

---

# SOBRE “EL SUJETO ECONÓMICO Y LA RACIONALIDAD EN ADAM SMITH”: CONFUSIONES Y LUGARES COMUNES

---

Jimena Hurtado\*

Santiago Mesa\*\*

En su número anterior esta revista publicó el artículo “El sujeto económico y la racionalidad en Adam Smith”, de Vanesa Valeria D’Elia, que es muy oportuno para discutir las confusiones y lugares comunes que aún persisten sobre el concepto de racionalidad y sobre la filosofía antropológica de Adam Smith. Es una nota de sólo siete páginas y, seguramente, su autora no pretende tratar en forma exhaustiva dos temas tan amplios sino contribuir a “repensar al sujeto que toma decisiones racionales en un contexto totalmente diferente de aquel en que Smith vivió” para –dice ella– mejorar y ampliar la teoría convencional “sobre bases más realistas que tengan en cuenta las limitaciones del *homo economicus* [sic] y las características [del sujeto económico] que se suelen dejar de lado” (D’Elia, 2009, 43). En esta nota comentamos cómo usa algunos conceptos centrales de la teoría económica y la historia del pensamiento, y evaluamos su aporte.

Para ello examinamos brevemente sus dos temas básicos: la concepción de racionalidad en la teoría microeconómica estándar y la noción de individuo en Adam Smith. En cuanto a la primera, la autora sostiene que es una visión reduccionista que probablemente tiene sus orígenes en Smith. El problema básico que ella ve en esta concepción es que presenta a un individuo egoísta y omite “que los seres humanos también actuamos por otras pasiones y hábitos” (ibíd., 37). Su tratamiento de los temas y su conclusión son rápidos y no tienen mayor sustento: no explica el vínculo entre racionalidad y egoísmo, y su interpretación de Smith reproduce un falso problema: *el problema de Adam Smith*. En lo que sigue ampliamos estos dos puntos.

\* Doctora en Economía, profesora asociada de la Facultad de Economía de la Universidad de los Andes, Bogotá, Colombia, [jihurtad@uniandes.edu.co].

\*\* Estudiante de Economía y Filosofía de la Universidad de los Andes, Bogotá, Colombia, [s.mesa34@uniandes.edu.co]. Fecha de recepción: 14 de marzo de 2010, fecha de modificación: 24 de marzo de 2010, fecha de aceptación: 1.º de julio de 2010.

## RACIONALIDAD Y EGOÍSMO EN TEORÍA ECONÓMICA

Las fuentes que D'Elia utiliza para exponer el “supuesto fundamental a partir del cual se construye la teoría convencional” (ibíd., 37) son los manuales. Ella sostiene que todo manual empieza con la presentación de individuos racionales, cuyas preferencias están caracterizadas por los axiomas de racionalidad (transitividad, continuidad, completitud). Luego afirma que a partir del supuesto de racionalidad se construye el *homo oeconomicus* de la teoría convencional e inmediatamente sostiene que es egoísta (ibíd., 37). Pero nunca aporta evidencia textual de que en los manuales racionalidad y egoísmo son equivalentes, o de que pasan sin más del primer concepto al segundo.

Esta presentación tiene al menos dos problemas. En primer lugar, si bien los manuales pueden ser una introducción a la disciplina y, en general, reflejan el conocimiento aceptado por la profesión en un momento determinado, también es cierto que están desactualizados. No reflejan el estado del arte del conocimiento porque son una primera aproximación no problematizada a ciertas ideas, técnicas y conceptos compartidos por la comunidad científica. Los manuales reflejan, entonces, la base compartida sobre la cual sus miembros futuros construirán, debatirán o refutarán el conocimiento. En segundo lugar, las aseveraciones de D'Elia no reproducen lo que aparece en los manuales sobre el comportamiento del agente económico<sup>1</sup>. Veamos cuatro ejemplos tomados de algunos de los manuales más utilizados en la enseñanza de la microeconomía, uno de los cuales es citado por ella.

En *Economics*, Krugman y Wells (2006a, 230) describen al consumidor racional como “un consumidor que sabe qué es lo que quiere y que saca el máximo partido de las oportunidades de que dispone”. No encontramos la descripción egoísta a la que D'Elia hace referencia. Esos mismos autores, en *Introducción a la economía: microeconomía*, hablan de la elección individual sin hacer referencia explícita a la racionalidad y dicen que se caracteriza por unos principios básicos: los recursos son escasos, existe un costo de oportunidad, las decisiones se toman en el margen y “en general, las personas aprovechan las oportunidades para mejorar” (Krugman y Wells, 2006b, 10). De nuevo, no hacen referencia al egoísmo.

