

## ARTÍCULO ORIGINAL

CARVALHO, Rogério Galvão De <sup>[1]</sup>, MONTEIRO, Marcel Stanlei <sup>[2]</sup>

CARVALHO, Rogério Galvão De. MONTEIRO, Marcel Stanlei. Análisis de la conducta científica del economista, actualmente, en el uso de la Teoría de la Elección Racional. Revista Científica Multidisciplinaria Núcleo do Conhecimento. Año 05, Ed. 11, Vol. 03, págs. 91-106. Noviembre de 2020. ISSN: 2448-0959, Enlace de acceso: <https://www.nucleodoconhecimento.com.br/administracion-de-empresas/conducta-cientifica>, DOI: 10.32749/nucleodoconhecimento.com.br/administracion-de-empresas/conducta-cientifica

### Contents

- RESUMEN
- 1. INTRODUCCIÓN
- 2. MARCO TEÓRICO
- 3. ANÁLISIS DE LA ÉTICA UTILITARIA
- 4. EPISTEMOLOGÍA DE LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL
- 5. CONCLUSIÓN
- REFERENCIAS

### RESUMEN

La Teoría de la Elección Racional (TER), en la primera mitad del siglo XX, mediante un marco técnico-científico muy elaborado, sistematizó la hipótesis de la racionalidad económica (HRE) y la existencia del *homo economicus* (HE), con el fin de estandarizar y Describir el comportamiento del hombre en el proceso de toma de decisiones económicas. Esta teoría considera que HE hace una elección óptima, en este proceso de toma de decisiones económicas, mediante el cálculo matemático de la optimización de funciones. Esta teoría establece que la HRE responde tanto a los aspectos normativos como descriptivos en el ámbito científico. A partir de la TER, los economistas adoptan ahora, en sus modelos científicos y experiencias, la HRE como variable descriptiva del comportamiento de los

agentes económicos. Esta investigación, entonces, pretendía contribuir al debate teórico de la ciencia económica, desde un problema epistemológico identificado, en la producción científica del economista del siglo XXI. Con la información de que no se obtienen buenos resultados en estos experimentos, y que, aun así, el economista, del siglo XXI, sigue adoptando esta hipótesis en la parte descriptiva de la producción científica. Por tanto, se corrobora el problema epistemológico de utilizar una hipótesis refutada e inválida para la producción científica posterior. Así, para evaluar la conducta de este científico, respecto al problema epistemológico identificado, el artículo se estructuró de la siguiente manera: (I) Breve contextualización del problema, en la introducción; (II) Discusión teórica, mostrando la refutación de la hipótesis y estableciendo algunas premisas para la conducta de los economistas del siglo XXI, dentro del marco teórico; (III) Análisis desde el punto de vista de la ética, si se trata de un comportamiento esperado o desviado, utilizando la corriente utilitaria para ello; (IV) Apartado específico para tratar la epistemología desarrollada por científicos de TER, que pudo haber contribuido a que las refutaciones empíricas no pudiesen llegar a la HRE de esta teoría, influyendo mucho en la conducta desviada de estos economistas y finalmente (VI) la conclusión.

**Palabras clave:** Filosofía económica, Teoría racional de la elección, Hipótesis de la racionalidad económica de los agentes.

## 1. INTRODUCCIÓN

El Debate sobre la existencia de la racionalidad económica de los agentes (consumidores, productores y gobierno) en los procesos de toma de decisiones económicas, es decir, una elección racional desde el punto de vista de la decisión al comprar, vender o producir bienes (o servicios), o incluso regular los mercados es un debate histórico. Desde el siglo XVII, los pensadores de la ciencia económica han discutido este tema.

Por ejemplo, para Poundstone (2011), en los primeros días la ciencia económica se abstrajo de las otras dimensiones: moral, religiosa, política, cultural, etc., para centrar sus investigaciones en las dos funciones elementales realizadas por cada individuo: el consumo y la producción, ignorando por completo cualquier otra parte de la vida humana. *Homo economicus* emerge como el agente racional, un fragmento del ser humano, que produce y

consume, de acuerdo con “normas” apoyadas por la evidencia de observaciones.

