue la propia satisfacción sin importar los daños a otros. En cada acto existen desacuerdos potenciales, pues los agentes adoptan cursos inesperados y disputan derechos, apoderándose de bienes ajenos, por la fuerza, distracciones, argucias. Aprovechan ventajas indebidas, estacionan el auto donde molesta, el ladrón se lleva el botín, el dirigente abusa de su gente, el vendedor engaña a su cliente, el deudor no paga. Todos esconden información y obstruyen las actividades ajenas.

b) Ventajas recíprocas (complementariedades) de la coordinación: las cosas, tareas y espacios los poseen, realizan u ocupan quienes más los valoran, cuando se negocia sin trabas innecesarias. Los conflictos se superan en la medida que las partes logran comunicarse con más gente, investigan actividades mutuamente ventajosas y se asocian para compartir las ganancias. Si quien tiene un exceso de café y déficit de azúcar encuentra alguien con visiones opuestas, pueden gastar recursos para apoderarse violentamente de lo que les falta. O intercambiar pacíficamente para aliviar su escasez, produciendo los bienes deseados.

c) Orden. Proporción de actividades desarrolladas según las restricciones anticipadas. Sin orden, los agentes tropezarían unos con otros y no encontrarían las ventajas de las acciones complementarias. "El orden de la realidad no es una armonía preordenada de intereses, como supone la escuela clásica, si no que, a partir del conflicto, nace una reciprocidad y expectativas de propiedad y libertad" Commons 1931.

La resolución de conflictos jalona al progreso. Las organizaciones evolucionan apoyadas en restricciones de comportamiento resultantes de la acumulación de experiencias tendientes a resolver antagonismos. Las expectativas individuales se verifican exitosamente en la medida que la gente conduzca sus negocios respetando lo pactado. De modo que el orden favorece la confianza entre las partes y el desarrollo de las actividades, pues las personas negocian en función al crédito que se otorguen.

Los sujetos son tan productivos como sepan coordinar actividades con otros que pueden tanto obstruirlos como favorecerlos. Coordinación es el proceso de reconocer los conflictos y negociar complementariedades entre actividades diferentes, mediante reglas para especificar conductas individuales. Un proceso de comunicación, aprendizaje y decisiones que mejora la situación de actores recíprocamente dependientes. Comprende descubrir y armonizar los objetivos personales para satisfacerlos más acabadamente, en asociaciones que perfilan comportamientos individuales, dividiendo tareas y asignando recursos. Las visiones incompletas, divergentes y cambiantes de los agentes tensan y, simultáneamente, hacen más valiosa la coordinación de las actividades.

"Mediante la conjunción de fuerzas, nuestro poder aumenta. Fraccionando empleos, nuestra habilidad crece. Y por el auxilio mutuo, estamos menos expuestos a la fortuna y accidentes" Hume.

Clasificamos los mecanismos de coordinación en: a) informales, procesos no regulados entre actores: i) indeterminados- los conductores de autos maniobran en la calle, agentes interactúan en mercados- o ii) determinados – miembros de una familia, empresa o equipo. b) supervisados; un agente o gobernanza especializada se responsabiliza del trabajo de otros, emite instrucciones, sincroniza tareas y monitorea sus actos- el presidente, juez, gerente, conductor de orquesta, la empresa. La estandarización (de reglas, procedimientos, restricciones, señales, trabajos, productos, insumos) extiende acuerdos particularmente exitosos a entornos cada vez más amplios, agilizando la coordinación. Las señales aceleran el tránsito vehicular; procedimientos, como los mercados o las sentencias judiciales, la asignación de recursos. Los costos y beneficios de cualquier actividad dependen de la coordinación conseguida.

El objetivo principal de especificar comportamientos es desarrollar la confianza que las distintas partes respetarán las restricciones establecidas y así coordinar mejor. Para incentivarlo, surgen recompensas y castigos. Finalmente es el conocimiento del

comportamiento, de como funcionan las cosas y los actores relevantes, el que determina la rentabilidad de los intercambios productivos.

