

LA ECONOMIA COMO PROCESO DECISORIO. RESEÑA DE IDEAS AJENAS

Juan Carlos de Pablo¹

(Depabloconsult, UDESA y UCEMA)

“La economía política es la ciencia de la elección... Existe una economía del dinero y el comercio, de la producción y el consumo, de la distribución y el desarrollo. También existe una economía del bienestar, las costumbres, el lenguaje, la industria, la música y el arte en general. Una economía de la guerra y una economía del poder. Incluso existe una economía del amor... La economía parece aplicarse a todo rincón o intersticio de la experiencia humana. Es un aspecto de toda acción consciente. Siempre que se toman decisiones entra a funcionar la ley de la economía. Siempre que existen alternativas la vida cobra un aspecto económico... Ello puede deberse a que la economía política es una manera de mirar las cosas, un principio ordenador, una parte completa de todo. Es un sistema de pensamiento, un juego de vida, un elemento de conocimiento puro. Y además es útil”, afirma el premio Nobel en economía 1999 Robert A. Mundell, en el prólogo a Mundell (1968).

Mundell se refiere a las decisiones en un sentido amplio, por lo cual, no sorprendentemente, las encuentra en todos lados. En el capítulo anterior aludimos al proceso decisorio, no solamente como perspectiva universal para observar los hechos, sino como el elemento que explica el resto de lo que observamos o, como decimos los economistas, como restricción operativa del sistema. En este capítulo reseñamos el trabajo de otros economistas y no economistas, quienes también analizaron el proceso decisorio en este último sentido estricto.

Los autores incluidos en esta reseña no forman parte del eje principal del análisis económico. Pero en esta ocasión al menos, esto –lejos de descalificarlos- muestra lo descentrado que está el referido eje principal. En las citas que siguen me tomé la libertad de subrayar lo que a mi juicio merece ser especialmente destacado.

1. SIMON

¹ Capítulo 3 del volumen dedicado a reflexiones, de mi La economía argentina durante la segunda mitad del siglo XX, en vías de publicación.

“Mi objetivo principal es entender la racionalidad humana. Contrariado por la inaplicabilidad de la teoría clásica de optimización a las realidades de la decisión pública, me orienté hacia una teoría de la decisión basada en la tesis de que la racionalidad humana está acotada (bounded rationality), según la cual debido a limitaciones en sus conocimientos y capacidad de procesamiento de la información, el ser humano busca niveles de conformidad en vez de maximizar” (Simon, en Blaug, 1999).

“Simon no solamente detectó el problema de la irrealidad en la hipótesis maximizadora, sino que inició el camino para formular una teoría del comportamiento humano para solucionar problemas muy diferentes, que reconoce explícitamente la limitación de la habilidad humana para adaptarse a los cambios en el medio ambiente... No trató de reemplazar la teoría económica existente con algo extraño a ella, sino que intentó modificarla y generalizarla para volverla más realista” (Ando, 1979).

Desde el punto de vista pedagógico, encontré genial el análisis del proceso decisorio de la introducción del tractor, en un mundo poblado hasta entonces por el hombre y el caballo, pero realizado desde la perspectiva del... ¡caballo! En sus palabras: “La posibilidad de que los salarios reales puedan descender por debajo del nivel de subsistencia como resultado de la automatización adquiere cierta plausibilidad y cierto patetismo a causa de la desaparición casi completa del caballo como factor de producción... Enfrentado con el tractor agrícola, el caballo no pudo simplemente producir lo suficiente para pagar su manutención. Para pagar su sustento mientras trabajaba un campo, el caballo de tiro debía arar lo suficiente para cubrir el interés y el desgaste del arado, así como el salario del hombre que lo conducía. Sólo después de deducidos estos 2 costos disponía del producto restante para pagar su propio sustento. La introducción del tractor no hizo menos productivo al caballo de tiro desde el punto de vista físico. Un hombre, un caballo y un arado podían todavía arar tantas hectáreas por día como antes. Lo que hizo el tractor fue elevar el costo del conductor, cuya productividad era ahora mayor. A los nuevos salarios reales que el hombre pudo exigir a causa de la invención del sustituto mecánico, el caballo ya no podía pagar sus servicios. En una palabra: ya no podía sostener a su amo en el nuevo nivel de lujo al cual la mecanización lo había acostumbrado” (Simon, 1977).

Origen. “Mi interés en la economía comenzó en 1935, como parte de mi interés en el proceso decisorio humano, y particularmente en cómo los seres humanos enfrentan las complejidades, las incertidumbres y los conflictos de objetivos que se nos presentan diariamente en la vida personal y profesional... Perseguir mis objetivos me llevó a una búsqueda larga pero placentera, a través de un laberinto de posibilidades². Para entender decisiones presupuestarias hay que entender las decisiones en general. Y para entender las decisiones en general, aún sus aspectos racionales, hay que estudiar el proceso decisorio, y más generalmente el proceso de pensamiento humano. Para hacerlo tuve que alejarme de mis estudios iniciales de ciencia política y economía, encaminándome hacia la psicología, la ciencia de la computación y la inteligencia artificial” (Simon, en Szenberg, 1992).

² “En diciembre de 1970 visité Argentina, donde hice una cosa que no había hecho nunca, y que tampoco hice después: solicitar una entrevista con una celebridad. Durante una década había admirado las historias de Jorge Luis Borges, y estaba intrigado por el rol que los laberintos jugaban en ellas. Conversamos, luego de lo cual concluí que no había ningún modelo abstracto en la base de sus obras. El escribió historias, no creó modelos” (Simon, 1991).

“La teoría de la racionalidad acotada surgió del estudio que realicé sobre recreación en Milwaukee, y la confirmé por lo que había descubierto analizando la incidencia impositiva en California” (Simon, 1991). Es decir, se trata de una particular mirada, a partir de los hechos.

“Los años más importantes de mi vida, desde el punto de vista científico, fueron 1955 y 1956... En 1955, si bien no dejé mis preocupaciones con la administración y la economía, me concentré particularmente en la psicología del proceso humano de resolución de problemas, Más específicamente, en descubrir el proceso simbólico mediante el cual la gente piensa. Rápidamente me convertí en un psicólogo conductista y en un científico de la computación... Inventamos un programa de computación capaz de razonar de manera no numérica... El 15 de diciembre de 1955 nació la solución heurística de los problemas, realizada por computadora, cuando pudimos demostrar cómo una computadora podía utilizar métodos heurísticos de búsqueda para solucionar problemas difíciles... El ajedrez se convirtió en una herramienta estándar en las ciencias cognitivas y la investigación de inteligencia artificial. Nuestra investigación sobre el ajedrez se centró en como funcionaban los ajedrecistas, quienes en el mejor de los casos podían analizar 100 variantes frente a una posición difícil” (Simon, 1991).

Idea central. “El ser humano concreto tiene capacidades muy limitadas para conocer y computar” (Simon, 1997). “Mi tesis doctoral deriva de 2 principios básicos: los seres humanos sólo pueden lograr una racionalidad acotada, y como consecuencia de sus limitaciones cognitivas, tienden a identificarse con subobjetivos” (Simon, 1991). “El aprendizaje, en el sentido de reacción a las consecuencias percibidas, es la principal forma en que se manifiesta la racionalidad” (Simon, 1978).

“La toma de decisiones abarca 4 fases principales: encontrar ocasiones para tomar una decisión, hallar posibles cursos de acción, elegir entre distintos cursos de acción y evaluar las selecciones pasadas... Los ejecutivos y su personal invierten una gran parte de su tiempo revisando el ambiente económico, técnico, político y social, para identificar nuevas condiciones que exigen nuevas acciones. Probablemente empleen aún más tiempo, individualmente o con sus asociados, tratando de inventar, diseñar y desarrollar posibles cursos de acción para manejar situaciones donde se necesita una decisión. Invierten una pequeña fracción de su tiempo en elegir entre acciones alternativas ya desarrolladas para enfrentar un problema identificado y ya analizado en función de sus consecuencias, y una porción moderada de su tiempo evaluando los resultados de acciones pasadas como parte de un ciclo que se repite, que conduce una vez más a nuevas decisiones. Las 4 fracciones sumadas representan la mayor parte de la tarea de los ejecutivos” (Simon, 1977).

“En la solución de problemas, el pensamiento humano es regido por programas que organizan multitud de procesos simples de información, en secuencias ordenadas y complejas que responden y se adaptan al ambiente de la tarea y a los datos que se extraen de ese ambiente a medida que se desarrollan las secuencias... El secreto de la solución de problemas consiste en que no hay secretos: se realiza a través de complejas estructuras de elementos simples y familiares” (Simon, 1977).

“Búsqueda y satisfacción son 2 conceptos centrales en la teoría de la racionalidad acotada. Quien tiene que tomar una decisión se forma una idea acerca de lo que aspira. En cuanto lo encuentra, termina la búsqueda. Este modo de selección se denomina satisfactoriedad... La importancia de la teoría de la búsqueda y la satisfactoriedad, es que permite mostrar cómo se toman de hecho las decisiones, a partir de esfuerzos razonables en

materia de computación, usando información muy incompleta, sin necesidad de hacer lo imposible... llevar adelante el procedimiento maximizador... Apenas se introducen pequeñas complicaciones en una situación de opción, el alejamiento de la conducta con respecto a las predicciones de la teoría de la utilidad subjetiva esperada es evidente. La gente no se comporta ni siquiera como si maximizara... Los fundamentos microeconómicos de la teoría clásica de la firma no tienen nada que ver con la realidad. No describen ni remotamente los procesos que los seres humanos utilizan para tomar decisiones en situaciones complejas... En pruebas de laboratorio, los comportamientos se apartan significativamente de lo que sugiere la hipótesis de la utilidad esperada subjetiva” (Simon, 1979). “Los principios para la búsqueda eficiente de la ‘satisfacción’ son fundamentalmente diferentes de los necesarios para encarar una estrategia maximizadora” (Baumol, 1979).