Por su parte, el manual de microeconomía de Nicholson (2005, 66) explica que las elecciones de los individuos siguen “un conjunto

<sup>1</sup> Otra fuente que D'Elia no menciona y que reproduce la noción de racionalidad que se encuentra en los manuales es el *New Palgrave Dictionary of Economics*, precisamente en el artículo de Blume e Easley (2008) sobre racionalidad.

básico de postulados o axiomas, que describen el comportamiento racional"; conforme a esos axiomas, las preferencias son completas, transitivas y continuas. De nuevo, el egoísmo del que habla la autora sigue sin mencionarse.

Por último, en el único manual al que hace referencia expresa, el de Mas-Collel, Whinston y Green (1995, 6), se encuentra: "la hipótesis de racionalidad está basada en dos supuestos básicos sobre la relación de preferencias  $\succeq$ : completitud y transitividad". La primera establece preferencias bien definidas entre dos alternativas posibles, "nuestros tomadores de decisiones sólo hacen elecciones meditadas" (ibíd., 6); y la segunda "va al corazón del concepto de racionalidad" (ibíd., 6-7). Estos autores tampoco hacen referencia alguna a un comportamiento egoísta y, sobre todo, dicen que el núcleo del axioma de racionalidad es la transitividad. De ahí podemos deducir que la característica del agente económico, del individuo racional que describen los manuales, es que es consistente en sus decisiones, sin atribuir las a la influencia de una pasión egoísta.

Si vamos más allá de los manuales y buscamos en la literatura especializada encontramos refutaciones explícitas y detalladas de la equiparación entre racionalidad y egoísmo. Vriend (1996) muestra que no es más que una confusión porque el modelo teórico de comportamiento sólo establece que el agente económico racional es el que elige de acuerdo con sus preferencias entre su conjunto de alternativas. Uno de los autores más críticos de este modelo así lo reconoce: "Este enfoque del egoísmo definicional a veces se conoce con el nombre de elección racional y no implica nada más que consistencia interna" (Sen, 1977, 323).

Si seguimos a Sen, podemos decir que el egoísmo, en teoría económica, no es más que consistencia, pues más adelante sostiene:

En este enfoque las elecciones de una persona se consideran "racionales" si y sólo si *todas* estas elecciones se pueden explicar en términos de una relación de preferencia consistente con la definición de preferencias reveladas, es decir, si todas sus elecciones se pueden explicar como la elección de las alternativas "más preferidas" con respecto a una relación de preferencias postulada (ibíd., 323).

Pero esta noción de egoísmo es lejana de la que designa una pasión imbuida por un "inmoderado y excesivo amor de sí mismo" que encierra al individuo en sí mismo y le impide ver la relación entre su interés propio y el de los demás<sup>2</sup>. Tal vez lo que D'Elia tiene en mente y que

<sup>2</sup> Esta distinción entre egoísmo e interés propio es central en esta discusión y ya la hacía el mismo Adam Smith. Los fisiócratas y Boisguilbert, por ejemplo, muestran claramente la diferencia entre un ser guiado por su egoísmo, incapaz de considerar a los demás y ocupado sólo de sí mismo, y el que es guiado por

sí mencionan los manuales es el interés propio: el agente económico actúa motivado por su interés propio. No es una diferencia superflua: egoísmo e interés propio no son equivalentes.

Uno de los economistas que más lo ha recordado es alguien que D'Elia también cita, el principal exponente del enfoque económico del comportamiento, Gary Becker. Como muestra la cita que ella reproduce, éste supone que “El comportamiento es guiado por un conjunto mucho más amplio de valores y preferencias. El análisis supone que los individuos maximizan su bienestar *tal y como ellos lo conciben*” (Becker, 1993, citado en D'Elia, 2009, 39). Lo importante es justamente el énfasis que aparece en la cita, que como recuerda Vriend (1996, 270), significa que cuando un agente tiene preferencias altruistas, es de su propio interés comportarse en forma altruista.

