



Munich Personal RePEc Archive

The influence of institutions on individuals rationality from Adam Smith

Analía Verónica Calero

Universidad de Buenos Aires

5. October 2006

Online at <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/32018/>
MPRA Paper No. 32018, posted 5. July 2011 15:51 UTC

La influencia de las instituciones en la racionalidad del individuo a partir de Adam Smith*

Analía V. Calero**

Universidad de Buenos Aires

Octubre de 2006

Abstract

The Neoclassical Theory assumes that individuals are essentially selfish and maximize the utility of their income, measured on some utility scale. It defines the rationality of individuals based on preference relations, which should not change by the context.

However, it is a fact that individuals do not generally use these “market rules” with their families, friends, colleagues or in their neighborhoods. This behavior has been seen as “Bounded rationality” or “failures” in the individual’s behavior.

The main objective of this paper is to explore this kind of behavior and pose some questions about how institutions influence the preferences and decisions of individuals in some contexts. The assumption we have is: In reality, the *homo economicus* considers context as additional information and reacts on that basis. He adapts to the community with which he interacts as a matter of “survival”.

We conclude that there is a “Broader rationality” in that behavior, which goes beyond the one defined in the Neoclassical Theory, which is applicable in highly specific conditions.

Key words: law of value, bounded rationality, frame effect, institutionalism

JEL: B12, B13, B52, D46, D01, D02

* Este trabajo fue presentado como ponencia en las XII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires (UBA), en la comisión “Epistemología de la economía e historia económica”, moderada por el Dr. Gabriel Zanotti. Buenos Aires, 5 y 6 de octubre de 2006.

**La autora es Licenciada y Magister en Economía de la Universidad de Buenos Aires (UBA). Actualmente se desempeña como docente de grado en la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA y en la Universidad Argentina de la Empresa (UADE) y, como docente de posgrado en la Universidad Tecnológica Nacional (UTN).

e-mail: analiacalero@gmail.com

1. Introducción

La Teoría Neoclásica asume que el individuo es esencialmente egoísta y maximizador del valor esperado de sus propios pagos, medido en alguna escala de utilidad. Define la racionalidad del individuo a partir de las propiedades de su relación de preferencias \succeq , la cual no debería alterarse por el contexto.

Sin embargo, es un hecho que un individuo generalmente no utiliza estas reglas “del mercado” al interior de “la familia”, “el círculo de amigos, colegas” o en su “vecindario”. Este comportamiento se ha visto como “Racionalidad Limitada” o como “fallas” en el comportamiento del individuo.

El objetivo de este trabajo es explorar en ese tipo de comportamiento y plantear algunas cuestiones acerca de la influencia que tienen las instituciones tanto en la formación de las preferencias como en las decisiones que toman los individuos bajo determinados contextos. La hipótesis con la que se trabajará es la siguiente: *“El homo economicus, en los hechos, toma al contexto como información adicional y reacciona en base a ello. Se adapta a la comunidad con la cual interactúa como cuestión de “supervivencia”. Existe en ese comportamiento una “Racionalidad más amplia” que va más allá de la definida por la teoría Neoclásica, la cual a fin de cuentas resultará aplicable sólo bajo condiciones muy específicas.”*

En primer lugar se expondrán brevemente los conceptos de *homo economicus*, *preferencias* y *racionalidad*, en el marco de la Teoría Neoclásica tradicional. En el desarrollo de la exposición, incorporaremos el de *Instituciones* y *efecto marco* a fin de profundizar en las preferencias sociales de los individuos y ver cómo se manifiesta el egoísmo, el altruismo y la reciprocidad en el comportamiento de acuerdo al medio en el que se interactúe.

Se intentará esbozar una explicación teórica a partir de algunos antecedentes del tema en la “Teoría de los sentimientos morales” asumiendo que detrás de los “límites de la racionalidad” se encuentra muchas veces el mecanismo de las instituciones.

Por último expondremos las consideraciones finales.

2. Racionalidad Neoclásica: algunos conceptos.

“La economía puede distinguirse de otras ciencias sociales por la creencia que la mayoría del comportamiento puede ser explicado asumiendo que los agentes tienen preferencias estables y bien definidas y que toman decisiones racionales consistentes con esas preferencias en mercados que se vacían.” Camerer y Thaler, 1995.