“No conozco ningún desarrollo sistemático de una teoría de la información y comunicación, que considere a la atención, y no a la información, como el recurso escaso” (Simon, 1978). Y sin embargo “hoy en día el problema para el procesador humano de la información, tanto en el interior como en el exterior de una organización, consiste en seleccionar las comunicaciones que desea atender, provenientes del gran aluvión informativo que lo zarandeaa... Todo el concepto de lo que significa saber se ha transformado. En la era anterior a la computadora una persona sabía algo cuando lo había almacenado en su memoria, en forma tal que pudiera localizarlo sobre la base de datos apropiado... Actualmente la tarea crítica no consiste en generar, almacenar o distribuir información, sino en filtrarla de modo que los requerimientos de procesamiento sobre los componentes del sistema, humanos y mecánicos, no superen en gran medida sus capacidades” (Simon, 1977)³.

“Cada vez resulta más claro que el mecanismo de precios es sólo uno –aunque muy importante- de los medios que los humanos pueden utilizar, y utilizan, para adoptar decisiones racionales en contextos de incertidumbre y complejidad. Estamos comenzando a entender cuáles otros mecanismo existen, y cómo se utilizan” (Simon, 1962). “Como la racionalidad tiene que ver con encontrar formas de lograr los fines, tiene que incluir una teoría sobre los fines y otra sobre los medios, o al menos como surgen unos y otros” (Simon, 1997). “Nuestro pensamiento no se guía por la realidad, sino por nuestras teorías sobre la realidad” (Simon, 1987). “No hay que confundir la lógica con el pensamiento humano” (Simon, 1991).

Diferencia con el eje central del análisis económico. “En materia de racionalidad, Adam Smith tuvo una claridad y una consistencia que no siempre fue mantenida por sus sucesores... Su mundo era el de los agricultores individuales, artesanos, comerciantes, terratenientes, no el de las grandes corporaciones industriales o burocracias. Su división del trabajo es una especialización entre participantes del mercado, no entre empleados y empleadores dentro de una empresa... Para él ser racional quiere decir tener razones para hacer lo que se hace, no maximizar algo... Su racionalidad es una de procedimiento... Una teoría de la racionalidad acotada es necesariamente una teoría de la racionalidad en el sentido de procedimientos” (Simon, 1997).

“Supuestos de racionalidad son componentes esenciales de virtualmente todas las teorías sociológicas, psicológicas, políticas y antropológicas que conozco, pero no en la versión

³ Era racional, en la época de Abraham Lincoln, caminar 13 millas para juntarse con un libro, porque en esa época sobraba el tiempo y faltaban los libros. Ahora ocurre exactamente lo contrario. Palabra más, palabra menos, afirmó más de una vez Simon.

que utiliza el análisis económico, según la cual el hombre racional es un maximizador, que no se conforma con nada menos que con lo mejor [de lo posible, es decir, con el óptimo]... En mi opinión, casi todo el comportamiento humano tiene un gran componente racional, pero en sentido lato, no en el sentido estricto de los economistas; el análisis económico de ninguna manera debe circunscribirse a la definición restringida de racionalidad; y el análisis económico se ha preocupado con los resultados de la elección racional, más que con el proceso decisorio... La teoría de las expectativas racionales salta sobre los problemas, en vez de solucionarlos. No le interesa cómo se adoptan las decisiones, sino qué decisiones se adoptan” (Simon, 1978).

“La justificación del reemplazo de la teoría clásica por la hipótesis de la racionalidad acotada comienza a aparecer cuando examinamos la toma de decisiones bajo incertidumbre y competencia imperfecta” (Simon, 1979). “Deberíamos reconstruir el análisis económico en base a las organizaciones y no en base a los mercados, dado que en las economías modernas las primeras juegan un rol más importante que los segundos” (Simon, 1991).

Implicancias en las empresas. “La economía descubrió el mercado, el mecanismo de los precios y el cálculo marginal. La administración descubrió la organización formal, el mecanismo de la autoridad y la influencia personal para asegurar la coordinación, y el planeamiento para la toma de decisiones. La empresa es la `tierra de nadie` entre la economía y la administración” (Simon, 1962). “Con una estructura jerárquica, la complejidad de una organización, tal como se la visualiza desde cualquier posición particular en su seno, se torna casi independiente de su tamaño total. Un gerente, con prescindencia de que su responsabilidad total sea grande o pequeña, interactúa íntimamente con unos pocos subordinados, unos pocos superiores y unos pocos gerentes coordinados” (Simon, 1977). “En situaciones complejas probablemente exista una considerable distancia entre el contexto real de una decisión, y su percepción por parte de los actores. Antes de que apareciera la computadora era muy difícil para los gerentes de las empresas, prestarle atención a todas las variables relevantes que afectaban sus decisiones. La computadora cambió la forma en la cual los ejecutivos pudieron tomar sus decisiones” (Simon, 1978). “En Comportamiento de la administración mostré que el proceso decisorio es el núcleo de la administración, y que el lenguaje de la teoría de la administración debe surgir de la lógica y la psicología de la elección humana” (Simon, 1979). “En una sociedad industrial moderna, la vida de la mayoría de las personas ocurre dentro de las empresas, y no en contacto directo con los mercados. Es curioso, dado esto, que el análisis económico siga trabajando sobre una teoría esquelética de la firma, en medio de los mercados, en vez de describir a estos como mecanismos que conectan a empresas poderosas” (Simon, 1997).

Implicancias en el gobierno. “Un gobierno moderno es como una computadora. Lo mismo que el ser humano, actúa secuencialmente, atendiendo las cuestiones de a una por vez. Cuando la agenda se llena, la vida pública comienza a aparecer más y más como una sucesión de crisis” (Simon, 1978). “La política se puede analizar desde el punto de vista del procesamiento de la información, resultando casi sinónimo del enfoque decisorio al estudio de los procesos políticos.... Para entender la política tenemos que entender cómo es que las cuestiones reciben la atención de la gente, y se convierten en parte de la agenda activa.... El factor escaso ahora es el tiempo... [Por eso] la escasez de atención se convierte en la clave principal de cómo se hace la política en un estado moderno.... Cualquier teoría política tiene que incluir una teoría de la atención, [porque] el proceso político está fuertemente constreñido por la limitación de la atención humana, por el hecho de que el cerebro humano sólo puede ocuparse de una cuestión, y con poca información, por vez” (Simon, 1987).

. . .

Akerlof. ‘Entre los economistas vivientes, es quien mejor analiza de manera lúcida las manifestaciones y las consecuencias de comportamientos humanos no perfectamente racionales... Su genialidad específica consiste en insertar el hasta ahora problemático concepto de ‘irracionalidad’, en un contexto metodológico familiar. Sus muchos trabajos deben considerarse una reformulación, no un repudio revolucionario, del cuerpo principal del análisis económico... La microeconomía de Akerlof no consiste tanto en una extensión de la racionalidad per se, sino en el reconocimiento de que el alejamiento de la conducta de la racionalidad plena es omnipresente, y que aunque dicho alejamiento sea pequeño en el plano microeconómico, tiene significativas consecuencias macroeconómicas... Incorpora el concepto de cuasi-racionalidad, entendiendo por tal la situación donde los beneficios por ser racional, en vez de ser cuasi-racional, son pequeños. Si los beneficios son pequeños; ¿por qué la gente se va a preocupar en conseguirlos? Pero si suficiente porción de la población decide en base a estrategias cuasi-racionales, esto puede generar irracionalidad macroeconómica” (Bausor, 1992).

‘La literatura económica confunde el aspecto estético de la economía –que consiste en proporcionar una clarificación lógica para analizar los fenómenos económicos- con la agenda de la economía – que consiste en explicar los hechos económicos del mundo real... Cualquier teoría realista del comportamiento humano debe basarse en el hecho de que los seres humanos no son completamente racionales. Sería anticientífico proceder de otra manera. Porque en la práctica los seres humanos sufren de ilusión monetaria, actúan en base a reglas del pulgar, e incorporan la equidad a sus consideraciones económicas” (Akerlof y Yellen, 1987). “Pequeños desvíos de la racionalidad individual pueden generar consecuencias de primer orden en el análisis microeconómico... De manera que las conclusiones que se derivan de los modelos que suponen la maximización estricta, no son muy robustos... Si una proporción significativa de la población no es estrictamente maximizadora y sus errores no se cancelan entre sí, es probable que tales errores generen efectos, para la economía en su conjunto, de primer orden” (Akerlof y Yellen, 1985).

2. KEYNES, SHACKLE Y LACHMANN

Keynes. ‘En la práctica, en general tenemos sólo ideas muy vagas sobre las consecuencias más directas de nuestras acciones... Nuestro conocimiento del futuro es fluctuante, vago e incierto... También el tiempo es moderadamente incierto. Pero sobre el precio del cobre o la tasa de interés dentro de 20 años, como de la obsolescencia que genera una nueva invención, o la posición de los dueños de los activos en el sistema social en 1970, no existe ningún base científica sobre la cual podemos realizar algún calculo de probabilidades. Simplemente, no sabemos... Acuso a la teoría económica clásica de utilizar técnicas atractivas y educadas, que ignoran el hecho de que sabemos muy poco de lo que ocurrirá en el futuro... ¿Por qué alguien, en su sano juicio, conservaría riqueza bajo la forma de dinero? Porque el

dinero es el barómetro de la desconfianza de nuestros cálculos y convenciones referidas al futuro... No sorprende que la inversión fluctúe fuertemente a lo largo del tiempo. Porque depende de la propensión a atesorar, y de las opiniones que los tenedores de activos tienen del futuro” (Keynes, 1937).

