

Algunos postulados neoclásicos y austríacos para la comprensión de la toma de decisiones en el campo de la psicología

Referencias económicas y psicológicas sobre el *homo economicus* y la toma de decisiones

En el ámbito académico permea el modelo neoclásico de comportamiento económico en torno al “*homo economicus*” planteado por John Stuart Mill (1848). Esta noción corresponde a un tipo de modelo de la naturaleza humana que encierra la idea de elección racional del hombre. “Porque únicamente la razón, conduce al individuo a la ilustración, sin la razón es imposible salir de la minoría de edad y servirse del entendimiento sin la guía de otro” (Kant, 1999, p. 63; Leriche y Caloca, 2005). Al respecto el filósofo austriaco Karl Popper argumentaba que “la racionalidad no es una propiedad de los hombres, ni es un hecho sobre los hombres, pues hasta el hombre más racional es irracional” (Popper, 1997, p. 185).

La racionalidad con la que se explica el comportamiento económico de los hombres desde la visión neoclásica supone que éstos tienen conocimiento sobre los fines y los medios, que disponen de información, pues esta ya está dada y por lo tanto es posible maximizar beneficios. Además se supone la posibilidad de optimizar la función de utilidad con el menor coste posible para asumir una decisión (Romero, 1999).

Estos modelos que, derivados del *homo economicus*, subyacen a una serie de cálculos racionales, presuponen una relación específica entre medios y fines, opinaba Rothbard (2006), quien acusó además a John Stuart Mill de crear la idea del *Hombre Económico*, una idea que en realidad falsea la naturaleza humana. Afirmaba que la economía política no se fundamenta en supuestos correctos, sino y sólo en “premisas parcialmente verdaderas” (Rothbard, 2006, p. 1).

A su vez el economista austriaco Kirzner (1973) partía del supuesto de que no es posible explicar la acción humana exclusivamente en referencia a las categorías de la economicidad, maximización de beneficios o eficiencia en la acción, como rasgos típicos de la racionalidad instrumental del *homo economicus*. Argumentaba que toda acción humana requiere “tiempo” y se realiza siempre bajo la condición de las limitaciones del conocimiento (Kirzner, 1973).

Empero, Friedman (1953; Hodgson, 2007) aseveraba que si el individuo tiene

Silvia Alemán Mendiña, psicóloga boliviana, tiene una Maestría en Economía por la Universidad Francisco Marroquín y el Centro de Estudios Superiores Online de Madrid Manuel Ayau (OMMA).

toda la información y esta no es ambigua y sin incertidumbre, puede comparar y elegir las alternativas posibles, entonces los seres poseen el conocimiento. Afirmaba que aunque los individuos no posean los instrumentos formales para calcular el óptimo, éstos se comportan “*as if they do*”. Es decir, que la teoría neoclásica no se propone explicar el mundo como es, sino como debería ser (Hodgson, 2007, p. 249).

Para la escuela de economía austriaca, la economía es en realidad *un problema de conocimiento* (Thomsen, 1989) pero además, las posturas racionalistas y su carácter mecánico significan cierto reduccionismo sobre el interés de los individuos: “muestra un ser humano impulsado exclusivamente por motivos económicos con la única intención de lograr la mayor ganancia material o monetaria posible” (Mises, 1949, p. 62; Smith, 2010).

A su vez, los psicólogos emitieron fuertes críticas a la teoría neoclásica, a la noción abstracta de *homo economicus* y el modelo racionalizador para referirse a la conducta económica. Plantearon que la toma de decisiones de los individuos, como conducta económica, estaba vinculada al sistema de valores, a los aspectos subjetivos e interdependientes de la relación con otros individuos, a la experiencia, a los aspectos institucionales y otras variables.