La confianza sustenta los derechos individuales de decisión

La confianza en el comportamiento de la gente regula las decisiones. El crédito abre las opciones y consigue desarrollar el comercio y la política, liberándonos de la violencia. La confianza en las reglas y los políticos alimenta la democracia; la fe en los agentes abre mercados más amplios que expanden las elecciones de productores y consumidores. Precisamente, la riqueza se nutre de mecanismos para salvaguardar la confianza – el respeto a las restricciones pactadas, constriñendo intrusiones - y así coordinar actividades recíprocamente más satisfactorias. Pues los agentes se asocian y comercian evaluando constantemente la credibilidad de sus contrapartes.

Los intercambios personales voluntarios se iniciaron negociando: “si haces algo que yo deseo entonces yo haré algo que tu quieres”, una transacción cara a cara. Como todo trato, se basa en la confianza el otro cumplirá su parte. No obstante, ese intercambio singular no está completo. Requiere el compromiso “si evitas molestarme injustificadamente yo también lo haré”, de parte de los otros agentes relevantes. La eficacia de la EID depende de la confianza que genere en todos los agentes, incluso los no incluidos en cada convenio. De esa forma, transforma intercambios directos, entre personas conocidas, en clientelas cada vez más universales e impersonales, multiplicando las ventajas recíprocas. La innovación de medios de pago confiables expande las transacciones y la oferta inicial se bifurca: “¿quien hará lo que deseo; a que costo?” y “¿qué asociaciones generarán mayores recompensas?”. Los términos del convenio: “deseo”, “costo” y “recompensa” se estandarizan continuamente, a medida que la confianza expande la red de transacciones. Los agentes ven despejada la búsqueda de las mayores recompensas, en tanto la EID justifique la confianza mutua. Para ello, lenguajes, comunicaciones, protocolos, organizaciones, sistemas de medidas y pagos se desarrollan para impedir obstrucciones innecesarias. Este proceso selectivo alumbró la evolución cultural. El clan ancestral dividió sus tareas en familias, empresas, burocracias, cada vez más especializadas, especificando diferentes restricciones, comportamientos cooperativos y ambientes.

Una institución saliente surgió de esos procesos: los derechos individuales de decisión, la capacidad personal consentida de actuar de una manera especificada respecto de otra gente o de cosas, directamente u ordenando a otros. Esos derechos pueden ser legales – sostenidos por el estado- o simplemente consentidos en un ámbito específico, como la empresa. La civilización y la economía progresan con el valor y difusión de tales derechos individuales. Las decisiones personales se sustentan en los propios y están limitadas por los ajenos.

La delineación de derechos está constreñida por gastos, Barzel, pues es costoso delimitarlos, sostenerlos y ejercitarlos. Así, el poder de utilizar un automóvil requiere esfuerzos productivos, más expensas para construir y mantener caminos, el sistema de control de tráfico, registro de propiedad, protección personal y seguros. Las EID (¿la mano invisible de A. Smith?) son el mecanismo para valorizar esos derechos individuales de decisión. Así, señales de tránsito eficaces ahorran tiempo a los transeúntes y gastos de construir rutas y calles. De tal modo, las reglas mejoran la delineación de los derechos, constriñendo comportamientos obstructivos, y aumentan su valor conjunto. La riqueza,

contracara de la coordinación de las actividades, aumenta con la especificación precisa de los derechos individuales de decisión.

Cada derecho se sostiene en tanto cueste menos que su valor para el agente particular que lo disfruta, quien tiene la opción de transferirlo al mejor postor. Entonces, el costo de oportunidad es el valor más alto que se consigue, en el entorno relevante. La oferta de derechos de costo superior a su valor tiende a reducirse. Luego, la especificación de derechos está sujeta a procesos económicos, a través de transacciones, en una EID singular. En tanto los intercambios estén libres de interferencias, los derechos se transferirán de quienes los valoren menos a quienes los aprecien más. Con esa finalidad, se diseñan las gobernanzas que mejoren la valuación. Entonces, las organizaciones están también sujetas a procesos de maximización y todas las variables económicas están condicionadas por la EID. La que tolere menos interferencias innecesarias tiende a conseguir mayor ingreso y menos inequidades.

Para mejorar la coordinación, la EID debe facilitar la selección de decisiones, conteniendo las intrusiones. Aunque la disponibilidad de un espectro más amplio de decisiones individuales pareciera aumentar las probabilidades de alcanzar estados más satisfactorios, ello no es necesariamente así. Al contrario, la falta de restricciones en las decisiones individuales conllevaría obstrucciones superfluas; los agentes se estorbarían imponiéndose costos redundantes. Libertad sin restricciones es un contrasentido, implica desorden y pobreza. Libertad es ausencia de impedimentos innecesarios, para que las decisiones sean coordinadas. Todo derecho es limitado. Un contrato que erosione el derecho de terceros no sería válido.