Becker ha sido muy claro a este respecto y no sólo ha elaborado modelos de comportamiento altruista con base en agentes económicos racionales sino que ha mostrado que el método basado en estos agentes es suficientemente flexible para incluir todo tipo de preferencias y, por tanto, de decisiones, en sus explicaciones (Becker, 1993, 403). En este sentido, afirma:

El enfoque económico proporciona un marco valioso para entender *todo* comportamiento humano [pues] todo comportamiento humano observado involucra participantes que maximizan su utilidad a partir de un conjunto estable de preferencias y acumulan una cantidad óptima de información y otros insumos en diversos mercados (Becker, 1976, 14).

Si bien esta visión extensiva del comportamiento económico no es compartida por toda la profesión, no presenta mayor diferencia con la de otros exponentes de la teoría estándar: el agente económico supone una teoría de la agencia individual conforme a la cual los agentes actúan en procura de lo que perciben como su mejor interés propio (Blume y Easley, 2008). Así lo muestra una rápida ojeada a la historia del agente económico.

Como recuerdan Morgan (2006) y Ng y Tseng (2008), quien acuñó el término *homo oeconomicus* fue John Stuart Mill, en un ensayo sobre la definición de la economía política. Allí explicó que no se ocupaba de la totalidad de la naturaleza humana ni del comportamiento en sociedad, sino de un ser “que desea poseer riqueza, y que es capaz de juzgar la eficacia comparativa de los medios para lograr ese fin” (Mill, 1836, 321). Es entonces un tipo ideal, en el sentido de Weber (Morgan, 2006), que posee una racionalidad instrumental y se va convirtiendo en un consumidor calculador (W. S. Jevons y C. Menger) que desea su interés propio, que puede incluir a los demás, y es característico de un ser sociable.

utilidad y no sólo riqueza (Morgan, 2006, 11), hasta llegar a F. Y. Edgeworth (1881), cuyo primer principio de la economía es que todo agente actúa siguiendo su propio interés. Con el ascenso de la teoría de la elección racional, a mediados del siglo XX, las elecciones prevalecieron sobre los deseos y se llegó a la idea de que el "hombre económico podía tener cualquier tipo de motivación, siempre que eligiera 'racionalmente'" (Morgan, 2006, 20).

En este proceso la preocupación por las motivaciones del comportamiento fue cada vez menor; por ello, es necesario entender que la maximización del bienestar tal como lo entienden los agentes significa que sus preferencias no están predeterminadas. Los componentes de la función de utilidad se amplían, pero los agentes siguen actuando en su propio interés; y el modelo teórico describe un individuo atómico, con fronteras discretas y definidas (Ng y Tseng, 2008, 279), que puede ser o no egoísta<sup>3</sup>.

Encontramos entonces que, en contra de la crítica de D'Elia, el *marco analítico extendido* puede superar el reduccionismo de la racionalidad optimizadora, algo que sabemos desde hace más de medio siglo. Si bien la reflexión y la discusión sobre la racionalidad económica es fundamental, como muestran los avances de la economía del comportamiento, esta reflexión debe partir de bases ciertas y aceptadas. La teoría de la elección racional es poderosa debido a su flexibilidad: el agente económico puede maximizar una función de utilidad (que sólo es una función objetivo; Debreu, 1959) que incluya en sus argumentos la función de utilidad de otro agente, individual o colectivo (como en Becker), bajo la restricción de sus valores o meta-preferencias (Sen) que también pueden ser resultado de un proceso de optimización. Por tanto, si este tipo de formulación nos parece criticable *no puede ser* por su reduccionismo y menos por su asimilación a un comportamiento egoísta.

Dejemos el tema de la racionalidad con una última reflexión. En su análisis de la importancia de esta hipótesis en la teoría económica, Arrow sostuvo que la mayoría de los modelos derivaban su fuerza de hipótesis auxiliares más fuertes que el supuesto de que los agentes son racionales<sup>4</sup>. "La lección es que la hipótesis de racionalidad es débil por sí misma. Para hacerla útil, el investigador se ve tentado a

<sup>3</sup> En este sentido, la teoría de la elección racional se ocupa de la elección y no del proceso de descubrimiento o de aprendizaje de las preferencias ni de la forma de satisfacerlas (Bruni y Sugden, 2007, 163).