Pero los aportes desde la psicología fueron desdeñados por los economistas neoclásicos. Robbins opinaba que los aspectos subjetivos de la economía no podían ser observados por los conductistas. Keynes (1936), por su parte, utilizaba el concepto de “espíritus animales” para indicar los factores psicológicos. En general se argumentaba la independencia de

la economía de los supuestos psicológicos. (Wärneryd, 2005b, p. 12; Ferreira, 2007).

Toma de decisiones: La propuesta cognitiva desde la psicología

Los psicólogos Tversky y Kahneman (1988) fueron enfáticos al señalar que para explicar una decisión económica, los modelos basados en la racionalidad no son realistas desde el punto de vista psicológico. Además afirmaron que ellos no estaban preocupados por demostrar la “irracionalidad humana” (Pascale y Pascale, 2007). Por el contrario, su proyecto académico fue incorporar a los modelos neoclásicos las anomalías cognitivas evidenciadas por la vía experimental. Estos autores planteaban que las personas, a pesar de sus limitaciones cognoscitivas y limitada capacidad de procesamiento de la información, construyen modelos simplificados del mundo, y desarrollan sus percepciones, experiencias y pensamiento intuitivo. Consideraban que la gente no está acostumbrada a pensar de manera rigurosa y con frecuencia se contenta con un juicio plausible que rápidamente aparece en su mente (Simon, 1997; Tversky y Kahneman, 1988).

Herbert Simon, Premio Nobel de economía (1978) y uno de los principales expositores de la psicología cognitiva, también criticaba a la teoría neoclásica, afirmando que ésta no se asemeja ni remotamente a los procesos que los seres humanos utilizan para tomar decisiones en situaciones complejas. Señalaba la imposibilidad que tienen los individuos para llevar adelante procedimientos maximizadores, pues la gente ni siquiera se comporta “como si” maximizara, dado que el pensamiento de los individuos no se guía por la realidad, sino por las teorías

sobre la realidad que uno tiene.

Simon explica la actividad cognitiva humana utilizando la inteligencia artificial y programas de computación. Así, es capaz de ayudar al razonamiento de manera no numérica y utilizando métodos heurísticos de búsqueda para solucionar problemas difíciles (Szenberg, 1992; De Pablo, 2004). Por lo tanto, no se debe confundir la lógica con el pensamiento humano (Simón, 1987; De Pablo, 2004).

Para Simon, el aprendizaje en el sentido de reacción a las consecuencias percibidas, es la principal forma en que se manifiesta la racionalidad (Estrada, 2007). Sugería que como consecuencia de las limitaciones cognitivas de los individuos, el concepto de agente racional debería ser sustituido por el de agente inteligente, mediante la cual los seres humanos solo pueden lograr una “racionalidad acotada” para la resolución de problemas (Simon, 1997).

Esta racionalidad acotada funciona bajo dos principios: la búsqueda de alternativas y la satisfacción. En primer lugar, el individuo no conoce todas las alternativas y cuenta con una información limitada, por lo tanto en la búsqueda de alternativas, si encuentra una, se conforman con esa y se satisface. A esto denomina el modelo de selección de satisfacción (Simon, 1977). Si los neoclásicos consideran que los individuos optimizan y maximizan sus beneficios, Simon considera que en lugar de optimizar los beneficios, más bien los satisface (Pascale y Pascale, 2007).

La toma de decisiones para este autor abarca cuatro fases principales: encontrar ocasiones para tomar una decisión, hallar posibles cursos de acción, elegir entre distintos cursos de acción, evaluando las

selecciones pasadas. Se funda entonces la teoría de la búsqueda y la satisfactoriedad, aspecto que permite mostrar cómo se toman de hecho las decisiones, a partir de esfuerzos razonables.

Los procedimientos que utiliza para analizar los procesos por los cuales la gente piensa, son derivados de procesos simbólicos; es decir, utiliza la lógica de la representación. La mente puede ser entendida como un sistema de símbolos análogo al computador, he ahí la capacidad de representarla, bajo un modelo de *representación mental* que dé cuenta del contexto decisional de la mejor manera posible (Pascale y Pascale, 2007).

