

Urge desarrollar la teoría austriaca ante las deficiencias de la teoría neoclásica

Enrique Blasco Garma

ESEADE

Economía, teoría del conocimiento.

La Teoría Neoclásica ha sido la gran triunfadora, entre las diversas escuelas; la que ha llevado la ciencia económica a la primacía entre las ciencias sociales. Es indudable el prestigio de la teoría neoclásica, de sus practicantes y de los enormes avances en el conocimiento de la disciplina que ha obtenido. Los fundamentos de la microeconomía se enseñan, en la mayoría de las universidades, según ese enfoque. De ahí, la influencia neoclásica se extiende fácilmente a toda la disciplina.

El atractivo de la teoría neoclásica radica en la simplicidad de los supuestos liminares, que le otorgan una enorme facilidad de modelar, de representar la realidad en diagramas geométricos o matemáticos, y le dan un ropaje científico. No obstante, el enfoque y conclusiones de la teoría adolecen de graves defectos, detallados más abajo. Lo peor es el entrenamiento de los profesionales en un modelo superficial pero con pretensiones científicas, que los aleja del núcleo de los problemas, de aportar miradas valiosas y soluciones. Sobre todo, los procesos del conocimiento, la competencia, instituciones, libertades y derechos individuales son devaluados.

No obstante, los fundamentos de la microeconomía, el comercio internacional, la macroeconomía y sus derivaciones se construyen a partir de los supuestos neoclásicos, que nos parecen inválidos y harto peligrosos. El centro del error neoclásico - que es al mismo tiempo su fuerza y atractivo - radica en los supuestos que caracterizan al agente económico. Es un error porque inventa un sujeto que comparte todos sus conocimientos con los demás agentes, instantánea y automáticamente, sin costos ni esfuerzos. Esa también es su fuerza, porque tal supuesto simplificador permite modelar y extraer un cuerpo de conclusiones y recomendaciones que, a pesar de todo, enriquecieron la disciplina y le dieron su gran prestigio.

Repasamos primero la caracterización del agente económico y sus derivaciones. Luego resumimos sus falencias y proponemos las bases para un desarrollo actualizado de la teoría austriaca, superadora de las limitaciones neoclásicas.

El centro del error: el agente económico comparte idénticos conocimientos con los otros agentes.

La teoría neoclásica se basa en una ficción simplificadora, con dos versiones, una más fuerte que la otra.

i) Los agentes económicos deciden con conocimiento perfecto de la realidad.

Obviamente, ese mismo supuesto imbuye a los economistas de iguales capacidades: conocimiento perfecto de la realidad. Pero la realidad consiste, exclusivamente, en tres cuerpos de conocimientos: gustos de la gente, funciones de producción y dotación de factores. A partir de allí, la teoría no tiene más alternativa que centrarse en descubrir el “modelo” más atractivo, las condiciones de “equilibrio” y cómo se alteran cuando cambian los valores iniciales o se introduce una restricción particular, por ejemplo, monopolio. En ese contexto, las variables económicas, resultantes de las condiciones iniciales y modelos utilizados, pasan a ser verdaderas rectoras del orden social. Para los economistas neoclásicos, y muchos que no reconocen esa formación, los valores de “equilibrio” estimados en los modelos son indisputables. Y las mayores catástrofes resultarían de no verificarse el tipo de cambio, salario real u otra variable de “equilibrio”. Una vez que todo el conocimiento individual estaría disponible, la ciencia quedaría completada y los únicos campos de exploración serían nuevos modelos de relacionar las variables, la introducción de supuestos ad-hoc - como la inflexibilidad de salarios a la baja - y modificaciones de las condiciones iniciales. No existiría otra fuente de incertidumbre.

ii) En la versión menos fuerte, todos los agentes poseen y comparten idénticos conocimientos. De tal modo, en ambas versiones, cada agente tiene idéntica información que cualquier otro agente y todos los demás. Las comunicaciones y los derechos de propiedad son innecesarios, pues cada decisión individual es “racional”- cuenta con el consentimiento de todos, sin esfuerzos. No son necesarios los contratos ni los jueces.

