



UNIVERSIDAD NACIONAL DE EDUCACIÓN A DISTANCIA  
FACULTAD DE FILOSOFÍA

Máster Universitario en Filosofía Teórica y Práctica  
Especialidad de Lógica, Historia y Filosofía de la Ciencia

Trabajo Fin de Máster

**Evolución de la idea de racionalidad  
en la economía ortodoxa:  
Una visión desde Xavier Zubiri**

Autor: Rubén Pintado González

Tutor: Javier González de Prado Salas

Madrid, 20 de septiembre de 2022

Evolución de la idea de racionalidad  
en la economía ortodoxa:  
Una visión desde Xavier Zubiri

Rubén Pintado González

Graduado en Economía

*Le agradezco a Emilio Eiranova su  
incansable esfuerzo por dirigirnos a las  
mejores obras.*

*A Pablo Yusta por las largas charlas que  
permiten aclarar el pensamiento.*

*Y al tutor de esta disertación, Javier  
González de Prado, por sus preguntas y  
correcciones;*

*sin ellos esto habría sido peor.*

## RESUMEN

En este trabajo tratamos la puesta en relación de las ideas y concepto de racionalidad en la tradición económica ortodoxa, es decir, la imperante en la academia y, por extensión, en las políticas públicas. Lo pondremos en relación con la antropología y teoría del conocimiento del filósofo Xavier Zubiri. Comenzando el análisis en los autores clásicos y marginalistas, como A. Smith, J. S. Mill y W. S. Jevons, y culminando con una exposición de la teoría de la elección racional, para a continuación examinarlo con las conclusiones obtenidas de nuestra exposición de la filosofía de Zubiri. En la obra de Zubiri no hay una definición dada del término *racionalidad* y por tanto debemos investigar su teoría de la inteligencia humana: la *inteligencia sentiente*, para intentar hacer una aproximación al término que recoja su postura en relación a la *racionalidad* en economía ortodoxa.

## ABSTRACT

In this paper, we will examine the relationship between the ideas and concept of rationality in the orthodox economic tradition, i.e. the prevailing one in academia and, by extension, in public policy; we will relate it to the anthropology and theory of knowledge of the philosopher Xavier Zubiri. Beginning the analysis in Classical and Marginalist authors such as A. Smith, J. S. Mill and W. S. Jevons and culminating with an exposition of Rational Choice Theory, it will be examined with the conclusions drawn from our exposition of Zubiri's philosophy. In Zubiri's work there is no given definition of the term *rationality* and therefore we must analyse his theory of human intelligence: *sentient intelligence*, in order to try to make an approximation to the term that reflects his position in relation to *rationality* in orthodox economics.

**TABLA DE CONTENIDOS**

<b>1. INTRODUCCIÓN Y MÉTODO.....</b>	<b>6</b>
<b>2. LA RACIONALIDAD EN LOS ECONOMISTAS CLÁSICOS .....</b>	<b>10</b>
2.1 ADAM SMITH .....	10
2.2 JOHN STUART MILL .....	15
2.3 RACIONALIDAD CLÁSICA .....	21
<b>3. RACIONALIDAD DESDE EL MARGINALISMO A LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL .....</b>	<b>22</b>
3.1 WILLIAM STANLEY JEVONS .....	26
3.2 TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL.....	33
3.2.1 DESCRIPCIÓN GENERAL .....	35
3.2.2 RELACIONES, EXTENSIONES Y REACCIONES AL MODELO.....	42
<b>4. XAVIER ZUBIRI: RACIONALIDAD .....</b>	<b>49</b>
4.1 NOTAS DEL AUTOR.....	50
4.2 EL «HOMBRE ZUBIRIANO».....	52
4.2.1 MENTE–CUERPO: UNIDAD ANIMAL.....	53
4.2.2 SUSTANTIVIDAD.....	55
4.2.3 ESTRATOS DE SUSTANTIVIDAD: HABITUD.....	56
4.2.4 INTELIGENCIA Y CONOCIMIENTO .....	61
4.2.5 RACIONALIDAD.....	69
<b>5. ANÁLISIS FINAL Y CONCLUSIONES.....</b>	<b>74</b>
<b>6. FUTURAS LÍNEAS DE TRABAJO .....</b>	<b>79</b>
<b>7. BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>80</b>

## 1. INTRODUCCIÓN Y MÉTODO

La teoría de la elección racional o Rational Choice Theory (RCT) hunde sus raíces en los economistas clásicos de finales del siglo XVIII y principios–mediados del XIX que, como Adam Smith o John Stuart Mill, trataron en sus obras los aspectos del carácter humano que permiten el análisis económico. El abanico de temas sobre los que discutieron aquellos padres de la economía moderna –desde lógica, filosofía de la ciencia, antropología, política y desarrollo, hasta la moral– nos hace intuir que no manejaban explicaciones reduccionistas de la actuación del «hombre económico». Aquel enfoque multidisciplinar va reduciendo su amplitud tras la adopción masiva en las universidades de la metodología que surge de la revolución marginalista en el último tercio del siglo XIX, a través de la síntesis de Alfred Marshall de las ideas presentes en León Walras y del tratamiento formalista lógico–matemático de William Stanley Jevons. Desde este momento la descripción del «hombre económico» en Smith y Mill como un individuo con carácter propio –como será la «simpatía» en Smith o la «búsqueda de riqueza» en Mill– que lo relaciona con la esfera de lo social, desde la cual está *muy* influido y por ello debe incluida en el análisis como instituciones sociales – como la propiedad o el carácter de los trabajadores de un país–; decíamos que desde ese momento –el de la revolución marginalista– se transforma el enfoque de análisis de la acción o elección humana, o sea, de la economía. En este sentido señalará Vilfredo Pareto (1906 ed. 2014 p. 40) que al igual que existe una forma de «hombre económico», hay también una forma de «homo ethicus for a moral study, as a homo religiosus for a religious study, etc.». En nuestro análisis descubrimos que es Pareto uno de los últimos autores de la corriente *mainstream* de economía en acusar dicha advertencia. A partir de su obra se inicia una expansión del estudio de la toma de decisiones humana en otros contextos abordados por las ciencias sociales que no son del puro ámbito económico, manteniendo las herramientas empleadas por la ciencia económica, y culminando en la canónica obra de Gary Becker: *Economic Approach to Human Behavior*. En la segunda mitad del siglo XX el enfoque económico de la decisión individual que se ha ido perfeccionando en la corriente ortodoxa desde Mill, Jevons y desarrollada por Marshall, Robbins o Samuelson, se expande a áreas de las ciencias sociales tales como: la sociología en el estudio de las relaciones padre–hijo, la criminalística estudiando, por

ejemplo, leyes anti-drogas, o la teoría de la información con enfoques tan sorprendentes como «¿En qué se parece el Ku Klux Klan a un grupo de agentes inmobiliarios?». <sup>1</sup>

La motivación primaria de este trabajo no es analizar la evolución del enfoque metodológico de la economía o cómo éste ha sido adoptado por otras ciencias. Nuestro objetivo es avanzar un paso más y aproximarnos a la idea de hombre que se encuentra implícita en ese camino y, más concretamente, al concepto de racionalidad empleado en las teorías de la toma de decisiones que subyacen en todo estudio económico. Todo estudiante de economía –como fue mi caso hace años– hereda de la tradición el estilo, prácticas y hábitos; señala John Searle (2005 p.19) a este respecto:

Each academic discipline has its own style, set of background practices, and habits. We inculcate these into our graduate students, and they are then passed on, for the most part unconsciously, from generation to generation. There are certain special features of the cognitive style of economics as a discipline that I want to call attention to.

Algunos graduados en economía siguen su carrera profesional en el ámbito de la empresa mientras que otros permanecen en la academia; los primeros –algunos al menos– tendrán la oportunidad de darse cuenta de que una empresa no es el agente racional que establece el precio de venta en el cruce entre el coste e ingreso marginales<sup>2</sup>, que la *empresarialidad* racional es un concepto mucho más amplio; los segundos avanzarán en sus investigaciones «*como si*» este fuera el caso en pos de la predicción y contrastación empírica<sup>3</sup>. Otras personas egresadas de economía tendrán la oportunidad

---

<sup>1</sup> Hemos tomado estos ejemplos del bestseller *Freakonomics: A Rogue Economist Explores The Hidden Side Of Everything* de Levitt y Dubner (2007).

<sup>2</sup> Leemos en un manual de microeconomía: «In addition to determining the profit-maximizing level of production using a table or a graph [...], we can also use marginal analysis. Marginal analysis tells us that it makes economic sense to do something as long as the marginal benefits are greater than the marginal costs. So the farmer's question is whether it makes economic sense to add each bag of fertilizer. It makes sense as long as the marginal revenues (from selling more corn) exceed the marginal cost of adding fertilizer, because profits are increasing» en *Microeconomics in Context 4<sup>th</sup> ed.*, Goodwin et al (2019 p. 492).

<sup>3</sup> Introducimos el «*como si*» para hacer referencia indirecta a la justificación metodológica ofrecida por Milton Friedman (1953) en su influyente trabajo: *The Methodology of Positive Economics* que analizaremos en este trabajo.

de labrarse una carrera en la empresa y, al mismo, tiempo completar sus estudios, como es el caso de este autor, en filosofía práctica –no hacemos ningún juicio de valor sobre ellas, cada cual maximiza su utilidad como su volición le dicta–. Cuando uno vuelve sobre lo que aprendió en ciencia económica se da cuenta de que, como señala Searle (2005 p. 1): «At no point was it ever suggested that the reality described by economic theory was dependent on human beliefs and other attitudes in a way that was totally unlike the reality described by physics or chemistry». En los estudios de filosofía práctica hemos tenido la oportunidad de profundizar, especialmente, en filosofía de la ciencia y en la antropología de los autores españoles del siglo XX. En esa conexión es que surge la preocupación de volver sobre la ciencia económica con un espíritu y rigor de análisis filosófico. Entendemos el *análisis filosófico* como un saber de segundo grado que no traslada un conocimiento primario, sino que ayuda a la reflexión, ordenación y avance –sobre todo personal– en el entendimiento del mundo desde cada ciencia. Decíamos que nuestra preocupación era la de volver sobre la ciencia económica desde el análisis filosófico, pues bien, ampliamos ahora y decimos que el propósito es: volver para profundizar en el concepto de racionalidad y, necesariamente para ello, de «hombre económico» desde la antropología de un autor que nos causó una profunda sensación como es Xavier Zubiri (1898–1983).

El filósofo español elabora al final de su vida, entre los años 1980 y 1983, una trilogía llamada *Inteligencia sentiente* analizando la conexión del hombre –su antropología– con la realidad –su metafísica– y cómo entre sí aparece el conocimiento –su teoría de la inteligencia–. Sin embargo, en su juventud –años 1930 y 1940–, Zubiri quedó impresionado por los avances en física cuántica, relatividad y, en filosofía, por la fenomenología de Husserl. Leer a Zubiri es un ir y venir desde la metafísica al mayor realismo científico; por poner un ejemplo: busca dar coherencia a la realidad percibida por el ser humano y, a la vez, busca la coherencia entre el estrato cuantista subatómico y la experiencia del mundo cotidiano como un continuo<sup>4</sup>. Es por ello que quedamos tan sorprendidos al estudiar a Zubiri y que pensamos se puede abordar desde su obra una *vuelta filosófica* a los estudios en economía, más concretamente, al estudio del «hombre económico» y su racionalidad.

---

<sup>4</sup> Zubiri, X. (1934) *La Nueva Física – (Un problema de filosofía)* (ed. 1944). *Cruz y Raya* 10 8–94.

Acabamos de desvelar el propósito de este trabajo: vamos a realizar una exposición sistemática de la evolución del concepto de racionalidad y, necesariamente, de «hombre económico» desde los padres de la economía política –en época de Adam Smith era conocida como filosofía moral– hasta el paradigma vigente de la Rational Choice Theory (RCT); para, a continuación, exponer la teoría del hombre y la inteligencia de Zubiri y arrojar luz al concepto de racionalidad desde allí.

La metodología que emplearemos es aquella que nos permita “hacer presente” el concepto que buscamos; esto es, nuestro objetivo último no es el puramente doxográfico, ni el de construir una línea del tiempo, ni un diccionario de términos, sino que precisamos “hacer presente”: traer ante nosotros de manera que sea posible aprehender el concepto de racionalidad. Para ello utilizaremos herramientas doxográficas como son los textos primarios de Smith, Mill y Jevons; emplearemos también literatura secundaria para abordar la más amplia RCT, aunque apoyándonos en un análisis temporal de la evolución de los supuestos teóricos y, por último, debido al estilo de Zubiri nos valdremos de una exposición sistemática relacional de términos para comprender su teoría de la inteligencia. Pensamos que esto es *hacer filosofía de la economía*, es decir, acercarnos dinámicamente a los conceptos para “hacerlos presentes” y poder ponerlos en relación.

Terminamos la introducción con un *disclaimer*: no pretendemos hacer *otra crítica más* de lo irreal de los supuestos introducidos en la RCT, sino que pretendemos hacer un análisis filosófico sobre la situación del término racionalidad en la tradición ortodoxa de la economía que se ha expandido a otras áreas de las ciencias sociales, todo ello a la luz de lo aprendido con la teoría de la inteligencia zubiriana. Presentar ante la economía una filosofía del hombre y el mundo.

## 2. LA RACIONALIDAD EN LOS ECONOMISTAS CLÁSICOS

### 2.1 Adam Smith

*«Decir algo nuevo sobre Adam Smith no es fácil; pero decir algo de importancia o provecho, que no se haya dicho antes, es casi imposible».*<sup>5</sup>

El legado<sup>6</sup> de Adam Smith (1723–1790) en la narrativa académica de la historia del pensamiento económico tiene un carácter preferencial y ambivalente; el escocés ocupa una casilla protuberante en el canon económico<sup>7</sup>, despertando regalías y suspicacias en el resto de la tradición. Para algunos «fue un gran economista, quizás el más grande que haya existido» según Coase (1976 p. 529); para otros un enigma tal que su «misterio es la enorme diferencia sin precedentes entre la reputación exaltada [...] y la realidad de su dudosa contribución al pensamiento económico» dice Rothbard (1995 p. 435). Introducimos estas declaraciones para evidenciar la repercusión de la figura de Smith en los especialistas del pensamiento económico, lo que de algún modo justifica el inicio discrecional de nuestro trabajo con este autor. No vamos a juzgar la originalidad de los trabajos de Smith –ni de ningún autor–, sino a profundizar en su entendimiento de la naturaleza del hombre sujeto de estudio económico<sup>8</sup>, ya que bien por reacción o bien por acuerdo, los autores que analizaremos a continuación –Mill, Jevons y Pareto, entre otros– tienen un punto de contacto con Smith.

El «hombre económico» de Adam Smith queda disperso en sus dos obras de mayor calado *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*

<sup>5</sup> Price, L. (1893). Adam Smith and his Relation to Recent Economics. *Economic Journal* 3, 239.

<sup>6</sup> Nos referimos a la influencia de sus dos grandes obras: el tratado sobre economía política *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* (1776) y la discusión filosófica sobre la acción humana, la influencia de las instituciones sociales y la moral *La teoría de los sentimientos morales* (1759). Sin embargo, cabe recordar que el autor no solo produjo obras de tema económico –ya que ni siquiera existía tal cátedra o especialidad–, ni de análisis de la acción humana –esto es: filosofía moral–, sino que sus discípulos pudieron salvar de la hoguera, orquestada por el propio Smith antes de morir, textos sobre retórica, poesía, literatura y astronomía.

<sup>7</sup> Siguiendo a este respecto la obra de Schumpeter, J. (1954 ed. 2006 p. 176) *History of Economic Analysis* nos parece oportuna su apreciación: «So often have we mentioned Adam Smith, so often shall we have to mention him again [...] The references to it that are scattered all over this history are in fact more important than what will be said in this section. Nevertheless, it seems proper to stay for a moment in order to look at the figure of the most famous of all economists—to form an idea of what stuff he was made—and at the most successful not only of all books on economics but, with the possible exception of Darwin’s *Origin of Species*, of all scientific books that have appeared to this day».

<sup>8</sup> Por economía del lenguaje usaremos el concepto «hombre económico» sin atarnos a ninguna definición previa, sino como forma para dialogar con el pensamiento de cada autor que analicemos.

(1776) y *La teoría de los sentimientos morales* (1759), que abreviaremos como *La riqueza* y *La teoría*, respectivamente. Es en el texto de 1759 donde desarrolla la relación de la triada *naturaleza del hombre–moral–sociedad*, y que, posteriormente, vendrá a aplicar a su teoría político–económica en *La riqueza*. La relación entre las obras es un asunto de debate académico conocido como el *Das–Adam–Smith–Problem*<sup>9</sup>, llegando a nuestros días una imagen o concepción simplificada del «hombre económico» de Smith al que movería mayormente el egoísmo según se recoge la visión parcial de *La riqueza*. Suele referenciarse con cargo al siguiente pasaje de *La riqueza* (1776 ed. 1996, p. 46):

No es de la benevolencia del carnicero, el cervecero o el panadero de quien esperamos nuestra cena, sino de su consideración a su propio interés. No nos dirigimos a su humanidad, sino a su amor propio, y nunca les hablamos de nuestras propias necesidades, sino de sus ventajas.

Contrasta con extractos de *La teoría* (1759 ed. 1997, pp. 107–108) como: «[...] la parte principal de la felicidad humana estriba en la conciencia de ser querido, como yo creo».