Para la solución de problemas, es posible organizar el pensamiento humano a través de programas que organizan multitud de procesos simples de información, en secuencias ordenadas y complejas que responden y se adaptan al ambiente y a los datos que se extraen de ese ambiente a medida que se desarrollan las secuencias (Simon, 1997).

La toma de decisiones no sería, entonces, solo el fruto de las capacidades cognitivas limitadas, sino también de las percepciones del entorno, de la intuición y el razonamiento como formas alternativas de resolver problemas, y finalmente del aprendizaje social. Kahneman y Tversky (1979), basados también en los modelos de racionalidad acotada de Simon, y en el afán de comparar las respuestas de los individuos en la toma de decisiones bajo riesgo o incertidumbre, impulsaron los modelos cognitivos.

Además, estos autores apostaron a la obtención de un mapa de racionalidad limitada, explorando los sesgos sistemáticos que distinguen las creencias que tiene la gente al momento de elegir (De Pablo,

2004). Todos estos aspectos demostraron la influencia de la subjetividad de la información en la formación de la incertidumbre para la toma de decisiones.

En conclusión, con la aparición de la psicología cognitiva, la ciencia psicológica tiende a liberarse del paradigma epistemológico dominante en torno al estímulo-respuestas de la psicología estadounidense (Pascale y Pascale, 2011).

Enfoque Neoclásico y teoría de la utilidad esperada (TUE) en las decisiones

Como ya se señaló, los economistas neoclásicos suponen racionalidad en el comportamiento de los individuos y en sus decisiones, y manifiestan un conocimiento dado sobre los fines y los medios. Los agentes económicos toman decisiones en un marco de plena información y por lo tanto las decisiones se generarían de forma objetiva, de tal forma que la racionalidad en las decisiones puede evitar el error.

En muchos casos y para asegurar el resultado de la decisión proceden a efectuar cálculos bajo una maximización matemática sometida a restricciones. A estos enfoques se adscriben la teoría de la utilidad esperada (TUE) y las preferencias transitivas. Von Neumann y Morgenstern (1944) explicaban el proceso de toma de decisiones como un supuesto axiomático de la elección bajo incertidumbre (Salarz, 2004).

Suponían que los individuos racionales, como consumidores o productores, desean obtener un máximo de utilidad o de ganancias; surge así la Teoría de Juegos, conocida más bien como la teoría de la utilidad esperada (TUE) (aunque el concepto de “utilidad esperada” fue defi-

nido con anterioridad por Daniel Bernoulli en 1738 (Bernoulli, 1954).

Desde la perspectiva de la TUE, los individuos, producto de su decisión, esperan resultados posibles, bajo ciertas probabilidades y en términos de ganancia, por lo que previamente habrán hecho un complejo cálculo maximizador. Así, el proceso de decisión es entendido como la construcción de elecciones cuyo objetivo es maximizar la utilidad esperada por medio de una lógica simbólica que da pie a la teoría de la elección racional (Arrow, 1963; Marques y Weisman, 2011).

Según los axiomas de la TUE un individuo debe elegir entre dos opciones iniciales, A o B, asumiendo un orden racional con base en tres axiomas: completitud, transitividad y continuidad, además de un axioma adicional, el de independencia. Esta propuesta de la TUE de carácter formal y enmarcada en elementos normativos pronto fue criticada por Allais (1959), quien puso en duda la validez normativa de la TUE. Demostró mediante una contrastación empírica que dicha teoría violaba sus principales axiomas (Archiles Moubarack, 2008).

Para Allais, este modelo de comportamiento supuestamente racional demostraba de manera experimental que las preferencias individuales mostraban errores sistemáticos. Las causas del error, señalaba, se debían a que la teoría del comportamiento racional ignoraba aspectos psicológicos claves y en particular la dispersión de los valores psicológicos (Allais, 1979; Hodgson, 2007). Hoy los hallazgos de Allais se conocen como la “paradoja de Allais”. Al igual que este autor, muchos economistas consideraban que los experimentos de laboratorio no reproducen las condiciones de la realidad para la toma de decisiones.