Ningún agente va a ofrecer más o menos que el resto, ni necesita que le especifiquen que es lo que puede hacer, pues todos poseen idéntica información y nadie dificulta actos ajenos.

No hay conflictos y las actividades se coordinan perfectamente. Cualquier agente decide lo mismo que haría cualquier otro, en el mismo instante. Los actos son enteramente voluntarios; nadie es forzado o contrariado en el menor grado. Por eso la teoría habla de “factores” de producción y no reconoce personas de carne y hueso ni elementos humanos diferenciados. Los factores de producción son homogéneos, in característicos y se emplean donde son más productivos, automáticamente, según lo determinan los gustos de la gente, las funciones de producción y la dotación de factores. Así, toda la información de los agentes está contenida en tres cuerpos de datos, conocidos por cada uno de ellos. Ello constituye la suma del conocimiento de los agentes y los economistas. No es necesario conocer nada más. Indudablemente esa simplificación tiene grandes ventajas a la hora de enseñar los fundamentos de la disciplina y facilita “entender” y recomendar medidas ante cualquier problema. Cualquiera puede resolver todas las cuestiones pues tiene la misma información que los demás. Basta con ser economista para poder afrontar la totalidad de la ciencia.

Al tener todos los agentes idéntica información, el factor humano es irrelevante, la ciencia se deshumaniza. No existe el individuo, caracterizado por información y afectos diferenciados. Da lo mismo tratar con cualquier persona animada por iguales conocimientos y capacidad de maximizar. Las personas son intercambiables, sin controversias. Nadie se saca ventajas. No son relevantes los patrimonios particulares, que podrían diferir solamente por las diferentes inclinaciones al ocio y ahorro de las personas. Unos ahorran o trabajan más; otros menos.

Lo que es conveniente para uno es exactamente igual de ventajoso para cualquier otro y el resto. Los intereses particulares no se diferencian entre sí; coinciden con el de cualquier otro y con los intereses generales. De ahí nace la ficción del “agente representativo”.

No puede haber conflictos. Pues, para que existan conflictos, las miradas debieran discrepar. Tampoco puede haber compromisos quebrantados, estafas, oportunismo,

violencia. Sólo se puede incumplir con quien no está al tanto de los verdaderos propósitos y actos del agente.

El supuesto de agentes con idéntica información niega la condición de individuo.

Caracteriza a las personas tener conocimientos discrepantes. Los conflictos, las habilidades disímiles y sus derivaciones: la competencia, especialización, instituciones, libertades, son resultado de las asimetrías personales, de que existen individuos con habilidades y datos distintos. ¿Cómo explicar los diferentes idiomas, las ideologías controvertidas, si todos poseyeran iguales conocimientos?

Racionalidad más conocimientos compartidos e iguales

La visión neoclásica se complica aún más con la condición de racionalidad en todas las decisiones individuales. Si los actores económicos compartiesen idénticos conocimientos y actuaran de forma absolutamente racional, nadie obtendría ventajas desarrollando nueva información y conocimientos. Tampoco existirían antagonismos, delincuencia, derechos vulnerados, incumplimiento de contratos. No harían falta leyes, jueces, dinero e instituciones ya que todos actuarían espontáneamente de la forma más conveniente para el conjunto.

La versión neoclásica instila un convencimiento de superioridad, una “pretensión de conocimiento” denunciada por F. Hayek en su disertación Nóbel (1974) y en “La fatal arrogancia” (1988). En consecuencia, los economistas formados en la escuela neoclásica no ven inconvenientes en el planeamiento económico; creen poder solucionar todos los problemas con el instrumental de la teoría. No existen divergencias personales; el aprendizaje, las dificultades en ponerse de acuerdo y el tiempo no son valorados.