La definición de un principio<sup>10</sup> que diese cuenta de la relación entre la naturaleza del hombre y su actuar coordinado en el mundo, entendido éste por Smith de manera acotada –esto es, asociado a un contexto nacional, cultural y moral<sup>11</sup>–, lleva al escocés a poner en el centro de la cuestión la pulsión que existe entre: la evidente búsqueda del

---

<sup>9</sup> El debate sucedió a finales del siglo XIX en torno a la relación de los conceptos que fundamentan el carácter humano (egoísmo, benevolencia, amor–propio, simpatía etc.) que son manejados de manera distinta en las dos grandes obras de Smith; la cuestión emerge de las opiniones discordantes entre autores continentales, en su mayoría alemanes, frente a ingleses y escoceses. El punto de choque era, como recoge el alemán August Oncken en un artículo de 1897 (traducción propia), si «¿Son las dos obras principales de Adam Smith dos obras totalmente independientes, que se contradicen en sus principios fundamentales, o debemos de la primera, aunque publicada en una fecha posterior, y que ambas presentan, en su conjunto, una exposición completa de su filosofía moral?».

<sup>10</sup> Decimos *un principio* con intención específica de señalar que Smith se ve influido en su obra por la revolución desatada por Newton (1642–1727) a raíz de sus *Principia* (1687), en la cual expone la ley de la gravitación universal. La relación establecida, a saber, que «la fuerza con que se atraen dos cuerpos es proporcional al producto de sus masas dividido por la distancia entre ellos al cuadrado», recoge el espíritu de la exposición de Smith en *La teoría* intentando relacionar, a través del principio de «simpatía»: de un lado, la naturaleza egoísta del hombre y, de otro, el éxito alcanzado en la coordinación social.

<sup>11</sup> Por ejemplo, al tratar el desarrollo de las ciudades, dice Smith (1776 ed. 1997 p.485): «El orden de cosas que la necesidad impone en general, aunque no en todos los países, resulta en cada país concreto promovido por las inclinaciones naturales de las personas».

interés personal y la no menos evidente conexión del hombre con sus semejantes; denomina Smith a la facultad o principio que consigue conjugar este pulso como «simpatía»:

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, y hacen que la felicidad de éstos le resulte necesaria, aunque no derive de ella nada más que el placer de contemplarla.

[...] No se halla desprovisto de él totalmente ni el mayor malhechor ni el más brutal violador de las leyes de la sociedad. Smith (1759 ed. 1998 p.47).

El actuar humano, según Smith, es resultado de una composición de fuerzas antagónicas: la búsqueda instintiva del «amor propio», que podríamos entender laxamente como un cierto egoísmo compensado o reprimido por el deseo de la «estima social», de una «vida fácil» y también por la «vanidad»<sup>12</sup>, apréciase que incluso cabe la posibilidad de una fuerza que afecta al hombre en su actuar por el puro «placer de contemplar» la suerte de otros. Cada hombre posee proporciones distintas de estas notas como fundantes de su acto; en ese equilibrio de fuerzas y por actuar en el mundo social el hombre incluye siempre, en algún grado, al resto de las personas en sus propias decisiones, no por benevolencia, sino por el resultado de verse a uno mismo juzgado positivamente por sus actos. El comportamiento individual es, por tanto, siempre en sociedad e implica entender los sentimientos –de hecho: los *sentimientos morales*– del resto y actuar en consecuencia para alcanzar los fines deseados, que no son alcanzables desde el acto puro ambicioso ni cándido: «Nunca tiende más a corromperse la rectitud de nuestros sentimientos morales como cuando el espectador indulgente y parcial está muy cerca y el indiferente e imparcial está muy lejos», Smith (1759, ed. 1998 p. 284).

---

<sup>12</sup> Sobre el hombre rico, la vanidad y la estima social nos dice Smith (1759, ed. 1998 p. 124): «[...] la vanidad siempre se funda en la creencia de que somos objeto de atención y aprobación. El hombre rico se congratula de sus riquezas porque siente que ellas naturalmente le atraen la atención del mundo y que los demás están dispuestos a acompañarlo en todas esas emociones agradables que las ventajas de su situación le inspiran con tanta facilidad. [...] El hombre pobre, por el contrario, está avergonzado de su pobreza».

Vemos que el «principio racional» de Smith queda recogido en esta «simpatía»; es el principio desde el que se canaliza la persecución personal de los fines deseados, como el deseo de mayor riqueza, a través de las estructuras coordinadoras sociales<sup>13</sup>. En Smith no encontramos una escisión radical de estas dos esferas, la social y la individual, lo destacable del autor para nuestro trabajo es, de hecho, que su tesis sobre el «principio de racionalidad» incluye necesariamente ambas.

Para completar la idea del «principio de racionalidad» de Smith debemos explicar el concepto de «espectador imparcial» que garantiza el funcionamiento del principio de «simpatía» conjugando la búsqueda del «interés personal» con el deseo de recibir un buen juicio social:

Para actuar de forma tal que el espectador imparcial pueda adoptar los principios de su proceder, que es lo que más desea, deberá en ésta como en todas las demás ocasiones moderar la arrogancia de su amor propio y atenuarlo hasta el punto en que las demás personas puedan acompañarlo. Smith (1759, ed. 1998 p. 181).

El hombre no está solo en su proyección y completitud de fines en el medio social, sino que le acompaña un «espectador imparcial» –que habíamos introducido en una cita anterior de Smith– que, a modo de conciencia, le sirve para recibir la evaluación de todas sus acciones como buenas o malas<sup>14</sup> para con el resto de personas. La explicación

---

<sup>13</sup> Las estructuras coordinadoras son para Smith: los valores morales, las instituciones sociales informales y, en definitiva, aquellas normas que van adaptando la conducta humana al contexto en que se desarrollan los planes individuales; recordemos que para Smith el contexto social delimita la aplicabilidad de las conclusiones del propio análisis económico (mercado de trabajo, salarios, productibilidad y división del trabajo etc.) por la variabilidad de la moral entre distintos grupos sociales. En *La riqueza* usa Smith varios ejemplos reales para ilustrar la importancia de las instituciones en el comercio y el próspero desarrollo de los pueblos: contraponen el éxito de la libertad de remuneración salarial de América del Norte frente al anacronismo mercantilista que impera en el comercio con las Indias Orientales, concluye que «La diferencia entre el espíritu de la constitución británica que protege y gobierna a América del Norte, y el de la compañía mercantil que oprime y sojuzga a las Indias Orientales, no puede ser mejor ilustrado que mediante el estado tan diverso de esos países» Smith (1776, ed. 1997 p. 119).

<sup>14</sup> Siendo “lo bueno” y “lo malo” valores externos al individuo como amistad, caridad o generosidad y también avaricia, ego u odio. En Smith (1759, ed. 1998 p. 102) leemos «La liberalidad, el humanitarismo, la amabilidad, la compasión, la amistad y estima recíprocas, todos los afectos sociales y benevolentes, cuando se manifiestan en el talante de nuestra conducta, incluso hacia quienes no están especialmente relacionados con nosotros, complacen al espectador indiferente en prácticamente toda ocasión» y « La

de este concepto ilustra muy bien la idea del «principio de racionalidad» en Smith: Es la «vanidad» la que afecta al estado del hombre cuando se siente estimulada por el juicio del «espectador imparcial» para modificar y adaptar su actuar en aras de parecer bueno a ojos de uno mismo y del resto. El grado de adaptación del comportamiento puede inducir a error por miopía del «espectador imparcial» o terquedad propia<sup>15</sup>; esto implica que el acto y el juicio<sup>16</sup> no son uniformes entre los hombres y por ello no son modelizables a gran escala, sino que se ven determinados fundamentalmente por los rasgos individuales y morales, como hemos señalado anteriormente, que serán los objetos de conocimiento económico para Smith. En este sentido, para Smith la armonía o felicidad que emerge gracias al ejercicio de la simpatía no es un asunto del hombre, no le es un conocimiento aprehensible, sino que pertenece a Dios.

Si la economía política para Smith trata de: el intercambio, trabajo y salarios, la teoría del valor y la especialización en la sociedad, éstos solo son escisiones parciales de un ámbito de actuación humana, y conociendo la influencia de los *sentimientos morales* en ésta, la economía no es una ciencia estanca, sino que requiere de otros campos del conocimiento para dar cuenta de la complejidad y variabilidad social e individuales<sup>17</sup>.

En síntesis<sup>18</sup> y a los efectos de poder analizar el resto de autores, podemos decir que el «principio de racionalidad» o, mejor dicho, el «hombre económico» de Adam Smith

avaricia exagera la brecha entre la pobreza y la riqueza; la ambición, entre una posición privada y una pública; la vanagloria, entre el anonimato y una amplia reputación. La persona bajo el influjo de cualquiera de esas extravagantes pasiones no sólo es desdichada en su situación actual sino que frecuentemente está dispuesta a alterar la paz de la sociedad para lograr lo que tan tontamente admira» en Smith (1759, ed. 1998 p. 277).

<sup>15</sup> «Se dice que el cirujano más audaz es aquel al que no le tiembla la mano cuando practica una operación sobre su propia persona; a menudo resulta igualmente audaz el que no titubea en correr el velo misterioso de la autoilusión que le impide ver las deformidades de su propia conducta. [...] Muchas veces tratamos, de forma tonta y pusilánime, de exasperar nuevamente esas pasiones injustas que antes nos habían descarriado; procuramos encender artificialmente nuestros viejos odios e irritar otra vez nuestros más olvidados rencores, llegamos a esforzarnos en esta empresa miserable, con lo que perseveramos en la injusticia» Smith (1759, ed. 1998 p. 290).

<sup>16</sup> Incluido el juicio económico, es decir, la acción del hombre en la esfera económica de lo social.

<sup>17</sup> En su teoría económica resaltan estos cruces interdisciplinarios en los múltiples ejemplos con los que ilustra, por ejemplo, la diferencia entre la productividad de varias naciones, la importancia de la confianza y la educación en el mercado de trabajo a la hora de asignar el salario de un trabajador, el espíritu frugal de los capitalistas como determinante de la acumulación de capital.

<sup>18</sup> Merece la pena reseñar, al menos, en una nota al pie de este trabajo que existe un valor no estrictamente económico o que influya en el «principio de racionalidad» y que es central para el análisis de Smith: la justicia; éste es un valor que hace las veces de cimiento de la sociedad, mientras que el resto de motivaciones personales (vanidad, egoísmo, caridad etc.) se ejercen convencionalmente en la acción. El valor de la justicia es un objeto constitutivo de calado superior para Smith; tanto es así que como

mantiene que: el hombre actúa empujado por motivos no uniformes y diversos, entre ellos: el egoísmo, la vanidad y la caridad; que la acción se da siempre en un marco social muy influyente acotado por la moral y las instituciones informales del territorio nacional, dando lugar a una actuación coordinada fundada en la capacidad individual de proyectarse en lo social, esto es, en la simpatía guiada por el espectador imparcial de cada individuo.

## 2.2 JOHN STUART MILL

J.S. Mill (1806–1873) nace en Londres unos quince años después de la muerte de Adam Smith, es estudiado en este trabajo por ser el autor que cimienta su pensamiento en la escuela clásica de economía –en la que se enmarcan Say, Malthus, Bastiat, Ricardo y Smith– y cuya obra sirve de puente para la «revolución marginalista»<sup>19</sup> – encabezada por la tétada Walras, Menger, Jevons y Marshall–; en las siguientes líneas y apartados analizaremos cuál es la concepción del «hombre económico» de Mill y qué ideas justifican dicha conexión entre grupos de economistas, atendiendo al porqué de considerar a Mill el precursor del concepto de «hombre económico».

El primer autor en usar el término «hombre económico» es John Kells Ingram (1823–1907) en su *A history of Political Economy* (1888, ed. 1915 p.104 cursivas en el original): «Smith, [...] has been held that in the *Wealth of Nations* he consciously, though tacitly, abstracted from the benevolent principles in human nature, and as a logical artifice supposed an “economic man” actuated by purely selfish motives». Ingram, y un poco más tarde el padre de Keynes, Neville Keynes (1852–1949), realizaron sendas críticas a la obra de Mill empleando negativamente el concepto «economic man» para recriminar la abstracción realizada por éste. El término «homo economicus» es empleado inauguralmente por Vilfredo Pareto (1848–1923) en su

---

excepción liberal deja su custodia en manos del Estado, estatus solo alcanzado en la obra del autor por la defensa ante potencias extranjeras y las obras en infraestructura pública. Por ejemplo, al respecto de la apertura del comercio con las Indias Orientales dirá Smith (1776, ed. 1997 p. 597): «[...] la forma concreta en que el sistema natural de perfecta libertad y justicia debe ser gradualmente restaurado, es algo que debemos dejar que determine la sabiduría de los políticos y legisladores del futuro».

<sup>19</sup> «J.S.Mill’s system [...] offered all the elements of the complete model that Marshall was to build. But he retained so many Ricardian relics that there is some excuse for Jevons’ and the Austrians’ not seeing that they were developing his analysis and for believing instead that they had to destroy it». Schumpeter (1954 ed. 2006 p. 543)

*Manual de economía política* (1906) influyendo parcialmente, como se discute en este trabajo, en todo el análisis del pensamiento económico posterior. Dirá Pareto (1906 ed. 2014 p. 40):

The same man, whom I consider as a homo economicus for an economic study, may be considered as a homo ethicus for a moral study, as a homo religiosus for a religious study, etc.

Cuestión que, como veremos, queda reducida de una consideración caleidoscópica a un enfoque monocular desde el «homo economicus» y, más tarde, en la teoría de la elección racional que acaba aplicándose a análisis éticos o religioso por igual (RCT).

Smith y Mill son autores con una producción literaria no restringida al ámbito económico; la obra de Mill destaca por su multidisciplinariedad e influencia de su padre, el psicólogo James Mill<sup>20</sup>. Para comprender a Mill es fundamental también el filósofo moral Jeremy Bentham<sup>21</sup>. Destacamos de Mill sus textos sobre moral, conocimiento científico y economía: respectivamente *Ensayo sobre Bentham* (1833) y *El utilitarismo* (1863); *Un sistema de Lógica* (1843); y *Principios de Economía* (1848).

Nuestro objetivo es entender cuál era la visión de Mill sobre el hombre como sujeto de análisis económico. Para esta empresa es importante entender que el estatus científico de la economía para el londinense se relaciona jerárquicamente con la psicología y la etología, encontramos en Mill (1843 ed. 2011 p. 844):

The laws of mind as characterized in the preceding chapter, compose the universal or abstract portion of the philosophy of human nature; and all the truths of common experience, constituting a practical knowledge of mankind, must, to the extent to which they are truths, be results or consequences of these;

---

<sup>20</sup> Como señalan Ball y Loizides (2021): la obra de James Mill (1773–1836) destaca por el análisis histórico y económico, su *The History of British India* (1817) y *Elements of Political Economy* (1821) influyeron en la política colonial y económica británica; por otro lado, también fue importante en la elaboración de la teoría psicológica asociativa con su *Analysis of the Phenomena of the Human Mind* (1829).

<sup>21</sup> La influencia de Bentham en Mill ha sido muy extensamente expuesta en la literatura académica, tomamos como referencia a Viner (1949).

The laws of the formation of character are, in short, derivative laws, resulting from the general laws of mind, and are to be obtained by deducing them from those general laws by supposing any given set of circumstances, and then considering what, according to the laws of mind, will be the influence of those circumstances on the formation of character. A science is thus formed, to which I would propose to give the name of Ethology, or the Science of Character.

Las leyes de la economía se fundan en los niveles de análisis jerárquicamente más bajos, teniendo como base las leyes de la mente humana. Ya señalamos en la nota [10] la influencia del paradigma Newtoniano en Smith con la búsqueda de un principio radical de la conducta humana; en Mill no existe esa búsqueda de principio reduccionista, sino que afirmará que el principio de comportamiento económico debe ser corregido desde otras ciencias<sup>22</sup>; sin embargo, la jerarquía de las ciencias que propone mantiene de fondo la idea newtoniana de «composición de fuerzas»<sup>23</sup> que da lugar a un análisis riguroso basado en la evidencia y el método científico. El estrato básico de análisis sería el psicológico<sup>24</sup> de donde surgen axiomas o «leyes empíricas de la mente humana» que permiten comprender la relación del hombre con su mente; éstas son tomadas por la etología, que en un segundo estrato intermedio se consolida como la rama fundacional de la ciencia social, pues somete a la conducta humana a un análisis sujeto a restricciones de espacio–tiempo dando lugar a las «leyes del carácter humano»; finalmente en el nivel superior la ciencia social se encarga de descubrir las leyes de la

---

<sup>22</sup> Advertirá Mill (1843 ed. 2011 p. 880) que «This approximation has then to be corrected by making proper allowance for the effects of any impulses of a different description, which can be shown to interfere with the result in any particular case. Only in a few of the most striking cases (such as the important one of the principle of population) are these corrections interpolated into the expositions of political economy itself»

<sup>23</sup> A este respecto señala Mill (1843 ed. 2011 p. 279): «When an effect depends on a concurrence of causes, these causes must be studied one at a time, and their laws separately investigated, if we wish, through the causes, to obtain the power of either predicting or controlling the effect; since the law of the effect is compounded of the laws of all the causes which determine it. The law of the centripetal and that of the projectile force must have been known, before the motions of the earth and planets could be explained, or many of them predicted. The same is the case with the conduct of man in society».

<sup>24</sup> El estatus científico de la psicología se basa en que «the subject, then, of Psychology is the uniformities of succession, the laws, whether ultimate or derivative, according to which one mental state succeeds another; is caused by, or at least, is caused to follow, another. Of these laws some are general, others more special», vemos que arroja para Mill (1843 ed. 2011 p. 829) generalizaciones de la conducta humana a través del método inductivo basado en el análisis estadístico de la historia, es decir, basándose en la observación con una validez limitada; para perfeccionar éstas existen otras «leyes de la mente» más exactas y que atañen a la naturaleza misma del hombre y de las que también se encargaría la psicología.

acción en colectivos, masas y de la vida social, de manera que la economía política, que se encuentra en este nivel, presupone todas las leyes de los niveles inferiores y es tan solo una escisión de la más amplia ciencia social. Es importante esta última observación pues el «hombre económico» contendrá *solo unos* rasgos científicamente ciertos sobre la más global conducta humana,

Political Economy, as I have said on another occasion, concerns itself only with “such of the phenomena of the social state as take place in consequence of the pursuit of wealth. It makes entire abstraction of every other human passion or motive; except those which may be regarded as perpetually antagonizing principles to the desire of wealth, namely, aversion to labor, and desire of the present enjoyment of costly indulgences. Mill (1843 ed. 2011 p.878).