Shackle. ‘En La teoría general Keynes intentó formular una teoría racional en un campo de la conducta en el cual, por su naturaleza, sólo puede ser semirracional... La inversión es una actividad irracional, o una no racional. Este es el mensaje de La teoría general, y es la única porción que Keynes se tomó el trabajo de clarificar cuando en Keynes (1937) quitó del medio los fastidiosos detalles derivados de la incomprensión de sus críticos, e intentó una penetración final de sus mentes. En La teoría general Keynes todavía estaba explorando, en el artículo que publicó un año después se había clarificado... Una teoría de la desocupación es, necesariamente, la consecuencia del desorden. El referido desorden es el que deriva de las expectativas inciertas, el esencial desorden de la condición humana real, que contrasta con la convencionalmente pretendida. El mundo en el cual la empresa es necesaria y posible, es el mundo de la incertidumbre. La empresa es riesgo, el riesgo es ignorancia, mientras que el equilibrio, en cambio, es la prohibición efectiva de la ignorancia... El zorro sabe muchas cosas, el erizo sabe una sola, pero importante. Lo que Keynes sabía es la existencia de un futuro incierto y desconocido... El dinero agranda significativamente el poder dañino de la incertidumbre, y vivimos en un mundo incierto y monetario... La incertidumbre que explica la existencia de la tasa de interés no tiene que ver con la solvencia o la honestidad de los deudores, sino que deriva del hecho de que el prestamista entrega dinero hoy, a cambio de una suma futura desconocida (porque no sabe, a ciencia cierta, cuándo la va a recuperar, ni qué va a poder comprar con ella)... Conocimiento del futuro es una contradictoria combinación de términos... El futuro no sólo es desconocido para el hombre, sino que está indeterminado” (Shackle, 1967).

Lachmann. ‘Shackle atacó el paradigma neoclásico allí donde es más vulnerable: el supuesto referido al conocimiento de los agentes económicos. Toda la acción económica tiene que ver con el futuro, pero el futuro es desconocido, aunque no inimaginable... En cada mente, la imagen del futuro tiene una forma diferente, y por eso divergen las expectativas... y existen los mercados de activos... Según Shackle, se elige entre pensamientos, porque siempre es tarde para elegir entre hechos... En el moderno enfoque austríaco, el problema del conocimiento ocupa un lugar central... El mundo de la economía de mercado es un mundo caleidoscópico, uno en el cual el flujo de información impacta sobre la decisión humana... Para Mises la economía no tiene que ver con las cosas, sino con los seres humanos, sus significados y sus acciones. La acción deriva del pensamiento... Para Mises no hay ni estabilidad ni seguridad en la evolución de los eventos humanos... Sólo hay una constante en la acción humana: prefiere lo más a o lo menos valioso... No hay duda de que se va gradualmente hacia el equilibrio de largo plazo... Pero en una sociedad caleidoscópica las fuerzas que tienden al equilibrio operan lentamente, particularmente cuando el stock de capital es durable y específico, y por consiguiente son siempre sorprendidas por cambios inesperados, antes de que hubieran podido operar. Los mercados marshallianos individuales pueden, durante un cierto tiempo, llegar a su equilibrio. El sistema económico nunca lo logra... Un modelo donde los planes individuales, consistentes en sí mismos, nunca tienen tiempo para hacerse consistentes con los de los demás, resulta útil para explicar algunas características de nuestro mundo” (Lachmann, 1976).

‘Según Lachmann, una característica sobresaliente de la era capitalista era el cambio rápido y acelerado, con el cual las unidades económicas no sólo son confrontadas sino más

bien bombardeadas” (Lewin, 2003). “Sostenía que `vivimos en una sociedad caleidoscópica, donde momentos de orden, seguridad y belleza, se entremezclan con súbitas desintegraciones y un torbellino que nos transportan a otra estructura... `El mercado no es un mecanismo de relojería” (Garrison, 1987). “Los beneficios de la economía de mercado dependen de la habilidad con la cual genera, y digiere, los cambios” (Lewin, 2003). “Las expectativas difieren entre los distintos individuos porque el futuro es desconocido y desconocible. Le gustaba decir que `es imposible predecir’, queriendo significar que la predicción precisa de todo es imposible’. La acción se basa en el conocimiento, de modo que las futuras acciones dependerán del conocimiento que tengamos en el futuro. Para conocer el futuro deberíamos saber ya lo que vamos a saber en el futuro, una contradicción en sí misma” (Lewin, 2003). “El proceso, según Lachmann, no viene determinado por cambios en la riqueza, sino por cambios en el conocimiento... Las expectativas generan un desafío único, porque no son ni exógenas ni endógenas” (Garrison, 1997). “Estaba en contra de los modelos de equilibrio, como construcciones artificiales que dejan de lado las condiciones esenciales en las cuales se desarrolla la actividad económica: el tiempo, la ignorancia y la incertidumbre, postura cercana de la desarrollada por Shackle” (Garrison, 1987).

“Por su trabajo en la teoría del capital, Lachmann condenaba a Keynes, pero con respecto a la influencia de la naturaleza del tiempo y la incertidumbre sobre los hechos económicos, estaba mucho menos propenso a ignorarlo” (Lewin, 2003). “Es más fácil saber que dijo Lachmann, que porqué dijo lo que dijo. En círculos austríacos es crecientemente claro que la visión de Keynes sobre el proceso de mercado deriva del hecho de que no tenía en la mente una teoría del capital. Eliminadas las consideraciones intertemporales, la conclusión de que las economías de mercado son esencialmente inestables, surge de manera trivial” (Garrison, 1987). “Según Lachmann, el enfoque austríaco sólo explica la porción ascendente del ciclo económico. La crisis puede generar deflación secundaria, una situación difícil de superar apelando exclusivamente al funcionamiento espontáneo de los mercados” (Glasner, 1997).

3. HIRSCHMAN, LEIBENSTEIN, BARBON Y SCITOVSKY

Hirschman. Strategy. “El desarrollo es mucho más difícil de lo que a veces se cree... El desarrollo no depende tanto de saber encontrar las combinaciones óptimas de recursos y factores de producción dados, como de conseguir, en función del proceso, aquellos recursos y capacidades que se encuentran ocultos, diseminados o mal utilizados... La tensión del desarrollo no se encuentra tanto en la pugna entre la ganancia y los costos conocidos, como en la pugna entre la meta y la ignorancia y desconocimiento del camino que conduce a esa meta... La planeación del desarrollo consiste principalmente en ir implantando sistemáticamente una serie de proyectos que aceleren el paso... El recurso escaso, e imposible de economizar en los países en vías de desarrollo, es la capacidad de tomar nuevas decisiones de inversión” (Hirschman, 1958). “La idea que hay detrás del desarrollo desequilibrado es la de maximizar los procesos decisivos inducidos” (Hirschman, 1995). “Para ser efectivo, el proceso de crecimiento tiene que comenzar a empujones... Estoy totalmente en desacuerdo con la doctrina del `crecimiento equilibrado’, propuesta por Paul Narcyz Rosenstein Rodan, Ragnar Nurkse, William Arthur Lewis y Tibor Scitovsky... Mi crítica principal es que la teoría fracasa como

teoría del desarrollo... Su aplicación requiere precisamente montos enormes de aquellas capacidades cuya oferta es muy limitada en los países subdesarrollados” (Hirschman, 1958).

[Hirschman] fue a Colombia sin saber nada y sin haber leído nada de economía del desarrollo, porque ello le permitiría ver la realidad sin prejuicios... Como [Alexander] Gerschenkron, vio el desarrollo como el deliberado intento de recuperar el tiempo perdido, más que como una forma de enfrentar escaseces objetivas o prerrequisitos específicos” (Meldolesi, 1995).

Journeys. ‘Está basado en el estudio de 3 casos: el Nordeste de Brasil, la reforma agraria en Colombia y la inflación en Chile... El capítulo 4 se denomina ‘Resolución de problemas y hechura de la política económica: ¿un estilo latinoamericano?’... Idealmente se pueden definir 2 formas de atacar los problemas. En uno el diagnóstico induce la propuesta, y en otro la propuesta antecede al diagnóstico. El primero es típico de las sociedades más desarrolladas, el segundo –subproducto de la ansiedad- es más típico de los ‘recién llegados’, los países en vías de desarrollo. En estos últimos los responsables de la política económica tienen fuertes motivaciones para actuar, al comienzo simplemente para tratar de pacificar la protesta... Los pseudo conocimientos frecuentemente bloquean los procesos de aprendizaje” (Hirschman, 1963).

‘Acuña el término fracasomanía’ (Wilber y Jameson, 1992), ‘una insistencia casi patológica de calificar a las políticas pasadas como inadecuadas o condenadas al fracaso, y una insistencia casi mórbida de pensar que los que se llevaron a la práctica fueron esfuerzos tibios y parciales’ (Meldolesi, 1995); ‘en Journeys el enfoque es más el de un politólogo que el de un economista” (Hirschman, en DPR, 1996).