Desde la perspectiva psicológica, los individuos, aún con sus limitaciones cognitivas, son capaces de valorar de forma simultánea la utilidad de todos los bienes a su disposición, probablemente ignorando la secuencialidad.

Además, los bienes tienen determinados valores psicológicos, conteniendo para cada bien una utilidad marginal diferente y ni siquiera comparable: “Todas las necesidades diferentes en especie o calidad no son recíprocamente presentes el uno al otro, entonces el postulado de la ley de la utilidad marginal igual se hace imposible en el mundo real de la psique” (Mayer, 1995, p. 81).

Kahneman y Tversky (1979) criticaron a la TUE como modelo descriptivo, y en contraposición plantean la Teoría de la Prospección. Ellos evidencian que las personas cuando toman decisiones incorporan modelos predictivos, tomando en cuenta además varios factores como el ambiente, las instituciones y las experiencias. Además, notan que los individuos tienden a subestimar los resultados que son solo probables, en comparación con los resultados que son obtenidos con seguridad. Los autores llaman a ello “el efecto certidumbre”, aspecto que contribuye a la aversión al riesgo en elecciones que implican ganancias seguras y a la preferencia por el riesgo en elecciones que implican pérdidas seguras. Se sustituyen entonces las probabilidades por pesos de decisión; es decir, se presenta un comportamiento para las pérdidas y otro para las ganancias, otorgando un mayor peso a los extremos de la utilidad esperada cuando las probabilidades son bajas y un menor peso cuando las probabilidades son altas (Kahneman y Tversky, 1979).

Simon consideraba como improbable realizar predicciones dentro de la decisión

racional con base en supuestos de preferencias ordenadas objetivamente. Señalaba que las preferencias de los individuos se desarrollaban más bien en un ámbito acotado de racionalidad limitada debido a nuestros defectos de conocimiento y la incertidumbre propia de los individuos (Crespo, 2008).

Respecto a las preferencias transitivas, este supuesto presenta al individuo alternativas de decisión que se grafican de manera que: si A es preferible a B, y B es preferible a C, el supuesto de transitividad exige que A sea preferible a C. Desde el punto de vista psicológico, las preferencias de un individuo pueden no satisfacer la transitividad, dado que no tiene bien establecidas sus preferencias y los individuos tampoco actúan de manera matemática (Chacón y Sheriff, 2007). El supuesto de transitividad, con base en el uso de criterios axiomáticos de racionalidad económica, pretendería unir sincrónicamente magnitudes que son heterogéneas desde el punto de vista de la realidad subjetiva temporal y de la creatividad humana.

La validez psicológica de este supuesto nos lleva a negar el planteamiento neoclásico, pues el individuo no actúa de manera automática y no se supone que exista un conocimiento dado sobre los fines y los medios. Por el contrario, los individuos buscan nuevos fines y medios y actúan a través de procesos cognitivos que le permiten identificar, reconocer, comprender, aprender del pasado y percibir el sistema de fines y medios antes de una decisión económica. Además existe un cúmulo de factores subjetivos, de orden cultural, de experiencias pasadas y percepciones que priman en los individuos, antes que una mecánica asignación, maximización u optimización de sus preferencias y utilidades.

Enfoque de la Escuela Austriaca y teoría de la utilidad marginal en las decisiones

En contraposición a los neoclásicos, para la escuela de economía austriaca el concepto de acción humana supera el hecho de la mera toma de decisiones. La acción humana significa una teoría sobre los procesos de interacción social, que permite la coordinación de los individuos, quienes están buscando constantemente nuevos fines y medios, aprendiendo del pasado y usando su imaginación. Por lo tanto, los conocimientos no están implícitos para la satisfacción de las necesidades, como asegura la concepción de Robbins (Huerta de Soto, 1995).