Dejando fuera del enfoque algunos que pertenecen a otras ramas de las ciencias sociales, es decir, es un análisis limitado por la propia necesidad de establecer un marco de trabajo científico. Decimos que es importante la jerarquización de ciencias sociales fundadas en la psicología –que analiza en última instancia la mente del individuo– porque el principio económico que resume la postura de Mill sobre la racionalidad humana se consolida, según el autor, tras una observación científica cierta.

El principio de comportamiento económico<sup>25</sup> será: Los hombres desean la mayor riqueza, con el menor sacrificio posible, sus motivos de actuación –los que analiza la economía política– surgen del interés individual con respecto a: la acumulación, el ocio, el lujo y la procreación. En este marco metodológico, que arroja una visión parcial<sup>26</sup> del hombre, es necesario porque según Mill es el que hace de la economía una disciplina con estatus científico y con un objeto aprehensible para su análisis, comprobamos en Mill (1843 ed. 2011 p. 879): «Not that any political economist was ever so absurd as to suppose that mankind are really thus constituted, but because this is the mode in which

---

<sup>25</sup> Enunciado más claramente en su ensayo de 1836 *On the Definition of Political Economy; and on the Method of Investigation Proper to It*, como señala Hinnat (1998).

<sup>26</sup> Recordemos que Mill define al «hombre económico» observado por la economía política «It is concerned with him solely as a being who desires to possess wealth, and who is capable of judging the comparative efficacy of means for obtaining that end"» (Mill, 1829, como se citó en Hinnat, 1998).

science must necessarily proceed»; se refiere, a saber, a centrarse en las causas de los fenómenos sociales que surgen de la actuación del hombre que busca riqueza y donde impera la ley psicológica de que el ser humano prefiere las ganancias cuanto mayores sean. Mill pretende perfeccionar las conclusiones del ámbito económico aislando e incluyendo en el estudio dos de las «causas perturbadoras» de la búsqueda de riqueza que suceden en el ámbito social que afectan a los fenómenos económico: la «aversión al trabajo» y el «deseo del disfrute presente de complacencias costosas». Es decir, los rasgos del comportamiento del hombre que afectan al análisis económico, más allá de la búsqueda de riqueza, son motivos que le retraen de la actividad comercial fructífera para él. Por un lado, tenemos la «aversión al trabajo» que por imponerle una *desutilidad* le aparta de su búsqueda de la riqueza; y, por otro lado, encontramos la tendencia humana a sacrificar el largo plazo en pos de un disfrute en el corto plazo lo que Mill llama «deseo del disfrute presente de complacencias costosas». Este último rasgo es lo que más tarde señalarán los economistas conductuales como sesgo, o lo que es lo mismo, contra-evidencia empírica de que el comportamiento de los hombres no es puramente racional en el sentido de maximizar la riqueza. El coste de delimitar el marco de análisis económico a la pura actuación racional económica o de búsqueda de riqueza, reconoce Mill, es que las deducciones obtenidas deben ser corregidas antes y, después de su inferencia, mediante la validación empírica. Los ajustes más importantes que deben ser considerados son: los determinantes nacionales del carácter y los factores sociales, en definitiva: la moral y la costumbre, las cuales afectan a la productividad de los trabajadores y la competencia en los mercados. De no realizar dichas correcciones al aplicar las leyes económicas surgidas del análisis empírico limitado a un marco etológico, las conclusiones no serán robustas, a esta práctica la denomina Mill como el «error común» de los economistas<sup>27</sup>. Como también lo hizo Smith, observa Mill que pese a ser constitutivo en el hombre la búsqueda de riqueza, se comporta de manera diferente dependiendo de la época histórica, de las sociedades, y de la calidad de las instituciones sociales, como es el grado de injerencia de la política en las libertades individuales. Así lo ejemplificará comparando empíricamente el diferente grado de

---

<sup>27</sup> «And though it has been a very common error of political economists to draw conclusions from the elements of one state of society, and apply them to other states in which many of the elements are not the same» en Mill (1843 ed. 2011 p. 881).

productividad de los propietarios agrarios franceses, ingleses e irlandeses en función de su estructura de propiedad de la tierra y, también, de los incentivos sociales e individuales que se generan al repartir las tierras en lugar de explotar vastas extensiones de un solo propietario, de tal forma que concluye que los incentivos superan a las ventajas de escala. Al respecto del censo francés comenta:

«Francia es eminentemente un país de pequeños propietarios, y es indudablemente cierto que el sistema ha comprobado el desconsiderado aumento de números. En sus pocas hectáreas, el campesino francés ve en el tamaño de su finca y la cantidad de su producto el límite de subsistencia para él y su familia; como de ninguna otra manera ve de antemano los resultados de cualquier falta de comida por su falta de prudencia» Mill (1848 ed. 2009 p. 119).

La abstracción del «hombre económico» que realiza Mill no pretende ser la definición de un principio de actuación, como ya hemos indicado, ni un carácter único desde el que se genera toda la vida económica en sociedad, sino un esquema que permita conectar la actuación individual que es psicológica con la importancia de las instituciones sociales como una descomposición de fuerzas que empujan la acción.

La estructura del comportamiento económico del hombre, para J.S. Mill, resulta de la coexistencia de fuerzas individuales y sociales; por un lado, del principio de maximización del placer y reducción del sufrimiento que rige el comportamiento humano individual, cuya manifestación económica es la búsqueda de riqueza –en forma de dinero y de ahorro o acumulación– como generadora de felicidad<sup>28</sup>; y, por otro lado, la influencia en el comportamiento individual de la moral, la costumbre y las instituciones sociales, como son la estructura de propiedad o el carácter más o menos trabajador de una nación.

---

<sup>28</sup> «There is, for example, one large class of social phenomena of which the immediately determining causes are principally those which act through the desire of wealth; and in which the psychological law mainly concerned is the familiar one that a greater gain is preferred to the smaller» en Mill (1843 ed. 2011 pp. 877–878).

### 2.3 RACIONALIDAD CLÁSICA

Tanto para A. Smith como para J.S. Mill, y muy propio también de la Escuela Clásica en general, la disciplina de la economía política, abstrayendo ahora su estatus como ciencia, estudia la producción, valoración y distribución de la riqueza incluyendo las instituciones sociales contingentes a un espacio y un tiempo determinados; para este propósito aluden a una idea de «hombre económico» y no tanto a un «principio de racionalidad»: un arquetipo de ser humano que actúa en la esfera social y al que se le asignan unos motivos para su acción. Ambos autores poseen una idea de hombre y de su relación con el mundo: Smith se enfoca más en la esfera de lo social y predica del hombre que su rasgo fundamental es la «simpatía»; mientras que Mill aboga más por la relación del «hombre económico» consigo mismo en la búsqueda de su satisfacción, debido a la influencia que tiene de base su concepción jerárquica de las ciencias sociales.

En el caso de Smith, como hemos analizado, los motivos finales son puramente empáticos, la «simpatía», ésta actúa sobre el carácter fundamental de búsqueda del interés personal; de esta forma las esferas de lo social y lo económico surgen porque en el actuar individual del hombre se tiene en cuenta al resto de individuos para conseguir de manera óptima los fines deseados por uno mismo. Smith no reduce la ciencia económica a un análisis de la toma de decisiones desde un «principio de racionalidad», la disciplina tiene un enfoque más amplio que pretende considerar rasgos tanto individuales como institucionales, es decir, sociales, que intervienen en la creación, valoración y distribución de la riqueza. El «principio de racionalidad, siendo éste un calificativo demasiado exigente para la amplitud de miras que Smith mantiene en *La teoría* y por lo que pensamos que es más oportuno referirnos a la concepción de Smith del «hombre económico»; decimos entonces, la concepción de Smith del «hombre económico» es el del ser humano que desarrolla su proyecto de vida en lo social desde un carácter individual, que actúa desde la «simpatía», la cual opera sobre el interés personal y encaja al individuo en una red de instituciones sociales, siendo estas últimas de enorme influencia en la persona, dando como resultado el mundo, la nación, abundante de riqueza.

En el caso de Mill el «principio de racionalidad» es un término que encaja parcialmente en su economía política –esa escisión de las ciencias sociales– vista ésta como un marco de análisis que recoge las leyes del comportamiento humano de forma parcial para, precisamente, poder analizar con base científica el actuar humano económico, asilándolo de otros rasgos de su carácter. Es decir, volvemos al punto que hacíamos con Smith sobre la adecuación insuficiente del término racionalidad, sobre todo por el marcado énfasis de los autores en la complementariedad del análisis económico desde las instituciones sociales y de otras ciencias. Pensamos que es el término «hombre económico» el que captura mejor la postura de Mill. La marcada jerarquía que impone que desde la psicología se descubren las leyes que conforman el carácter individual –la maximización de placer y la minimización del sufrimiento–; la etología descubre los axiomas del carácter social sujeto a unas costumbres, instituciones y rasgos nacionales determinados, finalmente la economía política aísla el resto de factores –aunque no deja de considerar su importancia y advierte de que para aplicar las conclusiones del estudio económico éstas deben ser corregidas para tener en cuenta las diferencias sociales de cada grupo humano– y se centra en el comportamiento del «hombre económico» cuyo motivo principal –a este *motivo principal* es a lo que más tarde, como veremos, en la tradición ortodoxa a través de las «preferencias reveladas» se llamará «principio de racionalidad»– es la búsqueda de riqueza que satisface su placer, afectado por las dos «causas perturbadoras» –o sesgos– de la «aversión al trabajo» y el «deseo del disfrute presente de complacencias costosas» y, por último, sujeto a las restricciones sociales del contexto en que actúa.

### **3. RACIONALIDAD DESDE EL MARGINALISMO A LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL**

Es especialmente relevante en este trabajo considerar la «revolución marginalista». Es debatido el caso de si fue una *revolución*, para nosotros es suficiente con considerarlo como el siguiente eslabón en la cadena en la historia del pensamiento económico después del grupo conocido como «economistas clásicos»; nos ayudará a comprender el importante paso que dieron simultáneamente un grupo de cuatro economistas en el último tercio del siglo XIX y que sienta las bases para dos giros

metodológicos de la ciencia económica. Los economistas canónicos que se encuadran en la llamada «revolución marginalista» son L. Walras (1834–1910), W.S. Jevons (1835–1882), C. Menger (1840–1921) y finalmente A. Marshall (1842–1924); publicaron sus obras más influyentes –los tres primeros– entre 1871 y 1874, tiempo durante el cual Marshall preparaba su trabajo que finalmente apareció en 1890 y que, sustituyendo a Mill, se convirtió en el libro de referencia de las nuevas facultades de economía fundadas a lo largo de occidente por contener la denominada «síntesis neoclásica». Los tres primeros autores postularon, coincidiendo en el tiempo y sin tener conocimiento mutuo, la teoría del valor o precio subjetivo, frente a la concepción objetivista de los economistas anteriores. Es un hecho que cambia el punto de vista del análisis económico; de pensar que el valor de un objeto se encuentra *dentro* del mismo a concebir el valor como extrínseco al mismo y constreñido puramente a la mente humana. Es un giro que resuelve, entre otras, la paradoja del valor del diamante frente a la del agua. Ponen en el centro de la cuestión de la determinación del valor y los precios el análisis microeconómico con los conceptos de utilidad y escasez<sup>29</sup>, frente al enfoque más ecléctico –o para los estándares actuales, macroeconómico– que la economía política había mantenido, valiéndose para el problema del valor del concepto de coste objetivo de producción<sup>30</sup>. El valor o precio de un objeto ya no queda recogido en él en función de las horas de trabajo –individuales o sociales– que se hayan precisado; el valor no puede sumarse o deducirse ex–ante considerando una métrica fuera de la apreciación humana. ¿Por qué es más valioso –tiene un precio superior– el diamante que el agua? El problema se formula como sigue en Smith (1776 ed. 1996 p. 62):

No hay nada más útil que el agua, pero con ella casi no se puede comprar nada; casi nada se obtendrá a cambio de agua. Un diamante, por el contrario, apenas tiene valor de uso, pero a cambio de él se puede conseguir generalmente una gran cantidad de otros bienes.

---

<sup>29</sup> Para dar respuesta a la paradoja de que el precio de un diamante sea superior al del agua, los marginalistas acudieron al concepto de utilidad proporcionada y, sobre todo, de escasez relativa.

<sup>30</sup> El nuevo enfoque con el que abordaron la cuestión estos autores vino a conocerse en la historia del pensamiento económico como neoclasicismo, señalando así que se mantienen ciertos elementos de la generación de pensadores anterior como es el utilitarismo y la extensión del concepto de rendimientos decrecientes de la tierra de Ricardo al principio de utilidad marginal en Jevons.

La solución que da Smith se basa en la relación preexistente entre dos conceptos: «valor de uso» o apreciación subjetiva en la satisfacción de necesidades de un bien, por ejemplo, quitar la sed o sustentar un organismo en el caso del agua –diríamos utilidad empleando términos de Mill–; y el «valor de cambio» o precio. La relación que formula Smith (1776 ed. 1996 p. 62) es la siguiente:

Hay que destacar que la palabra VALOR tiene dos significados distintos. A veces expresa la utilidad de algún objeto en particular, y a veces el poder de compra de otros bienes que confiere la propiedad de dicho objeto. Se puede llamar a lo primero «valor de uso» y a lo segundo «valor de cambio». Las cosas que tienen un gran valor de uso con frecuencia poseen poco o ningún valor de cambio.

Afirmando con rotundidad que el fundamento de esta relación, en última instancia, es: «El trabajo es, así, la medida real del valor de cambio de todas las mercancías» Smith (1776 ed. 1996 p. 64). Entonces, a la pregunta por qué vale más un diamante que un cubo de agua, los marginalistas responderán: porque la utilidad marginal, es decir, el incremento relativo respecto de mi situación de partida que conlleva la siguiente unidad de diamante en términos de goce, placer, disfrute o satisfacción es *tremendamente* superior al mismo incremento relativo en el siguiente cubo de agua a mi disposición; es por ello que prefiero pagar *más por el siguiente diamante que por el siguiente vaso de agua*.

Señalábamos anteriormente que la «revolución marginalista» da lugar a *dos* nuevas metodologías: la primera, fundada en los principios económicos de Walras y Jevons, es conocida como escuela neoclásica –siendo precavidos en la continuidad que otorgamos a estas dos escuelas marginalista y neoclásica<sup>31</sup>– que dará lugar al *mainstream* en

---

<sup>31</sup> A este respecto es importante considera lo que señala Schumpeter (1954 ed. 2006 p. 886): «[...] describing the ‘marginalist’ theory as neo-classic. Considering how much of the old framework and the old attitudes was taken over by the ‘marginalists,’ we might feel inclined to approve of it. Marshall’s efforts to preserve continuity—and still more a semblance of it—lent additional support to the implied, and somewhat derogatory, appraisal of the revolutionaries’ performance. But so far as pure theory is concerned, there is no more sense in calling the Jevons–Menger–Walras theory neo-classic than there would be in calling the Einstein theory neo-Newtonian: as we know already the term Eclectics, as applied to Marshall and his followers, is still more misleading».

economía o tradición ortodoxa –aquella presente en la educación e investigación más extensamente y que, por ende, termina calando en la esfera política– a través del trabajo de Marshall, de sus ramificaciones posteriores destacan por su influencia actual la llamada «síntesis neo-clásica keynesiana»<sup>32</sup> y la «economía neo-keynesiana»<sup>33</sup>. La segunda metodología, encabezada por Menger, dará lugar a la llamada escuela austriaca de economía<sup>34</sup>. Queda fuera del alcance de este trabajo señalar exhaustivamente las diferencias metodológicas entre escuelas<sup>35</sup>; sin embargo, mencionaremos a los efectos del análisis sobre la racionalidad que venimos haciendo dos puntos de choque importantes: 1) el énfasis en el formalismo matemático y la contrastación empírica de las predicciones exactas de los modelos neoclásicos, frente a la forma apriorística y lógico-verbal de los postulados austriacos los cuales solo dan lugar a predicciones cualitativas de «patrones generales»<sup>36</sup>; y 2) la extensión de la subjetividad de la acción humana no solo a la determinación del precio de los bienes, sino también en la apreciación de los costes, medios, fines, tiempo y conocimiento que defienden los austriacos y que para los neoclásicos son dados de manera exógena.

Iniciaremos el estudio con el autor que arranca el análisis sistemático y la formalización lógico-matemática de la conducta humana y, además, uniéndolo con la herencia utilitarista de J.S. Mill y Bentham: W.S Jevons; a continuación, presentaremos el estado de la cuestión respecto del encaje de la racionalidad en la corriente económica *mainstream* u ortodoxa<sup>37</sup> para así formalizar y “hacer presente” dicho concepto; abarcaremos este basto monte desde su cumbre: la teoría de la elección racional o *Rational Choice Theory* (RCT) que fue forjándose gracias a economistas de la primera mitad del siglo XX y que durante la segunda mitad acabó por extenderse a otras

---

<sup>32</sup> En este grupo de autores encajamos a Samuelson o Hicks siguiendo al profesor Berumen (2017).