<sup>4</sup> Basta recordar que Popper consideró la teoría económica como una aplicación del análisis situacional, donde la falsación del principio de racionalidad no tenía implicaciones sobre el valor de verdad de las explicaciones.

hacer algunas suposiciones fuertes” (Arrow, 1986, 390). Luego subrayó que la racionalidad así entendida no es una condición suficiente para modelar el comportamiento económico salvo que, por ejemplo, se suponga que cada agente presupone la racionalidad de los demás agentes (ibíd., 392). En suma, si bien se trata de un principio fundamental de construcción, la hipótesis de racionalidad y el modelo de comportamiento asociado son apenas una herramienta de análisis que nos dice, como muestra la lectura de los manuales y de la literatura sobre el tema, que los agentes económicos racionales eligen, en forma consistente, la mejor opción entre el conjunto de oportunidades percibidas (Vriend, 1996).

### DE VUELTA AL PROBLEMA DE SMITH

En su nota, D’Elia pretende recurrir a la historia del pensamiento económico para aclarar los orígenes del agente económico racional que califica de egoísta. Para ello, vuelve a Adam Smith y, en particular, a *La riqueza de las naciones* (D’Elia, 2009, 38). Encuentra en Smith una concepción del ser humano más rica que la que nos presenta en principio. En efecto, muchos autores han retornado a Adam Smith para resolver la inconformidad con la racionalidad optimizadora de la teoría de la elección racional, y es pertinente prestar atención a la historia del pensamiento económico con este fin. Pero su lectura de Smith parece reproducir un problema superado hace tiempo en la literatura smithiana: el *Das Adam Smith Problem*.

Como se sabe, este problema tuvo origen en la escuela histórica alemana (Dickey, 1986, y Montes, 2003, entre otros). En pocas palabras consiste en lo siguiente: en *La riqueza de las naciones* Smith habría presentado un individuo egoísta, mientras que en su *Teoría de los sentimientos morales* se habría referido a un individuo benevolente. En este sentido, habría presentado dos modelos de comportamiento opuestos e incompatibles. En la nota de D’Elia encontramos una versión un poco menos radical, pues si bien es cierto que el tipo de comportamiento que analiza en *La riqueza de las naciones* es egoísta, el análisis de Smith no se reduce a este tipo de comportamiento:

¿Adam Smith se equivocó cuando percibió una racionalidad egoísta? De nuevo, la respuesta es no. No porque la racionalidad económica no implique un sujeto motivado por su propio interés, sino porque es sólo un aspecto del sujeto racional que concibió Smith. Lo erróneo es interpretar de manera incompleta y parcial al sujeto económico del sistema que ideó este autor (D’Elia, 2009, 40).

Afirmar que no es el modelo completo equivale a decir que una parte del modelo sí corresponde al individuo racional egoísta. Esto implica que para Smith, según D'Elia, una parte importante, pues es la que cita, del comportamiento individual responde al egoísmo, como afirma el *problema de Adam Smith*. En su nota hay más evidencias de su reproducción del problema. Luego de citar el libro I y el libro IV, afirma que de esas citas "se deduce un principio de racionalidad que considera a un sujeto que actúa de manera egoísta y toma decisiones en procura del máximo ingreso" (ibíd., 38).

Su deducción resulta extraña, puesto que en la primera cita Smith habla de la manera en que los individuos logran sobrevivir a través del intercambio, que es benéfico para todos los participantes. En esta cita, la confusión proviene de un error de traducción que, pese a que fue reconocido y corregido en la edición castellana de Rodríguez Braun<sup>5</sup>, aún subsiste. En el original de la célebre cita sobre el panadero, el carnicero y el cervecero Smith habla de *self-love* no de *selfishness*. Ya vimos que estos dos términos no son sinónimos, y tampoco lo eran a mediados del siglo XVIII. Tanto así que en la primera página de la primera obra de Smith, *Teoría de los sentimientos morales*, citada por D'Elia, aparece la palabra *selfishness* para rebatirla como descripción del comportamiento humano.

Ahora bien, la fecha de publicación de las obras es esencial: Smith primero escribió *Teoría de los sentimientos morales*, cuya primera edición apareció en 1759, y *La riqueza de las naciones* en 1776; y las concibió como parte de un sistema mayor que no pudo terminar. Esto es claro en su advertencia a la sexta edición de *Teoría de los sentimientos morales* de 1790, en cuyo último párrafo aclaró que desde 1759 quería escribir un sistema completo de jurisprudencia, y aunque no lo completó, lo hizo parcialmente en la *Riqueza de las naciones*, "en lo referido a la administración, las finanzas y la defensa" (Smith, 1759, 44). Así que es un error, que se cometió más o menos hasta 1976, haber dejado de leer *Teoría de los sentimientos morales*, y haber presentado primero *La riqueza de las naciones* y luego *Teoría de los sentimientos morales*; su orden de lectura es esencial, pues de no seguirlo se incurre en la confusión que se observa en la nota de D'Elia.