Una de las maneras de la teoría neoclásica de modelizar el comportamiento del consumidor es a partir de su relación de preferencias denotada como \geq , la cual es una relación binaria en un conjunto de alternativas S , permitiendo la comparación entre pares de alternativas $x, y \in X$. Se lee $x \geq y$, “ x es al menos tan buena como y ”

A partir de \geq se derivan dos relaciones importantes en X . La primera se refiere a la relación de *preferencia estricta* $>$, definida por $x > y \leftrightarrow x \geq y$ pero no $y \geq x$ la cual se lee “ x es preferida a y ”. La segunda es la *relación de indiferencia* \sim , definida por $x \sim y \leftrightarrow x \geq y$ y $y \geq x$, la cual se lee “ x es indiferente a y ”.

Luego, lo que hace la teoría es imponer axiomas de racionalidad en las preferencias del tomador de decisiones y analizar las consecuencias de éstas en sus elecciones. Para que la relación de preferencia \geq sea racional tiene que poseer las propiedades de completitud y transitividad. *Completitud* implica que para todo $x, y \in X$ tenemos que o bien $x \geq y$, $y \geq x$ o ambos. Lo que está implícito conceptualmente es que el individuo tiene preferencias bien definidas para cada par de alternativas y sólo realiza elecciones meditadas. *Transitividad* significa que para todo $x, y \in X$ si $x \geq y$ y $y > z$, entonces $x > z$.

Este segundo axioma es fundamental para el concepto de racionalidad pues implica que el agente no tiene reversión de preferencias y gran parte de la teoría económica está basada en el mismo. Surge de esta manera el “homo economicus” de la teoría convencional el cual es un agente guiado por la racionalidad instrumental. La acción racional es esencialmente condicional y orientada a futuro. Tiene que ver con “resultados”, implica “si querés y , entonces, hacé x ” (Elster, 1989).

A su vez, el agente se comporta como si la información fuera procesada para formar percepciones y creencias utilizando principios estrictos de estadística bayesiana (racionalidad en la percepción) donde las preferencias son primitivas, consistentes e inmutables (racionalidad en las preferencias) y el proceso cognitivo es simplemente la preferencia por la

maximización dadas las restricciones del mercado (racionalidad en el proceso) (Mc Fadden, 1998).

Sin embargo, investigaciones recientes en el campo experimental hallaron grandes desviaciones de la representación del “homo economicus” del libro de texto. Estos resultados empíricos han sido calificados como anomalías pues o bien son difíciles de “racionalizar” o son necesarios supuestos implausibles para explicarlos dentro del paradigma. Veremos a continuación algunos casos para luego esbozar una explicación teórica.

3. Anomalías en el comportamiento de individuo

De acuerdo a Sen (1994), el enfoque del “homo economicus” tiene algunas dificultades para acomodarse al comportamiento “social” como por ejemplo no tomar la última manzana de una canasta de frutas que circula o no elegir la única porción de torta más grande.

Uno puede preguntarse cómo encaja el modelo planteado en individuos que dejan propinas en restaurantes que no visitarán nuevamente, ceden el lugar a vehículos en la calle, hacen caridad o contribuyen a los bienes públicos más de lo que puede ser explicado por el interés propio y en ocasiones aún cuando lo óptimo es ser free-rider (Simonsohn, 1999).

La reducción voluntaria del uso de agua durante las sequías y conservación de la energía para ayudar a resolver las crisis energéticas son otros ejemplos (Rabin, 1998). Aunque es de destacar que la gente está más dispuesta a conservar agua durante las sequías si cree que otra gente también lo está haciendo, no si cree que los demás están derrochando. Croson (1995)¹ por ejemplo encontró una correlación entre lo que aportan los individuos en bienes públicos y lo que creen que otros están aportando.

Otra de las cuestiones que surge como paradoja es: ¿Cómo se explica que el individuo egoísta y maximizador comparta algún dinero cuando tiene la oportunidad de quedárselo él mismo y muchas veces sacrifica alguna ganancia para desquitarse de un trato injusto?