<sup>33</sup> Mencionamos algunos autores contemporáneos de influencia internacional –tanto académica, divulgativa y política– como son Mankiw, Stiglitz, Krugman o Piketty indicados también por el profesor Berumen (2017).

<sup>34</sup> La secuencia temporal de autores principales es: Menger, von Böhm-Bawerk y von Wieser, Mises, Hayek y Kirzner, siguiendo al profesor Huerta de Soto (2000).

<sup>35</sup> Referimos para ello al lector a los *Nuevos estudios de economía política* de J. Huerta de Soto (2007) pp. 23–25.

<sup>36</sup> Hayek (1945) en su artículo El uso del conocimiento en la sociedad.

<sup>37</sup> La escuela austriaca de economía es considerada una corriente heterodoxa; dejamos fuera del alcance de este trabajo el análisis de la racionalidad dentro de la misma por la extensión necesaria para formalizar la idea debido a la marcada diferencia metodológica con la escuela neoclásica.

disciplinas como la sociología, psicología o criminalística<sup>38</sup> bajo el lema «Economic Approach to Human Behavior» de Becker (1978). Nuestro argumento para cruzar desde los economistas clásicos –finales del siglo XVIII– a la descripción completa de la teoría de la elección racional –presente a día de hoy ~250 años después– reside en la descripción que vamos a hacer de la obra de Jevons; en nuestro estudio hemos reparado en que fueron sus trabajos los que, sin ser una revolución por sí mismos, supusieron una apertura de la ciencia económica gracias al formalismo matemático y los supuestos introducidos acerca del tratamiento de la elección del hombre. Es por ello que creemos posible justificar ese salto en nuestro análisis actual basado en autores y escuelas y poder exponer el estado de la RCT en su momento actual, sin perder de vista la evolución o distintas perspectivas al respecto de los supuestos introducidos.

### 3.1 WILLIAM STANLEY JEVONS

La obra de W. S. Jevons (1835–1882) es coetánea a la de J.S. Mill (1806–1873) y, además, discute sobre campos similares: lógica y economía; tomando en ambos, no obstante, una postura que lo distanciará de Mill. Durante la corta vida del liverpolita fue nombrado en 1866 catedrático de Lógica y Filosofía Moral en Manchester y posteriormente en 1876 el University College de Londres le concedió la cátedra de Economía Política. Es importante para la concepción del sujeto económico racional de toda la tradición económica posterior la conexión que estableció Jevons entre tres disciplinas: lógica, matemáticas aplicadas a la mecánica y la economía. Dirá Jevons: «no escribo para los matemáticos, ni como matemático, sino como economista que desea convencer a otros economistas de que su ciencia sólo puede ser tratada satisfactoriamente sobre una base explícitamente matemática».<sup>39</sup> Su obra más importante donde recoge esta conexión es *La teoría de la economía política* de 1871 (abreviaremos como: *La teoría de Jevons*). En este libro se produce la primera exposición completa de una formalización matemática del proceso de elección racional de un agente económico, en ella se manejan mediante cálculo diferencial y de manera integrada los conceptos de utilidad total, marginal y de maximización de la utilidad

---

<sup>38</sup> A este respecto podemos mencionar la extensión al siglo XXI con el *best-seller Freakonomics* de Steven Levitt (2007).

<sup>39</sup> Traducción propia del prefacio a la segunda edición de *La teoría de Jevons* (1871 ed. 2013 p.7).

marginal. La utilidad total es un concepto heredado de Mill, mientras que la utilidad marginal la introduce Jevons (1871 ed. 2013 p.57) como: «In this progressive scale the increments of sensation· resulting from equal increments of the commodity are obviously less and less at each step, –each degree of sensation is less than the preceding degree»<sup>40</sup>. Este concepto de maximización aplicado a la esfera económica había sido propuesto por Antoine A. Cournot (1801–1877) en el contexto del mercado competitivo entre empresas y del duopolio.

«La teoría que sigue se basa enteramente en un cálculo de placer y dolor; y el objeto de la economía es maximizar la felicidad comprando el placer, por así decirlo, al menor coste en forma de dolor».<sup>41</sup> La teoría a la que se refiere Jevons será novedosa porque congregará en sí: i) el principio axiomático de maximización del placer o el beneficio, es decir: utilidad, quedando la maximización sujeta a ciertas restricciones matemáticas; y ii) una fundamentación lógica que identificará las «proposiciones» lógicas –que veremos más adelante como las define– con los «juicios» humanos, permitiendo la modelización del conocimiento y el tratamiento matemático de la decisión humana, sin quedar constreñido el resultado del análisis a limitaciones de espacio o tiempo.

Entendiendo el contexto histórico de la obra, vemos que *La teoría de Jevons* ve la luz un año después de haberse publicado la primera representación gráfica de las curvas de oferta y demanda en el trabajo del británico Fleeming Jenkin<sup>42</sup>; es un hecho relevante de mencionar ya que sabemos que Jevons –a través de unas declaraciones de su hijo<sup>43</sup>– se apresuró a publicar su *Teoría* tras conocer los artículos de Jenkins. Cabe reseñar también el trabajo de 1838 del economista francés A.A. Cournot<sup>44</sup> sobre la competencia imperfecta en duopolio: Cournot emplea una serie de ecuaciones con restricciones basadas en recursos económicos que se deben maximizar para encontrar una solución a

---

<sup>40</sup> Vemos preciso señalar siguiendo a Schumpeter (1954 ed. 2006 p.288; cursiva añadida) que: «In a paper (*Specimen theoriae novae de mensura sortis*) written in 1730 or 1731, Daniel Bernoulli, the eminent scientist whom we have already had occasion to mention, suggested the hypothesis that the economic significance to an individual of an additional dollar is inversely proportional to the number of dollars he already has».

<sup>41</sup> Traducción propia de la introducción al capítulo primero de *La teoría de Jevons* (1871 ed. 2013 p.23).

<sup>42</sup> *Graphic Representation of the Laws of Supply and Demand, their Application to Labour, Part I* (1870)

<sup>43</sup> Cuestión muy bien ilustrada por Carlos Rodríguez Braun (1995) *Las curvas de oferta y demanda de Fleeming Jenkin*.

<sup>44</sup> Nos referimos a *Researches Into the Mathematical principles of the Theory of Wealth*.

la cantidad producida en equilibrio por dos empresas que compiten en un mercado imperfecto<sup>45</sup>. Como vemos, estos autores tan cercanos en el tiempo a Jevons habían empleado el arsenal del cálculo algebraico para abordar el comportamiento de la oferta, es en este clima de incipiente formalización matemática del estudio económico<sup>46</sup> y por la influencia de la nueva la lógica de Boole y De Morgan, para quien trabajó en su juventud, que Jevons culmina el trabajo de intentar capturar y formalizar el comportamiento del agente económico –es decir, de la demanda– a través de las matemáticas y explicar con ello los intercambios mercantiles.

Para nuestro trabajo es importante detenernos en las bases lógicas sobre las que Jevons justificó su formalización matemática del comportamiento maximizador de la utilidad marginal, ya que nos encontramos ante la primera fundamentación que, a nuestro juicio, sigue vigente en la teoría de la elección racional como veremos más adelante. Siguiendo la descripción realizada por el profesor Maas (1999) en su trabajo *Mechanical Rationality: Jevons and the Making of Economic Man* descubrimos que: Las publicaciones sobre lógica formal con las que estudió Jevons –de la mano de De Morgan– estaban muy influidas por dos aspectos: 1) la propia concepción de De Morgan y Boole sobre la relación entre el tratamiento lógico de las proposiciones o «terms in relation with one another» y los juicios del pensamiento y 2) las máquinas de procesamiento mecánico para el cálculo de polinomios de Babbage, en concreto la llamada *Difference engine*. En la intersección entre estos dos puntos surge la cuestión: ¿puede ser concebida la razón como una máquina? Para Jevons la respuesta será afirmativa, tanto es así que él mismo diseñará y construirá un rudimentario aparato<sup>47</sup>, el *Logical abacus*<sup>48</sup>, para producir mecánicamente deducciones válidas de enunciados lógicos. Volviendo sobre el punto 1) de la concepción de la lógica de De Morgan, es

---

<sup>45</sup> «En su teoría del monopolio (capítulo 5), Cournot establece la condición de la maximización del beneficio en un monopolista que, lejos de cargar el precio máximo que puede por una única unidad de bien, ajustará dicho precio de modo que maximice sus ingresos netos. Cournot demostró matemáticamente que en el caso de costes nulos, el monopolista maximizará sus ingresos brutos», en Méndez (2004 p.301).

<sup>46</sup> «It was during the period under survey that the inevitable happened: mathematical methods of reasoning began to play a significant and indeed decisive role in the pure theory of our science» dice Schumpeter (1954 ad. 2006 p. 959) al respecto de la época previa a Jevons, es decir, los tiempos de Cournot.

<sup>47</sup> La máquina que construyó Jevons se puede visitar en el Museo de Historia de la Ciencia en Oxford.

<sup>48</sup> El diseño de la máquina fue presentado ante la Royal Society británica en 1870 y quedó reflejado en el trabajo *On the Mechanical Performance of Logical Inference*.

importante destacar, como señala el profesor Maas (1999), la concepción que hereda Jevons para el cual existe una identificación entre proposiciones que pueden abordarse desde la lógica, representadas por signos, y los juicios de la mente: son sinónimos perfectos o perfectamente intercambiables, esto es, que donde hay un juicio hay una proposición y donde hay una proposición hay un juicio mental o conocimiento. Leemos en Jevons (1871 ed. 2013 p. 9):

We may therefore say that logic treats ultimately of thoughts and things, and immediately of the signs which stand for them. Signs, thoughts, and exterior objects may be regarded as parallel and analogous series of phenomena, and to treat any one of the three series is equivalent to treating either of the other series.

Veamos cómo explica el maestro de Jevons, De Morgan (1860 ed. p. 2-6 cursiva sobre el texto original), el estudio de la lógica elemental y como realiza –y define– en las consideraciones iniciales del texto ya el nexo entre juicios y proposiciones:

3. The study of elementary logic includes the especial consideration of —
  1. The term or name, the written or spoken sign of an object of thought, or of a mode of thinking.
  2. The copula or relation, the connexion under which terms are thought of together.
  3. *The proposition, terms in relation with one another; and the judgment, the decision of the mind upon a proposition: usually joined in one, under one or other of the names.*
  4. The syllogism, deduction of relation by combination of other relations.

Lo vemos claramente expuesto en el siguiente texto de De Morgan (1860 p. 134-139 cursiva sobre el texto original):

136. A proposition is the presentation, for assertion or denial, of two names connected by a relation: as 'X in the relation L to Y.' A judgment is the sentence of the mind upon a proposition: certainly true, more or less probable, certainly false.

*Propositions without accompanying judgment hardly occur: so that proposition comes to mean, by abbreviation, proposition accompanied by judgement.*

Esa identificación entre juicios humanos y formas lógicas que representan proposiciones como lo es «this X is one Y» permite su estudio algebraico y mecánico posterior como indica Maas (1999); se hace patente en Jevons (1871 ed. 2013 p. 9) cuando afirma «Signs, thoughts, and exterior objects may be regarded as parallel and analogous series of phenomena, and to treat any one of the three series is equivalent to treating either of the other series».

Volviendo sobre el punto 2) de las calculadoras de polinomios, en *Principles of Science* (1874) Jevons, refiriéndose al procesamiento mecánicos de las máquinas de cálculo lógico, afirma: «Cuando cualquier proposición es procesada a través de las teclas, la máquina analiza y digiere el significado de la misma y se carga con el conocimiento plasmado en esa proposición»<sup>49</sup>. El punto que pretendemos señalar es la concepción mecánica de la racionalidad humana, pudiendo ser ésta capturada en su esencia –los juicios del pensamiento– mediante proposiciones que pueden ser procesadas y calculadas sus deducciones válidas mediante herramientas analíticas y aparatos mecánicos; ello permite un tratamiento formal y correctamente fundamentado, según Jevons, del comportamiento humano. La racionalidad queda encapsulada en el puro razonamiento deductivo válido. Esta conclusión es de una importancia crucial en el resto de la tradición del *mainstream* económico y de otras áreas que, como hemos señalado, emplearán la teoría de la elección racional como base para sus análisis de la conducta humana.

Para completar nuestra aprehensión del giro que supuso *La Teoría de Jevons* en la concepción de la racionalidad humana de los estudios económicos debemos reseñar cinco cuestiones:

1. Los determinantes de la decisión individual, siguiendo el principio de maximización de la utilidad marginal, son puramente individuales, no se requiere de una investigación social para conocerlos, lo que amplía el alcance y validez de

---

<sup>49</sup> Jevons, 1874, como se citó en Maas, 1999.

los estudios económicos frente a las limitaciones autoimpuestas de la escuela clásica; vemos esto en Jevons (1871 ed. 2013 pp. 13–14):

But we only employ units of measurement in other things to facilitate the comparison of quantities; and if we can compare the quantities directly, we do not need the units. Now the mind of an individual is the balance which makes its own comparisons, and is the final judge of quantities of feeling. [...] Hence the weighing of motives must always be confined to the bosom of the individual.

Pese a ello se requiere de:

2. La noción de comportamiento promedio: para Jevons solo es posible considerar para una investigación precisa el comportamiento agregado del que producir promedios que idealicen al agente representativo; como se afirma: «Accordingly, questions which appear, and perhaps are, quite indeterminate as regards individuals, may be capable of exact investigation and solution in regard to great masses and wide averages» en Jevons (1871 ed. 2013 p.16).
3. Con respecto a la metodología y epistemología: La ley que sostiene que las personas pretenden maximizar su beneficio es «una obviedad», una ley psicológica al nivel defendido por Mill;

I think that John Stuart Mill is substantially correct in considering our science to be a case of what he calls the Physical or Concrete Deductive Method; he considers that we may start from some obvious psychological law, as for instance, that a greater gain is preferred to a smaller one, and we may then reason downwards, and predict the phenomena which will be produced in society by such a law. Jevons (1871 ed. 2013 pp.16–17).

4. Existe una suposición sobre el conocimiento perfecto de la situación de la oferta y la demanda para los agentes que intercambian; asimismo el resto de factores que determinan el crecimiento de la población, del capital o la productividad son asumidos de manera exógena.

5. Finalmente, para Jevons la utilidad no era un factor de placer medible directamente ni comparable entre sujetos: «The reader will find, again, that there is never, in any single instance, an attempt made to compare the amount of feeling in one mind with that in another. I see no means by which such comparison can be accomplished» en Jevons (1871 ed. 2013 p. 14). Es decir, no es un factor cardinal ni ordinal, como en el caso de algunos economistas posteriores–, sino que se conocía su intensidad indirectamente a través de los precios de mercado:

A unit of pleasure or of pain is difficult even to conceive; but it is the amount of these feelings which is continually prompting us to buying and selling, borrowing and lending, labouring and resting, producing and consuming; and it is from the quantitative effects of the feelings that we must estimate their comparative amounts. Jevons (1871 ed. 2013 p. 11)

Debemos enfatizar un último punto antes de proceder a resumir la idea de racionalidad presente en Jevons: la postura del autor con respecto al «hombre económico» viene muy marcada por su concepción de la ciencia económica como área de investigación de la «condición de utilidad»<sup>50</sup> en la línea que señalamos con Mill, sin embargo en el caso de Jevons el lugar conferido a la economía depende directamente de su relación con la lógica y la posibilidad de representar los juicios mentales como proposiciones lógico–matemáticas. Pensamos, como defendimos con los economistas clásicos, que no podemos hablar aún con claridad de «racionalidad» en Jevons, sino más bien de «hombre económico» formalizado matemáticamente, es decir estamos en el paso previo inmediato que abrirá la puerta al desarrollo posterior de la teoría de la elección racional. Es un caso menos evidente que el de Mill y Smith –y veremos como también esta alarma está presente en Pareto– ya que aquellos pretenden justificar con sus discusiones sobre el estatus de la economía como ciencia, ese campo que se permite la licencia de mantener una idealización del hombre en *una* esfera –una de *las esferas*–

---

<sup>50</sup> «Economics must be founded upon a full and accurate investigation of the conditions of utility; and, to understand this element, we must necessarily examine the wants and desires of man» Jevons (1871 ed. 2013 p. 40)

de su vida en aras de alcanzar el rango de ciencia. No pretendemos con esto restar importancia a la aportación de Jevons a la tradición económica que copará en el siglo XX la academia: la formalización matemática de los procesos de decisión económica, que hasta este punto en la historia están fundados en la mera maximización de la utilidad, todo ello sujeto a ciertos supuestos lógicos que introduce, como hemos señalado. Uno de los más importantes, y al que hemos dedicado gran parte del espacio empleado en la discusión sobre Jevons, es el que permite conectar los estados mentales del ser humano con proposiciones lógicas. El «hombre económico», tanto para Mill como para Jevons, se observa cuando la investigación se centra en la maximización de la utilidad, en el caso de Mill se enfatiza más que se da cuando el hombre persigue riqueza y esto le acerca a Smith más de lo que está Jevons; sea como fuere, en ambos casos se defiende que la maximización de la utilidad refleja un comportamiento psicológico de menor nivel que refiere a que, *simplemente*, el hombre prefiere más a menos, siguiendo a Bentham. Como veremos, este fundamento tan *simple* está detrás de los supuestos técnicos del aparato matemático de análisis de la elección racional moderna basada en «preferencias reveladas».

Llegados a este punto, el de los economistas marginales, nos preguntamos entonces ¿qué es «utilidad» en ese contexto? El autor que se siente compelido a responder a esta pregunta es Bentham, ya que tanto Mill como Jevons abrazan su utilitarismo y es éste último quien lo enraíza de tal manera en su aparato matemático que hace que la esencia utilitarista –es decir, su consecuencialismo– quede fijado en el sustrato del enfoque económico de la acción humana –aunque tras la revolución marginalista se entienda que la localización de la utilidad está en el subjetivismo del individuo, en lugar de en el objeto–: «Por utilidad se entiende aquella propiedad de cualquier objeto que tiende a producir un beneficio, una ventaja, un placer, un bien o una felicidad, o a impedir que se produzca un daño, un dolor, un mal o una infelicidad a la parte cuyo interés se considera» traducción propia de Bentham en Jevons (1871 ed. 2013 p.39).