Todo individuo desarrolla una acción con un propósito, con un fin, y para lograr ese fin, actúa, se basa en ideas tecnológicas y en medios. Además, toda acción humana ocurre a través del tiempo, pero el tiempo de los individuos es escaso, por lo que debe optar para lograr sus fines y con seguridad muchos fines quedarán sin satisfacer. Por ello debe elegir entre fines, asignarles valor. Existe incertidumbre sobre el futuro y esta es la razón por la que las decisiones connotan la imprevisibilidad de los actos humanos, pues los individuos tampoco conocen el contenido de sus futuras decisiones humanas. Está omnipresente la incertidumbre, con lo cual también está presente siempre la posibilidad de error en la acción humana (Rothbard, 2013).

Para esta escuela, la *ley de la utilidad marginal* deriva de la acción humana. Utilidad y escasez han constituido a su vez la teoría del valor; y es en ese marco donde los individuos manifiestan su comportamiento y deben optar, en función de los fines que persiguen y del valor subjetivo que asignan a los hechos, a

las cosas, a los bienes, pero *cuando se habla de “valor” no se hace referencia a una unidad de medida, dado que la percepción o el juicio de valor no se mide y no existen unidades cardinales de satisfacción psíquica. Solo cuando de las valoraciones subjetivas e individuales se pasa a la valoración objetiva del mercado, entonces ya es posible hablar de los precios en dinero, de unidades cardinales* (Murphy, 2012).

La teoría de la utilidad marginal plantea esencialmente el valor de las cosas, de ahí que el intercambio de algo entre dos personas se dará cuando cada persona valora más lo recibido que lo entregado; es decir que es la utilidad marginal la que pone los límites para que se produzca el intercambio. Cuando una persona tiene más unidades de un bien los destina a satisfacer necesidades menos urgentes y, por lo tanto, las valora menos. Siendo así, no será la posición del objeto dentro de la escala de preferencias lo que determina si un bien es más o menos valioso, sino el valor que el individuo asigna al objeto (Cachanosky, 1984).

Por su parte los psicólogos Kahneman y Tversky (1979, 1986, 1992) consideran que las decisiones precisan de reglas con fuerte base empírica (heurística) y argumentan el sesgo como una predisposición hacia el error, común en los individuos. Explican que los individuos no poseen un orden bien definido de preferencias para tomar decisiones, en consecuencia tampoco cuentan con funciones de utilidad bien definidas y que puedan ser representadas en funciones y ecuaciones respecto a un orden único de preferencias y ser maximizadas.

Estos autores plantean el “encuadre” (*framing effects*) como condición para una teoría de la elección (Kahneman y

Tversky, 1979, 1986, 1992; Márquez y Weisman, 2007). Será el *framing effect* el escenario en el cual un individuo definirá una decisión, o, en su caso la descripción de un evento. Aun así, e incluso bajo la presencia del encuadre, las decisiones pueden variar; esto dependerá de cómo se exponen las alternativas de la elección. Por ejemplo, a) existe la posibilidad que un 95% de los amigos deseen organizar una fiesta de carnaval, ¿estaría usted de acuerdo con ello? y b) existe la posibilidad que un 5% de los amigos no deseen organizar la fiesta de carnaval, ¿estaría usted de acuerdo con ello? (Tversky, 1999; Marqués y Weisman, 2011).

Se advierte entonces que tanto para los economistas austriacos como para los psicólogos las decisiones y las valoraciones son siempre subjetivas, cambiantes y están a expensas de la información dispersa depositada en la mente de innumerable seres humanos. Además y dado el carácter dinámico en el proceso de generar información, ésta es difícil de transmitir por su constante creación innovadora (Huerta de Soto 1995).

