

Fundamentos de la psicología económica y elementos de demarcación para fortalecer las áreas de cooperación interdisciplinar.

Silvia Alemán Mendiña¹

Resumen

Este ensayo pretende contribuir a una mayor relación interdisciplinar y áreas de colaboración entre la psicología económica y la economía. En la primera parte del ensayo se esbozara un resumen de las principales vertientes históricas y fundamentos de ambas ciencias. En la segunda parte, se introducen algunos elementos que hacen a la demarcación de ambas ciencias para concluir finalmente en posibles áreas de colaboración.

Palabras Clave: Psicología Económica, Conducta económica, escuela de pensamiento neoclásica y escuela de economía austriaca.

Breve recorrido histórico

La psicología surge inicialmente de la filosofía, de aquella área que se denominaba antropología filosófica. No obstante, la psicología adquiere su estatus como ciencia humana en el siglo XIX; aún de las consideraciones de Kant en torno a que la psicología no pudiese ser ciencia, pues este carácter estaba asignada solamente a la que aplica las matemáticas, o fenómenos espacio-temporales de la realidad material (Bedoya 2008)

La psicología como ciencia surge en Alemania, con Wilhem Wundt (1832-1920) y en el marco del método experimental. Wundt, profesor de medicina y fisiología humana de la Universidad de Leipzig, fue también el fundador del Estructuralismo. Planteaba como aspectos esenciales en el estudio del comportamiento, las dimensiones de lo objetivo con

¹Candidata a doctor en Psicología Económica, en el Programa de Doctorado. Innovación y cambios contextuales del Departamento de Psicología de la Universidad Católica Boliviana “San Pablo”

relación a lo que se observa y se siente, y lo subjetivo con relación a lo que es posible percibir. Se acerca a las primeras localizaciones cerebrales, como base somática de la conducta (Velásquez, 2011)

Por su parte el pensamiento económico abarca desde la Antigua Grecia hasta nuestros días. “La economía es la más joven de todas las ciencias. A lo largo de los últimos doscientos años, es cierto, muchas nuevas ciencias han ido surgiendo de las disciplinas que ya eran familiares a los antiguos griegos” (Mises, 1949, 2007 p 1).

Con relación a la psicología económica, se presume que ésta tuvo su origen en algún momento de la Edad Media, pero no es sino hasta el siglo XIX que aparecen algunas nociones de psicología económica. Así, factores humanos en la economía serían planteados en los fundamentos de la utilidad de Adam Smith en su obra “*La teoría de los sentimientos morales*” (1759) donde sugiere que el ser humano desarrolla sentimientos natos como la justicia, la venganza, la admiración y la simpatía, como conductas guía para el logro de objetivos más altruistas y generales. Aunque para Smith, será el impulso psicológico la principal variable que hace que el hombre actúe como ser económico, por lo mismo, desarrolla su afán de lucro y será el egoísmo el principio que gobernará todo trato en la sociedad humana

De igual forma, en su obra “*La riqueza de las naciones*” (1776) Smith plantearía que independientemente cuan egoísta pueda ser el hombre, prevalecía en él formas naturales que hacía que se interesara por la fortuna de otros y al mismo tiempo se transforme la felicidad de aquellos en necesaria para él. Con este sencillo razonamiento, Smith estaría planteando nada más ni nada menos las dimensiones del trueque e intercambio y la división del trabajo, temas de conducta económica, motivados por factores eminentemente psicológicos, vigentes en las teorías económicas actuales.

Así mismo Jeremy Bentham al formular su doctrina utilitarista en su obra principal: *Introducción a los principios de moral y legislación* (1789) incorporaría algunas variables vinculadas al ámbito de la psicología, como el dolor y el placer para medir la utilidad de cada acción o decisión. Consideraba que todo acto, norma o institución, deberían ser juzgados según su utilidad, proponiendo en consecuencia, una nueva ética basada en el goce de la vida. Este fue uno de los primeros autores en referirse al concepto de

conducta económica en el marco del utilitarismo, con fundamentos psicológicos como la búsqueda hedonista del placer y la evitación del dolor. (Barracho 2001, Wärneryd 2005a, 2005b y Ferreira V.R. de Mello, 2007).