Development. ‘Development (H, 1967) completa una trilogía, iniciada con Strategy (H, 1958) y continuada con Journeys (H, 1963)” (Hirschman, 1995). ‘Los proyectos de desarrollo son una partícula privilegiada del proceso de desarrollo... Ninguno de los proyectos estudiados careció de problemas serios... Rápidamente me quedó en claro que todos los proyectos son un permanente enfrentar problemas, y que la única distinción válida parece ser entre cuando se vencen las dificultades más o menos exitosamente, y cuando no... Analicé 11 proyectos financiados por el Banco Mundial, ubicados en Ecuador (autopistas), El Salvador (energía eléctrica), Etiopía (telecomunicaciones), India (desarrollo múltiple del valle de un río), Italia (irrigación), Nigeria (ferrocarriles), Pakistán (industria), Perú (irrigación), Tailandia (irrigación) y Uruguay (ganado)... Dedicué entre 2 y 5 semanas a la inspección in situ de cada proyecto... Mi esposa participó activamente en los preparativos y en las entrevistas, durante el viaje escribió un diario el cual, junto con las notas de las entrevistas, resultó invaluable a la hora de escribir... Lo redacté en Nueva York, entre febrero y julio de 1966” (Hirschman, 1967); ‘recolecté tantas historias fascinantes que el relato muchas veces oscureció el análisis’ (Hirschman, 1995); ‘en Pakistán, la Industrial Development Corporation instaló una planta de pulpa y papel, que se abastecería con la enorme cantidad de bambú existente en la zona... A comienzos de la década de 1960 el bambú comenzó a florecer, lo cual implicaba la inutilidad de la planta... Se organizó un programa para desarrollar nuevas variedades de bambú, que crecieran más rápidamente... En diversas formas, esto lo verifiqué en varios de los proyectos analizados... La clave es la combinación de amenazas inesperadas a la ganancia y existencia misma del proyecto, y la aparición de alternativas también inesperadas en el momento de adoptarse la decisión... Estamos delante de un principio general de la acción: la creatividad siempre nos sorprende... La única manera de que aflore la creatividad, es frente a un desafío

concreto... Este es el principio de la mano escondida (hiding hand)... El ser humano encara problemas que cree que puede resolver, encuentra luego que las dificultades son mayores a las esperadas en el momento de tomar la decisión, pero como ya comenzó ataca las dificultades inesperadas... a veces con éxito... Como consecuencia del principio de la mano escondida, los aversos al riesgo a veces encaran acciones objetivamente riesgosas... El principio de la mano escondida es esencialmente uno que induce la acción a través del error, el error de subestimar las dificultades... El principio actúa fundamentalmente a través de la ignorancia de la ignorancia, de las incertidumbres y de las dificultades” (Hirschman, 1967).

“Los arquitectos del cambio social nunca cuentan con un manual confiable. Los grandes cambios que se producen en períodos breves, son impredecibles e irrepetibles” (H en Meldolesi, 1995).

“En Development Hirschman trató de explicar por qué los ferrocarriles nigerianos funcionaban tan mal, en comparación con el transporte terrestre... Un comentarista sugirió que subyaciendo la explicación de Hirschman debía haber supuestos ocultos. Así se gestó Exit (H, 1970)” (Wilber y Jameson, 1992).

Exit and voice. “Exit es un libro no premeditado, subproducto de un hecho que ví en los ferrocarriles de Nigeria... Tuve que explicar por qué dichos ferrocarriles funcionaban tan mal, frente a la competencia de los camiones, aún en el caso de cargas de gran volumen y poco valor, donde tenían ventaja comparativa. Mi respuesta fue que la disponibilidad de una alternativa disminuía, en vez de aumentar, la presión para modificar el funcionamiento de los ferrocarriles. En este caso, la salida era un elemento nocivo para el cambio. Otro ejemplo es el de las escuelas públicas y privadas en Estados Unidos... Queja alude a la pretensión de cambiar, en vez de escapar, de una realidad insatisfactoria” (Hirschman, 1970); “la queja no es nunca fácil, y hasta puede ser peligrosa” (Hirschman, 1987); “la falta de sensibilidad a la salida por parte de las empresas u oficinas públicas tiene que ver con que su financiamiento no depende de la generación de sus propios ingresos... La queja es la única alternativa que tienen los consumidores insatisfechos, cuando la salida no es una opción. Ejemplos: la familia, la tribu, el Estado, la Iglesia” (Hirschman, 1970).

“Las explicaciones del orden-desorden, o del equilibrio-desequilibrio, se han planteado dentro de disciplinas específicas, como el análisis económico y el análisis político. Dado que ambos están relacionados, sería interesante armar un esquema que las uniera. Esta es la pretensión de la perspectiva salida-queja” (Hirschman, 1987); “en Exit afronté cuestiones más generales de las ciencias sociales, economía y política” (Hirschman, en DPR, 1996).

Bias for hope. “En Bias intenté, por primera vez, dirigirme directamente a los intelectuales de América Latina, explicándoles que se equivocaban en no percibir la realización del cambio. Para lo cual acuñé el término ‘fracasomanía’, o ‘complejo de fracaso’” (Hirschman, en DPR, 1996). Hirschman (1971) ilustra el punto con la siguiente historia: “durante una reciente visita a una capital de América Latina quería tomar contacto con X, un historiador económico que había regresado de Europa hacía algún tiempo. Cenando en la casa de un sociólogo le pregunté si conocía a X. Lo conocía muy bien. Le pregunté si tenía su número de teléfono. No lo tenía, pero seguramente que lo conseguiría, preguntándole a un amigo. Pero el amigo no estaba en la casa. Pregunté si por casualidad el número no podría estar en la guía telefónica, pero me respondieron que la guía sólo lista a personas emigradas o muertas. Luego apareció un economista, a quien le pregunté por el número de teléfono. Me

respondió que X debía estar muy ocupado, y que sería difícil encontrarlo. Al otro día, en mi hotel, encontré una guía telefónica. X figuraba, lo llamé, y hablé con él sin ninguna dificultad”.

En la introducción a Bias (1971) aparece mencionado el “efecto túnel” (Mc Pherson, 1992), según el cual los automovilistas detenidos en un carril de tránsito, se sienten mejor cuando ven que ellos siguen parados pero comenzaron a moverse los automovilistas ubicados en el carril contiguo, efecto que le permite afirmar que “la gente acepta un aumento en la desigualdad de los ingresos, pensando que se trata de un fenómeno transitorio. Cuando deja de verlo como transitorio, reacciona” (H en Meldolesi, 1995).

Passions and interests. “Passions (H, 1977), para mí un libro muy importante, es verdaderamente el fruto de una creación libre; no lo escribí contra nadie. Su redacción me ha producido un enorme placer: escribir y sentirme libre de descubrir cosas, sin tener que probar que otro se equivoca. Esa fue una experiencia bastante singular” (Hirschman, en DPR, 1996). “Este ensayo debe su origen a la incapacidad de la ciencia social contemporánea para arrojar luz sobre las consecuencias políticas del crecimiento económico y, quizás en mayor medida aún, a las correlaciones políticas del crecimiento económico tan frecuentemente desastrosas, independientemente de si tal crecimiento ocurre bajo auspicios capitalistas, socialistas o mixtos... Lo nuevo surgió de lo antiguo en mayor medida de lo que generalmente se cree... La historia real es mucho más compleja y enredada, y comenzó en el Renacimiento... Hasta Maquiavelo los filósofos morales y políticos habían hablado sólo de lo imaginario, y no habían proveído orientaciones para el mundo real donde el príncipe debe desenvolverse. Esta exigencia de un enfoque científico, positivo, se extendió sólo más tarde del príncipe al individuo, de la naturaleza del Estado a la naturaleza humana... En el Renacimiento surgió el sentimiento de que ya no podía confiarse en la filosofía moralizante y el precepto religioso para el freno de las pasiones destructoras de los hombres. Lo cual sugirió 3 formas de acción: la represión, el control y la sustitución de unas pasiones por otras... ¿No será posible discriminar entre las pasiones, y combatir el fuego con el fuego, utilizar un conjunto de pasiones relativamente inocuas para contrarrestar otras más peligrosas y destructivas?.. El principio de la pasión compensadora surgió en el siglo XVII... El interés, y los intereses, como domadora de pasiones... Interés no se limitaba a los aspectos materiales del bienestar de una persona, sino que abarcaba la totalidad de las aspiraciones humanas, pero denotaba un elemento de reflexión y cálculo sobre la forma en que estas aspiraciones debían perseguirse... Es probable que la imagen del comerciante como un hombre pacífico e inofensivo, haya cobrado alguna fuerza por comparación con los ejércitos saqueadores y los piratas asesinos de la época... La creencia de que el interés podría considerarse una motivación dominante en el comportamiento humano provocó gran excitación intelectual: por fin se había descubierto una base realista para un orden social viable. Además tenía varias ventajas específicas, por ejemplo, la de la previsión... Adam Smith abandonó la distinción entre intereses y pasiones, al formular su argumento a favor de la búsqueda irrestricta de la ganancia privada... El efecto principal de La riqueza de las naciones fue el establecimiento de una poderosa justificación económica para la búsqueda irrestricta del interés individual, mientras que en la literatura anterior se había hincapié en los efectos políticos de esa búsqueda” (Hirschman, 1977).

“Interests alude a la fuerza que en pos de la autopreservación, y el autoagradoamiento, motiva las acciones de un príncipe, un individuo o un grupo social... 2 elementos fundamentales caracterizan la acción basada en los intereses: pensar en las consecuencias de la decisión, sobre el propio decisor, y cálculo racional” (Hirschman, 1987a); “así como Maquiavelo le abrió nuevas perspectivas a la acción del príncipe, Mandeville [la fábula de las

abejas] se las abrió a hacer dinero. En un caso y en el otro, nuevas enseñanzas sobre la naturaleza humana fueron originalmente expuestas como paradojas. Smith hizo por Mandeville, lo que el duque de Rohan había hecho por Maquiavelo” (Hirschman, 1987a).

“Uno de los principales hallazgos de su investigación fue que los intereses, o el mercado, no fueron alentados tanto por la mejora económica que implicarían, como por su potencial civilizador. Junto a restringir las pasiones del soberano, volvería a la gente más cortés y cauta, introduciendo costumbres más civilizadas y generando mejores ciudadanos” (Meldolesi, 1995); “en Passions construyó una teoría del comportamiento humano que generaliza la perspectiva que surge de la basada en el interés individual, al asignarle un rol a las pasiones” (Wilber y Jameson, 1992); “en Passions Hirschman sienta las bases de su estrategia genealógica, buscando en textos previos a la revolución industrial, los argumentos que hicieron posible una visión favorable a la acumulación de riqueza y que sentaron las bases sobre las que se construiría la economía política” (Salvatore, 1994). El afán de lucro es la más inocente de las pasiones, solía decir en sus clases de Harvard. ¡1967!