Consideremos el juego del Ultimátum. En éste juego se debe dividir una suma de dinero entre dos partes. El primer sujeto debe ofrecer un monto al segundo, el cual en caso de ser aceptado se lo queda el segundo sujeto y en caso de ser rechazado, ambos se quedan sin nada. El único equilibrio de Nash de subjuego perfecto es que el primero ofrezca un centavo y el segundo acepte. Sin embargo, se observa que ofertas inferiores al 30% de la

¹ En Simonsohn (1999)

suma tienden a ser rechazadas y suele existir un equilibrio cercano al 60-40 (Simonsohn, 1999)

Éste y otros resultados, motivaron a un grupo de estudiosos a realizar experimentos con sujetos cazadores, recolectores y pastores nómades en sociedades de pequeña escala, donde se evaluaron además del ultimátum, experimentos sobre bienes públicos y el juego del dictador, obteniendo resultados que no son consistentes con la representación tradicional del “homo economicus”.

En “ultimátum” algunas tribus rechazaron ofertas sustancialmente positivas, aunque lo esperado hubiera sido aceptar cualquier oferta mayor a cero. En el caso de los bienes públicos se mostraron propensos a colaborar aún cuando lo óptimo hubiera sido ser free rider. Por último, en el juego del dictador, también se obtuvieron resultados que se desvían del modelo convencional.

Un rasgo de importancia para éste análisis es que se observó que en algunos casos los cazadores buscaban la oportunidad para evitar compartir y lo hacían únicamente por las consecuencias sociales de no hacerlo, en la forma de sanciones sociales, habladurías u ostracismo. Es de remarcar además que éstos experimentos han sido realizados en “comunidades pequeñas”, lo cual como veremos no es una cuestión menor.

¿Cuál es la explicación usual al tema? Se ha argumentado que una de las motivaciones sociales que lleva a éste tipo de conductas es el altruismo, en el sentido que la gente valora positivamente el bienestar de los demás. Con respecto a las asignaciones de recursos, el simple altruismo podría sugerir soluciones como dar el excedente a las personas más pobres, a quién valore más los bienes o “los recursos se reparten 50 y 50” (Rabin, 1998).

Sin embargo, una persona que es altruista hacia la gente meritoria puede ser indiferente a las condiciones de la gente demeritoria, y motivada a castigar a aquellos que ellos creen que no se han comportado correctamente, lo cual se ha dado en llamar altruismo recíproco.

Es decir que un comportamiento egoísta puede surgir de preferencias no egoístas, así como también del resultado del marco competitivo. De la misma manera, un comportamiento a favor de la sociedad, como ayudar, compartir, puede ser altruista pero tener sus raíces en un principio de justicia (Levy-Garboua, 2002).

Seguidamente tomando a Smith (1759) se intentará explicar las supuestas paradojas de un comportamiento que va más allá del simple altruismo. Uno de los puntos que planteamos es

que el individuo no es esencialmente egoísta, sino que ésta es una característica que se torna más saliente sólo a partir de una determinada institución que es el mercado. Y segundo, que las preferencias del individuo se modifican en relación al entorno institucional en el que interactúa.

4. Más allá de la racionalidad

"Por más egoísta que se pueda suponer al hombre, existen evidentemente en su naturaleza algunos principios que le hacen interesarse por la suerte de otros". Adam Smith, 1759.

Uno de los problemas de la teoría tradicional, de acuerdo a algunos autores, reside en suponer que el individuo es absolutamente egoísta y maximizador del valor esperado de sus propios pagos. Contrariamente a lo predicho por la teoría convencional, en diversas circunstancias ha mostrado preocuparse por la justicia, la reciprocidad, deseo de cambiar la distribución de los pagos y recompensar a quien actúa de una manera cooperativa y castigar a quienes no lo hagan, aún cuando esas acciones le supongan un costo personal (Henrich et al, 2001).

¿Se puede afirmar entonces que el individuo no es racional por comportarse de manera no egoísta aún cuando podría hacerlo? ¿Cómo respondemos a éste interrogante? Podríamos decir que o bien el individuo no es absolutamente egoísta o siéndolo tiene una conducta no-racional. Elegimos la primera opción.

Si nos remontamos a “La Teoría de los Sentimientos Morales” vemos que si bien Smith expresa que el hombre puede ser egoísta, agrega que no es ésta la única característica que lo distingue. Identifica acciones motivadas por la prudencia, de aquellas influenciadas por la “simpatía”, “generosidad” y “espíritu público”, cada una de las cuales tiene un rol distinto y diferenciado (Sen, 1994).