Otros reconocidos economistas continuarían contribuyendo en la relación economía y psicología, por ejemplo; Francis Edgeworth, (1877) a través de la asignación de recursos óptimos para maximizar la felicidad de una sociedad. Vilfredo Pareto (1906) y su teoría utilitarista del bienestar y equilibrio, más conocido como el óptimo de Pareto, sustentaba que nadie puede acrecentar su utilidad sin reducir la utilidad del otro reconocía abiertamente que la economía no podía renunciar a sus fundamentos psicológicos pese a las dificultades que entraña, la psicología es evidentemente la base de la economía política y en general de todas las ciencias” (Teira Serrano, 2003, p.71), Irving Fisher (1911) aportaría también con aspectos psicológicos como la decisión del individuo de mantener dinero, o las preferencias individuales en su *Teoría Cuantitativa del Dinero* (1)

Sin embargo, fue la Escuela de Economía Austriaca, la que dio inicio a la psicología económica en la segunda mitad del siglo XIX. Evidentemente, con los planteamientos de Karl Menger (1871) y sus investigaciones sobre la relación causal entre las necesidades humanas y los medios que sirven para satisfacerlas, demuestra la decreciente intensidad de las necesidades individuales a medida que va en aumento la satisfacción de las mismas, jerarquizando éstas por orden de importancia las diferentes sensaciones de las necesidades individuales. Considera que todo ser humano pretende alcanzar un fin que para él tiene un determinado valor subjetivo. Así, para alcanzar ese fin, el individuo desarrolla una serie de etapas necesarias que precisamente adquieren una *utilidad* subjetiva en función del valor del fin que el actor espera lograr gracias a la utilización de los medios económicos de orden superior que cada una de las mismas representa (Huerta de Soto, 2004)

Descubre por lo tanto la ley económico-psicológica de la utilidad límite, hallazgo que servirá para sustentar la ley de la utilidad marginal y la concepción de la acción como conjunto de etapas subjetivas, surgiendo de esta forma la teoría subjetiva del valor. Con estas aportaciones Menger funda un nuevo sentido de la Ciencia Económica basada en el ser humano, como actor creativo y protagonista de todos los procesos y eventos sociales,

así como la creación, sobre la base del subjetivismo, por lo que considera imprescindible abandonar las posturas de la escuela clásica anglosajona, precursora de entes externos de tipo objetivo (*clases sociales, agregados, factores materiales* de producción, etc.) (Huerta de Soto, 2004)

A finales del siglo XIX el economista Thorstein Veblen a través de su libro: *La teoría de la clase ociosa*, (1899) desarrolla la corriente de pensamiento institucionalista con el afán de destacar la importancia económica de los hábitos de conducta y de pensamiento de los grupos humanos. En su análisis, enfatiza a las instituciones sociales y critica la filosofía utilitarista del economista Jeremy Bentham. Su propuesta central versa en torno a los valores, a los instintos y hábitos que surgían del hedonismo que caracterizaba a la sociedad americana, tanto por el lado de la oferta como por el lado de la demanda. Juzgaba que el consumo y el ocio eran la respuesta a una preconcepción utilitarista en una economía de consumo (Ekelund B., Robert y Hébert, J.R. Robert. (2009)

Más tarde, otro representante de la economía clásica, John Maynard Keynes, plantearía su *Ley psicológica fundamental* (1936) argumentando que los hombres tienden a acrecentar su consumo a medida que incrementan sus ingresos, auspiciando así que los gobiernos estimulen las intervenciones fiscales (gasto) Medina (2009).(2)

A principios de siglo XX y finales del siglo XIX la psicología económica siguió avanzando, esta vez por las corrientes norteamericanas. En 1901 el psicólogo Walter Dill Scott, experto en psicología en la publicidad, quien promovió los vínculos entre la economía y la psicología a partir de varias conferencias, invitado por hombres de negocios en Chicago. Este uso potencial de la psicología en la publicidad, le permitió la publicación de dos libros: *The Theory of Advertising* en 1903 y *The Psychology of Advertising* en 1908 (Lynch 1968). Con Dill se dio inicio a la aplicación de la psicología a las actividades comerciales. Sus aportes demuestran hoy una abundante actividad investigadora, cuyos resultados se encuentran en manuales, artículos especializados, particularmente en estudios de la conducta económica y estudios de la conducta del consumidor (Quintanilla, 1998).