Según Albou (1984), las principales corrientes filosóficas responsables del concepto de racionalidad económica son: el hedonismo y el utilitarismo. En el hedonismo, el hombre está sujeto a la ley natural que busca el placer y el bienestar y evita el dolor. En el utilitarismo, la búsqueda es de lo útil o valioso. En el siglo XX, sin embargo, la Teoría de la Elección Racional (TER) sistematizó esta discusión y se convirtió en el *mainstream* de la economía cuando se trata de esto.

El entendimiento de los economistas, adeptos de TER, es que el comportamiento de los agentes económicos para elegir, en el proceso de toma de decisiones económicas, implica resolver un problema matemático de optimización de funciones, con restricciones, es decir, el *homo sapiens* se convierte en *homo economicus* y elige de forma óptima cómo proceder en ese momento (compra, venta, producción o regulación), calculando matemáticamente la elección óptima.

Según Fernández y Bární (2014), una crítica recurrente de la ERS se refiere al blindaje de la teoría contra la refutación y otra se refiere a la insuficiencia empírica de esta hipótesis desde el punto de vista epistemológico. A pesar del blindaje, como se encuentra en el artículo de los autores, hay varias pruebas empíricas de que, en la parte descriptiva del comportamiento, la mayoría de las veces la elección óptima no sucede, es decir, al describir el comportamiento humano, utilizando HRE, con respecto a la elección del proceso de toma de decisiones económicas, el científico no tuvo buenos resultados, en sus experimentos, es decir, se había demostrado que el HRE se refutó varias veces.

De ahí la idea de cuestionar por qué los economistas continúan utilizando, en este caso, la EDH para los agentes, cuando se trata de, el intento de describir el comportamiento de los seres humanos, en lo que respecta a la toma de decisiones, cuando se trata de elección económica óptima. ¿Por qué, en este caso, TER todavía se trata como *mainstream* en la producción científica de los economistas?

Cabe destacar que no se trata de una discusión sobre la refutación de la hipótesis, porque según las recientes teorías económicas, se refuta, con respecto al eje descriptivo de la ciencia, según ellos hay tantas limitaciones, que el modelo no sirve, para describir el

comportamiento económico de los seres humanos en el día a día, siendo todavía bastante útil en la parte normativa para la producción de la ciencia económica.

También señalo que aunque técnicamente el modelado, (especialmente en el campo de la economía), parte de hipótesis relativamente falsas, adoptar pruebas estadísticas muy duras (para la validación de las premisas) y elogiar los resultados con la realidad.

Los resultados en el caso de la HRE, en un intento de describir o explicar el comportamiento real del hombre, no fueron prometedores, no funcionaron, no confirmaron con lo que realmente sucedió, de lo que dejó claro que el *homo economicus* de la HRE, sólo puede ser relevante en el ámbito normativo de la ciencia económica.

Este artículo trata de contribuir al debate de la siguiente manera: (1) evidenciar la refutación de la hipótesis y establecer algunas premisas para la conducta de los economistas del siglo XXI; 2) analizar desde el punto de vista de la ética, si se trata de un comportamiento esperado o desviado, utilizando la corriente utilitaria para este fin; y (3) basar una de las hipótesis probables para esta conducta, con el análisis de la epistemología propia creada por TER.

## 2. MARCO TEÓRICO

Según Thaler (2019), La teoría de la elección racional - TER, contiene un marco lógico-matemático sólido y robusto, donde se define que los agentes económicos son racionales y cada uno resuelve un problema de maximización de la función, sujeto a restricciones, para obtener la elección óptima en un proceso de toma de decisiones económicas. Supone que las decisiones económicas se toman basándose exclusivamente en aspectos económicos de la personalidad, surge el *homo economicus*, en detrimento del *homo sapiens*.

En el caso de Fernández y Bérni, (2014), con respecto a la HRE, hay ocho aspectos más relevantes en la elección de agentes: (1) Estructura determinada y ordenada de preferencias; (2) Son completos y transitorios; (3) Son exógenas y permanecen inalteradas durante el proceso de intercambio; (4) Las preferencias de cada agente económico son independientes e incomparables entre sí; (5) Los agentes atribuyen diferentes utilidades a los posibles resultados de sus acciones; (6) También atribuyen probabilidades a los resultados

esperados; (07) Actúan fundamentalmente impulsados por el interés propio; y (08) El resultado es el promedio de los servicios públicos ponderados por las probabilidades de ocurrencia de los diferentes estados, su utilidad esperada, que se esfuerzan por maximizar.