### **3.2 TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL**

A continuación, para avanzar en el estudio del «principio de racionalidad» implícito en el paradigma económico actual realizaremos una descripción de los principios y consecuencias que subyacen de la teoría de la elección racional o RCT; el objetivo es

doble: por un lado pretendemos hacer una exposición clara y concisa; y, por otro, relacionar lo que exponamos con el estudio que hemos hecho anteriormente, incluyendo conexiones con otros autores relevantes como son: Pareto, Robbins, Hicks y Allen, Samuelson, Savage, von Neumann y Morgenstern o Nash. Somos conscientes que nuestro enfoque metodológico en la descripción de la RCT no puede ser el mismo que con el que hemos abordado el estudio del concepto de racionalidad de Smith, Mill y Jevons. En primer lugar, no nos enfrentamos con la obra de *un* solo autor, sino con un conjunto de trabajos publicados por muy diversos autores que han ido influyéndose recíprocamente a través de los modelos aplicados a muy distintos problemas o investigaciones. Es posible, sin embargo, trazar una línea de análisis: en nuestro caso tomaremos la referencia temporal y temática; esto es: exponer aquellos autores o ideas que han forjado de manera más evidentes el paradigma –que más han influido por sus aportaciones– ordenados de manera cronológica. Este será el enfoque que emplearemos en la segunda parte de la exposición; ya que el otro problema al que nos enfrentamos es que la dispersión de ideas a que este análisis nos puede llevar es a una situación contraria a la que pretendemos que es: hacernos presente la idea de racionalidad que impera en el análisis económico actual. Nuestro trabajo no pretende ser una exposición erudita como fin en sí mismo, sino que estamos realizando una investigación que debe culminar con una revisión –del concepto que hayamos conseguido “hacer presente”– desde el enfoque que nos dé Xavier Zubiri. Debemos, por tanto, saber diferenciar entre el momento cuando procede referirnos a los textos originales descartando la bibliografía secundaria, pues se nos hace preciso comprender un momento exacto de la historia del pensamiento económico por vía de un autor concreto que hemos elegido por su influencia relativa, este ha sido el caso de Smith, Mill y Jevons. Con estos autores media el paso del tiempo, mínimo una centuria, lo que también nos permite conocer realmente la vigencia de sus ideas en los pensadores posteriores; en cambio cuando tratemos las aportaciones de los autores de la segunda mitad del siglo XX en la RCT – me refiero en concreto a los llamados economistas del comportamiento– no estamos seguros de la vigencia de esas ideas en el concepto de racionalidad que se emplee en el futuro; no queremos decir que esas ideas no tengan validez o no hayan sido una crítica importante al modelo, queremos señalar que no sabemos cómo quedarán o permanecerán encajas en la corriente *mainstream* de economía en los próximos 250

años<sup>51</sup>. Con todo lo anterior, hemos optado por un enfoque que nos permita en primer lugar “hacer presente”, es decir, describir con los términos endógenos la RCT desde unas proposiciones lo suficientemente amplias –es decir, con margen– que den cabida a las variaciones del modelo; y que, en segundo lugar, permita irnos aproximando al arquetipo del concepto racionalidad implícito en los modelos económicos sin expresar una idea fuerte con respecto a supuestos, variaciones o críticas que no cambien o dañen sustancialmente al concepto que vamos buscando. Por último, para mejorar la robustez de nuestro análisis –esto es: perfilar nuestra narración al respecto– haremos una puesta en relación de la descripción que hemos hecho abstraída de la literatura primaria con los autores clave en el desarrollo de la idea durante el siglo XX y con los economistas clásicos y marginalistas que hemos estudiado. En el estudio de fuentes secundarias que hemos llevado a cabo y al constatar que no existe una sola descripción completa unificada sobre la RCT –como se puede apreciar en Paternotte *The Sage Handbook of Philosophy of Social Science (2011)*–, sino un paradigma de análisis de la elección humana, para abordar los rasgos característicos de la teoría nos guiaremos por la exposición rigurosa y sistemática realizada con motivo del seminario sobre teoría racional de la Universidad de Baylor del catedrático S. Green en *Rational Choice Theory: An Overview (2002)* y por Paternotte en *The Sage Handbook of Philosophy of Social Science (2011)*.

### **3.2.1 DESCRIPCIÓN GENERAL**

Esta explicación pretende dar cuenta de los modelos de decisión individual; consideramos, a nuestros efectos, que los modelos de decisión estratégica de múltiples agentes –aquello que quedan bajo el paraguas de la teoría de juegos– aparecieron como superación de algunas limitaciones de los primeros y que, sin embargo, mantienen una concepción de racionalidad humana muy próxima a la que vamos a exponer, incluyendo además supuestos con respecto al «conocimiento común» que permite resolver la

---

<sup>51</sup> Podemos leer a este respecto varios trabajos recientes sobre *No evidence for nudging after adjusting for publication bias*, ilustrativo título del trabajo de Maier, Bartos et al (2022) que se pronuncia al respecto de un meta-análisis de Mertens, Herbez et al (2022) que analiza el efecto muestra de 200 investigaciones (n=2.148.439) y donde ya discutieron, a parte del problema con las muestras, un sesgo en las publicaciones. No queremos hacer de estos artículos un pilar argumental por la misma razón de cercanía histórica que hemos mencionado en el párrafo del texto; sin embargo, nos parece que ilustra el punto que deseamos hacer al centrar nuestro trabajo en la tradición ortodoxa de economía.

situación intersubjetiva de cooperación que queda fuera del enfoque de este trabajo. Estudiar el modelo racional imperante en la economía ortodoxa como si la teoría de juegos fuese una rama totalmente independiente de la RCT, pensamos, nos llevaría a estudiar la forma en que investigadores concretos muy cercanos en el tiempo han introducido este supuesto de «conocimiento común», alejándonos de nuestro propósito de “hacer presente” el concepto de racionalidad. Pensamos que la teoría de juegos puede ser pensada no como una rama totalmente independiente, ya que el punto fundamental que une estos dos análisis de la acción –el *individual contra el mundo* y el *individual frente a otros individuos* o juegos estratégicos– se basan en que ambos buscan un equilibrio que satisfaga las condiciones y supuestos introducidos, empleando para este propósito la teoría en cuyo núcleo se encuentra esa misión: acotar un problema mediante una serie de supuestos y resolver con ellos la situación de equilibrio, empleando para ello conceptos de racionalidad intensionales fundados, como veremos, en los mismos principios utilitaristas y de formalización lógico–matemática de la conducta humana. A este respecto podemos leer en el capítulo sobre RCT de Donald P. Green y Justin Fox de libro *The SAGE Handbook of Social Science Methodology* (ed. Outhwaite y Turner, 2007 p. 270) cómo se construye este argumento que nos permite afirmar la extensión parcial del análisis de racionalidad a los modelos de juegos estratégico:

The preceding discussion has emphasized the wide variety of models that fall under the umbrella of rational choice theory. Despite the heterogeneity of the substantive assumptions that go into these models, the analytic tools used in these theories (*el autor incluye aquí las teorías de decisión individual y las de modelos basados en decisiones estratégicas*) are generally quite similar. Central to rational choice theory and foreign to many other forms of political theorizing is the concept of equilibrium. [...] Rational choice theory is in large part an attempt to discern the conditions under which equilibria exist in political, economic and social systems, and to describe the nature of such equilibria. *Cursiva añadida.*

El conjunto de modelos de la elección individual a que nos referimos presentan a un *individuo como si*<sup>52</sup> fuera un humano que actúa con una serie de *recursos escasos* a su disposición que le son conocidos en un cierto grado –bien por completo o bien en parte–, enfrentado con una serie de *actos* ciertos –que sabe cuáles son, no que su desarrollo sea cierto– a realizar ante unos *estados del mundo* del cual posee creencias y conocimientos que le permite asignar unas *probabilidades de ocurrencia*; al tomar un curso de acción o *elección de un acto* obtendrá un resultado o *consecuencias* heterogéneas –en forma de *estado del mundo* excluyente–; teniendo esto en cuenta se da que el individuo posee una *escala consistente de preferencias* de todos los estados del mundo finitos –es decir, es *completa*– y que, además, es conocida de antemano; le permite ordenar los actos en función de sus consecuencias haciendo posible que el individuo maximice su utilidad esperada<sup>53</sup> a través de una *regla de acción*, esto es, eligiendo consistentemente de entre dos actos aquel que tenga un índice de preferencia superior debido a la consecuencias estimadas por él y sujeto a las restricciones expuestas. Este planteamiento se formaliza mediante ecuaciones; así, por ejemplo, la escala de preferencias está representada por una *función continua de utilidad*, que permite discernir entre dos actos cualesquiera cuál es el preferido o si, como mínimo, se es indiferente. Una función de utilidad permite la asignación de un número a cada conjunto de variables que definen un acto –las variables que definen un acto son modelizaciones del problema concreto que el investigador pretende abordar– de modo que a los actos más preferidos se les asigna números mayores. Por ejemplo, la función de utilidad empleada por el ejemplo canónico de Becker (1968) para un modelo económico del crimen tiene la forma:  $E(U) = p \cdot U(Y-f) + (1-p) \cdot U(Y)$  donde  $E(U)$  es la utilidad total esperada en función de  $p$  y  $f$  o probabilidad de que el criminal sea arrestado y severidad de la pena, respectivamente; e  $Y$  o valor económico del delito.

La resolución del problema planteado o *situación de equilibrio*<sup>54</sup> se descubre mediante una maximización de la utilidad esperada sujeta a las restricciones de

---

<sup>52</sup> Explicaremos más adelante la importancia de este concepto *como si* ó «*as if*».

<sup>53</sup> A finales del primer tercio del siglo XX, Ramsey ofrece una caracterización de las creencias en términos de un «betting behaviour» que se funda en la utilidad esperada, Paternotte (2011).

<sup>54</sup> Podemos aclarar el concepto equilibrio especificando que es un estado en el que las fuerzas o acciones opuestas quedan compensadas de modo que una no es más fuerte o mayor que la otra, es decir, induzca a nuevos cambios en el sistema;

recursos, capacidad de procesamiento e información dadas<sup>55</sup>, es decir, mediante una ponderación exacta de costes–beneficios. Es un matiz importante la consideración de la *utilidad esperada*, pues los modelos pueden incluir un descuento probabilizado del impacto en el individuo de los estados del mundo futuros, el efecto en la percepción del individuo puede hacer que cambie el resultado de equilibrio con respecto a un modelo donde no se incluye este descuento del futuro. Para construir un modelo de este tipo se introducen suposiciones al respecto de algunas o todas las variables –desde la cantidad de información disponible al respecto de los estados futuros, el número de periodos que deben ocurrir o la capacidad de computación del agente–, serán estos supuestos sobre los que pesen las críticas y modificaciones del modelo en la literatura de las ciencias sociales. Gracias al empleo de herramientas lógicas y matemáticas –como el cálculo diferencial para el estudio de crecimientos marginales– es posible obtener deducciones válidas; el investigador hace interactuar a las conclusiones, premisas y suposiciones del modelo para arrojar un *equilibrio*, posteriormente conclusiones, premisas y suposiciones son contrastadas empíricamente mediante estudios econométricos. Un objetivo muy general para el cual se emplean estos modelos es el estudio del equilibrio sujeto a cambios exógenos, como pueden ser, por ejemplo, la introducción de políticas en el ámbito público o bien normas internas de funcionamiento en el sector privado. Para poder estudiar correctamente estos cambios es común asumir que el individuo representa al agente promedio del grupo afectado por el estudio.

Un planteamiento tan general acompañado de la versatilidad del aparato matemático<sup>56</sup> ha hecho que los autores e investigadores que desarrollan estos modelos hayan introducido incontables variantes y extendido a muy diferentes campos de las ciencias sociales: desde los ejemplos canónicos de Becker y Murphy (1998) para bienes susceptibles de causar adicciones, hasta una aplicación de la RCT al «comportamiento de los autores en publicaciones no éticas en China» de Xia (2018). Queda más allá del alcance de este trabajo discutir el porqué del extendido uso académico del modelo RCT,

---

<sup>55</sup> En el caso de tratarse de una empresa, en el modelo se maximiza, normalmente, el valor de la compañía o de los beneficios esperados.

<sup>56</sup> Sobre Becker podemos leer en McKenzie (2010): «Becker subsequently won his Nobel for greatly expanding the array of research topics – from human capital to discrimination to family life to addiction – all investigated with mainstream models of behavior, grounded in fully rational decision making guiding the analysis and with the implications of the theories often tested with progressively more sophisticated econometric techniques»

señala Green a estos efectos que dos razones plausibles son: i) porque genera predicciones no tautológicas que pueden ser contrastadas empíricamente y ii) las propias conclusiones son relativamente fáciles de derivar gracias a su formalización matemática.

Tras este planteamiento tan general, nos preguntamos acerca del encaje del concepto de racionalidad en estos modelos: La racionalidad, aplicada al proceso de toma de decisión, se puede predicar tanto del proceso mismo, de la acción tomada como del agente si es que el razonamiento ha respetado los axiomas indicados. Si un individuo enfrentado a una situación en un escenario como el descrito toma una decisión que maximiza su utilidad esperada teniendo en cuenta toda la información disponible y restricciones dadas, entonces se dirá que es racional tanto el agente, como la acción, como el razonamiento. Describamos una situación sencilla para entender la etiqueta de *racional*: «costes hundidos» o «sunk costs»: si, por ejemplo, alguien ha comprado por equivocación una entrada de cine para una película que ya ha visto y al llegar al lugar reconoce el error, podemos imaginar que hay dos posibilidades: a) permanecer en el cine o b) aprovechar la tarde en otra actividad de ocio que también le gusta, como ir a practicar deporte. Si reconocemos que practicar deporte es preferible a ver de nuevo la película –diríamos que se espera mayor utilidad en el deporte– y, sin embargo, se permanece en el cine aduciendo que “ya se ha pagado la entrada” –el «coste hundido», es decir, un gasto en que se ha incurrido indefectiblemente y que idealmente no debe afectar a la utilidad realizada de la actividad elegida–, de acuerdo con la RCT se está actuando de manera *irracional* pues no se ha maximizado la utilidad. Por el contrario, si la elección tomada es la de desechar la oportunidad de ir al cine para practicar deporte, entonces podremos decir que se ha maximizado la utilidad y, por ende, actuado de manera racional, tomado la opción más racional o que el agente es racional.

Como vemos, una parte fundamental del modelo son las preferencias presentes siempre en la toma de decisión del agente; es de hecho el elemento que permite construir una función de utilidad que es la llave para resolver el problema de decisión a través de un mecanismo racional o maximizador. Podemos reformular la oración anterior como sigue: en una decisión racional las preferencias son una base dada en el individuo sobre las cuales actúa la razón dictando la regla de actuación para garantizar

al propio individuo su máxima utilidad. Decimos que las preferencias son dadas *para el individuo*, no para el investigador; el acceso o conocimiento intersubjetivo de las preferencias es una cuestión extensamente discutida como señalaremos en el apartado siguiente.

Se nos plantean dos preguntas, en primer lugar y derivado de la exposición del párrafo anterior: ¿cómo, exactamente, interactúan las preferencias y la razón? Y en segundo lugar por una petición de principio: ¿qué son las preferencias? La primera cuestión no es exclusiva de la RCT, sino que es un interrogante abordado desde la historia del pensamiento filosófico y que es, precisamente, el nodo que hemos encontrado desde el que relacionar el concepto de racionalidad empleado en economía, y de manera más general gracias a la RCT en las ciencias sociales, con la obra filosófica de Xavier Zubiri. El planteamiento clásico es el de la relación innata en el ser humano entre sus pasiones y su inteligencia, entre sentimientos y razón, *lo sentido y lo pensado*.

Con respecto a la segunda pregunta –¿qué son las preferencias? – se hace preciso explicar, para completar la exposición de la RCT, dos supuestos técnicos del modelo que hemos mencionado de pasada: La función de utilidad que representa las preferencias ordinales cumple, entre otros axiomas menos relevantes para nuestra discusión, que éstas son *completas y transitivas*.

- a) La *completitud* de las preferencias indica que éstas permiten ordenar al conjunto finito de actos y establecer para cualquier par de alternativas una preferencia o, al menos, un estado de indiferencia; o lo que es lo mismo: no existe el caso de la indecisión, como mínimo la indiferencia.
- b) El hecho de que el orden o ranking –lineal y no circular– de preferencias se mantenga inalterado en su coherencia interna independientemente de la alternativa elegida o el estado del mundo dado se denomina *transitividad*<sup>57</sup>. Es una interpretación que ofrecemos a la representación convencional de la transitividad como: «if I prefer A to B and B to C, then I must prefer A to C so, of course, I cannot prefer C to A» en Paternotte (2011 p. 309, cursiva añadida);

---

<sup>57</sup> Formalmente se enuncia estableciendo que: si  $a_1$  es preferible frente  $a_2$  y  $a_2$  lo es ante  $a_3$ , entonces se debe cumplir que  $a_1$  es preferida frente  $a_3$ .