A mediados del siglo XX en los Estados Unidos se señaló a Katona como el “padre” de la Psicología Económica por haber contribuido de manera eminente al establecimiento de las bases conceptuales de la nueva interdisciplina (Ferreira de Mello, 2007). La explicación de las crisis económicas con base en el enfrentamiento de deseos antagónicos y de conflictos colectivos psicológicos, así como la incorporación de variables psicológicas al análisis económico clásico, constituyen hoy en día un referente obligado para la psicología económica.

Este siglo, las ciencias sociales fueron influenciadas por el estructuralismo sociológico y en este marco aparece también la figura de Abraham Maslow quien en 1943 formuló su concepto de jerarquía de necesidades con implicancias directas en el comportamiento humano. Maslow, contribuiría también en temas de dirección de empresas, organización y gestión empresarial. (Robles Rodríguez, 2008).

Pero fue Tarde (1902) quien hacia el final del siglo XX iniciaría de manera formal la psicología económica, con base en su tratado: “*La Psychologie Économique*”. Con esta obra de amplia difusión, por primera vez, desde las ciencias psicológicas se establecen las relaciones entre psicología y economía. Tarde propone teorizar sobre el *hombre psicológico* en lugar del *homo economicus* como lo hacen los economistas clásicos. (Robles Rodríguez, 2008).

Su interés por los comportamientos individuales en los procesos económicos hizo que Tarde analizara una serie de aspectos, por ejemplo, la propiedad del conocimiento respecto al valor de la utilidad, la comparación del consumo de riquezas, el intercambio de mercancías, el porqué del ahorro y la compra, entre otros.

En la primera mitad del siglo XX surge la teoría conductista de Skinner, cuyo sustento en torno al condicionamiento instrumental y de reforzamiento sobre el comportamiento humano establecerían relaciones de mutua cooperación entre la economía y la psicología. Posteriormente, la psicología vuelve su mirada hacia la psicología cognitiva, en tanto que la economía continúa basándose en supuestos de carácter comportamental (Billón 2002).

De igual manera, a mitad del siglo XX el interés de psicólogos y economistas por la investigación de temas económicos a partir de aspectos comportamentales fue creciendo.

Emerge entonces la Psicología Cognitiva junto a otras disciplinas como la filosofía de la mente, la lingüística, y la neurociencia. Uno de los principales expositores de la psicología cognitiva es Herbert Simon (2006), quien en contraposición de la racionalidad planteada por la economía neoclásica, propone la racionalidad acotada como mecanismo cognitivo, a partir del cual los agentes económicos buscan la satisfacción, en vez de la racionalidad (Pascale, R, Pascale, G. 2007). Simon, psicólogo y economista, premio nobel de economía (1978), fue laureado por su investigación en el proceso de toma de decisiones en las organizaciones económicas. Particularmente tuvo un destacado aporte en la ciencia económica, a partir del estudio de las ciencias de la elección y el proceso psicológico en la toma de decisiones.

En esta misma perspectiva cognitiva aparecen Kahneman y Tversky (1998) discípulos de Simon, quienes fortalecen el criterio en torno a que los agentes económicos o los individuos, no obedecen a comportamientos racionalistas. Argumentan que los individuos no conocen todas las alternativas y la información con la que cuentan es siempre limitada para la toma de decisiones. Estos sustentos son ampliamente explicados en su obra: “*Un Análisis de la Decisión bajo riesgo*” (1979) y los temas sobre las predicciones económicas, son expuestos en su obra: “*The Prospect Theory*” (1979, 1987, 1992).

Kahneman, conjuntamente con Vernon Smith, obtuvo el premio Nobel de Economía (2002) por haber integrado los avances de la investigación psicológica en la ciencia económica especialmente en lo que se refiere al juicio humano y a la adopción de decisiones bajo incertidumbre.

Actualmente, un número importante de psicólogos están desarrollando una abundante actividad investigadora en torno al estudio del comportamiento económico y las decisiones psicológicas individuales. Numerosas teorías, manuales y artículos especializados y distintas actividades están concentradas en la Asociación Internacional para la investigación en Psicología Económica (IAEREP), organización científica creada en 1977 y propicia el encuentro de la comunidad científica, con el objeto de fortalecer la investigación en psicología y las vinculaciones con la economía.