Pero con respecto al aspecto científico descriptivo de la HRE, es decir, el comportamiento del ser humano en el proceso de toma de decisiones, para la elección óptima, se reconoce la fragilidad, en varias teorías económicas posteriores, en particular la Teoría de la Decisión, Simon (1976); y la Teoría del Prospecto, Kahneman y Tversky (1974) y finalmente la crítica de Green y Shapiro (1994) que llama la atención sobre la parte descriptiva del HRE instituida por TER, con los malos resultados de los modelos empíricos.

Estos autores tienen una idea totalmente contraria a las ideas postuladas sobre el *homo economicus*, que es el ser que simbólicamente toma todas las decisiones basadas exclusivamente en aspectos económicos, creando expectativas racionales para los agentes económicos. Según estos pensadores, cuando se trata de la parte descriptiva de la producción científica, la RE, no es una buena opción, es decir, esta hipótesis no describe ni explica el comportamiento real de los seres humanos cuando se trata del proceso de toma de decisiones económicas.

Según Simon (1978), el proceso de toma de decisiones implica tres fases (1) prospección, que consiste en determinar las posibles estrategias en el proceso de toma de decisiones económicas; 2) el concepto de determinar las posibles consecuencias de la elección; 3) la propia decisión, es decir, la elección de la mejor alternativa entre las posibles.

En este contexto, el autor hace hincapié en la imposibilidad del agente económico, conociendo todas las alternativas e infiriendo las consecuencias respectivas durante el proceso de toma de decisiones económicas y optimizando así la elección. Así, establece la posibilidad estocástica de elección y no determinista, como pretendían los partidarios de TER.

En cierto modo, Sem (1999) basado en el utilitarismo, no está de acuerdo con reducir los criterios de utilidad a un solo elemento, aunque facilita el cálculo de la utilidad, el costo es perder la propia justicia buscada. Critica las concepciones reduccionistas que suelen ser intrínsecas al pensamiento económico.

Según Kahneman y Tversky (1974), al analizar el comportamiento en relación al riesgo, para los agentes en el proceso de toma de decisiones económicas se dieron cuenta de diferentes elecciones, la aversión se da cuando se trata de ganancias, pero cuando se trata de la posibilidad de pérdida, este individuo tiende a ser propenso al riesgo. Por lo tanto, por un lado, los agentes son reacios al riesgo de las ganancias y, por otro lado, son propensos al riesgo de pérdidas. Lo que, de hecho, corrobora la refutación de la HRE, para describir o explicar el comportamiento del ser humano de elección óptima en los procesos de toma de decisiones económicas.

También con respecto al intercambio de preferencias en el curso de los procesos de toma de decisiones económicas, según Kahneman y Tversky (1979), se identificaron algunos efectos, llamaron: (1) efecto seguro, los individuos compararon las posibilidades de un determinado evento con un evento probable y eligieron el evento correcto, incluso si es probable que el evento sea mejor. (2) efecto reflejo, (aversión al riesgo cuando se trata de ganancias y propensión al riesgo en el campo de las pérdidas) las personas buscaron ganancias seguras y pérdidas riesgosas. 3) los agentes de aislamiento de efectos que presentaron dificultades para reconocer sus errores.

Para Green y Shapiro (1994) el gran problema se centra en el hecho de que TER no cumple su papel. La raíz del desequilibrio entre la construcción de la teoría y el trabajo empírico radica en la ambición científica de la elección racional para elaborar una teoría universal, a pesar de una historia empírica decepcionante. Según ellos, la afirmación de la universalidad científica se hace eco y se refuerza por la forma en que se ha llevado a cabo TER, cuando se permite que el trabajo teórico tenga un mayor reconocimiento que los estudios empíricos. Esta situación creó un efecto alentador en el que los estudiosos de elección racional centran sus esfuerzos en las teorías de la creación y prestando poca atención a cómo estas teorías podrían ser operativas y probadas.