En este conjunto de axiomas del modelo de la RCT, las preferencias de actos y, por tanto, las elecciones de éstos son *consistentes*. A este respecto, autores como el economista P. Samuelson (1938) en su postulado de las «preferencias reveladas» o el estadista L. J. Savage (1954 ed. 1974) en su definición de la «probabilidad subjetiva» recogen el «principio de racionalidad» como *preferencias basadas en la consistencia de la elección* –esto implicaría que la racionalidad reside en la pura consistencia de elección, sin depender de los gustos o creencias sobre el mundo del individuo<sup>58</sup>– que fue iniciado por el economista L. Robbins<sup>59</sup> y que satisfacen el principio de *completitud* y *transitividad*. Samuelson, por ejemplo, postula un «axioma sobre preferencias reveladas» en su teoría del consumidor explicando que las preferencias de los individuos quedan desveladas en sus actos de compra, desde donde se puede inferir empíricamente un comportamiento de la demanda. Savage, en su obra cumbre *The Foundations of Statistics* de 1954, defiende que las preferencias deben ser entendidas estrictamente como elecciones entre actos. Estas soluciones pretenden solucionar la cuestión de la observación y medición intersubjetiva de la función de utilidad que requiere de pronunciarse sobre un enfoque psicológico determinado. Siguiendo el enfoque de «preferencias reveladas» o de la racionalidad como consistencia en la elección de actos, para explicar las preferencias de un agente no es necesario hacer referencias a ningún atributo psicológico o rasgo del comportamiento humano. No hay un pronunciamiento sobre términos como *placer*, *simpatía*, *egoísmo* o *altruismo*, para la RCT el individuo puede valorar tanto su placer como su sacrificio; implica también que sobre mecanismos de autocontención o heurísticas del pensamiento no hay un tratamiento sistemático, la RCT no pretende abordar esta cuestión pese a la influencia que pueda tener en el proceso racional; tampoco se centra en la influencia social–institucional, el enfoque individualista metodológico reducido al tratamiento formal lógico–matemático hace difícil incluir estos aspectos como objetos endógenos del modelo. Sí sabemos que la RCT deja la puerta abierta a que el individuo valore

---

<sup>58</sup> Podemos leer en Sugden (1991 p760) a este respecto: «Savage does not start with measures of utility and probability and then work out what it would be rational for a person to choose; he starts with a consistent pattern of choices and then derives measures of utility and probability from these choices. Certain patterns of choices are deemed to be irrational, by virtue of their internal inconsistency, and quite independently of any reference to the chooser's mental states».

<sup>59</sup> Referencia extraída de la discusión al respecto de la aportación de Pareto y Robbins en Zouboulakis (2015 p. 48).

cualquier aspecto de los que hemos reseñado, tanto es así, que las críticas y modificaciones al modelo, como ya hemos señalado, explotan este punto.

### **3.2.2 RELACIONES, EXTENSIONES Y REACCIONES AL MODELO**

Como dijimos en el comienzo de este apartado cuarto, el objetivo no es meramente exponer la RCT como consumación del giro metodológico iniciado en la revolución marginalista en su corriente de Walras, Jevons y Marshall, sino que aspiramos a relacionar las ideas de racionalidad de Smith, Mill y Jevons con la discusión que hemos hecho de la RCT, anotando algunas contribuciones de otros autores que han sido relevantes para alcanzar el estado de la cuestión actual y, de esa forma, profundizar en las ideas presentes en la economía ortodoxa al respecto de la racionalidad.

Lo primero que reparamos es que desde Mill (1863, 1848), y por el desarrollo de Bentham, vemos el inicio de una corriente que se afianza con Jevons (1870): el concepto de utilidad como pieza central del investigador económico. Hemos incidido anteriormente, en Jevons encontramos la mecha de la formalización de la utilidad como una función a ser maximizada sujeta a restricciones (idea originada en los trabajos de Cournot, como ya señalamos). Hemos empleado como ejemplo de la vigencia de estas ideas el modelo sobre el comportamiento editorial no ético de los autores en China de Xia (2018) basado en la RCT y que emplea una función de utilidad como la que aparece en Becker (1968). Tienen en común estos enfoques –el original de Mill y la RCT– que son consecuencialistas, es decir, dictan la toma de decisiones según la repercusión en el individuo de los efectos esperados que sus actos causarán en el mundo. En un primer momento, como hemos señalado en el apartado dedicado a Mill, la raíz del principio utilitarista estaba en las leyes que emanan de la psicología; en el caso de Jevons: en una «obviedad» con rango de ley psicológica. Sin embargo, la evolución del concepto de racionalidad fundada en el principio utilitarista ha ido perdiendo esta fuerte raíz psicológica tras la influencia del trabajo de Vilfredo Pareto (1848–1923). Este autor supone un paso importante pues concibe una utilidad basada en el «orden de las preferencias» que son consistentes a lo largo del tiempo, en lugar de en un principio o ley psicológica con su estatus propio, como sucedía en Jevons. Cabe destacar que Pareto no es un radical de la elección humana pensando que ese enfoque pueda dar respuesta al complejo comportamiento humano, como más tarde defenderá Becker (1978) o Stigler

(1977). Pareto, como Mill y a diferencia de la aplicación de la RCT actual, diferencia entre dos ámbitos de acción del ser humano que deben ser analizados mediante su propio método: actos lógicos –posibles de abarcar mediante el estudio económico– y actos no lógicos que, no siendo irracionales, deben ser estudiados desde otras ciencias. Recordemos la advertencia de Mill sobre el «error común» de los científicos y la necesidad de corregir los análisis económicos para tener en cuenta factores sociales–institucionales. El paso entre Jevons y Pareto es importante también debido a que para el primero el principio de utilidad era una ley psicológica no cuantificable, el segundo, sin embargo, ha pasado a la historia por ser unos de los primeros autores en atribuir una propiedad ordenadora numérica de las preferencias de los individuos a través de la utilidad reportada.

El testigo de Pareto es recogido por Robbins (1898–1984) y más tarde por el par de autores Hicks (1904–1989) y Allen (1906–1983) quienes ya verían, en contra de la postura de Pareto, la posibilidad de extender la ciencia de la elección humana<sup>60</sup>:

The methodological implications of this " ordinal " conception of utility have been discussed elsewhere ;1 they are very far–reaching indeed. By transforming the subjective theory of value into a general logic of choice, they–extend its applicability over wide fields of human conduct. Two opportunities for the exercise of this new freedom seem of particular importance for the future of economics. Hicks y Allen (1934 p. 54).

Finalmente y como hemos discutido en el apartado anterior las contribuciones de Samuelson al respecto de la observación de las preferencia y de Houthakker (1924–2008) en su trabajo de 1950 relaciona la conducta observada y el supuesto de maximización de utilidad fortaleciendo definitivamente el axioma de Samuelson de las preferencias reveladas<sup>61</sup>, completan el abandono de la justificación psicológica del principio de utilidad. Robbins (1935 ed. 2018 p. 213) ofrece primero –aunque el año de publicación del libro sea 1935, el contenido hace referencia a unos cursos impartidos en

---

<sup>60</sup> Hicks and Allen 1934: 54

<sup>61</sup> Bossert, W. y Suzumura, K. (2009) pp. 8–9.

1930– un estudio de ciencia económica centrado en el individuo que se enfrenta a una situación de recursos escasos –la definición canónica universitaria de economía como ciencia–: «Economics is the science which studies human behaviour as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses» y donde la racionalidad está definida por la elección de cursos de acción de manera intencional con respecto a los objetos más preferidos por el individuo, una apertura ya hacia el desarrollo más adelante del concepto de «consistencia» de las preferencias:

Thus, my relative scale of preferences may indicate that I would give 10 loaves of bread for one bottle of whisky and it may be that the loaves of bread would keep me alive while the whisky would just push me over into the paroxysms of delirium tremens. On any rational scheme of values therefore the loaves are worth more to me than the whisky. Robbins (1935 ed. 2018 p.21)

Hicks y Allen (1934) establecen una teoría del consumidor basada en el axioma del «pre–ordenamiento completo» de preferencias, desechando la posibilidad de medir la utilidad y desarrollando el concepto observable de «tasa marginal de sustitución» entre dos bienes o MRS que sustituirá el análisis de la «indiferencia» planteado por Pareto y que seguía refiriendo a la utilidad ordinal. El MRS de un bien  $r$  con respecto a otro bien  $X$  será «defined as the quantity of good  $r$  which would just compensate him for the loss of a marginal unit of  $X$ »<sup>62</sup> o lo que es lo mismo: la ratio representa la tasa a la que un se está dispuesto a cambiar un bien por otro porque se permanece indiferente. El MRS será extremadamente influyente en los análisis microeconómicos llegando hasta la actualidad. Traemos a colación el MRS puesto que los autores en su introducción, como veamos a continuación Hicks y Allen (1934 p. 55), apartan en una línea la necesidad de acceso a supuestos psicológicos, ni tan siquiera cuantitativos, de la observación de la elección:

If total utility is not quantitatively definable, neither is marginal utility. But the theory of value does not need any precise definition of marginal utility. What it

---

<sup>62</sup> Hicks y Allen (1934 p. 55)

does need is only this; that when an individual's system of wants is given, and he possesses any given set of goods,  $x, r, z, \dots$  we should know his marginal rate of substitution between any two goods.

Este punto es importante para entender la postura de Samuelson (1938), quien postula el axioma de las «preferencias reveladas»<sup>63</sup> o lo que es lo mismo: la posibilidad de atenerse a las preferencias de los consumidores observando su comportamiento a través de los precios y cantidades demandadas, en lugar de intentar cuantificar ex ante la curva de utilidad. Como hemos señalado antes, esto implica que no hay un pronunciamiento sobre términos psicológicos como *placer*, *simpatía*, *egoísmo* o *altruismo*, para la RCT, bajo el pretexto de que los agentes revelan sus preferencias en su actuar, los individuos pueden valorar tanto su placer como su sacrificio, pues *si lo hacen es porque lo prefieren*, basta con asumir que cada cual actúa en su mejor beneficio.

En desarrollos posteriores, como el de von Neumann y Morgenstern en su *Theory of games and economic behavior* de 1944, se pretende flexibilizar algunos axiomas del modelo inicial; en el caso citado von Neumann y Morgenstern relajan el supuesto de información perfecta introduciendo una probabilidad de ocurrencia de los eventos desatados por los posibles actos –en el desarrollo que hemos ofrecido de la RCT hemos tenido en cuenta estos enfoques–. No podemos evitar señalar dos supuestos que introdujo Jevons en sus trabajos tomados de la lógica de De Morgan; 1) el primero se mantiene, a nuestro parecer, en los planteamientos que emplean el modelo de la RCT: la identificación entre juicios mentales y proposiciones, lo que permite en una identificación perfecta formalizar la toma de decisiones y obtener conclusiones de nuevo aplicables del comportamiento real humano. 2) El segundo es el concepto necesario de agente promedio o individuo representativo del grupo estudiado para poder emplear las conclusiones del estudio racional y evaluar empíricamente las reglas de

---

<sup>63</sup> El principio de preferencias reveladas es descrito por Amartya Sen (2008 p. 858) como: «consistency is demanded in the form of the 'Weak Axiom of Revealed Preference', to wit: if  $x$  is chosen from a set containing  $y$ , then  $y$  will not be chosen from any set containing  $x$ . This type of consistency is, on its own, without a particular substantive interpretation, except that it corresponds generally to some kind of maximization. However, the term 'revealed preference' might indicate that the chosen alternative is always also the preferred one»

acción arrojadas por los modelos; es un supuesto presente en los desarrollos de la RCT contemporáneos.

Retomando el punto sobre el consecuencialismo que sigue implícito en la RCT, hemos de mencionar la influencia de M. Friedman (1912–2006) en su trabajo de 1953: *La metodología de la economía positiva*. No supuso una revolución metodológica al nivel del grupo de autores marginalistas de la década de 1870, sino un escudo a las críticas<sup>64</sup> que enfrentó la RCT en su evolución durante la segunda mitad del siglo XX y que aguantó –el escudo– hasta la aparición de los trabajos de Kahnemann y Tversky que consiguen deponerlo desde dentro de la propia teoría. Friedman ofreció el edificio lógico –también consecuencialista– para justificar las suposiciones irreales de los modelos económicos en pos de la mejora en la predicción, tanto es así que afirma «truly important and significant hypotheses will be found to have "assumptions" that are wildly inaccurate descriptive representations of reality, and, in general, the more significant the theory, the more unrealistic the assumptions (in this sense)»<sup>65</sup>; dirá también que el modelo no pretende describir como el agente actúa realmente, sino que supone que lo hace «como si» –*as if*– fuera así:

A meaningful scientific hypothesis or theory typically asserts that certain forces are, and other forces are not, important in understanding a particular class of phenomena. It is frequently convenient to present such a hypothesis by stating that the phenomena it is desired to predict behave in the world of observation as if they occurred in a hypothetical and highly simplified world containing only the forces that the hypothesis asserts to be important. Friedman (1953 p.40).

Esto será aplicado, por ejemplo, a un agente maximizando la utilidad en un entorno de información perfecta, para obtener buenas predicciones que puedan ser contrastadas empíricamente.

---

<sup>64</sup> Las más notables provenientes de: Herbert Simon, Daniel Kahneman, Richard Thaler, Cass Sunstein, Dan Ariely, and Robert Shiller como señala McKenzie (2010).  
a rapidly growing cadre of modern critics.

<sup>65</sup> Friedman (1953 p.14).

Concluimos este epígrafe relacional señalando dos superaciones del modelo desde críticas endógenas a la RCT de la mano de H. Simon (1916–2001) y D. Kahneman (1934–presente), éste último junto a A. Tversky (1937–1996) y más tarde R. Thaler (1945–presente). El objetivo de este trabajo no es una evaluación crítica de la RCT y, por tanto, no nos detendremos en la explicación o discusión de las teorías alternativas sobre «racionalidad acotada» o el enfoque de la «economía del comportamiento; expondremos brevemente la evolución de la crítica desde el enfoque empírico irracional y propondremos una guía para futuros trabajos.

Simon fundó a lo largo de su carrera en varios trabajos (1947, 1955, 1957 y 1982) un enfoque alternativo al «principio de racionalidad» analizado en este trabajo; el suyo era uno más modesto en cuanto a los supuestos introducidos para acercar al «hombre económico» a uno cuyas capacidades de computación y acceso a la información sean más parecidas a las reales humanas. La corriente inaugurada por Simon –aunque con precedentes en M. Allais (1911–2010) y la paradoja que lleva su nombre<sup>66</sup>, la cual postula (en un trabajo de 1953) con base empírica la irracionalidad en las elecciones humanas por la inconsistencia de preferencias– se conoce como «racionalidad acotada». Desde esta óptica la decisión racional es parcial, guía la decisión hasta elevar el nivel de utilidad a «satisfactorio» en lugar de «máximo» como plantea la RCT. Simon pretende, a través de este planteamiento, introducir las limitaciones que nos impiden, de hecho, alcanzar ese máximo mediante un imposible análisis completo y objetivo de costes–beneficios. La aplicación de la racionalidad acotada se ha producido en el campo, principalmente, de la modelización de teoría de juegos –como en la aplicación hecha por Rubinstein (1998)<sup>67</sup>– y el análisis de los costes de transacción de Williamson (1985)<sup>68</sup>. En lo práctico se aplica de forma que el equilibrio del modelo se alcanza cuando la opción dada supere un determinado «nivel aspiracional» que sea «suficientemente bueno». Pensamos que pese a ser una justa crítica y propuesta de enmienda del alcance del supuesto «*as if*» de los modelos de la RCT, la corriente de la racionalidad acotada sigue de cerca el planteamiento y aplicación de la RCT, a los

---

<sup>66</sup> Allais encuentra que, pese a la teoría de la utilidad esperada, las decisiones pueden ser inconscientes, generando divergencias entre los valores teóricos y los observados empíricamente.

<sup>67</sup> Rubinstein, A. (1998) *Modeling Bounded Rationality*. MIT Press.

<sup>68</sup> Williamson, O. (1954) Transaction Cost Economics: The Natural Progression *The American Economic Review* 100 3. pp. 673–690.

efectos de este trabajo podemos considerar el esfuerzo hecho por señalar las inconsistencias del modelo como una crítica endógena, como decíamos al comienzo.

El testigo de Simon es tomado por la corriente de autores acogidos al enfoque de la *economía desde la psicología* o economía conductual. Los autores canónicos a este respecto son Kahneman y Tversky por su contribución con la «teoría prospectiva» en 1947, R. Shiller (1946–presente) por el postulado de la «exuberancia irracional» de los mercados financieros en el año 2000, Thaler por su teoría del empujón o «nudge» ampliamente difundida a partir del año 2008 y D. Ariely (1967–presente) en su contribución a la divulgación de las teorías señaladas en su obra de 2008 *Las Trampas Del Deseo: Predeciblemente Irracional*. La literatura reciente sobre economía conductual – muy influida por los éxitos editoriales de masas de sus autores– es desbordante y los trabajos académicos al respecto y su influencia en las publicaciones académicas también<sup>69</sup>, nuestro objetivo aquí –en otros trabajos<sup>70</sup> hemos tenido la oportunidad de aplicar la metodología de la economía conductual– es reconocer su influencia en el momento actual y proponer una línea de trabajo posterior que amplíe el presente estudio para dar cuenta de los modelos y aplicaciones de la economía conductual, lo que permita discutir –en la misma línea que en este trabajo hemos hecho con la RCT– el eventual cambio de paradigma en la concepción de racionalidad económica. Los autores de esta corriente coinciden en la limitación de la modelización de los agentes *hiperracionales* y optimizadores de los modelos económicos ortodoxos. En su lugar, introducen conceptos traídos de la psicología –como los sesgos por la influencia de la emociones en la toma de decisiones y las heurísticas o atajos del pensamiento– en la toma de decisiones económicas, tratando de formalizar y validar empíricamente comportamientos que los resultados de la teoría de la utilidad esperada no abarcan debido a que no se incluían dichos conceptos; entre otros podemos citar el «sesgo del estatus quo», el «efecto dotación»<sup>71</sup> o la incapacidad para la «contabilidad mental».