Shifting involvements. ‘No estoy seguro de que este libro puede ser calificado como un trabajo de ciencias sociales. Está muy relacionado con cambios y cataclismos... Está muy cercano a la `novela conceptual’... El largo período de paz y prosperidad creciente, anterior a la Primera Guerra Mundial, en importantes sectores medios y altos, generó un sentimiento de rechazo hacia el orden burgués, la seguridad, adquisividad y mezquindad. Para estos grupos, la guerra fue vista [inicialmente] como un escape del aburrimiento y el vacío... Shifting se ocupa de un caso particular de un principio general: cómo explicar el cambio en las preferencias del ser humano... Mi punto básico es que los actos de consumo, así como los actos de militancia política, que se llevan a cabo en función de ciertas expectativas, también generan desilusiones e insatisfacciones... Los seres humanos siempre estamos insatisfechos. Según el historiador ruso Karamzin, `désele a un hombre todo lo que desea y en el mismo instante sentirá que esetodo no es todo’... Según Bernard Shaw, en la vida hay 2 tragedias: no lograr nuestros deseos y... lograrlos... A veces la realidad supera a las expectativas, pero lo normal es que ocurra lo contrario... La desilusión es la contrapartida de la propensión humana a generar expectativas y aspiraciones magnificentes. ¿Qué sería la vida sin esa producción incesante de dichas expectativas y aspiraciones, que finalmente se frustran?.. Problema micro-macro: hay momentos en los cuales grandes grupos humanos pueden sentir igual, y por consiguiente moverse en el mismo sentido, de lo privado a lo público o viceversa... Scitovsky (1976), contrasta placer (mientras se come, al pasar de la falta de confort al confort) y confort (luego de comer). El confort es el enemigo del placer... Esto se ve particularmente en los bienes durables de consumo, cuya existencia termina dándose por descontada. Genera confort, pero ya no placer... En Occidente, cada vez que el progreso económico aumentó la oferta de bienes para algunos estratos de la sociedad, se generaron en los otros fuertes sentimientos de desilusión y hostilidad. La afluencia parece producir su propia reacción. Si el aumento de la riqueza va a los pobres, los conservadores protestan porque ello pone en peligro el orden social; si no va a los pobres, los progresistas están aterrados por el aumento en la desigualdad de la distribución del ingreso... Participan en política los que tienen, cuando se aburren, y los que no tienen; pero unos y otros están por la reforma... Es probable que una revolución surja cuando la insatisfacción de los que no tienen coincida con la desilusión de los que sí tienen... The logic of collective action, de Olson, mostró –dado el fenómeno del `free ride’ cuán poca sería la participación del ciudadano en cuestiones políticas. Paradójicamente, fue publicado al comienzo de gran efervescencia política. ¿Dónde se equivocó?.. El efecto repercusión (rebound) sostiene que después de una experiencia negativa, en la acción se exageran los

beneficios y se subestiman los costos... El argumento del `free ride' para explicar la falta de acción política ignora la diferencia entre el empeño (striving) y el logro (attaining). El esfuerzo, en política, no es parte del costo sino del beneficio. En 1977 Golda Meir explicó que migró a Israel en 1921 `porque soy egoísta. Cuando escuché lo que había que hacer, decidí que no lo harían por ellos mismos, sino que debía ser parte de ello'... La vida pública también genera desilusiones. A veces, porque se consiguen los logros: ¿qué le queda por hacer a un republicano, luego de la caída de la monarquía; y a un separatista, luego de la secesión?.. La vida pública desilusiona porque demanda más tiempo del previsto, y porque la política se rige por `lógica política', es decir, formación de alianzas, abandono de los objetivos reales de uno, traición a los amigos de ayer, etc." (Hirschman, 1982).

‘En Shifting involvements (H, 1982) Hirschman retoma los conceptos de salida y queja, para aplicarlos a los ciclos de acción privada-pública que parecen caracterizar a muchas sociedades de mercado. Por alguna razón, los agentes económicos concentran sus esfuerzos en la vida privada y en la acumulación de riquezas durante un período de tiempo, mientras que en el siguiente algunos de ellos se lanzan a diversas formas de acción pública (la política, los sindicatos, las actividades comunitarias, etc.). Hirschman intenta en este libro una fenomenología de las desilusiones colectivas y de la participación comunitaria que explique aquellos ciclos” (Salvatore, 1994); “Shifting involvements analiza el cambiante compromiso de los funcionarios públicos con lo público y lo privado, en economías de mercado” (Fernández López, 2002).

Leibenstein. ‘Las personas, no las familias, pueden tener objetivos. De la misma manera, los individuos, y no las empresas, pueden tener objetivos... Por eso arrancaremos con el análisis del comportamiento individual, para ver cómo emerge el resultante comportamiento interpersonal... El análisis del esfuerzo es un elemento central en mi teoría... La ineficiencia X existe y es cuantitativamente mucho más importante que la ineficiencia debida a la mala asignación... La ineficiencia X se debe a 4 razones: eficiencia motivacional individual, eficiencia motivacional dentro de las unidades de producción, eficiencia motivacional externa, y eficiencia en el uso de insumos fuera de los mercados... Existe una relación variable entre las cantidades de los insumos y la producción, porque los contratos laborales son incompletos, la función de producción ni está especificada ni es conocida, no todos los insumos se compran en el mercado, y la utilización efectiva depende de la presión motivacional, y de otros factores motivacionales. Las economías no operan en la frontera de posibilidades de producción, sino muy dentro de ella... Postulado clave: la gente se comporta como quiere, se comporta como siente que debe, o mezcla en su comportamiento ambos elementos... Como consecuencia de la ineficiencia X, sólo en casos extremos se minimizan los costos, se maximizan los beneficios, o se optimiza la tasa de cambio tecnológico... La teoría convencional de la producción trata a los insumos humanos y no humanos de manera simétrica. No estoy de acuerdo. En el mercado laboral se compra tiempo de un ser humano. Pero esto no es sinónimo de servicios laborales. La clave está en el esfuerzo con que se aplican... El esfuerzo, como dije, es una variable... Áreas internas: situaciones en las cuales se puede mejorar, pero no vale la pena a los ojos del decisor... El concepto de áreas internas está relacionado con el de inercia humana... El monopolio provee un refugio para que los individuos cambien su nivel de esfuerzo de equilibrio, mientras que esto no ocurre en condiciones de competencia... En condiciones monopólicas no hay necesidad de abaratar los costos, para que la empresa sobreviva y crezca... La competencia crea más presión e incentivos que el monopolio... La motivación no se compra en el mercado: el desafío del gerente consiste en motivar para inducir a la gente que trabaja con él (o con ella) a elegir las mejores alternativas en el ambiente laboral” (Leibenstein, 1976).

Barbon. ‘Se ganó un lugar en la historia del pensamiento económico por Discurso sobre el comercio, publicado en 1690’ (Vickers, 1987). ‘Su distinción fundamental, entre las necesidades del cuerpo y de la mente recogió los debates médico-filosóficos de la época... Aunque no hizo mención explícita a dichos debates, enfatizó la fuerza de las necesidades de la mente para generar innovación y cambios... En materia de comercio ofreció ideas novedosas. Para él las necesidades y los deseos humanos eran infinitos, y la ingeniosidad que liberan es la fuerza positiva que le da impulso al comercio, y a través de él, a nuevas ocupaciones y especializaciones... Para Barbon el problema económico no es tanto el del uso eficiente de los recursos, cuanto el de entender que las capacidades humanas y las instituciones sociales crean nuevos recursos y valores... El comercio no florece si la tacañería y la frugalidad restringen las necesidades y deseos humanos. Los cuales son infinitos, y capaces de infinito refinamiento, vía experiencia, emulación y moda. El incentivo a obtener nuevos bienes representa la fuerza positiva que nutre el comercio... En particular la construcción, instalación y decoración de la casa, genera las mayores oportunidades para el comercio y el empleo... La prohibición de ciertas importaciones generaría demanda local, si los bienes importados y los nacionales fueran sustitutos. Pero dicha prohibición mata la iniciativa basada en el deseo por las novedades, por los bienes raros. Claro que se pueden conseguir seda, sombreros y jamón ingleses, pero las preferencias se inclinan por el encaje flamenco, la seda y los sombreros franceses, y el jamón de Westfalia... además el comercio trae la paz, porque la producción y el intercambio resultan mejores medios que la guerra, para conseguir bienes... La vida en la ciudad tiene un efecto multiplicador sobre el crecimiento, porque facilita la proximidad y la emulación entre los consumidores, favorece la movilidad social y la diferenciación del ingreso, y el refinamiento de los gustos’ (Bianchi, 2001).

‘Su intuición básica es la siguiente: para que la elección se oriente al placer y la utilidad, tiene que haber permanentemente renovación, variación y novedades. El equilibrio, la clave del análisis económico moderno, no puede ser un punto de llegada para el consumidor. Los desvíos desde la posición de equilibrio parecen tener que ser sistemáticos y necesarios, aún para el mantenimiento de la satisfacción... Para los economistas modernos incluir la novedad en la función de utilidad parece resultar demasiado subversivo. Esta resistencia probablemente explique (parcialmente) por qué Barbon y Bernard Mandeville han sido tan ignorados’ (Bianchi, 2001).