Dentro de cada país, los únicos intercambios tienen lugar entre consumidores, que demandan, y factores productivos, que ofrecen. Los precios y salarios se determinan instantáneamente, sin debate ni negociación. Dado un ingreso, la persona consume y ahorra, según sus gustos. Dadas las tecnologías (funciones de producción), los factores producen instantáneamente, sin dificultades, necesidad de empresarios ni empresas concretas. No hace falta que nadie dirija los esfuerzos. No existen organizaciones, pues

todos saben lo mismo y tienen iguales habilidades. Tampoco tienen relevancia los activos financieros ni la propiedad privada. Pues cada uno decide con iguales poderes que el resto. No puede haber activos similares con precios diferentes, pues la certidumbre es perfecta, los riesgos no existen. El comercio es internacional, el intercambio de bienes sólo existe entre las naciones. Pues los países tienen distintos gustos o dotaciones de factores, que no migran entre naciones. Por tales condiciones, los bienes se intercambian sólo entre países. En cambio, dentro de cada país - un punto en el espacio donde ocurren todas las actividades - los consumidores son directamente surtidos por los factores productivos, que están ocupados donde son más valiosos, automáticamente. La teoría apenas escarba el proceso de creación de riqueza; no hay diversidad ni necesita la competencia pues no hay nada que aprender. Los economistas sólo reconocen las variables económicas, como precios, tasas de cambio o de interés. Las instituciones, leyes y política no son relevantes.

Las personas no son enteramente racionales

El supuesto de agentes perfectamente racionales es desmentido por las ciencias cognitivas y la psicología. 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. Kahneman 2003b describe el uso recurrente de percepciones e intuiciones, como un mecanismo para ahorrar razonamientos trabajosos. Las posibilidades mentales colapsarían si todas las decisiones fuesen racionales en lugar de procesadas mediante mecanismos intuitivos, paralelos, automáticos, asociativos y emocionales. Los individuos ahorran razonamientos utilizando dispositivos alternativos de decisión.

El sistema nervioso está orientado a detectar variaciones respecto de situaciones esperadas. Por eso, la comprensión de los problemas está condicionada por el encuadre: el marco particular de referencia de cada agente, los canales específicos por los que capta

la información, el grado de exigencia a sus capacidades o de distracción. Eso explica que los mismos actores cambien su decisión, ante el mismo problema, según el orden y forma en que se le presenten los datos; debilidad explotada por el marketing pero ignorada por los neoclásicos. Por las mismas razones, distintos actores evalúan de forma diferente el mismo problema, dependiendo de sus singulares predisposiciones y accesibilidad a los datos. La disciplina de los recursos humanos y las teorías de la decisión trata estas particularidades.

Conflictos, discrepancias y la necesidad de coordinar.

Una sociedad con agentes igualmente informados coordinaría sus actividades automáticamente, sin dificultades. El principal problema económico quedaría despejado. Por eso, la economía neoclásica no responde la cuestión central planteada por Adam Smith: Las causas de la riqueza de las naciones y las asimetrías de ingresos personales. Tampoco comprende la alegoría de la “mano invisible” ni para que están las empresas y organizaciones.

En verdad, la satisfacción de cada agente está condicionada por los actos de los demás individuos que inciden en su entorno. Los costos e ingresos dependen de lo que hagan otros agentes. Por eso, la coordinación de las actividades, para aprovechar y desarrollar las desiguales habilidades de los agentes, determina los resultados. Las instituciones y organizaciones surgen para coordinar las actividades individuales.

Vivimos en sociedad porque no podemos actuar ni reproducirnos aislados. Necesitamos de los demás en la medida que pueden hacer más por nosotros que nosotros mismos, en alguna cuestión. Por idénticas razones que terceros pueden atender mejor que los propios interesados la mayoría de sus deseos. Y lo hacen gustosos porque podemos darles, en pago, bienes que ellos valoran más que nosotros. En otras palabras, gracias a los intercambios voluntarios podemos especializarnos en tareas específicas y, así, dar y recibir más, creando valor. La riqueza es una consecuencia de aprender a cómo satisfacer mejor y recibir bienes más valiosos a cambio.