---

<sup>69</sup> Geiger 2017.

<sup>70</sup> Pintado 2019.

<sup>71</sup> Conocido generalmente como «endowment effect».

#### 4. XAVIER ZUBIRI: RACIONALIDAD

Xavier Zubiri Apalategui (1898–1983) no es discípulo de ningún maestro en concreto, es difícil de encajar en una corriente definida –se le considera parte de la nube de autores que conforman la Escuela de Madrid– y, por supuesto, es imposible enumerar las influencias en su pensamiento. En su profundo conocimiento de la tradición filosófica occidental –como señalaremos más adelante, fue catedrático de esta área– y gracias a ser un políglota –dominaba el francés, inglés, alemán, italiano, vasco, griego, latín, sánscrito y hasta había tenido formación en hebreo– pone en relación las ideas clásicas, en concreto, de la tradición aristotélica, con el enfoque de la fenomenología con respecto a la realidad, que se estaba desarrollando coetáneamente. De Aristóteles tomará el problema de conocer *lo que hace que una cosa sea lo que es* explorado desde el enfoque de la verdad como desvelamiento; de Husserl y Heidegger tomará la realidad como problema. Zubiri centrará su filosofía en la búsqueda de la relación del hombre con lo real. El filósofo explora la relación del conocimiento en el hombre en su aprehensión por los sentidos de lo real con; la realidad que es posible desvelar mediante la razón se da en el plano en que hace *ser a las cosas lo que son*. En el encuentro entre ambas, el hombre y el mundo, es donde encontramos el motivo de traer a Zubiri a nuestro trabajo: la antropología unida a la epistemología. ¿No es acaso la economía una nota del momento de conexión hombre–mundo? Pretendemos analizar aquello que Zubiri tenga que decirnos sobre la constitución del hombre como «unidad sustantiva–estructural», pues nos hemos preguntado anteriormente sobre el «hombre económico»; debemos explorar también la estructura que permite al ser humano aprehender lo real, ya que es allí donde encuentra los recursos disponibles y desarrolla sus actos; en Zubiri esta estructura es la «inteligencia sentiente». Veremos cómo nos puede informar en la exploración del concepto de racionalidad de la tradición económica.

#### 4.1 NOTAS DEL AUTOR

“Era un intelectual puro, algo así como el sacerdote fuera del mundo.  
Él debía pensar: Ya se espabilarán... Eso no es para mí”.<sup>72</sup>

Empleamos el término «notas» en el mismo sentido que Zubiri lo hace a lo largo de toda su extensa obra: En el presente trabajo pretendemos poner en limpio lo que hemos aprendido de este autor español del siglo XX y que, se podría decir, hemos recogido en forma de «notas». Este es el sentido con que emplea el término en su ensayo *Notas sobre la inteligencia humana* de 1967. El otro sentido, y que nos será fundamental en la exposición de su pensamiento, hace referencia a la constitución de las cosas reales: Las cosas reales, *realidad*, son sistemas de *notas* de carácter sustantivo. Las notas nos permiten tomar a la cosa como real, siendo tanto propiedades como cualidades, es decir, partes constitutivas del sistema; no *están* simplemente en el sistema, sino que son *notas-de* ese sistema, por ejemplo, la glucosa es *nota-de* un organismo animal<sup>73</sup>. Veremos a lo largo del trabajo que Zubiri emplea un lenguaje propio que le permite capturar en cada concepto y oración la formalización de la idea que pretende transmitir al lector. En este trabajo, apoyándonos en un estudio previo realizado en enero de 2022 bajo la tutela del profesor García-Santesmases sobre la antropología de Zubiri, buscaremos la respuesta a nuestra pregunta de cabecera: cómo se puede arrojar luz desde la filosofía zubiriana hacia el análisis filosófico del concepto racionalidad y «hombre económico» de la literatura económica ortodoxa.

Zubiri fue un filósofo español modesto en cuanto a su obra publicada en vida y desbordante por los trabajos que han visto la luz de manera póstuma. No tuvo una gran repercusión académica, pues su paso por la universidad quedó periclitado tras la Guerra Civil y sus relaciones ambivalentes con el Opus Dei –recordemos que en su juventud abandonó el seminario para contraer matrimonio con la hija del historiador Americo Castro de la Universidad Central–. Su obra es un compendio de escritos menores o ensayos publicados en las revistas *Asclepio*, *Revista de Occidente* y *Cruz y Raya* que

---

<sup>72</sup> Cita de Ramón Panikkar al ser preguntado por Zubiri en Corominas y Vicens (2008 p. 118).

<sup>73</sup> Señala Zubiri (1973) a este respecto: «Cada una de estas notas está con las demás en una forma muy precisa: es nota “de” las demás. Por ejemplo, la glucosa es nota “de” un organismo animal. Este “de” no es una adición extrínseca. Cada nota puede existir, y en general existe, independientemente de ser nota de esta cosa real».

dejaron entrever las líneas generales de su pensamiento centrado en el hombre; y, por otro lado, sus grandes obras; de éstas publicó en vida: los tratados de metafísica *Naturaleza. Historia. Dios* (1944) y *Sobre la esencia* (1962); y su obra cumbre, la trilogía donde discute el fundamento de la intelección y razón: *Inteligencia sentiente* (1980–1983)<sup>74</sup>. Tras la Guerra Civil, Zubiri se vio relegado a una vida privada de estudio, es decir, fuera de la universidad; ello no quiere decir que dejase la educación, de hecho, la forma en que se ganó la vida –gracias al mecenazgo del Banco de Urquijo<sup>75</sup>– fue impartiendo cursos privados a los que atendían parte de la alta sociedad de la España de los años 50, 60 y 70. La obra publicada de Zubiri fue ampliada tras su muerte por la fundación que lleva su nombre, editando los manuscritos de los cursos mencionados; de éstos cabe señalar: *Sobre el hombre* (1986), *Estructura dinámica de la realidad* (1989), *Sobre el sentimiento y la volición* (1992) y *Ciencia y Realidad* (2020).

Zubiri fue un filósofo en la vanguardia de su tiempo, empleando el término en su sentido amable no peyorativo. Tuvo la oportunidad de viajar a Alemania y Francia para estudiar con los mejores matemáticos, químicos y físicos del momento. No solo en su formación, sino también en sus escritos, Zubiri demostraba conocer el estado de la cuestión en materias como la física o filosofía de la ciencia, y por su profunda formación en la tradición del pensamiento filosófico era capaz de encontrar en la frontera del conocimiento de su tiempo los problemas presentes desde Aristóteles a Heidegger. En sus viajes al extranjero en los años 30 pudo estudiar de la mano de Heisenberg, Schrödinger, Einstein, de Broglie o el matemático Gödel<sup>76</sup> y discutir con alumnos de la talla de Strauss, Arendt, Marcuse o Stein<sup>77</sup>. Refiriéndose al paradigma de la física de su momento y reconociendo la revolución de las teorías cuánticas y su compleja relación con el mundo natural<sup>78</sup>, publica *La nueva física* (1934) donde alaba<sup>79</sup> a los galardonados con el Nobel de ese año: Heisenberg, Schrödinger y Dirac.

---

<sup>74</sup> La trilogía está compuesta por: *Inteligencia sentiente. Inteligencia y realidad* (1980); *Inteligencia y Logos* (1982) e *Inteligencia y Razón* (1983).

<sup>75</sup> Corominas y Vicens (2006 pp. 537–538).

<sup>76</sup> Corominas y Vicens (2008 pp. 217, 220 y 229).

<sup>77</sup> Corominas y Vicens (2008 p. 197).

<sup>78</sup> Para ilustrar este punto creemos que es conveniente observar la siguiente cita extraída de Zubiri (1934 ed. 1944 p.303): «Resumiendo: para Aristóteles, la Naturaleza es sistema de cosas (sustancias materiales) que llegan a ser por sus causas; para Galileo, Naturaleza es determinación matemática de fenómenos (acontecimientos) que varían; para la nueva física, Naturaleza es distribución de observables. Para

No pretendemos que sirva de prejuicio el señalar la influencia que tuvo la lectura de *Ser y Tiempo* de Martin Heidegger o el estudio con Husserl, intentamos con ello mostrar la inclinación de Zubiri por la visión de una filosofía fundada en el riguroso estudio de la ontología fundamental. En la cuestión del ser Zubiri mantiene una postura sistemática y analítica: mediante la palabra se acerca a esa verdad que gracias a sus estudios en física cuántica sabe que pertenece a la naturaleza y que su complejidad es, en sí misma, un desafío, pues la complejidad también es real, no es sesgo o incapacidad del humano que la aprehende. Para Heidegger el sentido de la filosofía podría bien señalarse como el puro comprender el sentido del Ser desde el Dasein; pensamos que Zubiri avanza en esta idea de la filosofía y sitúa la disciplina en el giro fundamental que debe dar el hombre hacia su propia relación con lo real, hacia la «aprehensión de la realidad».<sup>80</sup>

#### 4.2 EL «HOMBRE ZUBIRIANO»

En la primera parte de este trabajo hemos discutido e intentado formalizar la idea de racionalidad implícita en el «hombre económico» de la tradición económica ortodoxa. Este apartado, como su título indica, trata de “hacernos presente” la idea de hombre en la filosofía de Xavier Zubiri. Tendremos que abordar su antropología para, primero, esbozar las notas que definen al ser humano en su condición de individuo y, segundo, para entender cómo debemos proceder en el escrutinio de i) la racionalidad en Zubiri y ii) la extensión –si es que está se da– del «hombre zubiriano» a un «hombre económico», esto es, qué esfera del hombre desde la antropología de Zubiri es aquella que permite ser estudiada mediante las técnicas de la ciencia económica y cómo encaja la racionalidad en ese enfoque.

La cuestión antropológica en Zubiri vierte a la realidad, como, en general, el resto de su filosofía. El estudio del hombre tiene, así, un propósito que parte de la cuestión radical de la existencia: la realidad; este propósito es, por ello, analizar cuál es la relación del hombre con la realidad. Poniéndolo en relación con otros autores, vemos

---

Aristóteles, física es etiología de la Naturaleza; para Galileo, medida matemática de fenómenos; para la nueva física, ésta es cálculo probable de mediciones sobre observables».

<sup>79</sup> «La proporción e índole de las aportaciones de cada uno de los creadores de la nueva teoría habrá, sin duda, influido en la decisión del Jurado que en 1932 atribuyó a Heisenberg un premio entero y repartió el de 1933 entre Schrödinger y Dirac» en Zubiri (1934 ed. 1944 p. 265).

<sup>80</sup> Siguiendo a Fowler (1997).

que la cuestión antropológica en Aristóteles acaba señalando la proposición: «el hombre es el animal racional». Para justificar esta afirmación deberíamos conocer qué es ser *animal* y qué es ser *racional*. Partiendo, igualmente, de la conclusión Zubiri respondería: «el hombre es el animal de realidades, el animal inteligente»<sup>81</sup>. Para “hacer presente” el concepto de *hombre* debemos, por tanto, escrutar qué es ser *animal* y qué es ser *inteligente* como equiponderado predicativo de la *realidad*: hombre es animal inteligente de realidad.

En la introducción a Zubiri afirmábamos que el autor maneja un vocabulario propio que emplea para aprehender los conceptos de manera completa; para nosotros será entonces importante conocer qué términos son los troncales en su antropología, cuál es su definición y cómo se relacionan. Zubiri enfrenta al «animal de realidades», con el «animal de estímulos»; para establecer la diferencia radical entre ambos señalará su «habitud»; y para describir la configuración interna de la «habitud» en el animal empleará el «agotamiento en el estímulo» frente a la «hiperformalización» en el hombre gracias a su cerebro, lo que le confiera una «habitud intelectual» al hombre; finalmente en la «habitud intelectual» habremos encontrado la «unidad sustantiva» del hombre para Zubiri.

#### **4.2.1 MENTE–CUERPO: UNIDAD ANIMAL.**

Abordamos rápidamente la cuestión del «animal»: Zubiri se apoya en los avances conocidos hasta su tiempo de a) paleontología y b) la teoría de la evolución biológica por acumulación de pequeñas variaciones genéticas que afectan a las estructuras de los organismos. Su investigación filosófica más allá de estas ciencias reside en arrojar luz al problema del surgimiento de la mente o la subjetividad humana. El punto que diferencia al hombre del animal<sup>82</sup>, teniendo ambos la misma base orgánica y sujetos a las mismas leyes naturales, es la irreducible dimensión psicológica humana a la dimensión sensitiva del resto de criaturas; el humano se proyecta en el entorno volviendo sobre sí y encontrado su vida, el animal resuelve su vida situación a situación. La diferencia es de índole intelectual, no material; es por ello que el *phylum* genético evolutivo del hombre está conectado, emparentado, con el de los animales; el hombre no viene del animal, el

---

<sup>81</sup> Zubiri, X. (2019). *Sobre el hombre*, pág. 673.

<sup>82</sup> Zubiri, X. (1964). El origen del hombre. *Revista de Occidente* 17, 146–173, pág. 149.

hombre es animal.<sup>83</sup> Zubiri localiza en el australopiteco el primer vestigio de comportamiento cultural y de sociedad primigenia, afirmando que para ello se requiere de una aprehensión de las cosas como realidades. En su análisis evolutivo, donde analiza los escalafones del *phylum* homínido conocidos en su tiempo, se aprecia la importancia de la unidad en la filosofía de Zubiri. Para el autor existe una respuesta a *qué es algo*, al contrario que para, por ejemplo, autores con un enfoque analítico como John Searle que se pregunta, en su lugar, *bajo qué condiciones decimos que algo es*<sup>84</sup>. Zubiri realiza un análisis de las partes constitutivas de ese algo, sin separarlas de su unidad, apreciando que de las notas constitutivas emerge la sustantividad. Tal es el caso del problema mente–cuerpo que Zubiri aborda desde la génesis evolutiva de la unidad humana. La sustantividad del hombre, veremos después qué es, tiene un origen evolutivo fundado en la evolución de una cierta estructura somática: La mente y el cuerpo se codeterminan no como potencia y acto, sino como dos realidades de hecho con su correlato físico y psíquico simultáneo, el cuerpo es psíquico y la mente es orgánica<sup>85</sup>; en esta intersección es donde acaece la unidad del hombre<sup>86</sup>. Hemos explorado la relación mente–cuerpo en Zubiri de manera más sistemática en otro trabajo; pensamos que para el propósito del presente estudio no es preciso profundizar más en la cuestión evolutiva –de la que Zubiri hace un profundo análisis– ni en la marcada conexión *soma–psyché* –de la que acabamos de enunciar lo fundamental que nos sirve para entender por qué el hombre *es animal*, y posee una extensión de sí mismo que lo diferencia en algún grado del resto de criaturas, vamos a explorar en el siguiente apartado esta diferencia.

---

<sup>83</sup> Que Zubiri acepte de manera fundamental para su teoría la tesis evolutiva tiene una implicación que mencionábamos en otro trabajo (Pintado 2022): «Esto obliga a Zubiri a ampliar el concepto tradicional de *hombre* que suele ser discutido en antropología, al de *tipos de humanidad distintos* que habrían sido producidos por la evolución genética *intrahumana* dando lugar a individuos de cierta variedad somática e intelectual –con capacidades distintas– y que culminan en el *homo sapiens*. El origen de esa hominización, aunque con cierta duda, queda adscrito al rudimentariamente hominizado *australopiteco*, que habría descendido –en el árbol de la vida– de los póngidos en el cuaternario antiguo hace dos millones de años».

<sup>84</sup> Searle (2005 p.2) en *What is an institution?* Propone: «Do not ask, ‘What is truth?’, but ask, ‘Under what conditions do we say of a proposition that it is true?’. Do not ask, ‘What is a number?’, but ask, ‘How do numerical expressions function in actual mathematical practice?’».

<sup>85</sup> Zubiri, X. (1963 p.25)

<sup>86</sup> Zubiri, X. (1963). El hombre, realidad personal. *Revista de Occidente* 1, 5–29, pág. 25.

#### 4.2.2 SUSTANTIVIDAD

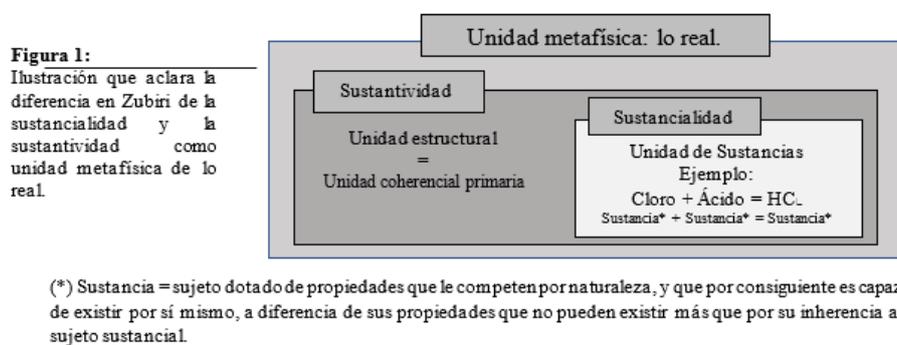
Antes de abordar la cuestión de la diferencia radical del hombre, debemos explorar la noción de sustantividad para poder entender la conclusión antropológica de Zubiri. El concepto que contrapone a «sustantividad» es el de «sustancialidad», no porque tengan una relación de oposición, sino porque mantienen una tensión histórica en la tradición filosófica occidental alrededor de la figura de Aristóteles. La «sustancialidad», entiende Zubiri, que en el estagirita queda agotada en sí misma como unidad de sustancias. Tomemos como ejemplo el ácido clorhídrico, una sustancia, compuesta por la yuxtaposición de moléculas de cloro –una sustancia– y de ácido –otra sustancia–; el resultado –una «sustancialidad»– es un sujeto dotado de propiedades que le competen por naturaleza y que por consiguiente es capaz de existir por sí mismo, a diferencia de sus propiedades que no pueden existir más que por su inherencia al sujeto sustancial<sup>87</sup>. Sin embargo, dirá Zubiri que esta no es la única unidad metafísica posible, sino que hay un tipo de ordenamiento, de estructura que no es en sí mismo otra sustancia, sino que emerge una «sustantividad»: una unidad coherencial primaria. En el conjunto de lo real encontraremos, pues, «unidades sustanciales» –compuestas por sustancias, como el ácido clorhídrico– y «unidades sustantivas» –compuestas por una ordenación, una coherencia primaria, como el ser humano–. ¿Por qué el ser humano no es una «unidad sustancial»? Porque no existe adición posible de elementos que den como resultado su unidad. ¿Por qué es una «sustantividad»? Porque existe una unidad coherencial primaria, donde sus notas estructurales mantienen una coherencia –una concreta y no otra– que da lugar a la interrelación a la que llamamos ser humano.<sup>88</sup> Es un acoplamiento, combinación funcional irreducible a una suma, es una disposición interafectada por los componentes, propiedades, disposición y relación con el entorno; cosa que no es necesaria en la sustancia del ácido clorhídrico; la estructura esencial del hombre, frente a la del ácido clorhídrico es, por tanto, igual a: la relación primaria y de codeterminación entre el alma y el cuerpo –en términos aristotélicos–, lo psíquico y lo orgánico.