Áreas de demarcación entre la psicología y la economía

Importa reconocer que son dos las corrientes principales del pensamiento económico: la corriente neoclásica y la escuela de economía austriaca. Bajo estas corrientes, la psicología debe encontrar su área de demarcación, en virtud que en estas ciencias, existe un elemento común, la conducta económica

La corriente de economía neoclásica funda sus sustentos con base en el concepto de “*homo economicus*” término acuñado por Adam Smith en su obra fundamental: “La Riqueza de las Naciones” (1776). El término deduciría cierta racionalidad en los individuos a la hora de decidir sobre asuntos económicos. Subyace a este planteamiento, la lógica de maximización de las preferencias que hacen los seres humanos, con relación a la acumulación, intercambio y ahorro, como aspectos principales de la prosperidad social. Las propuestas de Smith, significaba entonces contar con un modelo de comportamiento humano perfectamente racional en sus decisiones.

A finales del siglo XIX, la noción de “*Homo Economicus*” y su racionalidad fueron fortalecidas por Lionel Robbins (1932) quien definía a la economía como la ciencia que estudia la conducta humana en una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos. Se asumía implícitamente una información dada. Robbins, otorga un significado más específico al supuesto de la racionalidad, la maximización, el equilibrio, la optimización de preferencias y la elección a partir del intercambio. La distinción entre hechos y valores que hacia Robbins, servía como criterio de demarcación entre la economía y las ciencias morales (Teira Serrano, 2003)

Producto de estas conceptualizaciones y con la aparición de la teoría marginalista, economistas como Edgeworth, Stanley, Jevons, Walras y Pareto, entre otros, iniciarían la construcción de sus propios modelos matemáticos para explicar la conducta económica y la toma de decisiones. (Kirzner, 1960). Los economistas clásicos como Pareto (1890) por ejemplo, reconocía abiertamente que “la economía no podía renunciar a sus fundamentos psicológicos, pese a las dificultades que entraña. La psicología es evidentemente la base de la economía política y en general de todas las ciencias” (Teira Serrano, 2003, p.71). Si bien

Pareto no planteo una tan clara demarcación, consideraba que algún día se podría deducir de los principios de la psicología, las leyes de la ciencia social

Alfred Marshall (1920) definía que la economía es una ciencia psicológica y tanto la economía política o solo la economía significaba el estudio de los seres humanos en la vida ordinaria de los negocios. Examina esa parte de la acción individual y social conectada mayormente con los logros y con el uso de los requisitos materiales para el bienestar. (Pascale R. y Pascale G, 2007) Marshall, definía una demarcación entre la psicología y la economía, señalando que los economistas estudian las acciones de los individuos en relación con la vida social y por lo tanto se ocupan muy poco de las particularidades personales de temperamento y carácter. (Teira Serrano, 2003)

Por su parte y en contraposición del *Homo Economicus* de la escuela neoclásica, la escuela de economía austriaca propone la noción del *Homo agens*, significando al hombre que actúa y cuyo comportamiento es creativo, impredecible, y cambiante en sus preferencias y valoraciones. Además los economistas austriacos, consideran que la información se crea continuamente, así como los fines y medios se descubren continuamente. Tampoco están de acuerdo con los planteamientos de modelizar los comportamientos de los hombres, dado que estos no son constantes, además que la información generada hoy, no serviría para mañana y finalmente que este tipo de propuesta no sería necesario para el estudio de la economía. (Kirzner, 1960)

La escuela de economía austriaca, argumenta que la economía lejos de incluir tan solo teorías sobre la racionalidad, la elección o la decisión, es una disciplina que parte del ser humano y como tal y recoge los procesos de interacción social, donde los individuos buscan constantemente nuevos fines y medios, aprendiendo del pasado y usando su imaginación para descubrir y crear (mediante la acción) el futuro (Mises, 1949).

Ludwing Von Mises, uno de los mayores representantes de esta escuela planteaba que "la teoría económica no trata sobre cosas y objetos materiales; trata sobre los individuos, sus apreciaciones y, consecuentemente, sobre las acciones humanas que de aquéllas se deriven. Los bienes, mercancías, las riquezas y todas las demás nociones asociadas, no son

elementos de la naturaleza, sino aspectos de la mente y de la conducta humana”. (Huerta de Soto, 2009, p.17.).