Esta dicotomía, todavía según los autores, es motivo de alarma porque la búsqueda de explicaciones teóricas deducidas de los modelos de equilibrio general condujo a un patrón de deficiencias explicativas: las hipótesis están formuladas de manera inherentemente resistente a las pruebas empíricas genuinas, y con esto: (1) no hay atención a las explicaciones que compiten; (2) los argumentos deductivos se modifican en mejoras posteriores para eludir los resultados, los hechos concretos. Estas patologías son peligrosas

porque amenazan la validez científica de TER.

Las obras empíricas que siguieron a lo largo de los años, después de la consolidación de TER, como corriente principal de la ciencia económica, Tversky y Kahneman (1981), Dosi y Egidi (1991) y Kreps (1990) muestran que no hay duda de que el HRE de los agentes (*homo economicus*) es tan restrictivo que no puede considerarse como una presunción válida para los avances en esta área del conocimiento, con respecto a su aspecto descriptivo de la ciencia, es decir, describir el comportamiento económico del hombre en los procesos de toma de decisiones, utilizando cálculos matemáticos para definir una elección óptima.

Según los autores, a pesar de que los modelos son relevantes para la ciencia, parten de una hipótesis falsa, porque elige sólo unas pocas variables, para tratar de describir, o explicar la variable problemática (explicada), la HRE del agente no debe ser utilizada, porque se había demostrado que era refutado.

En Brasil, por ejemplo, según la Encuesta Nacional de Deuda de Hogares y Discapacidad del Consumidor, realizada por la Confederación Nacional de Comercio de Bienes, Servicios y Turismo (CNC), el porcentaje de hogares con deudas con tarjetas de crédito, cheques especiales, cheques anticipados, créditos de nómina, créditos personales, tarjetas de tienda, pagos de automóviles y pagos nacionales en diciembre de 2019 fue del 65,6% (sesenta y cinco por ciento seis por ciento).

Con el ejemplo anterior, está claro que (en la vida cotidiana), no hay *homo economicus*, la mayoría de los consumidores, con respecto a resolver el problema de maximizar la utilidad del consumo restringido a los ingresos de dicho consumidor, pierde su elección óptima.

Sin embargo, según Foley (2003) la mayoría de los economistas del siglo XXI, todavía utilizan los preceptos de TER, con respecto a la HRE de los agentes, en los procesos de toma de decisiones, para tratar de describir el comportamiento de los agentes económicos, cuando producen conocimiento científico al elaborar sus modelos, reapreciados recursivamente, buscando cada vez más especificarlos (incluyendo o eliminando variables).

Este científico, el economista del siglo XXI, según el autor, cree que, en promedio, el hombre se convierte en una especie de robot, y actúa sobre la base de resolver un problema

matemático de optimización de funciones con restricción, para tomar la decisión económica óptima. Entonces, surge la creencia de que si los hechos no corroboran el TER, esto se debe al hecho de que el modelo propuesto necesita reformulación, para ser mejor especificado, y para adaptarse a la realidad.

Uno de los preceptos de la epistemología para que la producción de conocimiento sea considerada científica (y perpetuada como ciencia) es que ante una hipótesis refutada, por lo tanto de validez nula, se esperan dos actitudes: (1) que tal hipótesis no se utiliza como fundamento de la producción científica posterior; y (2) abordar la sustitución de esta hipótesis, que no es válida. Con este problema epistemológico visible, la idea es tratar de entender la razón por la cual estos economistas todavía tratan a TER como *mainstream* de la ciencia económica, con esto señalamos algunas hipótesis probables para este comportamiento científico, las cuales se percibe son: (1) Reputación científica, conocimiento académico y técnico del economista; (2) La creencia de que TER no ha sido refutada; y (3) la formulación de su propia epistemología por TER. Por tanto, en las próximas secciones evaluaremos la conducta del economista. Esta valoración, desde el punto de vista del pensamiento utilitarista de la ética, consiste en definir si dicha conducta es una conducta esperada o una desviación de la conducta.