Personas con información discrepante enfrentan conflictos y ventajas en sus interrelaciones. El oportunismo - aprovecharse del desconocimiento del otro - y las dificultades de comunicación entorpecen los negocios. Agentes con información escasa actuarían imprevistamente, de no estar contenidos por autoridades, modelos culturales, reglas; en concreto, expectativas. Para J. Commons y, más recientemente, O. Williamson, la transacción - para nosotros, todo reconocimiento de poderes o derechos individuales de decisión, incluyendo su transferencia - debiera ser la unidad de análisis, con sus tres componentes:

a) Conflicto sobre medios: situación inexorablemente incompatible, en donde varios agentes intentan obtener algo que no pueden simultáneamente. Una consecuencia de la escasez. Por ejemplo, ocupar un mismo espacio, disfrutar del mismo bien. De las discrepancias personales acerca del uso de recursos surgen todos los conflictos. El obrero quiere ganar más; el empleador pagarle menos. Visiones contrapuestas son naturales en individuos con información asimétrica que buscan sus propios objetivos discrepantes. En cada acto existen desacuerdos parciales, pues los agentes tejen expectativas desiguales, adoptan cursos inesperados y se apoderan de bienes ajenos, por la fuerza, distracciones, argucias. Aprovechan ventajas indebidas, estacionan el auto donde molesta, el ladrón se lleva el botín, el vendedor exprime a su cliente, el deudor no paga. Todos esconden información; el oportunismo entorpece las actividades.

b) Ventajas recíprocas: los agentes superan el conflicto acordando reglas de coordinación, para que las cosas, tareas y espacios las posean, realicen y ocupen quienes más las valoricen. Ello es más logrado cuando se controla el oportunismo y demás interferencias a las transacciones libres. Los conflictos se superan en la medida que las partes se comunican con más gente, investigan alternativas mutuamente ventajosas y comparten las ganancias. Si quien tiene un exceso de café y déficit de azúcar encuentra alguien con visiones opuestas, puede apoderarse violentamente de lo que le falta. O competir pacíficamente para aliviar su escasez, produciendo e intercambiando los bienes deseados. El automovilista puede disputar el espacio con otros, o aceptar reglas de tránsito para ganar tiempo y seguridad.

c) Coordinación. Proporción de actividades desarrolladas en armonía, sin discrepancias redundantes. Sin orden, los agentes se obstruirían unos con otros y no concretarían las ventajas de actividades 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.

Este enfoque abre una teoría más amplia. El proceso económico consiste en resolver conflictos - resultado de la escasez y diferencias de información - permanentemente, encontrando ventajas mutuas en la competencia para ofrecer los bienes disputados y acordar su disfrute pacífico por quienes más los valoricen. En suma, la economía es el arte de atenuar la violencia, el oportunismo y otros estorbos a las libertades, compitiendo para generar conveniencias recíprocas. Una definición bien alejada de las neoclásicas. En vez de malgastar esfuerzos en interferencias antagónicas, aumentar el valor de la producción, haciéndola llegar a quienes mejor la aprecian y pagan. Ello consigue elevar los ingresos del conjunto. La riqueza aumenta removiendo obstáculos a las transacciones. Por ejemplo, tanto la inversión en caminos (hardware) como las normas de tránsito (software) favorecen el tráfico vehicular.

La resolución de conflictos jalona al progreso. Las organizaciones evolucionan apoyadas en restricciones de comportamiento, aprendidas con la acumulación de experiencias tendientes a resolver antagonismos. Las expectativas individuales suelen verificarse exitosamente en la medida que la gente cumpla lo esperado, lo cual exige una organización. Advertía Hume (1740) “es imposible cualquier sociedad sin justicia y sin la observancia de las tres leyes fundamentales: la estabilidad de la propiedad, la transferencia por consentimiento y el cumplimiento de las promesas”. El orden favorece la confianza entre las partes y el desarrollo de las actividades, pues las personas negocian dentro de los límites del crédito que se otorguen. Las organizaciones, como las empresas y la justicia, están para facilitar las transacciones - la observancia de las tres leyes de Hume. La satisfacción de los individuos mejora desarrollando conocimientos y habilidades para proveer los bienes deseados y contener violaciones de voluntades. Para conseguirlo, hace falta una organización. No puede entenderse el proceso económico sin instituciones y justicia, pues los negocios descansan en el cumplimiento de las promesas.