Lo que plantea Smith es que el hombre se esfuerza por lograr empatía² con las personas que lo rodean porque necesita de ellos y quiere garantizarse la no- oposición de sus semejantes. Al mismo tiempo quiere ser querido, porque es en la conciencia de ser amado dónde reside la felicidad (Smith, 1759)

² Smith utiliza la palabra “simpatía”, aunque está haciendo referencia a lo que hoy día conocemos como “empatía”.

Pero cuando el individuo trata de ponerse en el lugar del otro, la noción de que no es él mismo quien está sufriendo, está interfiriendo y no le permite lograr la empatía más completa. Por ello, para lograrla debe rebajar sus pasiones hasta el punto que los espectadores puedan acompañarlo, debe moderar su tono natural para que armonice con las emociones de quienes le rodean.

Sin embargo, ésta empatía, no la alcanzará en el mismo grado con todos los individuos con los que trata. Y este es el punto fundamental en nuestra exposición: la diferencia que hace Smith en cuanto al comportamiento del individuo en relación a su entorno.

Él dice que cada hombre debe cuidar primero y principalmente de sí mismo, luego se preocupará por los miembros de su familia que son los que tiene más cerca y él conoce mejor, con los que se siente más identificado. Después con los miembros de su vecindario: *"Respetamos el semblante de una persona que vemos todos los días, siempre que no nos haya ofendido (...) Hay por consiguiente buenos oficios que por regla general se considera que son debidos a un vecino con preferencia a cualquier otra persona que carezca de esa conexión."*

¿Cuál es la racionalidad detrás de esta preferencia hacia el intercambio de buenos oficios con "un vecino"? Ello tiene que ver con la mayor posibilidad de "simpatizar". Smith plantea que cuando nos apartamos de lo local, la probabilidad de simpatizar disminuye, cuánto más lejos, cuanto más distante, más difícil es "ponerse en el lugar del otro". Las relaciones "directas" prácticamente desaparecen y sólo se establecen las mercantiles, indirectas y fugaces. No existe ningún amor recíproco, sólo relaciones de compra - venta de mercancías en el mercado. Existe una "distancia moral" consecuencia de la distancia geográfica, aunque en el momento del intercambio se esté cara a cara. No sabemos bien quién es la persona con la que tratamos, no conocemos sus valores, no podemos juzgar mediante nuestro oído y nuestra razón. Ya no nos unen las relaciones de afecto o benevolencia y hay que acudir al "espectador imparcial", a ese juez interior que no nos mire con nuestros ojos, ni con los suyos, sino con los ojos de un tercero y que juzgue con imparcialidad.

En síntesis, lo que parece decirnos Smith es que la consideración por los demás es suprimida por las fuerzas de la competencia impuestas por el funcionamiento eficiente de los grandes mercados (Lévy-Garboua, 2002). En esta sociedad mercantil, *"...aunque la*

asistencia necesaria no sea prestada por esos motivos tan generosos y desinteresados, aunque entre los distintos miembros de la sociedad no haya amor y afecto recíprocos, la sociedad, aunque menos feliz y grata, no necesariamente será disuelta. La sociedad de personas distintas puede subsistir, como la de comerciantes distintos, en razón de su utilidad, sin ningún amor o afecto mutuo; y aunque en ella ninguna persona debe favor alguno o esté en deuda de gratitud con nadie, la sociedad podría sostenerse a través de un intercambio mercenario de buenos oficios de acuerdo con una evaluación consensuada." Smith (1759).

Smith deja en evidencia cómo el hecho de establecer relaciones en la institución mercado” con individuos cuyos valores desconocemos, induzca a aplicar reglas diferentes de las utilizadas al interior de otras instituciones como son la familia, amistades o el vecindario.

Actualmente, el hecho que la gente realice diferentes elecciones dependiendo si el mismo set plausible que enfrentan es generado o no por un proceso tipo mercado es conocido como “efecto marco” Bowles (1998).

Concluyendo, puede que la característica predominante en el mercado sea el “egoísmo”, pero ello no significa que sea la única guía de comportamiento del “homo economicus”. Intervienen además en la motivación su conducta normas sociales, es decir compartidas por otras personas y sustentadas por su aprobación o desaprobación, las cuales pueden basarse en los sentimientos de ansiedad, culpa y vergüenza que una persona sufre al violarlas.