Además, en el último tema de este trabajo hay un análisis de la epistemología específica desarrollada por la escuela de Chicago, sobre TER, que es quizás el punto clave de la discusión filosófica de por qué TER sigue siendo considerado, por los economistas contemporáneos, como la corriente principal de esta ciencia.

### 3. ANÁLISIS DE LA ÉTICA UTILITARIA

Según Leclercq (1967), hay tres tipos de pensamiento que están relacionados con la moralidad: (1) el pensamiento normativo, como el de Sócrates que pregunta qué es correcto o bueno; 2) el pensamiento analítico, crítico o metaético, que consiste en la respuesta de preguntas lógicas, epistemológicas o semánticas; y (3) el pensamiento que se centra en la investigación empírica y descriptiva, histórica o científica, cuyo objetivo es describir o explicar los fenómenos morales o construir una teoría de la naturaleza humana que se refiera a cuestiones éticas. Este es el tipo desarrollado por John Stuart Mill.

El utilitarismo presenta la acción útil como la acción correcta. El término, según Vásquez (1993), fue utilizado por primera vez en la carta de Jeremy Bentham a George Wilson en 1781 y puesto en uso común en filosofía por John Stuart Mill en el utilitarismo en 1861, el término “utilitarismo” se refiere a la teoría defendida por Bentham y Mill, maximizando la promoción de la felicidad.

En la doctrina utilitaria de Jeremy Bentham y John Stuart Mill, prevalece el principio del máximo bienestar, es decir, el comportamiento esperado, en este caso particular, del científico económico, debe ser extraer el máximo beneficio de su acción, al producir ciencia. El concepto más amplio del utilitarismo prioriza las reglas sobre las acciones morales individuales.

La utilidad, según Baumer (1977), significaba una preocupación por el bienestar general, asociado con la felicidad de los seres humanos, tanto individual como colectivamente, que sólo podía lograrse experimentalmente. La utilidad, entonces, se basó en los hechos seleccionados por la experiencia.

Así, con respecto a la producción científica, de acuerdo con los preceptos de esta corriente de pensamiento, para este dilema ético, podemos inferir que la conducta esperada del economista del siglo XXI (al producir ciencia) sería exactamente lo que recomienda la epistemología para preservar el conocimiento científico como tal, es decir, a: (1) no utilizar la hipótesis refutada como si fuera válida; (2) para encargarse de reemplazar la hipótesis nula por una válida.

Si la conducta esperada del científico no es utilizar una hipótesis refutada, como si fuera válida, para elaborar sus modelos teóricos o empíricos. Así que, en este caso, estos economistas tienen una mala conducta ética, porque lo mejor para la ciencia económica, con respecto a su supervivencia como ciencia, es respetar los preceptos de la epistemología filosófica.

#### 4. EPISTEMOLOGÍA DE LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

Según Fernández y Bèrni, (2014) la hipótesis de racionalidad económica consiste en la existencia de *homo economicus* se implementa en 08 (ocho) hipótesis básicas sobre el

comportamiento de los agentes en sus interacciones, que estructurarán la concepción del comportamiento racional, según TER.

Pueden simplificarse de la siguiente manera: 1) los agentes tienen una estructura determinada y ordenada de preferencias (que representan sus deseos); 2) las preferencias son completas (el agente prefiere un bien a otro o viceversa o permanece indiferente entre los bienes) y transitorias (si el agente, frente a tres mercancías, prefiere un bien a otro y esto al tercer pozo, entonces necesariamente preferirá el primero al tercer pozo); (03) las preferencias son exógenas (formadas fuera del ámbito de la modelización) y permanecen sin cambios durante el proceso de intercambio; (04) las preferencias de cada agente económico son independientes e incomparables con las de otros agentes; (05) los agentes atribuyen diferentes utilidades a los posibles resultados de sus acciones, (06) los agentes atribuyen probabilidades a la consecución de los resultados esperados, a los que se han atribuido utilidades; (07) los particulares actúan fundamentalmente impulsados por el interés propio: actúan con el fin de satisfacer sus intereses personales, sin tener en cuenta otros aspectos considerados irrelevantes en el proceso; (08) a medida que las creencias del agente se ven sacudidas por la incertidumbre sobre la obtención de resultados específicos, su toma de decisiones tendrá en cuenta el promedio de los servicios públicos proporcionados por las acciones adoptadas en respuesta a las probabilidades de ocurrencia de los diferentes estados, su utilidad esperada, que se esfuerzan por maximizar.