En el carácter subjetivo de la información subyace la necesidad particular que tiene cada agente económico. Es decir, los datos aislados no son información y no tienen un significado por sí mismo; pasan a serlo cuando son parte de un proceso de decisión determinado que aporta información para la toma de decisión (Beelinger, 1997). Tversky y Kahneman, (1979) explican la subjetividad de la información para la toma de decisiones, con cierto nivel de subestimación proveniente de los mismos individuos; por ejemplo señalan que los individuos realizan estimaciones y asumen procedimientos heurísticos guiándose por métodos representativos.

Conclusión final

Es posible concluir que existen substanciales diferencias conceptuales entre las ciencias económicas y la perspectiva psicológica. Particularmente la diferencia se da entre la economía neoclásica y la psicología, por el abordaje reduccionista que dan los primeros respecto al comportamiento humano al considerar las decisiones económicas como racionales, predictivas, maximizadoras y siempre en equilibrio, razones que tenderían a falsear la naturaleza humana.

Por el contrario, pareciera existir mayor coincidencia entre la psicología y la escuela de economía austriaca, por el abordaje de la acción humana. Acción permanente de los individuos que a través de procesos de interacción social explican distintas conductas económicas del por qué y cómo deciden los individuos, decisiones que se darán, no en función de su escala de preferencias, sino en función de la satisfacción de sus necesidades más urgentes. En realidad, son las valoraciones subjetivas sobre las cosas u objetos que subyacen en cada individuo y en cada momento de su decisión, procesos mediante los cuales los individuos pasan de un estado menos satisfactorio a otro más deseable mediante el intercambio de bienes (Mises, 1949).

Además, y en coincidencia con la economía austriaca, la teoría subjetiva del valor, el bienestar, o el consumo enmarcada en dimensiones temporales presentes y futuras se basa en valoraciones intrínsecamente de carácter psicológico. La acción de los individuos se sustenta en la coordinación con otros individuos, quienes le dotan de información, la misma que es procesada y clasificada en la mente, asociada a escenarios, experiencias y motivaciones distintas. Esa acción de los

individuos es pues el proceso cognitivo que finalmente desarrollan de manera permanente los seres humanos en su búsqueda de nuevos fines y medios.

Aun así, el individuo no ha desarrollado todas sus capacidades ni cuenta con toda la información, dado que tiene limitaciones cognoscitivas, por lo que gran parte de su capacidad mental en el procesamiento de la información, es intuitiva y asistirá un marco de incertidumbre en sus decisiones. Estos aspectos organizan varios patrones de orden subjetivo que se traducen en la valoración de las cosas y en las relaciones de intersubjetividad con otros.

Finalmente, falta que la psicología tradicional aborde más en sus explicaciones del comportamiento humano desde la perspectiva del método hipotético-deductivo, pues éste pareciera ser el método más próximo y coherente con la propia psicología de los individuos. Así, entre una psicología renovada y la escuela de economía austriaca se podrá generar un marco teórico innovador, especialmente para la psicología económica y por lo tanto elaborar nuevos modelos explicativos y lineamientos conceptuales en la interpretación de la toma de decisiones en el marco de la acción humana.

REFERENCIAS

- Archiles Moubarak, A. T. (2008) "Teoría de la utilidad esperada: Una aproximación realista". Tesis, Facultad de Economía y Negocios, Universidad de Chile (Santiago, Chile).
- Bernoulli, D. (1954). "Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk" (trad. L. Sommer), *Econometrica*, 22 (1): 23-36.
- Cachanosky, Juan Carlos. (1984). "La escuela austriaca de economía", *Libertas*, 1 (1): 181-217.
- Crespo, R. (2008). "Herbert Simon y su teoría de la decisión", *Revista de Antiguos Alumnos*, 25 (Mayo): 58-59.
- Chacón, M. y B. Sheriff. (2007). "Economía y psicología: Detrás de los fundamentos psicológicos de la economía", *ABC Economía* (Enero).
- De Pablo, J. C. (2005). "Después de Kahneman y Tversky: ¿Qué queda de la teoría económica?" *Revista de Economía y Estadística*, (43) (1): 55-98.
- Estrada, F. (2007). "Herbert Simon y la economía organizacional", *Cuadernos de Economía*, 26 (46): 169-99.
- Ferreira, V. R. de Mello. (2007). "Psicología económica: Orígenes, modelos, propuestas". Tesis doctoral, Pontificia Universidad Católica de São Paulo. São Paulo, Brasil.
- Hodgson, Geoffrey M. (2007). *Economía institucional y evolutiva contemporánea*. México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Huerta de Soto, J. (1995). "La escuela austriaca moderna frente a la neoclásica" (<http://www.eumed.net/coursecon/textos/H>)