La organización eficaz procura que los costos sean pagados por quienes los causan; los ingresos percibidos por quienes los generan.

Los sujetos son tan productivos como sepan coordinar actividades con otros, que pueden tanto obstruirlas como favorecerlas. Coordinación es el proceso de remover obstáculos, reconociendo los conflictos y negociando complementariedades entre agentes diferentes, mediante reglas para especificar conductas individuales. Un proceso de comunicación, aprendizaje y decisiones que mejora la situación de actores interdependientes.

Comprende armonizar los objetivos personales para satisfacerlos más acabadamente, en asociaciones que perfilan comportamientos individuales, dividiendo tareas, asignando recursos mediante premios y castigos. Las visiones incompletas, divergentes y cambiantes de los agentes tensan y, simultáneamente, hacen más valiosa la coordinación de las transacciones. Se crea más riqueza cuánto más agentes y actividades se incluyan, sin violaciones de voluntades.

A medida que negociamos, para superar los conflictos de personas con miradas e intereses diferentes, vamos encontrando las ventajas mutuas de la especialización, En competencia, desarrollamos conocimientos y habilidades de las que carecíamos o ignorábamos.

“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 (1740).

Crear conocimiento

Si cada agente supiese lo mismo que los demás, no habría incentivos para aprender ni nuevos conocimientos. La incertidumbre - esencia de la vida - desaparecería. No habría pugnas ni dudas.

En realidad, el hombre, como todo organismo biológico intercambia los tres elementos básicos que son escasos: energía, materia e información. Por los procesos de maximización, los tres son igualmente valiosos, en el margen, para cada individuo. Una disciplina que desconociese la escasez de la información se desentendería del objeto de las ciencias: desarrollar los conocimientos. Y de un lado esencial de los procesos

humanos - la posibilidad de que los agentes con los cuales interactuamos incumplan nuestras expectativas, entregando más o menos. Las organizaciones existen porque reconocen las limitaciones humanas de capacidad, oportunismo e información y procuran superarlas para que sus miembros puedan satisfacer más acabadamente sus expectativas, en justicia.

El conocimiento y justicia requieren una organización para administrar criterios de verdad - que van modificándose en el tiempo - y superar las discrepancias. En suma, una transacción. Nuestro concepto de conocimiento 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, conocimiento, “perdería su significado”, Hayek 1973.

Cualquier regla, por ejemplo conducir por la derecha, involucra una transacción que potencia nuestro poder de decisión, si es eficiente. En cambio, la falta de normas - o las reglas ineficientes - conlleva discrepancias que empobrecen las decisiones.

“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. Ese conocimiento mayor está estructurado en las expectativas individuales, sostenidas por las instituciones. De modo que las sociedades más informadas ofrecen mejores decisiones productivas y remuneraciones. El conjunto social puede exceder la suma de las partes; por eso la gente gana más en las naciones que desarrollaron estructuras institucionales eficaces.

Falencias neoclásicas

Esas falencias graves de la teoría neoclásica debilitan los cimientos de la ciencia económica y tornan sus conclusiones inválidas en muchos campos. En el I Congreso de la Escuela Austriaca en el Siglo XXI, en “Riqueza, conocimiento y derechos individuales”

expuse los puntos centrales para desarrollar una visión integradora del individuo en las ciencias sociales, en especial la economía.

La teoría económica debe reconocer que los supuestos neoclásicos son irreales y muy restrictivos.

Ventajas principales de la formación neoclásica

Porque todo el conocimiento de los agentes está concentrado en tres campos: i) funciones de producción, ii) gustos de la gente y iii) dotación de factores, los problemas económicos se simplifican al extremo. Es sencillo construir modelos, lucirse en la enseñanza empleando fórmulas matemáticas y gráficos.

Defectos principales de la formación neoclásica.