Según Karl Popper en Fernandez y Bèrni, (2014), estas hipótesis son irrefutables, sobre todo porque no están situadas en el plano lógico-teórico. La irrefutabilidad del principio de racionalidad resultaría del hecho de que está situado en un plano lógico “superior” al plano teórico, el plano metodológico (o meta-teórico).

Con la estructura cognitiva de la irrefutabilidad de esta hipótesis, los postuladores de TER crearon su propia epistemología, una especie de escudo, donde las experiencias empíricas y las observaciones de datos en la vida real no pueden, precisamente porque están situados en un plano inferior, contradecir la hipótesis de la racionalidad económica de los agentes, es decir, que la premisa del *homo economicus*, tiene un estatus diferenciado, es decir, no puede considerarse, ni un axioma, ni una ley, ni una hipótesis empírica de la teoría, según los autores.

Fortalecer el pensamiento de Green y Shapiro (1994) sobre el efecto incentivador en el que los eruditos de elección racional centran sus esfuerzos en las teorías de elaboración y prestando poca atención a cómo estas teorías podrían ser operativas y probadas.

Por lo tanto, sobre la base de estas consideraciones, sobre TER y su epistemología diferenciada, se puede inferir, con la ayuda de Tribe (1997) y Karl Popper en Fernandez y Bèrni, (2014), que hay una dificultad por parte de los economistas del siglo XXI para aceptar la refutación de la hipótesis, incluso si los datos empíricos muestran lo contrario.

## 5. CONCLUSIÓN

Este trabajo se basó en discusiones recientes sobre la racionalidad económica de los agentes, con respecto a la elección óptima, cuando se trata del proceso de toma de decisiones económicas. El problema discutido fue la producción científica de economistas del siglo XXI, basada en una hipótesis refutada, en el contexto descriptivo de la formulación de la ciencia económica, cuando se trata de este tema.

En primer lugar, el problema identificado, en la primera sección y sistematizado, en el siguiente apartado, se contextualizó una referencia teórica para corroborar la refutación de la HRE de los agentes (consumidores, empresarios y gobierno), es decir, la existencia de *homo economicus* a la hora de tomar decisiones reales, de la vida cotidiana.

Es importante destacar que los modelos empíricos, basados en esta hipótesis, elaborados por economistas, para describir la elección de los agentes, en un proceso económico de toma de decisiones, no tuvieron buenos resultados al tratar de describir la elección de los seres humanos. A pesar de la refutación demostrada en el aspecto descriptivo de la producción científica, por otro lado, la hipótesis sigue siendo válida para las cuestiones normativas de la ciencia económica.

Luego se discutió (desde el punto de vista de la corriente utilitaria del pensamiento ético) con la intención de evaluar la conducta del científico económico del siglo XXI, si tal comportamiento es una conducta esperada o si es una desviación de la conducta. Según esta corriente, se llegó a la conclusión de que la actitud (en la producción científica) de los economistas es una desviación de la conducta desde el punto de vista ético utilitario.

En el curso del análisis de la cuestión ética del comportamiento del científico económico, se observó que tal vez el problema no es tanto la conducta ética desviada por estos economistas. El mayor problema revelado (como podemos ver en la última sección) sería la epistemología diferenciada de TER, que protege fuertemente la construcción de este marco científico.

En esta última sección, según los autores citados, se observa la existencia de irrefutabilidad de la HRE de los agentes, debido a esta premisa elaborada a un nivel casi metamet teórico, oscureciendo, según los autores que trataron el tema, la comprensión (sobre este punto) y las actitudes de los investigadores económicos.