Así mismo Mises demarcaba la relación entre la psicología y la economía de la siguiente forma: “La economía, nuestra ciencia se ocupa de la acción humana, no de los fenómenos psicológicos capaces de ocasionar determinadas actuaciones. Es ello precisamente lo que distingue la teoría general de la acción humana o praxeología, de la psicología. Esta última se interesa por aquellos fenómenos internos que provocan determinadas actuaciones” (Mises, 1949, p.16).

Con relación a los aporte de los psicólogos, las definiciones de conducta económica parecen ser parte subyacente de la comprensión de la psicología económica. A su vez, las definiciones de psicología económica y su quehacer quedan implícitas al interior del marco conceptual de las ciencias económicas, aparentemente con raíz neoclásica. Entre las principales definiciones se tiene la proporcionada por Tarpay (1987) para quien la psicología económica tiene el doble objetivo de estudiar y analizar cómo la economía afecta el comportamiento de los individuos y cómo dicho comportamiento afecta a su vez a los procesos económicos (Tarpay 1987, Denegri, 1977).

Dicho de otra manera, analizar como los factores psicológicos actúan como determinantes del comportamiento económico, y en su caso como los fenómenos económicos hacen que el individuo se comporte o se manifieste psicológicamente. Roberto Luna Aroca y Bonavía (1996) señala que es posible definir a la psicología económica como la disciplina que tiene por objeto el estudio de la conducta económica y los procesos que la influyen y la determinan sean psicológicos, sociales, culturales y económicos.

Para Albou (1984) la psicología económica es la disciplina que se ocupa principalmente del estudio psicológico de la conducta en el proceso de elección del consumidor. (Warneryd y Olander 1979). Quintanilla (1998) afirma que la psicología económica es el estudio científico de la conducta económica. Lo propio Billón (2002) opina que la psicología económica estudia los mecanismos psicológicos que hay detrás de determinados comportamientos económicos.

Para concluir, Denegri (1977) argumenta que la psicología económica se preocupa del estudio del comportamiento económico, de las variables que inciden en la toma de decisiones económicas individuales, colectivas y las formas como las personas comprenden el mundo de la economía y sus variaciones.

Conclusiones y posibles áreas de colaboración entre la Psicología Económica y escuela de economía austriaca.

Una primera conclusión es la clara demarcación entre las mismas ciencias económicas. Mientras la escuela neoclásica, privilegia factores objetivos vinculados a la producción, y otro tipo de influjos materiales que hacen a la economía, finalmente la conducta económica de los individuos, es derivada en agregados económicos para explicar el hecho económico. Por su parte la escuela de economía austriaca, plantea que la ciencia económica no trata sobre los bienes, servicios, mercancías o riquezas, trata más bien esencialmente sobre los individuos, sus acciones humanas y apreciaciones: Privilegia por tanto la conducta humana en los hechos económicos.

En consecuencia, la psicología pareciera coincidir con la corriente de la economía austriaca, más que con la validez de los supuestos neoclásicos. Los individuos, no actúan de manera automática, no se supone ni asume que tenga un conocimiento total sobre los fines y los medios, como plantean los neoclásicos. Por el contrario, los individuos actúan a través de procesos cognitivos que le permiten identificar, reconocer, comprender, aprender del pasado y percibir, así buscan nuevos fines y medios antes de asumir una decisión económica. Estos procesos tienen una importante aproximación a los postulados austriacos, con relación al comportamiento impredecible y cambiante en sus preferencias y valoraciones, que por lo demás siempre son de carácter individuales y subjetivos.

Cada ser humano, tiene una escala de valores, única, a través del cual se generan los procesos de intercambio, interacción para satisfacer las necesidades individuales, las mismas que van decreciendo en la medida que se satisfacen las necesidades primarias, razón por la que la conducta económica sobre la decisión de un bien parte de una valoración subjetiva

Otro importante punto de encuentro entre la psicología con la escuela de economía austriaca, es la concepción del mundo subjetivo los individuos. Es decir, de procesos que giran en el marco de relaciones interactivas e intersubjetivas, determinadas por sus representaciones simbólicas, percepciones, valores, motivaciones e intereses que hacen a las decisiones económicas, representadas en una conducta económica.

Para la psicología económica, por ejemplo, en una relación de intercambio, el consumidor valora más el producto que recibe, por su valor subjetivo. No considera, ni le interesa, la historia, los costos o factores de producción del producto sean altos o bajos. De igual manera, para la corriente austriaca, los bienes de producción adquieren valor porque los bienes finales son valorados, o alguien está dispuesto a pagar un precio por el bien final.