El individuo, con todas sus potencias, debiera estar en el centro de las ciencias sociales. Simplificar demasiado al sujeto humano confunde la comprensión de los fenómenos sociales y económicos; nos aparta de las cuestiones fundamentales. La esencia del problema es descubrir cómo individuos con carencias de información, materia y energía logran acordar formas para superarlas. Como consiguen desarrollar sus poderes de decisión, en que consiste la libertad, las potencias y estorbos, de la asociación con otros humanos. Explicar por qué los agentes son, en parte, obstáculos para que otros individuos consigan sus objetivos y, en parte, potenciadores de sus capacidades. ¿De que depende el grado de obstáculos y potencias? ¿Por qué algunas naciones, organizaciones, individuos, son más exitosos que otros? ¿Cómo es que personas con capacidades originales similares, según su herencia genética, tienen desempeños tan asimétricos? Nada de eso explican los neoclásicos. “Comprender el proceso decisorio exige conocimientos más amplios que los tradicionales de la economía”, Vernon Smith, p. 471. Más aún. Estamos convencidos que las ciencias cognitivas podrían profundizar en el proceso de las decisiones humanas, relacionando las estructuras institucionales con sus logros, Blasco Garma 2005.

Comprobaciones

Sobre la base que todo el saber consiste en tecnología, gustos y dotación de factores, conocidos igualmente por todos los agentes, los neoclásicos exigen constantemente que se cumplan determinados “equilibrios”. Precios, tasas de interés, salarios, tipos de cambio, son variables con valores de “equilibrio” que resultaría calamitoso infringir. Sin embargo, esas previsiones son fácilmente desmentidas. Países con tipos de cambio real alto manifiestan déficit internacionales permanentes (EEUU); países con tipo de cambio real bajo muestran superávit internacionales (Alemania, Japón). A pesar de compartir la misma moneda, unas naciones tienen déficit de pagos internacionales constantes (España, Grecia) mientras otras superávit (Alemania). El euro y el dólar tuvieron igual inflación, medida por el IPC, pero una se revaluó fuerte frente a la otra. Los países con mayores deudas tienen menores tasas de interés. La inflación no es siempre mayor en las naciones con más expansión monetaria. Los sistemas más confiables - países ricos - atraen más capitales que los pobres. El monopolio no es una solución estable; las pérdidas de los consumidores exceden las ganancias de la empresa.

Los supuestos equilibrios resultan de una visión simplificada, falsa, frente a la vorágine de voluntades individuales divergentes de miles de millones de personas en constante aprendizaje, interactuando, modificando relaciones interpersonales. No existe un equilibrio unívoco; sino una amplia combinación de múltiples soluciones posibles, en cambio permanente, según incidan cada uno de los actores, en entornos personales disímiles. No son los mismos agentes los que interactúan con cada otro, ni tienen la misma información. El crédito - la confianza en los actores - es asimétrico y, por eso, interactúan con distintos agentes y en variada intensidad. Entonces, cada persona encuentra soluciones que difieren de las de otros. Las formas de los acuerdos, las instituciones y organizaciones prevalecen por sobre los supuestos equilibrios, producto de una visión superficial, muy diferente de la realidad de miradas discrepantes. El crédito y las expectativas - la confianza que los agentes se comporten dentro de determinadas valores esperados - son un condicionante fundamental y sus variaciones son decisivas, pero no son reconocidas por la teoría neoclásica.

REFERENCIAS:

Blasco Garma, Enrique. *La Riqueza de los Países y su Gente*, Ed. Lumiere, Buenos Aires, 2005

Coase, R, "The Problem of Social Cost," *Journal of Law and Economics*, October 1960.

Commons, John R. "Institutional Economics", *American Economic Review*, December 1931.

Hayek, Frederick. *Law, Legislation and Liberty*. London. 1973.

Hayek, Frederick A. *The Fatal Conceit: The Error of Socialism*. 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.

Kanheman, Daniel. "Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics", *American Economic Review*, December 2003 b.

Simon, Herbert. "Rationality in Psychology and Economics" *Journal of Business* 1986

Smith, Vernon. *American Economic Review*, June 2003, 93 (3).

Williamson, Oliver. *The Economic Institutions of Capitalism*; New York, Free Press, 1985.