Por lo tanto, la organización teórica de la HRE de los agentes (revelando la existencia suprema del *homo economicus*) en torno a TER, cuya epistemología diferenciada no permite la refutación, por evidencia empírica, puede haber sido una fuerte razón por la que los economistas todavía utilizan esta hipótesis, como si fuera válida, en la producción científica de modelos económicos, con respecto a la parte descriptiva de las acciones humanas en relación con la elección en los procesos de toma de decisiones de la economía. Demostrando la creencia de que, al menos para ellos, la HRE de los agentes, no se puede refutar, lo que se puede hacer es, cada vez más, especificar mejor los modelos para que puedan calcular con mayor precisión la maximización del problema de la elección óptima.

## REFERENCIAS

- ALBOU P. (1984) *La psychologie économique*, Paris, PUF.
- BAUMER, F. L. (1977) *O pensamento europeu moderno*. v.I,II (Séculos XVII, XIII, XIX e XX). 7 a ed. Rio de Janeiro.
- BENTHAM, J. (1979) *Os pensadores*. São Paulo: Abril Cultural.
- CANO, W. (2002) *Ensaios sobre a formação econômica regional do Brasil*. Campinas: Unicamp.
- FEIJÓ, R. (2001) *História do Pensamento Econômico*. Editora Atlas.

FERNANDEZ, B.P.M. E BÈRNI, D. A. (2014) Sobre o estatuto epistemológico da racionalidade econômica segundo Karl Popper. *Estudos Econômicos* vol.44 nº.4 São Paulo.

FOLEY D. K. (2003) *Rationality and Ideology in Economics*. lecture in the World Political Economy course at the Graduate Faculty of New School UM, New School.

GREEN, D.; SHAPIRO, I. (1994) *Pathologies of rational choice theory*. New Haven: Yale University Press.

HUNT, E. K. (2005) *História do Pensamento Econômico*. Editora Campus.

LECLERCQ, J. (1967). As grandes linhas da filosofia moral. São Paulo: Ed. Herder; Ed. da USP, 1967.

MILL, J. S. (2000). *O utilitarismo*. São Paulo: Iluminuras. Tradução de: *The utilitarianism*.

PEREIRA, R. S. (2011) Alguns pontos de aproximação entre a ética aristotélica e a kantiana, *Transformação* vol.34 no.3 Marília, São Paulo.

POUNDSTONE, W. (2011). *Priceless: The Hidden Psychology of Value*, London: Oneworld Publications.

SHAPIRO, I.; Green, D. (1994) *Pathologies of rational choice theory: a critique of applications in Political Science*. New Haven: Yale University Press.

SEN, A. (1999). *Sobre ética e economia*. São Paulo: Companhia das Letras

SEN, A. (2017). *Collective choice and social welfare*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

SIMON, H.A. (1955) *A behavioral model of rational choice*. *The Quarterly Journal of Economics*, volume 69, number 1, p. 99-118.

SIMON, H.A. , (1959) *Theories of decision-making in economics and behavioral science*. *The American Economic Review*, volume 49, number 3, p. 253-283.

SIMON, H.A. (1978) *Rationality as process of and as product of thought*. American Economic Review, volume 68, number 2, , p. 1-16.

SIMON, H.A. (1980) A racionalidade do processo decisório em empresas. Multiplic, volume 1, número 1.

THALER, R.H.(1980) *Toward a positive Theory of Demand*. Economic journal 105, nº 433: 1519-23.

TRIBE, K. (1997) *Economic Careers. Economics and economists in Britain 1930-1970*. ed. Routledge.

THALER, R.H.(1986) *The Psychology and Economics Conference Handbook*: comments on Simon, on Einhorn and Hogarth, and on Tversky and Kahneman. Journal of Business 59, nº 4, parte 2: S279-84.

THALER, R.H.(2019) *Misbehaving The Making of Behavioral Economics*, (tradução George Schleinger) 1<sup>a</sup> Ed Rio de Janeiro, Ed. Intrínseca.

VASQUEZ, A. S.(1993) Ética. 14. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1993.

<sup>[1]</sup> Máster en Economía, Especialista en Derecho Público y Licenciado en Economía.

<sup>[2]</sup> consejero. Doctor en Economía. Máster en Economía. Especialización en control y finanzas. Graduación en Administración de Empresas.

Artículo: Octubre de 2020.

Aprobado: Noviembre, 2020.