Los costos, en consecuencia, no son ni para la psicología o la escuela austriaca, una de las variables que determinan el precio del bien final, son más bien el resultado de la existencia de precios esperados. Además durante el intercambio, subyace ya el carácter subjetivo, donde el precio final del producto, emergerá de la valoración última que haga el consumidor en acuerdo con el interés del ofertante. Por lo tanto se asiste a las utilidades marginales de cada una de las partes que intercambian

En referencia a la demarcación entre la psicología y la corriente austriaca, esta última plantea que la ciencia económica se ocupa de la acción humana y no de los fenómenos psicológicos. En efecto, para la psicología, son los fenómenos psicológicos y particularmente el individuo, su unidad de análisis básico. No obstante es el individuo el principal eje articulador para la relación interdisciplinar entre la psicología y la escuela de economía austriaca: aunque cada ciencia tiene demarcada su área de acción: Si a la la escuela de economía austriaca le interesa el hecho económico procedente de la interacción de los individuos, a la psicología le importará los comportamientos económicos que existen detrás del hecho económico.

Finalmente, es evidente que los postulados y estudios de psicología económica, en su mayoría, se adscriben con enfoques o vertientes en la escuela de economía neoclásica. No

es casual vislumbrar una psicología inscrita en fenómenos dependientes y supuestos deterministas, en su afán de matematizar, predecir y generalizar una conducta económica.

Parte de la tarea de la psicología será recuperar el concepto de conducta humana, a partir de sus intrincadas y complejas formas que no puede ser explicada solo por relaciones causales. Además existe la necesidad de recoger el argumento de la individualidad como objeto de estudio y de análisis de la psicología; individualidad de un individuo que al ser diferente a la de otro, no puede ser generalizada.

Sin embargo cuando se dice que una conducta económica, es individual, no es predecible ni generalizable ¿se estaría imposibilitando el conocer los resultados de mañana por una conducta desarrollada hoy? No, cuando un individuo compromete su conducta económica frente a eventos futuros, como las motivaciones para el ahorro, el desempleo, el consumo, las preferencias, las actitudes frente a la inflación, los impuestos, la demanda, la productividad, la competencia, las decisiones, la satisfacción de necesidades, entre otros temas propios de la psicología económica, en realidad se habla de a conducta antecedente.

Es decir, el determinismo causal en la conducta humana no es indeterminado, ni niega la individualidad de cada ser humano. Grünbaum (1952). Cada resultado de mañana por una conducta desarrollada hoy se acomoda bajo condiciones causales antecedentes, pero siempre complejas e inciertas. Como toda conducta humana, emergente de la incertidumbre, de acciones libres e impredecibles, en contextos de ignorancia por las limitaciones de su conocimiento y por lo tanto abiertas a ser descubierta. O, al decir de Hayek, como toda conducta humana, abierta ala posibilidad del descubrimiento de otros cursos de acción presente y futuros de otra personas, pues ninguna conducta humana, asigna medios dado a fines dados o establecidos, sino que se asigna libremente a medios que deben descubrirse a fines libremente elegidos y cambiantes y que también deben descubrirse. (Hayek, 1981)

Referencias

1. Bedoya, H.M. (2008) Las condiciones de posibilidad de la Psicología como ciencia humana y social. *Informes Psicológicos*, Vol. 10, No. 11 p. 245 - 257 Universidad de Antioquia. Medellín – Colombia.