Las actividades resultan cada vez más productivas bajo una EID que coordine las de todos los agentes que puedan alterar el resultado, incluyendo aquellos que no suscriben cada convenio singular. La EID debe contribuir a que todos los agentes relevantes se comporten de la forma esperada, sin importar que sean parte explícita del contrato, pues todos están afectados por cada decisión. Los contratos se suscriben sólo entre quienes deben comportarse de modo no exigible al resto, por ejemplo entregar determinada suma de dinero a cambio de una prestación singular.

La complementariedad de los agentes se refuerza con la capacidad de comunicación de la EID, perfilando derechos coherentes. Las EID mejoran la coordinación de las actividades cuando logran que los costos y beneficios recaigan sobre los responsables de cada decisión. En ese entorno, la acción de cada agente tiende a orientarse por el reconocimiento de los otros; su satisfacción está condicionada por las actividades de ellos.

No se puede presuponer que las decisiones sean óptimas; están condicionadas por la organización para definir los derechos y costos.

El desarrollo de conocimientos y su comunicación integra la economía.

Una vez aceptados el conocimiento parcial, la racionalidad limitada y la dificultad de coordinar, la necesidad de aprendizaje es enorme. Cualquier agente enfrenta grandes penurias para ordenar sus actividades porque su visión de la estructura de la tarea está sesgada. Además, la heterogeneidad de los agentes entorpece sus comunicaciones, pues observan partes divergentes del ambiente, tienen diferentes ideologías, referentes, objetivos y especialización. Es probable que disfracen, oculten o rehúsen compartir datos, por conveniencias estrechas y egoísmo. Individuos o grupos podrían obtener ventajas mediante actos oportunistas, interfiriendo. Restricciones de comunicación y computación

entorpecen asimilar, seleccionar y transferir toda la información pertinente a cualquier número de agentes heterogéneos, que valorizan los datos de forma divergente, en tiempo y forma. La estructura de las tareas cambia dinámicamente con nueva información, capacidades de proceso de los sistemas, las asociaciones volubles de los agentes, sus humores, visiones, intercambios y movimientos. El esfuerzo de comunicación aumenta con el tamaño de las redes de coordinación que, a su turno, están circunscritas por sus propias capacidades de transmisión de datos. El comportamiento de los otros agentes, que pueden molestar o cooperar, torna aún mucho más incierto el resultado de las posibles acciones individuales. De modo que la asignación óptima de recursos es improbable pues el curso de las exploraciones cognitivas es poco predecible.

La limitación del conocimiento individual restringe el acceso a los bienes y actos deseados. Entonces, cada agente se esfuerza para saciar la escasez de bienes y de información, simultáneamente, hasta el punto de igualar la satisfacción incremental de adquirir datos y bienes. Descubrir una nueva señal o regla suele abrir mejores opciones, al facilitar la coordinación. En un planeta con una cantidad fija de energía y materia, el conocimiento es el único medio expansible ilimitadamente; la restricción universal más relevante. No obstante, las asimetrías de ingresos nacionales atestiguan que los conocimientos se utilizan de forma desigual. La EID es la llave del progreso.

Si todo el conocimiento universal estuviese restringido al poder de la mente más brillante, todavía estaríamos en la oscuridad. Para superar la estrechez mental, se descubrió la especialización. Los humanos no piensan ni actúan aisladamente, pero en redes de intercambio, propulsados por necesidades computacionales. Fraccionando el conocimiento, cada mente puede profundizarlo, especializándose en tareas complementarias. Ello requiere confianza que los demás cumplirán su parte. El progreso del conocimiento exige una organización coordinadora de las actividades. Entonces, el aprendizaje surge de esfuerzos colectivos para superar la escasez. La EID es de hecho una estructura de aprendizaje cuya eficacia separa las sociedades florecientes de las rezagadas.