La segunda cita tampoco tiene el sentido de comportamiento egoísta; muestra que el interés propio puede contribuir al interés general. La teoría de los efectos emergentes o del orden espontáneo, tan importante en la tradición austriaca, no requiere un comporta-

<sup>5</sup> En la edición de Alianza de 1994, segunda reimpresión de 2004, el traductor, y estudioso de Smith, Carlos Rodríguez Braun traduce la cita utilizando el término *propio interés* para aclarar la diferencia y evitar el error (Smith, 1776, 46).

miento egoísta. Simplemente afirma que los agentes, en busca de su propio interés, contribuyen sin intención al interés general. Una razón para que los individuos no persigan el interés general directamente podría ser la falta de la información necesaria o, como explica Smith con su sistema de la simpatía, que la preocupación por el todo sea secundaria –derivada de nuestro interés por nosotros mismos y por los individuos más cercanos (ver parte VI de *Teoría de los sentimientos morales*). En ningún caso se trata de un comportamiento egoísta, y menos aún maximizador<sup>6</sup>.

La idea de coordinación u orden espontáneo que parece encontrarse en la cita no contradice, como afirma D’Elia más adelante, la noción de mercado de Hayek. Por el contrario, el mercado de Smith es un sistema anónimo e impersonal que permite la coordinación entre los participantes a través de los precios, la única información que se necesita para la realización efectiva de los intercambios. Es cierto que “sólo se establecen vínculos mercantiles, directos y fugaces. No hay amor recíproco ni empatía, sólo relaciones de intercambio” (ibíd., 41), pero ésta es precisamente la gran ventaja del mercado, como reconoce la tradición austriaca. Es lo que permite la coordinación entre desconocidos; lo que permite, como también dice Smith, aumentar la libertad individual. Además, los desarrollos recientes en economía del comportamiento muestran que esta coordinación puede llevar a formas de cooperación y a comportamientos pro-sociales, cosa que D’Elia parece ignorar en su recuento de Smith y de la racionalidad.

La otra confusión del *problema de Adam Smith*, también presente en su nota, es creer que Smith habló de un ser humano benevolente en *Teoría de los sentimientos morales*. La simpatía, y esto es evidente en la exposición de Smith, no es benevolencia. Es acompañamiento en el sentimiento, *fellow feeling*, como explicó en los párrafos siguientes a la cita que ella menciona (2009, 40). Desde el primer capítulo de la primera parte de *Teoría de los sentimientos morales* Smith dejó en claro que la simpatía es un fenómeno sobre el cual no tenemos poder de elección. Además de ser instantáneo, es casi una apetencia de los individuos. La diferencia con el individuo de *La riqueza de las naciones* es que, a medida que aumenta la distancia entre los individuos con el desarrollo de la sociedad comercial, el comportamiento que termina rigiendo en el mercado es de índole prudencial. Pero Smith no concibe,

<sup>6</sup> Es interesante que una de las citas que D’Elia utiliza para probar su interpretación muestre claramente la diferencia entre esta imagen del comportamiento y la de Smith: “Para él [Adam Smith], ser racional quiere decir tener razones para hacer lo que se hace, no maximizar algo” (Simon, 1997, citado en D’Elia, 2009, 41).

en modo alguno, un sujeto escindido, como parece pensar D'Elia. El *homo oeconomicus*, si podemos usar este término cuando hablamos de la obra de Smith, es prudente pero no egoísta. Él nunca afirmó que el individuo fuese lo que hoy reconoceríamos como un agente walrasiano incapaz de ver a los demás. Por cierto, dedicó buena parte de su obra a rebatir la hipótesis del ser humano egoísta de Hobbes y Mandeville.

## CONCLUSIÓN

En esta nota señalamos las confusiones y lugares comunes que D'Elia reproduce y que impiden una correcta comprensión del papel de la racionalidad en la teoría económica estándar y en la obra de Adam Smith. La discusión sobre la racionalidad, en particular, es importante y los economistas, bien sean de la corriente tradicional o de corrientes alternativas, la han abordado y la siguen abordando. Es esencial, por ejemplo, en la economía del comportamiento, que desde los trabajos de H. Simon, pasando por los de V. Smith y D. Kahneman, hasta los de la primera mujer que recibió el premio Nobel de Economía, Elinor Ostrom, ha ganado el reconocimiento de la profesión. Estos trabajos muestran, si hiciera falta, que la preocupación por una definición más compleja y rica del comportamiento individual es un tema central, privilegiado por la comunidad científica, que involucra no sólo a sus críticos sino también a sus más reconocidos representantes.