Ejemplo de ello es lo que sucedía en los experimentos de las tribus donde el hecho de ser condenado socialmente modificaba las elecciones de los individuos. Y tampoco es sorprendente que los resultados obtenidos difieran de los esperados por la teoría convencional, pues se estaba considerando una “pequeña comunidad”, cuyas reglas de conducta, en general, tienden a alejarse de la norma de las reglas mercantiles.

5. Instituciones y endogeneidad de las preferencias.

“Las instituciones establecen los límites concebidos por el hombre para estructurar su propia interacción”. Douglas North, 1994

Del análisis del apartado anterior se desprende que las preferencias acerca de las elecciones del agente están influidas por las interacciones económicas y sociales del día a día, lo cual lleva a cuestionar la exogeneidad de las preferencias asumidas por la economía del bienestar (Henrich et al, 2001).

Si bien la mayoría de los economistas no se ha preguntado cómo llegamos a querer y valorar las cosas que hacemos, siendo el axioma de las preferencias exógenas tan viejo como la filosofía política liberal (Bowles, 1998), una visión más amplia debería considerar que los mercados y otras instituciones económicas hacen más que asignar bienes y servicios: ellas también influyen en la evolución de los valores, gustos y personalidades. Las creencias que los individuos, los grupos y las sociedades poseen, las cuales determinan sus elecciones, son consecuencia del aprendizaje en el transcurso del tiempo, que es acumulativo y transmitido de generación en generación por la cultura de una sociedad (North, 1994).

A medida que el ambiente se vuelve más complejo y los seres humanos son crecientemente interdependientes se requieren instituciones que permitan intercambios anónimos e interpersonales a través del tiempo y del espacio permitiendo capturar las ganancias potenciales del comercio y alcanzar asignaciones eficientes. Las instituciones estructuran entonces la interacción humana a través de restricciones formales como reglas, leyes, una constitución; también restricciones informales como normas de comportamiento, convenciones, códigos de conducta autoimpuestos, y por último características de enforcement (North, 1994).

Ya Smith en 1759 describía que en nueva sociedad naciente, los individuos no se relacionaban con cercanos a quien lo unen relaciones de afecto y a quienes les podían reconocer el esfuerzo del trabajo, sino que tendría que ser el mercado el que realice el ajuste para que el intercambio de oficios mercenarios se llevase a cabo. En tal contexto se tienen “nuevas reglas de juego”. La beneficencia de acuerdo a Smith, dejaría de actuar como principio fundamental de cohesión social, siendo reemplazado por el principio de justicia, el cual se torna fundamental para el funcionamiento de la sociedad.

Lo que plantea Smith es que con la disciplina, la educación y el ejemplo, se puede inculcar ese respeto a las reglas de manera tal de que la persona se comporte con arreglo a la sociedad en la que vive, a la vez que el respeto a éstas dependerá de la precisión o imprecisión de las reglas mismas. Las más precisas, de acuerdo a ésta autor, son las de la justicia, administrada por el Estado, que a diferencia de la benevolencia, sí pueden ser exigidas y quién no las obedezca se hará merecedor de un castigo.

Éstas reglas de justicia se fundamentan de acuerdo a Smith en las pasiones antisociales, como son el odio y la animadversión, que se presentan son componentes necesarios de la naturaleza humana. El plantea que cuando alguien sufre un mal, todos estamos deseosos de ver que la persona que sufre la infamia se defienda o responda, queremos que quien hizo un mal responda por ese mal y en la proporción del mismo. Esto tiene un paralelismo con el “altruismo recíproco” el cual motiva a rehusarse a cooperar con quienes no han cooperado así como a castigar a quienes han sido injustos aún a un costo personal (Rabin,1998). También podría explicar el porqué de la paradoja del “ultimátum”. Todo se encuentra detrás de un principio de justicia que son parte de la naturaleza del individuo.

En síntesis, ya Smith había formulado, si bien con otra terminología, que el mercado y otras instituciones económicas no sólo afectan la toma de decisiones bajo determinados contextos, dejando al descubierto el llamado “efecto marco” como vimos en el apartado anterior, sino que afecta además el proceso de aprendizaje cultural en sí mismo, alterando los modos en que se adquieren los valores y deseos, incluyendo el cuidado y educación de los niños, así como reglas de aprendizaje informal y principios que rigen la conducta como por ejemplo el de justicia.