2. Billón C.M. (2002) Psicología y Economía desde una Perspectiva Interdisciplinar Encuentros Multidisciplinarios ISSN 1139-9325. *Universidad Autónoma de Madrid*.
3. Denegri C.M. (1977) Psicología Económica. Universidad de La Frontera, Temuco - Chile http://www.robertexto.com/archivo7/intro_psi_econ.htm.
4. Ekelund B., Robert y Hébert, J.R. Robert. (2009) Historia de la teoría económica y su método. 3ª ed. Mc Graw Hill. México. Págs. 475-563.
5. Ferreira V.R. de Mello. (2007) Psicología Económica; orígenes, modelos, propuestas. Tesis de Doctorado, Programa de Estudios de Post Grado en Psicología Social. Pontificia Universidad Católica de São Paulo. São Paulo.
6. Grünbaum, A. (1952) La Causalidad y la Ciencia de la Conducta Humana. *American Scientist*, 1952, 40, 665-676
7. Huerta de Soto, J. (2004) Estudios de Economía Política. *Segunda edición Unión Editorial*. Impreso en España
8. Huerta de Soto, J. (2009) Escuela Austriaca moderna frente a la neoclásica http://www.eumed.net/cursecon/textos/Huerta_de_Soto_austria-vs-neocla.pdf.
9. Hayek, F.A.von (1981) La competencia como proceso de descubrimiento”. Nuevos estudios en economía política e historia de las ideas. Eduba, Buenos Aires, 1981.
10. Kahneman, D., & Tversky, A. (1988). Prospect theory: An analysis of decision under risk. In. New York, NY, US: Cambridge University Press.
11. Kirzner, I. M (1960) The Economic Point of View An Essay in the History of Economic Thought SHEED AND WARD, INC. Subsidiary of Universal Press Syndicate. Kansas City.
12. Luna Aroca, R. y Bonavía T. (1996). *Psicología Económica: Fundamentos prácticos*. Colección Psicología del trabajo y de las organizaciones. Ed. Promolibro. Universidad de Valencia.
13. Lynch. E.C: Walter Dill Scott (1968) Pioneer Industrial Psychologist *The Business History Review* Vol. 42, No. 2., pp. 149-170. Publicadopor The President and Fellows of Harvard College.
14. Mises, (1949) La Acción Humana: Tratado de Economía. Unión Editorial. Madrid, España 1995-1068. Pp.27-29.

PSICOLOGÍA ECONÓMICA Y ECONOMÍA

15. Pascale, R, Pascale, G (2007) Toma de decisiones económicas: el aporte cognitivo en la ruta de Simon, Allais y Tversky y Kahneman. Ciencias Psicológicas. ISSN 1688-4094. Periódicos Electrónicos en Psicología. Montevideo.
16. Pareto V. (1906): Manual de Economía Política. Una introducción a las ciencias sociales. Edición Librería Milano-Italia.
17. Quintanilla Pardo I. (1998) La Psicología Económica y del Consumidor en España. Reflexiones Conceptuales y Práctica Profesional. Unidad de Investigación de Psicología Económica. Facultad de Psicología. Universidad de Valencia.
18. Robles Rodríguez F. (2008) Acerca del desenvolvimiento histórico de la Psicología Económica. 2009 - DePsicoterapias S.R.L
19. Robbins L.c. (1932) Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica. Mac Millán 2da edición. Fondo de Cultura Económica. México Fondo de Cultura Económica de México. Traducción de Daniel Cosío Villegas.
20. Smith, A. (1759) La teoría de los sentimientos morales. Traducción y Edición de Carlos Rodríguez Braun. Alianza Editorial, 2004. Madrid- España
21. Smith, A. (1776) La riqueza de las naciones. Traducción y estudio preliminar de Carlos Rodríguez Braun. Alianza Editorial, 2013. Madrid- España
22. Tarde, G (1902). Psicología Económica Primer Tomo. Edición Electrónica. Colección Biblioteca de Filosofía. Edición FelixAlcan Editor. Ville Laval Québec .
23. Teira Serrano, 2003: Azar, economía y política en Milton Friedman. Tesis Doctoral. Departamento de Lógica y filosofía de la ciencia. Facultad de Filosofía. UNED. España.
24. Velásquez, C. (2011) Ensayo sobre epistemología ¿dónde nos perdimos? Instituto de Investigaciones en Ciencias del Comportamiento. Universidad católica Boliviana “San Pablo”- La Paz Bolivia
25. Warneryd, K. & Olander, F. (1979). La conducta humana en las relaciones económicas. México. Trillas. Universitas Psychologica. Scielo.

Notas

- (1) Martín de Azpilcueta (1493-1586), miembro de la Escuela de Salamanca fue el pionero en el análisis de dinero a raíz de su observación entre la alta inflación y abundancia de metales preciosos, oros y plata procedentes del Nuevo Mundo.
- (2) Medina Macías (2009) Obsesión por el empleo. Relectura de Keynes (II y final)
http://ideasalvuelo.blogspot.com/2009/05/obsesion-por-el-empleo-relectura-de_04.html