No se contribuye a esta discusión sin bases sólidas y bien fundadas. Reproducir lugares comunes y visiones superficiales de la interpretación económica del comportamiento humano mantiene la discusión en un nivel superado por la investigación. Además, rebaja la discusión a los niveles de la intuición mal informada que podrían tener observadores externos. Para el progreso de la teoría y, en particular, para lograr una visión más rica del agente económico, es necesario reconocer los avances recientes para encontrar los verdaderos límites y los vacíos que se han de llenar para ir aún más lejos.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Arrow, K. "Rationality of Self and Others in an Economic System. Part 2: The Behavioral Foundations of Economic Theory", *The Journal of Business* 59, 4, 1986, pp. S385-S399.
2. Becker, G. S. "Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior", *Journal of Political Economy* 101, 3, 1993, pp. 385-409.
3. Becker, G. S. *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago y London, The University of Chicago Press, 1976.

4. Blume, L. y D. Easley. "Rationality", S. N. Durlauf y L. E. Blume, eds., *The New Palgrave Dictionary of Economics*, London, Palgrave Macmillan, 2008, [[http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008\\_R000277](http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_R000277)].
5. Bruni, L. y R. Sugden. "The Road not Taken: How Psychology Was Removed from Economics and How It Might Be Brought Back", *The Economic Journal* 117, 2007, pp. 146-173.
6. D'Elia, V. V. "El sujeto económico y la racionalidad en Adam Smith", *Revista de Economía Institucional* 11, 21, 2009, pp. 37-43.
7. Debreu, G. *Theory of Value. An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium*, New Haven y London, Yale University Press, 1959.
8. Dickey, L. "Historicizing the 'Adam Smith Problem': Conceptual, Historiographical, and Textual Issues", *The Journal of Modern History* 58, 3, 1986, pp. 579-609.
9. Edgeworth, F. Y. "Mathematical Psychics", 1881, P. Newman, ed., *F. Y. Edgeworth's Mathematical Psychics and Further Papers on Political Economy*, Oxford, Oxford University Press, 2003, pp. 1-174.
10. Krugman, P. y R. Wells. *Economics*, New York, Worth Publishers, 2006a.
11. Krugman, P. y R. Wells. *Introducción a la economía: microeconomía*, Barcelona, Editorial Reverté, 2006b.
12. Mas-Colell, A.; M. D. Whinston, y J. R. Green. *Microeconomic Theory*, New York, Oxford University Press, 1995.
13. Mill, J. S. "On the Definition of Political Economy and the Method of Investigation Proper to it", 1836, *Collected Works of John Stuart Mill*, vol. 4, Toronto, University of Toronto Press, 1967.
14. Montes, L. "Das Adam Smith Problem: Its Origins, the Stages of the Current Debate, and One Implication for Our Understanding of Sympathy", *Journal of the History of Economic Thought* 25, 1, 2003, pp. 63-90.
15. Morgan, M. "Economic Man as Model Man: Ideal Types, Idealization and Caricature", *Journal of the History of Economic Thought* 28, 1, 2006, pp. 1-27.
16. Ng, I. C. y L. M. Tseng. "Learning to be Sociable: The Evolution of *Homo Economicus*", *American Journal of Economics and Sociology* 67, 2, 2008, pp. 265-286.
17. Nicholson, W. *Teoría microeconómica. Principios básicos y ampliaciones*, Madrid, Thomson Editores, 2005.
18. Sen, A. "Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory", *Philosophy and Public Affairs* 6, 4, 1977, pp. 317-344.
19. Smith, A. *La riqueza de las naciones*, 1776, C. Rodríguez B., trad., Madrid, Alianza Editorial, 1994.
20. Smith, A. *La teoría de los sentimientos morales*, 1759, C. Rodríguez B., trad., Madrid, Alianza Editorial, 1997.
21. Vriend, N. J. "Rational Behavior and Economic Theory", *Journal of Economic Behavior and Organization* 29, 2, 1996, pp. 263-285.