Nuestro concepto de conocimiento, transacción y "justicia descansa en la creencia que nuestras divergencias sobre cuestiones particulares pueden resolverse descubriendo reglas que, una vez enunciadas, convocan el asentimiento general. Si no fuese por el hecho que podemos frecuentemente descubrir que nos ponemos de acuerdo en principios generales que son aplicables, aunque al inicio disputemos los méritos del caso particular, la misma idea de justicia", y, agrego, lenguaje, comunicación, ciencia y transacción, "perdería su significado", Hayek 1973. Cualquier regla, por ejemplo conducir por la derecha, involucra una transacción que potencia nuestro poder de decisión. En cambio, la falta de normas conlleva discusiones que empobrecen el poder de decisión.

"Es la utilización de mucho mayor conocimiento que el que nadie puede poseer y, por lo tanto, el hecho que cada agente actúa en una estructura coherente cuyos determinantes le son desconocidos, que constituye la característica distintiva de todas las civilizaciones avanzadas", comenta Hayek 1973. De modo que las sociedades más informadas ofrecen mejores decisiones productivas y remuneraciones. El conjunto excede la suma de las partes y la gente gana más en las naciones que desarrollaron EID eficaces.

Fines y medios

Las sociedades adelantadas aceptan que los objetivos individuales pueden discrepar. No obstante, pueden descubrirse reglas respetadas para negociar actividades

complementarias. El fin no justifica los medios. Los fines son privados y no necesitan negociarse. En contraste, los medios para alcanzar tales fines son parte del entorno y su uso individual suele alterar las opciones de otros agentes. En consecuencia, sólo cabe negociar los medios.

Los estados políticos deberían asegurar que la coerción sea justamente ejercida. Las potenciales obstrucciones forzadas – un mal público – son socialmente contenidas encargando esa tarea al estado, dando nacimiento al más público de todos los bienes: libertad de interferencias compulsivas injustificadas, sean de agentes privados o estatales. Sin embargo, la mayoría de los estados no se rige por ese principio. Sus líderes invocan "razones de estado" o "identidad nacional" para imponer sus propios objetivos sobre su pueblo, entorpeciendo el proceso de decisión.

REFERENCIAS:

- Barzel, Yoram. *Economic Analysis of Property Rights*. Cambridge University Press. 1999.
- Blasco Garma, Enrique. *La Riqueza de los Países y su Gente*, Ed. Lumiere, Buenos Aires, Mayo 2005
- Coase, R, "The Problem of Social Cost," *Journal of Law and Economics*, October 1960, pp. 1-44.
- Commons, John R. "Institutional Economics", *American Economic Review*, December 1931, Vol. 21, No.4, pp. 648-657.
- Frey, Bruno S. and Benz, Matthias. "From Imperialism to Inspiration. A Survey in Economics and Psychology", Institute for Empirical Research in Economics no. 118, May 2002.
- Hayek, Frederick A. "The Use of Knowledge in Society", *American Economic Review*, 35. September 1945, pp. 519-530.
- Hayek, Frederick A. *Law, Legislation and Liberty*. London. Routledge and Kegan Paul. 1973.
- Hayek, Frederick A. *The Fatal Conceit: The Error of Socialism*. Ed. W.W.Bartley. University of Chicago Press, 1988
- Hume D. [1739-40] 1969. *A Treatise of Human Nature*. Edited by E.C. Mossner. London: Penguin.
- Kanheman, Daniel. "A Psychological Perspective on Economics", *American Economic Review*, May 2003 a, 93(2).pp. 162-68
- Kanheman, Daniel. "Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics", *American Economic Review*, December 2003 b, 93(5).pp. 1449-73
- Rabin, Matthew, "Psychology and Economics", *Journal of Economic Literature*, 36 (1), 11-46, 1998.
- Simon, Herbert. *Administrative Behavior*, Second edition, New York, Mac Millan, 1961
- Simon, Herbert. "Rationality in Psychology and Economics" *Journal of Business*, 59(4).pp 209-24, 1986
- Smith, Vernon. *American Economic Review*, June 2003, 93 (3).
- Williamson, Oliver. *The Economic Institutions of Capitalism*; New York, Free Press, 1985.

Congreso Internacional: "La Escuela Austriaca en el Siglo XXI"

Notas:

ⁱ E.E. Evans-Pritchard, *Social Anthropology* (London, 1951) citado por Hayek 1973

ⁱⁱ Transacción: Para nosotros, todo reconocimiento de derechos individuales de decisión, incluyendo su transferencia.