En conclusión, si las preferencias son afectadas por las normas, políticas o arreglos institucionales no sería correcto predecir conductas o evaluar nuevas políticas sin tener en cuenta la endogeneidad de las preferencias (Bowles, 1998).

La incorporación de éste tópico, además de la consideración de una racionalidad más amplia del individuo, es decir cómo se manifiesta bajo determinados contextos, contribuiría a mejorar la comprensión de la conducta del agente sin dejarse por ello de considerar sus actos como racionales.

6. Consideraciones Finales

El presente trabajo ha indagado en algunas de las supuestas “anomalías” del comportamiento del individuo que se aleja del “homo economicus” tradicional de preferencias racionales, egoísta y maximizador del valor esperado de sus pagos. Nos encontramos en cambio con un sujeto de rasgos altruistas, y sentido de la justicia, que toma en cuenta el entorno para sus decisiones, que no juzga todo con la misma vara.

Se ha planteado a partir de Smith (1759), la influencia que tienen las instituciones tanto en la formación de las preferencias como en las decisiones de los individuos bajo determinados contextos: por un lado las instituciones económicas y sociales -como por ejemplo el mercado, la familia, “el vecindario”, los amigos- influyen en los valores de las personas, en su “función de preferencias”, pero por otro lado, también lo hacen en las elecciones que realizan los sujetos, dejando en evidencia el hoy día denominado “efecto marco”.

Esto lleva implícito que el comportamiento de los individuos es “role- dependent”, es decir que se halla influido por el contexto en el que se encuentra y que la consideración por los demás es suprimida por las fuerzas de la competencia impuestas por el funcionamiento eficiente de los grandes mercados.

El homo economicus en los hechos toma al contexto como información adicional, no es el mismo con su familia que en el mercado. La explicación que se encuentra, siguiendo a Smith, es que cuando nos apartamos de lo local, la probabilidad de simpatizar disminuye, es más difícil "ponerse en el lugar del otro" y las reglas del juego cambian. Se deduce entonces que el individuo no es esencialmente egoísta sino que ésta es una característica que se remarca sólo a partir de una determinada institución que es el mercado.

Lo que se plantea como “anomalía” puede explicarse alternativamente como un intento del individuo por adaptarse a la comunidad con la que interactúa como cuestión de “supervivencia”, pues como decía Smith, no es un individuo aislado, necesita de los demás y quiere tener su aprobación. En ello su comportamiento es perfectamente racional pero en una “Racionalidad más amplia” que va más allá de la definida por la Teoría Neoclásica, la cual a fin de cuentas resultará aplicable sólo a un contexto determinado, que podríamos citar como un caso muy particular.

7. Bibliografía

Bowles, S. (1998). “Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and Other Economic Institutions,” *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVI, No. 1.

Camerer, C y R. H. Thaler (1995). “Anomalies. Ultimatums, Dictators and Manners”, *Journal of Economics Perspectives*, vol 9, No 2.

Elster, J (1989). “Social Norms and Economic Theory”, *Journal of Economics Perspectives*, vol. 3. No 4.

Henrich, J.; R. Boyd, S. Bowles, C. Camerer, E. Fehr, H. Gintis, y R. McElreath (2001) “Cooperation, Reciprocity and Punishment in Fifteen Small- scale Societies”, *American Economic Review*, may.

Lévy-Garboua, L. (2002). “Social Cognition and the Construction of Social Preferences”, TEAM (CNRS), University Paris I (Panthéon-Sorbonne).

Mas Colell, A. ; M. Whinston y J. Green (1995). *Microeconomic Theory*, New York, Oxford University Press.

Mc Fadden, D. (1998). “Rationality for Economists?” Mimeo.

North, D. (1994) “Economic Performance Through Time” *The American Economic Review*, vol 84 No 3.

Rabin, M. (1998), “Psychology and Economics”, *Journal of Economic Literature*, vol XXXVI, pp11-16. March 1998.

Sen, A. (1994), “The Formulation of Rational Choice”, *AEA papers and Proceedings*. Vol, 84 No 2.

Simonsohn, U. (1999) “Behavioral Economics: ‘Como sí’ se comportan las personas”. *El círculo de Economía Política*, Nota de Debate No 4, agosto.

Smith A. (1759): *La Teoría de los Sentimientos Morales*. Madrid: Alianza Editorial, 1997.