Scitovsky. ‘¿Qué hace un organismo cuando todas sus necesidades están satisfechas, y todo su disconfort eliminado? La respuesta original, nada, ha probado ser equivocada. Porque luego de un tiempo, el confort perfecto genera aburrimiento, y entonces el organismo busca la estimulación... Confort y disconfort tienen que ver con el nivel de excitación, mientras que el placer deriva de los cambios en el nivel de la excitación... En muchas comunidades muy pobres, de casi todos los países del mundo, con frecuencia las familias se endeudan para organizar una fiesta de casamiento. Lo cual horroriza a los economistas de los países ricos... La conducta evidencia que el placer de una buena comida, para aquellos que rara vez pueden acceder a ella, es tan grande que supera la necesidad biológica de supervivencia... Comer genera placer, haber comido genera confort. Esforzarse por comprar un aire acondicionado genera placer, gozar de su funcionamiento genera confort. Por eso la satisfacción de una necesidad genera simultáneamente placer y confort. Pero el mantenimiento permanente del confort elimina el placer, porque con la excitación permanentemente en su nivel óptimo, no puede haber cambios en la excitación hacia el óptimo (el mismo conflicto que se genera entre

velocidad y aceleración). Lo cual plantea un dilema: tenemos que optar entre placer, con cierto sacrificio de confort, y más confort, con cierto sacrificio del placer” (Scitovsky, 1976).

4. OLSON Y DE SOTO

Olson. “Aún la observación más casual muestra que existen mercados por todos lados, tanto en los países de alto como de bajo nivel de vida. En los países pobres hay ferias, bazares y mercachifles ofreciendo sus productos en la calle [al día siguiente que los talibanes abandonaron Kabul, la capital de Afganistán, se ofreció una función de cine. Alguien, durante varios años, arriesgó su vida, escondiendo y manteniendo en buen uso un proyector de cine, que puso en funcionamiento de manera inmediata. También reaparecieron de la noche a la mañana los vendedores de radios y televisores, así como los peluqueros]... Si los mercados generan prosperidad, y están en todos lados; ¿por qué hay tanta diferencia en los niveles de vida de los diferentes países?”

“Los mercados funcionan donde las ganancias del intercambio son significativas y el comercio se basa en reglas de autocumplimiento, es decir, donde cada una de las partes que participa en la transacción puede, en buena medida, eliminar el peligro de que la otra no cumpla su parte, realizando todas las porciones de la transacción de manera simultánea, transando solamente entre familiares [confiables. Agregado de JCdP], o haciéndolo con personas que han invertido tanto en reputación, que les conviene cumplir su palabra [mi ejemplo preferido es el de la heladería. ¿Cómo se compra un helado? Se adquiere el ticket en la caja y luego se lo solicita en el mostrador. Quiere decir que en cualquier momento el dueño de una heladería podría tomar el dinero generado por los tickets vendidos, y salir corriendo sin entregar los correspondientes helados. ¿Por qué no lo hace, porque es honesto, o porque se da cuenta de que estaría haciendo un mal negocio, intercambiando la recaudación equivalente a minutos de sus ventas, por el destrozo del local y la desaparición de la demanda, cuando el barrio sepa que no cumple lo pactado?].”

“No debería sorprender que buena parte de las transacciones comerciales tengan lugar en condiciones poco auspiciosas, porque las ganancias de la división del trabajo y el comercio son, en general, tan inmensas, que la gran mayoría de la población no podría vivir sin ellas... Los mercados de contado funcionan, aún con intervención estatal, porque ésta afecta normalmente `el margen`, y los principales beneficios del intercambio ocurren en las primeras unidades. Ejemplo: la restricción en el uso del agua impide lavar el auto o la vereda, pero no ingerir líquido o lavarse la cara.

“Para obtener la totalidad de las ganancias del comercio, tiene que haber un sistema legal y un orden político que obligue al cumplimiento de los contratos, proteja los derechos de propiedad, posibilite cumplir los contratos de hipotecas, y facilite la existencia de un mercado de capital duradero y generalizado, que le proporcione liquidez a las inversiones y los préstamos... Sin el contexto institucional correcto, el comercio que se desarrolla en un país se circunscribe a la porción que se autoregula... En una economía de mercado muchas e importantes ganancias del comercio y producción tendrán lugar, sólo si los individuos y las

firmas cuentan con un sistema generalizado y seguro de derechos individuales... No hay propiedad privada sin gobierno, los individuos pueden tener posesiones, de la misma manera que un perro tiene un hueso, pero hay propiedad privada sólo si la sociedad protege y defiende el derecho individual a la posesión de algún bien, contra las pretensiones de los otros individuos y el propio Estado... Los países con mayor producto por habitante son también los países donde los derechos individuales están mejor protegidos” (Olson, 2000).

De Soto. “¿Por qué el capitalismo triunfa en Occidente y fracasa en el resto del Mundo?... Los habitantes de los países del Tercer Mundo son talentosos, entusiastas, pueden manejar la tecnología moderna, y tienen una sorprendente habilidad para generar ganancias de prácticamente la nada. Pero si esto es así; ¿qué impide que en dichos países el capitalismo se desarrolle como lo hizo en Occidente? La imposibilidad de producir capital, la fuerza que aumenta la productividad laboral y crea la riqueza de las naciones.

“El ahorro de los pobres equivale a 45 veces la ayuda externa recibida por el Mundo a partir de 1945. Pero es mantenido de manera defectuosa: casas construidas sobre terrenos cuya propiedad no puede ser perfectamente registrada, empresas en el sector informal de la economía, industrias localizadas donde los ahorristas y las instituciones financieras no los pueden ver, etc. Por el contrario, la principal fuente de fondos para nuevos negocios en Estados Unidos, es una hipoteca sobre la casa del empresario... Los habitantes de los países del Tercer Mundo, entonces, tienen casas pero no títulos de propiedad, cosechas pero no warrants, negocios pero no empresas constituidas. Este es el misterio del capital.

“A partir del siglo XIX las naciones copiaron la legislación de Occidente, para otorgarle a sus ciudadanos el encuadre institucional para generar riqueza. Siguen haciéndolo hoy, pero no funciona. La mayoría de los habitantes no puede usar la ley para convertir sus ahorros en capital... La propiedad no se refiere a una casa en sí misma sino a un concepto económico referido a la casa, incrustado en un documento legal. Tal documento no es una reproducción de la casa, como sería una fotografía, sino una representación conceptual referida a la casa.

“El respeto que en Occidente se tiene por la propiedad y las transacciones no deriva del DNA de los habitantes, sino del sistema de propiedad. Cuando alguien no honra sus compromisos, la falta es registrada dentro del sistema, su reputación se deteriora frente a sus vecinos, bancos, compañías de servicios públicos, de seguros, etc... Imitar el capitalismo importando franquicias de Mc Donald y Blockbuster no es suficiente para crear riqueza. Lo que se necesita es capital, y esto requiere un sistema complejo de derechos de propiedad, que Occidente da por descontado” (De Soto, 2000).

5. LA CONTROVERSIA SOCIALISTA, CON OJOS DE HOY

Ideas “socialistas” debe haber habido... desde que el Mundo es Mundo, pero lo que en la literatura económica se denomina la controversia socialista, o el cálculo en economías socialistas, es una cuestión específica, que tiene que ver con la posibilidad de que, en un Estado socialista, la toma de decisiones pueda reproducir la que existiría “en la correspondiente

economía capitalista”, es decir, en una que tuviera los mismos recursos productivos y tecnología disponible.

“Los problemas sobre el cálculo en economías socialistas le interesaron tempranamente a los economistas de la escuela austríaca. Eugen von Bohm Bawerk, profesor de von Mises, reaccionó de manera enérgica a los escritos de Karl Heinrich Marx” (Ebenstein, 2001). Cabe citar también a Enrico Barone, quien en 1908 publicó “el ministro de la producción en el Estado colectivista”, describiendo en ecuaciones el funcionamiento del referido Estado.

“La controversia socialista fue inaugurada formalmente en 1920, cuando Ludwig Edler von Mises publicó su ‘planeamiento económico en un commonwealth socialista’. La pregunta que planteó era muy simple: ¿cómo podría existir un sistema económico en el cual no habría precios?, por lo cual en el referido artículo sostuvo que el socialismo implica la abolición de la racionalidad económica” (Ebenstein, 2001). “Mises afirmó que ‘donde no hay mercado libre, no hay mecanismo de precios, y sin mecanismo de precios no es posible realizar cálculos económicos’” (Caldwell, 1997).

“Mises escribió el artículo en respuesta a la propuesta que realizara Otto Neurath, sociólogo y filósofo. Neurath sugirió que el planeamiento centralizado que surge en épocas de guerra, debía continuar en épocas de paz. Propuso la creación de un ‘centro de contabilidad natural’, para conducir la economía de un país como si fuera una empresa gigante” (Caldwell, 1997).

“Hubo 2 fases en la controversia socialista. La primera, durante la década de 1920, la sostuvo Mises; la segunda, durante la década de 1930, la mantuvo Friedrich August von Hayek, cuando en 1935 editó Planeamiento económico bajo el socialismo, obra que jugó un rol importante en su paso de la teoría económica a la filosofía política” (Ebenstein, 2001). “Camino a la servidumbre [el libro que publiqué en 1944] debe ser considerado, en buena medida, una ramificación política y moral del debate sobre el cálculo en economías socialistas” (Hayek, en Ebenstein, 2001).