-
- uerta_de_Soto_austria-vs-neocla.pdf).
- Huerta de Soto, J. (1995). "The Economic Analysis of Socialism", en Gerrit Meijer (ed.), *New Perspectives on Austrian Economics*, pp. 228-53. London: Routledge.
- Kirzner, I. M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Keynes, J. M. (1988). *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*. Madrid: Ediciones Aosta.
- Kahneman, D. y A. Tversky (1988). *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*. New York: Cambridge University Press.
- Leriche, G. C. E y O. R. Caloca. (2005). "Racionalidad del *homo economicus* versus creencia racional: una visión a través de la teoría de juegos", *Análisis Económico*, 20 (43): 101-24.
- Marqués, G. y D. Weisman. (2011). "Teoría estándar de la decisión y teoría prospectiva: Consideraciones filosóficas respecto al cambio teórico", *Economía*, 36 (31): 55-83.
- Mayer, H. (1994). "The Cognitive Value of Functional Theories of Price: Critical and Positive Investigations Concerning the Price Problem", en Israel M. Kirzner (ed.), *Classics in Austrian Economics: A Sampling in the History of a Tradition*, pp. 155-68. London: Routledge.
- Mill, J. S. (1848). "On the Definition of Political Economy, and on the Method of Investigation Proper to It" (*London and Westminster Review*, October 1836), en *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*, 2a ed. London: Longmans, Green, Reader & Dyer.
- Murphy, R. (2012). "Teoría del valor subjetivo: Valor subjetivo y precios de mercado". Instituto Mises (<http://www.miseshispano.org/2012/03/valor-subjetivo-y-precios-de-mercado/>).
- Popper, Karl. (1997). *El cuerpo y la mente*. Barcelona: Paidós.
- Pascale, R. y G. Pascale. (2011). "Teoría de las finanzas, sus supuestos, neoclasicismo y psicología cognitiva". XXXI Jornadas Nacionales de Administración Financiera (Montevideo, Uruguay).
- Pascale, R. y G. Pascale. (2007). "Toma de decisiones económicas: El aporte cognitivo en la ruta de Simon, Allais y Tversky y Kahneman". *Ciencias Psicológicas*, 1 (2): 149-70.
- Romero Jordán, D. (1999). "Aspectos metodológicos de la economía y de la hacienda pública", Documento No. 3/03. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
- Rothbard, M. (2006). *Historia del Pensamiento Económico*, vol. 2. Madrid: Unión Editorial.
- Rothbard, M. (2013) "Fundamentos de la acción humana", Instituto Mises (<http://www.miseshispano.org/2013/06/fundamentos-de-la-accion-humana/>).
- Salazar, B. (2004). "Nash y von Neumann: Mundos posibles y juegos de lenguaje", *Revista de Economía Institucional*, 6 (10): 71-94.
- Simon, H. (1997). "Models of Bounded Rationality," en *Rationality in Psychology and Economics*, vol. 3: *Empirically Grounded Economic Reason*, pp. 367-85. Cambridge, MA: MIT Press.
- Smith C. F. (2010). "Mito: El liberalismo clásico es economicista", *elcato.org* (26 de octubre, 2010).
- Thomsen, E. (1989). "Precios e información", *Libertas*, 6 (11): 143-67.
-