“El fracaso de los economistas de guiar las políticas públicas tiene que ver con su propensión a utilizar la metodología de las ciencias físicas, lo cual en el caso del análisis económico genera un error total... En el estudio de fenómenos complejos, como el de los mercados, que dependen de las decisiones de muchos seres humanos, las circunstancias que determinan el resultado de los procesos, difícilmente puedan ser conocidas y mensuradas... Las ciencias sociales, como la biología y no como la física, tienen que ver con estructuras esencialmente complejas... Prefiero el conocimiento cierto pero imperfecto, aún si contiene muchas indeterminaciones e impredecibilidades, a la pretensión del conocimiento exacto que probablemente sea falso... Actuar en base a que poseemos el conocimiento y el poder que nos permite modelar las sociedades según nuestras pretensiones, conocimiento que en realidad no poseemos, es probable que cause mucho daño... Si el conocimiento perfecto no es posible, lo que hay que hacer no es proceder como el artesano, quien diseña sus productos, sino como el jardinero, que en definitiva sólo provee el ambiente propicio para el desarrollo de las plantas... El reconocimiento de los insuperables límites a sus conocimientos debe dictarle una lección de humildad a los estudiantes de las sociedades, para evitarles la tentación de controlar dicha sociedad. De lo contrario se puede convertir en un tirano, y en un destructor de la civilización, que no fue creada por ningún cerebro individual, sino por el esfuerzo libre realizado por millones de individuos” (Hayek, 1974).

‘El principal sostenedor del denominado socialismo de mercado fue Oskar Ryzard Lange, quien en 1938 publicó La teoría económica del socialismo, en base a un par de artículos publicados en 1936 y 1937, en el Review of economic studies. Para Lange, Mises se equivoca al pensar que los precios deben necesariamente formarse en los mercados, luego de lo cual mostró que un sistema socialista podía generar los mismos resultados que un sistema competitivo basado en la competencia, si una Junta Planificadora Central le dictaba a los funcionarios encargados de manejar las empresas, los precios que existirían en la correspondiente economía competitiva’ (Caldwell, 1997).

La controversia clarificó la cuestión. Tiene razón Lange si lo que está en disputa es si puede imaginarse a un funcionario central que, teniendo toda la información, pudiera decirle a cada encargado de empresa, a qué precios comprar y vender; tienen razón Mises y Hayek si lo que estamos discutiendo es cuán cerca o lejos estamos, en la práctica, de que el referido funcionario disponga de la información necesaria para generar el referido conjunto de precios (más allá de que sea tan bueno, que la utilice para el bien).

Cuando desarrollaron la controversia socialista, ni Mises, ni Hayek, ni Lange, soñaron con las computadoras. ¿Estamos hoy más cerca, o más lejos, de que una oficina central de planificación, pueda realizar la tarea imaginada por Neurath y Lange? La evolución económica de la Unión Soviética, y de los países del Este de Europa, responden a este interrogante de manera contundente. La oficina de Planeamiento Económico de la Unión Soviética llegó a tener 2 millones de empleados, y sin embargo las ‘señales’ que le enviaba a ‘la economía’ no produjeron ningún resultado espectacular. A comienzos de la década de 1960 el economista ruso Yevsei Liberman le dijo a sus compatriotas que dejaran de soñar con la economía a la Lange. A propósito; ¿qué de la vida de Liberman?

Tuve la suerte de visitar Berlín en mayo de 1989, meses antes de que la caída del Muro de Berlín comenzara el proceso de reunificación de la capital alemana. La increíble diferencia entre el sector occidental y el oriental, era un monumento viviente a los logros del ‘capitalismo’ y ‘comunismo’, respectivamente. Como, supongo, lo es la diferencia entre Corea del Norte y del Sur. ¿Y si además de repasar los debates de la controversia socialista, armamos excursiones para ver in situ cómo operan los 2 regímenes? El funcionamiento de los sistemas económicos es mucho más que la equivalencia de un par de conjuntos de ecuaciones.

6. PSICOLOGIA CONDUCTISTA

‘Cuando a comienzos de la década de 1970 me familiaricé con los supuestos psicológicos utilizados en el análisis económico, me encontré con que el ser humano implícito en dicho análisis es uno racional y autocentrado, y que sus preferencias no cambian. Me sorprendió mucho, porque como psicólogo profesional fui entrenado para no creer una palabra de todo esto... Entonces la distancia que había entre el análisis económico y la psicología era verdaderamente muy grande... Dicha distancia se ha achicado, pero no hay ninguna expectativa inmediata de que ambas disciplinas compartan un mismo enfoque sobre el comportamiento humano’ (Kahneman, 2003). “Muchos psicólogos parecen encontrar irracionalidad en todos

lados, y muchos economistas parecen encontrar lo que destacan los psicólogos, como siempre irrelevante” (Smith, 2003).

“El análisis económico de la conducta [behavioral economics] pretende introducir en el análisis económico, nociones psicológicamente más realistas sobre la naturaleza humana... Einstein: ` formula la teoría más simple posible – pero no más simple de lo necesario’... Según el eje principal del análisis económico, el ser humano procesa información según el enfoque de Bayes, tiene preferencias estables y bien definidas, maximiza la utilidad esperada, descuenta el futuro a través de un sistema exponencial, es autocentrado –definido de manera restringida-, plantea sus preferencias sobre estados, y no sobre cambios, y sólo admite una consideración ` instrumental/funcional, sobre sus creencias e información. El objetivo del análisis económico de la conducta consiste en investigar los desvíos de esta forma de comportamiento, que resulten relevantes... Espero que el análisis económico no se bifurque en conductistas y modelistas” (Rabin, 2001).

“Este trabajo describe varias clases de problemas de elección, analizados vía la respuesta de estudiantes y profesores universitarios, a problemas de elección hipotéticos, en investigaciones realizadas en universidades de Estocolmo, Michigan e Israel, en las cuales las preferencias violan de manera sistemática los axiomas de la teoría del comportamiento basado en la utilidad esperada. Por lo cual creemos que este último enfoque no es un modelo descriptivo adecuado, y proponemos uno alternativo, para aplicar a la decisión bajo riesgo” (Kahneman y Tversky, 1979).

“Efecto certeza. El ser humano le otorga demasiada importancia a los resultados ciertos, con respecto a aquellos que son meramente probables (el mejor ejemplo del efecto certeza es la denominada paradoja de Allais); efecto reflexión. Aparece cuando el decisor enfrenta no solo ganancias sino también pérdidas. El efecto implica que la aversión al riesgo frente a alternativas con ganancias, implica la preferencia por el riesgo frente a alternativas con pérdidas (ejemplo: el ser humano prefiere perder \$ 4.000, con probabilidad 0,8, a perder \$ 3.000 con seguridad). El efecto reflexión fue percibido por Markowitz y por Williams; efecto aislamiento. Para simplificar entre alternativas, con frecuencia el ser humano ignora componentes comunes de las distintas alternativas, y le presta particular atención a los elementos distintivos. Esto puede generar inconsistencia con respecto al comportamiento de la utilidad esperada, porque diferentes descomposiciones de las alternativas pueden generar cambios en la alternativa elegida” (Kahneman y Tversky, 1979). “Descuento cuasi-hiperbólico. Descubierta por David Laibson, sostiene que entre poco hoy o mucho mañana, la gente prefiere poco hoy; mientras que entre poco dentro de 30 días y mucho dentro de 31, la gente prefiere esta última alternativa” (Camerer y Thaler, 2003).

“La alternativa a la decisión en condiciones de riesgo, en base a la maximización de la utilidad esperada, es la que surge de la teoría de la búsqueda (prospect theory). La teoría distingue 2 fases en el proceso de elección: una primera etapa, de edición, y una segunda de evaluación... La primera etapa tiene que ver con el análisis preliminar de las alternativas, la segunda con la evaluación propiamente dicha. La función de la primera fase consiste en la organización y reformulación de las opciones, para simplificar el subsiguiente proceso de evaluación y elección. La edición se realiza a través de la codificación, combinación, segregación y cancelación de las alternativas. Muchas anomalías se presentan en la etapa de edición... Una cuestión central de la teoría de la búsqueda es que analiza el valor en términos de los cambios en la riqueza o el bienestar, más que en sus niveles absolutos. En rigor, el valor

depende del nivel de referencia del bien en consideración, y también del cambio con respecto a dicho nivel de referencia... En la teoría de la búsqueda el valor de cada evento es multiplicado por una ponderación decisoria. Dicha ponderación no surge de un análisis probabilístico: no surge de ninguna ley de probabilidades y no debe ser interpretado como una medida del grado de convencimiento. Los ponderadores decisorios miden el impacto que los eventos tienen sobre la deseabilidad de las búsquedas” (Kahneman y Tversky, 1979).

‘Nos importan los cambios, no solamente los niveles... Sobrerreaccionamos a los cambios, particularmente a las pérdidas... La gente exagera la duración de las sensaciones de ganancias y pérdidas... La gente actúa de manera autocentrada, pero no siempre... El debate sobre si existen desvíos sistemáticos e importantes del comportamiento autocentrado, está terminado... La relevancia de los sesgos en las preferencias es obvia en cuanto nos quitamos el sombrero de economista y pensamos como seres humanos” (Rabin, 2001). ‘De los trabajos de Rabin surge que la gente no es ni autocentrada ni altruista, todo el tiempo. Más bien practica la equidad recíproca: son amables para quienes son amables con ellos, y desconsiderados con quienes los hieren” (Camerer y Thaler, 2003).

‘En el análisis económico se desarrollaron, simultáneamente, 2 clases de órdenes racionales: la racionalidad constructivista y la racionalidad ecológica. Ambas influyeron en el diseño e interpretación de los experimentos que se realizan en economía. La racionalidad constructivista deriva de procesos de razonamiento humano deducidos concientemente. La racionalidad ecológica emerge de la evolución cultural y biológica. La gente funciona en base a reglas sin poder articularlas, pero pudiendo descubrirlas. Esta es la herencia intelectual de los filósofos escoceses... No se necesita que la gente piense en sí misma: el punto que hicieron los filósofos escoceses es que la gente no tiene que ser buena para producir bienes. Los mercados economizan en información, comprensión, racionalidad, número de agentes y virtud” (Smith, 2003).

“La idea de que los agentes económicos necesitan contar con toda la información para decidir, deriva de un error de introspección: como teóricos necesitamos toda la información para calcular el equilibrio competitivo. Pero ésta no es una teoría que explica como la información, o su ausencia, le posibilita o le impide a los agentes económicos llegar a tal equilibrio. Es una afirmación que dice, sin evidencia, que cada agente es un constructivista, exactamente de la misma manera que nosotros somos teóricos... Los estudios muestran que el ser humano coopera en los intercambios ‘personales’, aún entre jugadores anónimos. Mi hipótesis para explicar esto es que la conducta humana deriva de una mezcla desconocida de la evolución biológica y cultural, donde la biología provee una función abstracta que define el potencial, y la cultura moldea las formas emergentes que observamos. Los experimentos muestran como el contexto social resulta relevante en el comportamiento decisorio interactivo que observamos. Debido al carácter autobiográfico de la memoria, y al modo en el cual la experiencia codificada dentro de cada uno de nosotros, interactúa con la observación sensorial presente, para crear la memoria” (Smith, 2003).

‘Esta conferencia Nobel presenta un tratamiento unificado de la apreciación intuitiva y la decisión. Las ideas principales son las siguientes: la mayoría de las apreciaciones y las decisiones se realizan de manera intuitiva, y las reglas que las gobiernan se basan principalmente en analogías visuales... El razonamiento se realiza de manera deliberada y con esfuerzo, mientras que los pensamientos intuitivos parecen aflorar en la mente de manera espontánea, sin búsqueda o cálculo consciente, y sin esfuerzo... 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...La percepción depende del encuadre...La importancia del encuadre no es una curiosidad de laboratorio, sino una realidad muy frecuente...La utilidad no puede ser separada de la emoción, y las emociones se despiertan en los cambios... La característica más importante del ser humano no es que razona pobremente, sino que con frecuencia actúa de manera instintiva; y el comportamiento no está guiado por los cálculos que se pueden realizar, sino por lo que se ve en el momento en que se tiene que tomar la decisión” (Kahneman, 2003a).

. . .

Una significativa proporción de los economistas reseñados en este capítulo de la obra sugieren que Adam Smith tenía la percepción correcta referida al uso de la racionalidad humana dentro del análisis económico, pero que sus seguidores la transformaron en una hipótesis manejable desde el punto de vista de la técnica, pero crecientemente irrelevante.

Las limitaciones de la capacidad humana para procesar información, la incertidumbre inherente al futuro, el costo psíquico de tomar decisiones, son suficientemente importantes como para afirmar que, no importa cuán enquistada esté en el eje principal del análisis económico, la hipótesis de la maximización de beneficios o utilidad, en un mundo de certeza, o del valor esperado de los beneficios o utilidad, en un mundo de riesgo, no sirve para entender muchas cosas. Y si no sirve para entender, mucho menos para iluminar la acción.

La implicancia no es la ignorancia per se, ni “el triunfo de la irracionalidad por sobre la racionalidad”. El desafío es “volver a Smith”, para repensar el análisis económico desarrollado desde entonces sobre bases decisorias más realistas. Nada más... o nada menos.

REFERENCIAS

Akerlof, G. A. y Yellen, J. L. (1985): “Can small deviations from rationality make significant differences to economic equilibria?”, American economic review, 75, 4, setiembre.

Akerlof, G. A. y Yellen, J. L. (1987): “Rational models of irrational behavior”, American economic review, 77, 2, mayo.

Ando, A. (1979): “On the contributions of Herbert A. Simon to economics”, Scandinavian Journal of Economics.

Baumol, W. J. (1979): “On the contributions of Herbert A. Simon to economics”, Scandinavian Journal of Economics.

Bausor, R. (1992): “George A. Akerlof”, en Samuels, W. J.: New horizons in economic thought, Edward Elgard.

Bianchi, M. (2001): "The infinity of human desires and the advantages of trade. Nicholas Barbon and the wants of the mind", en Groenewegen, P.: Physicians and political economy, Routledge.

Blaug, M. (1985): "Hirschman, Albert O.", Great economists since Keynes, Cambridge University Press.

Blaug, M. (1999): Who's who in economics, Edward Elgar.

Caldwell, B. (1997): "Hayek and socialism", Journal of economic literature, 35, 4, diciembre.

Camerer, C. y Thaler, R. H. (2003): "In honor of Matthew Rabin: winner of the John Bates Clark medal", Journal of economic perspectives, 17, 3, verano.

De Soto, H. (2000): The mystery of capital. Why capitalism triumphs in the west and fails everywhere else, Basic books.

Donzelli, C.; Petruszewicz, M. y Rusconi, C. (1996): "Entrevista a Albert O. Hirschman sobre su vida y obra", Desarrollo económico, 35, 140, enero-marzo.

Ebenstein, A. (2001): Friedrich Hayek. A biography, Palgrave.

Fernández López, M. (2002): "Albert O. Hirschman: economistas y negocios públicos", 50 años de economía argentina, El economista.

Garrison, R. W. (1987): "The kaleidic world of Ludwig Lachmann", Critical review, 1, 3, verano.

Garrison, R. W. (1997): "The Lachmann legacy: an agenda for macroeconomics?", South african journal of economics, 65, 4, diciembre.

Glasner, D. (1997): "Lachmann, Ludwig Maurits", en Business cycles and depressions. An encyclopedia, Garland Publishing.

Hayek, F. von (1974): "The pretence of knowledge", conferencia pronunciada al recibir el premio Nobel en economía. Reproducido en New studies in philosophy, politics, economics and the history of ideas, Routhledge & Regan Paul, 1978.

Hirschman, A. O. (1958): The strategy of economic development, Yale university press (publicado en castellano como La estrategia del desarrollo económico, Fondo de cultura económica, 1961).

Hirschman, A. O. (1963): Journeys toward progress, Twentieth century fund.

Hirschman, A. O. (1967): Development projects observed, Brookings institution.

Hirschman, A. O. (1970): Exit, voice and loyalty, Harvard university press.

- Hirschman, A. O. (1971): A bias for hope, Yale university press.
- Hirschman, A. O. (1977): The passions and the interests, Princeton university press.
- Hirschman, A. O. (1982): Shifting involvements, Princeton university press.
- Hirschman, A. O. (1987): ‘Exit and voice’, The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.
- Hirschman, A. O. (1987a): ‘Interests’, The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.
- Hirschman, A. O. (1987b): ‘Linkages’, The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.
- Kahneman, D. (2003): “A psychological perspective on economics”, American economic review, 93, 2, mayo.
- Kahneman, D. (2003a): “Maps of bounded rationality: psychology for behavioral economics”, American economic review, 93, 5, diciembre.
- Kahneman, D. y Tversky, A. (1979): “Prospect theory: an analysis of decision under risk”, Econometrica, 47, 2, marzo.
- Kaser, M. C. (1987): “Voznesensky, Nikolai Alekseevich”, The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.
- Keynes, J. M. (1937): “The general theory of employment”, Quarterly journal of economics, 51, 2, febrero.
- Lachmann, L. M. (1976): “From Mises to Shackle: an essay on austrian economics and the kaleidic society”, Journal of economic literature, 14, 1, marzo.
- Leibenstein, H. (1966); "Allocative efficiency vs `Xinefficiency' ", American economic review, 56, 3, junio.
- Leibenstein, H. (1976): Beyond economic man, Harvard university press.
- Lewin, P. (2003): “Ludwig Lachmann: life and work”, www.mises.org/Lachmann.asp.
- Mc Pherson, M. S. (1987): "Hirschman, Albert Otto", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.
- Mc Pherson, M. S. (1992). “Albert O. Hirschman“, en A restis, P. y Sawyer, M.: A bibliographical dictionary of dissenting economists, Edward Elgar.
- Meldolesi, L. (1995): Discovering the possible: the surprising world of Albert O. Hirschman, University of Notre Dame Press.

Mundell, R. A. (1968): Man and economics, Mc graw hill.

Olson, M. (2000): Power and prosperity. Outgrowing communist and capitalist dictatorships, Basic books.

Rabin, M. (2001): "A perspective on psychology and economics", European economic association meetings, setiembre. Posteriormente publicado en la European economic review.

Roemer, M. (1996): "Book review" de Meldolesi, L., Journal of economic literature, 34, 4, diciembre.

Salvatore, R. D. (1994): "Para complicar la historia económica. Reflexiones en torno a la obra de Albert O. Hirschman", Desarrollo económico, 34, 135, octubre-diciembre.

Scitovsky, T. (1976): The joyless economy, Oxford university press.

Shackle, G. L. S. (1967): The years of high theory, Cambridge university press.

Simon, H. A. (1962): "New developments in the theory of the firm", American Economic Review, 52, 2, mayo.

Simon, H. A. (1977): The new science of management decision, Prentice hall (traducido al castellano por El ateneo, 1982).

Simon, H. A. (1978): "Rationality as process and as product of thought", American economic review, 68, 2, mayo.

Simon, H.A.(1979): "Rational decision making in business organizations", American economic review, 69, 4, setiembre.

Simon, H. A. (1987): "Politics as information processing", London school of economics quarterly 1, 4, invierno.

Simon, H. A. (1991): Models of my life, Basic books.

Simon, H. A. (1992): "Living in interdisciplinary space", en: Szenberg, M. (ed.): Eminent economists, Cambridge University Press.

Simon, H. A. (1997): An empirically based microeconomics, Cambridge university press.

Smith, V. L. (2003): "Constructivist and ecological rationality in economics", American economic review, 93, 3, junio.

Vickers, D. (1987): "Barbon, Nicholas", The new palgrave. A dictionary of economics, Macmillan.

Wilber, C. K. y Jameson, K. P. (1992): "Albert O. Hirschman"; en Samuels, W. J.: New horizons in economic thought, Edward Elgar.

Zalduendo, E. A. (1998): Breve historia del pensamiento económico, Ediciones Macchi.