---

<sup>87</sup> Mencionábamos así la definición en Pintado (2022).

<sup>88</sup> Zubiri, X. (1963 p.12)

Frente a las críticas anti–metafísicas, fijémonos que Zubiri se aleja de la tesis en la que “el alma anima al cuerpo”, Zubiri emplea términos propios de la metafísica para redirigir la mirada hacia la relación, la estructura. Él defiende que no existe una relación temporal entre cuerpo y mente, ni de preexistencia; el alma es el cuerpo, lo orgánico es lo psíquico y su coherencia estructural da lugar al ser humano; *no es su suma, porque para sumar debería existir el cuerpo y la mente*. En Pintado (2022) trazamos esta figura para comprender la disposición en lo real de las distintitas unidades que acabamos de señalar.



Entendido el concepto de sustantividad, estrechamente ligado a la estructura e interrelación de términos que definen una unidad, ahora lo aplicaremos al resto de definiciones que precisamos para comprender la antropología zubiriana.

#### 4.2.3 ESTRATOS DE SUSTANTIVIDAD: HABITUD

Hemos dejado entrever la diferencia que se da en Zubiri entre los seres vivos y los objetos –complejos o simples– de lo real. En los seres vivos –animales todos– se da una «sustantividad», mientras que el resto de objetos se nos presentan como adiciones de sustancias conformando «sustancialidades». La «sustantividad» de los seres vivos, que en adelante llamaremos unidad, señala Zubiri que está estratificada. El estrato fundamental, compartido por todos los animales, es el de «suscitación–respuesta»; que vierte hacia el estrato de la «habitud». Al comprender la «habitud» veremos que es donde Zubiri coloca la desconexión entre el hombre y la criatura; en la forma de habérselas –habitud– con la realidad, con el entorno<sup>89</sup>.

<sup>89</sup> Zubiri (1980 p.93)

En el primer estrato de unidad humana, el del acto de «suscitación–respuesta»<sup>90</sup>, es compartido por todos los animales por el mero hecho de *estar entre las cosas*<sup>91</sup>. Es un acto con dos momentos no consecutivos sino unitarios, no hay una secuencia temporal entre la suscitación y la respuesta, se da en el viviente como un uno. Partimos de la consideración de que el animal no simplemente *está ahí* como tomando por dada su localización en el entorno –su «locus»<sup>92</sup>–, sino que entre él y el entorno hay una situación modal, una respectividad identificable porque impera un modo en que se relacionan él y el entorno, dando como resultado un sitio para el animal –un «situs»<sup>93</sup>: el modo de *estar ahí* convierte el «locus» en «situs». La relación modal implica que entre los vivientes habrá diferencias de grado en su comportamiento: aquellos que difícilmente puedan escapar de su localización frente a otros que se hagan con su sitio. Nos preguntamos en este punto: ¿para un agente racional, de los considerados racionales por la economía ortodoxa, existe alguna consideración acerca de esta diferencia? ¿Se puede decir que son igual de racionales un agente que maximiza los recursos atendiendo a que simplemente están ahí, que de otro agente que tiene en cuenta su relación con ellos, por ejemplo, de manera creativa? Retomaremos estas preguntas más adelante.

Volviendo sobre la descripción de la unidad animal en su estrato de «suscitación–respuesta», es preciso entender que para Zubiri un ser vivo se identifica por su «quiescencia» o estado de equilibrio en comunicación con el medio y uno mismo<sup>94</sup>. El individuo situado en un medio posee de forma relativa dos situaciones: una independencia del medio y una capacidad de transformación de este. El perro es “unidad perro” independiente y no continuidad de la “unidad roca”; y el perro, además, puede modificar su medio, por ejemplo, moviendo la roca. El momento de equilibrio en que se encuentra un ser vivo en su medio es su «tono vital»: el estado de la unidad con respecto al medio en su condición de independencia y capacidad de modificación. El ser vivo sufre «modificaciones tónicas», en su equilibrio, con estímulos que pueden ser exógenos –su piel mojada por la lluvia, por ejemplo– o endógenos –un deseo o

---

<sup>90</sup> «Suscitación–respuesta» siguiendo la nomenclatura de *Hombre, realidad personal*

<sup>91</sup> Zubiri (1980 p. 28)

<sup>92</sup> Zubiri (1980 p. 12)

<sup>93</sup> Zubiri (1980 pp.92–93)

<sup>94</sup> Zubiri (1986 p.12)

apetencia<sup>95</sup>. La modulación de su «tono vital» es la «suscitación» ante la cual el ser vivo pierde su quiescencia y debe ofrecer una «respuesta»; en realidad las consecuencias de la «modificación tónica» son mayores pues tienen un carácter procesual que desencadena el proceso sentiente, que como veremos es un momento fundamental en la sustantividad humana. Retomando la «respuesta»: aquí tenemos el momento de «suscitación–respuesta» descrito por completo; no son dos pasos de una secuencia, son una «sustantividad», son dos momentos de un acto unitario. De la «respuesta», el ser vivo obtiene un reequilibrio de su estar dinámico. Debemos contestar aun a: ¿cómo se elige la «respuesta»? Lo veremos cuando desarrollemos la «habitud». Es muy importante para nuestro análisis posterior reparar en este punto, pues la respuesta a la afección puede ser, según Zubiri, *adecuada*, si se recupera la quiescencia; encontramos una conexión entre esta *adecuación* y la «utilidad» en su definición original de Bentham:

Por utilidad se entiende aquella propiedad de cualquier objeto que tiende a producir un beneficio, una ventaja, un placer, un bien o una felicidad, o a impedir que se produzca un daño, un dolor, un mal o una infelicidad a la parte cuyo interés se considera. Traducción propia de Bentham como se citó en Jevons (1871 ed. 2013 p.39).

Nos debemos preguntar más adelante: ¿para un ser vivo, más aún, para un ser humano, maximizar la adecuación de la «respuesta» a las modulaciones de su tono vital es un comportamiento del que se puede predicar la racionalidad?

El estrato de «suscitación–respuesta» es la condición de posibilidad de la relación ser vivo–medio. El medio se convierte en tal cuando un ser vivo se encuentra en una relación de independencia y posibilidad de modificación mutua con el entorno, con lo real. Apreciamos entonces que el ser vivo tiene un modo de habérselas con el medio, una «habitud»; hay animales que se desenvuelven con el medio mediante su sentido de la visión, mientras que otros emplean la localización por ondas del sonido. La «habitud»

---

<sup>95</sup> Zubiri (1980 p. 29)

dota de independencia al ser vivo frente al medio; la independencia del medio se consigue, según Zubiri, en función de la forma que tienen las cosas de quedar en el ser vivo. Por ejemplo, hay cangrejos que son entrenados para cazar presas en una piedra y que, sin embargo, cuando la misma presa está colgada de un hilo, son incapaces de reconocerla. Dirá Zubiri que la independencia frente al medio, la «habitud», de estos cangrejos es menor porque su capacidad de formalización, de dar forma a la presa que queda en ellos, es incompleta frente a la humana. El cangrejo en su «habitud» posee una capacidad de formalizar la presa que compromete su independencia.

La «habitud» del hombre se funda en su capacidad de intelección del mundo. En el animal queda meramente el estímulo puro que proviene del estrato de «estímulo–respuesta» por su limitada, aunque modal, capacidad de formalización. El hombre, gracias a su sistema nervioso<sup>96</sup>, posee una capacidad de autonomía que denomina Zubiri «hiperformalización». Una mayor capacidad y complejidad neuronal del cerebro da lugar a una mejor función de formalización, esto es, a una mejor percepción de la unidad formal de las cosas. Esto le permite en su modo de habérselas con el entorno superar los meros estímulos que afectan su tono vital quedando en él *algo más* que el puro estímulo que queda en el animal<sup>97</sup>. La independencia del hombre frente al medio es distinta a la del animal porque el medio queda en él de manera diferente; en el animal queda como puro estímulo, en el hombre queda como realidad. El animal por su «habitud» garantiza cada para cada estímulo una respuesta; el hombre no se agota en el estímulo, sino que se hace cargo de la situación estimulante como real –el término que emplea Zubiri para adjetivar la forma en que queda lo real en el hombre es «de suyo»–; aprehende los estímulos como reales<sup>98</sup> –como «de suyo»– es por ello que es el «animal de realidades». A la «habitud» del hombre que hemos descrito la llama Zubiri una *habitud radical de intelección, de intelección de realidad*: «No hay nadie que tenga

---

<sup>96</sup> El sistema nervioso humano se diferencia del sistema nervioso del resto de criaturas en un aspecto modal, de grado. Es aquí donde conecta el análisis evolutivo que hemos hecho en párrafos anteriores y el antropológico que estamos desarrollando.

<sup>97</sup> Zubiri (1980 p. 63)

<sup>98</sup> Zubiri (1986 p. 15)

delante un martillo, por muy necesitado que esté de él, que no tenga la copercepción de una realidad»<sup>99</sup>.

El estrato de «sustantividad» que hemos descrito como «habitud» caracteriza al hombre como intelectualivo, frente a puramente estimulante que es cualquier otra criatura<sup>100</sup>. Abordaremos en otro apartado la cuestión de la intelección, para terminar este punto queremos señalar la importancia de las conexiones con el mundo de los dos estratos que acabamos de describir: el primero, «suscitación–respuesta», conecta con lo físico. ¿A través de qué mecanismo conecta la unidad humana con el mundo? Mediante los sentidos. En el segundo estrato, el de la «habitud», hemos visto que la diferencia radical entre hombre y criatura es la intelección; si repetimos de nuevo que estos son estratos de una «sustantividad», es decir, notas de un solo acto y no momentos temporales o sumandos de una adición, tenemos que el hombre se caracteriza por ser una «inteligencia–sentiente». Hete aquí el porqué del título de la trilogía más famosa del autor: *Inteligencia Sentiente*.

Nos preguntábamos al principio de este apartado ¿cómo se elige la «respuesta», del acto «suscitación–respuesta»? Una vez que hemos comprendido el estrato de la «habitud», podemos afirmar que el animal «selecciona» la respuesta que va a dar desde la pura biología en función del elenco de estímulos por los que ha sido afectado; el animal humano al no percibir el puro estímulo de la cosa, sino que queda en él como realidad, debe «elegir» intelectivamente. Zubiri pretende diferenciar entre «elegir» y «seleccionar» porque en la elección hay un carácter ambivalente: libertad y posibilidad de error, en el animal no hiperformalizado *su biología lo empuja* a dar su «respuesta adecuada» la cual queda asegurada al no aprehender la realidad del estímulo; el humano, en cambio, al no solo aprehender el estímulo, sino que capta una faceta más de éste se ve empujado a determinar la «respuesta», no le nace, sino que la crea desde su intelecto-sentiente.

Para introducir el siguiente apartado, donde discutiremos el concepto de racionalidad en Zubiri, debemos aclarar que los momentos del estrato de «suscitación–

---

<sup>99</sup> Zubiri (1986 p. 328)

<sup>100</sup> Aunque entre los animales también haya distintos grados de independencia respecto al entorno en función de sus diferentes niveles de función de formalización

respuesta», al que llama «acción humana», son desarrollados en la obra de Zubiri de tal manera que incluye un tercer momento respecto del esquema más simplificado que hemos empleado a nuestros efectos; quedando la relación de momentos como sigue:

- «suscitación»: estímulo externo o interno que desencadena una acción animal;
- «afección» (el que introducimos ahora): momento en un objeto de la percepción que, sin tener que afectar a los sentidos materiales, *hace quedar a la cosa como real en la persona*; y
- «respuesta»: momento del sentir animal por el que se contrapea la modificación tónica.

No hemos desarrollado el momento de «afección» puesto que Zubiri lo emplea en su antropología para volver sobre el hombre y la forma en que éste queda abierto hacia su propia realidad: «afección» es quedar como sí mismo hacia el mundo sintiéndose afectado por la cosa. Pensamos que queda en un ámbito de desarrollo más allá del necesario para el propósito de este trabajo. Sin embargo, traemos ahora esta ampliación de los momentos de la acción humana: «suscitación–afección–respuesta», porque Zubiri matiza que en el caso del ser humano se pueden estudiar como momentos de «intelección–sentimiento–volición»<sup>101</sup>. Recordemos que vuelven a ser tres *momentos* de una acción única que en el hombre cobran un sentido propio con su estructura y constitución.

#### **4.2.4 INTELIGENCIA Y CONOCIMIENTO**

Tratar el concepto de racionalidad en un autor que ha dedicado una parte importante de su obra a la inteligencia sentiente nos hace irremediabilmente localizar este concepto allí, en su teoría del conocimiento o teoría de la inteligencia. Esto contrasta con la localización del concepto de racionalidad subyacente en la RCT. Allí comprobábamos que: «Rationality is seen as intelligently maximizing such a payoff function, using all the available instruments, subject to feasibility» según indica Amartya Sen (1994) cuando describe la «canonical formulation of "rational choice" in standard theory». La

---

<sup>101</sup> Zubiri (1986 p. 15)

racionalidad en la RCT se predica de un acto; en esa concepción la búsqueda y escrutinio del concepto se hará por el “rastros” que deje el acto, como, por ejemplo, las «preferencias reveladas». Con “rastros” me estoy refiriendo al objeto observado que nos permite determinar la presencia de un acto racional, por ejemplo, para Samuelson –y hasta cierto punto Savage– hemos visto que serían las «preferencias reveladas» a través de la demanda. La «inteligencia» del acto es subsidiaria a la maximización: de darse un acto inteligente sin un rastro de maximización, la RCT lo determinará como no-racional; por el contrario, si encontramos el rastro de un acto donde se ha maximizado, entonces, la RCT lo calificará de racional. La cuestión de la racionalidad para RCT está presente fuera del individuo –aunque haya nacido en él– y queda en el mundo para que el investigador puede reconocerla como «consistencia» en las preferencias. Es por ello que se pueden emplear herramientas matemáticas para el tratamiento de los modelos y que pueden ser contrastados empíricamente mediante análisis econométricos, porque la suposición de racionalidad se confirma con los datos, gracias a que los agentes racionales dejan su rastro o, como mínimo, el modelo asume que es *cómo si –as if–* fuera así. Nos preguntamos: ¿es este enfoque del tratamiento del concepto de racionalidad uno con el que Zubiri coincide?

Para dar respuesta a la pregunta anterior vamos a analizar la teoría de la inteligencia de Zubiri, pues, como hemos dicho, el concepto de racionalidad en el autor es tratado desde esta; tanto es así que el tercer tomo de la trilogía en cuestión es titulado *Inteligencia y Razón* (1983). El punto de partida de Zubiri en su teoría de la inteligencia –que es una teoría de la intelección– es la «habitud» humana: el hacerse cargo del estímulo como real; hemos visto ya que el comienzo de la «habitud» es el estímulo que activa la percepción sensorial del sistema nervioso, es decir, es a la vez sentir e inteligir: es por ello una inteligencia sentiente. Desde el estímulo a la respuesta, el ser humano pasa por tres momentos de un mismo acto –la acción humana– que Zubiri emplea en su teoría de la inteligencia: i) «aprehensión primordial», ii) «logos» y iii) «razón»<sup>102</sup>. El autor ha dedicado un libro de la trilogía a cada uno; son tres momentos, fases o modos de un mismo acto, no existen el uno sin el otro, ni son secuenciales; son el acto humano.

---

<sup>102</sup> Repárese que vamos a emplear el término “razón” con comillas bajas –«razón»– para denotar el estrato de intelección de la teoría de inteligencia, mientras que, en adelante, empleamos el concepto razón sin comillas en su acepción de «argumento o demostración que se aduce en apoyo de algo».

Recordemos que en el hombre queda lo real del objeto a través de los sentidos y que inmediatamente –sin mediatez– inicia la intelección para ajustar su respuesta; el animal no hiperformalizado recibe un estímulo puro al que ofrece una respuesta biológica sin ajuste intelectual. El hombre se acerca intelectivamente al objeto del mundo que le interpela a actuar y ofrece una respuesta –desde la inteligencia– de manera que gradualmente va captando lo real del objeto para que dicha respuesta sea más adecuada al mundo. Hagamos una matización acerca del vocablo mundo, pues hasta ahora veníamos usándolo en su acepción coloquial, sin embargo, lo emplearemos en adelante en su sentido zubiriano. «Mundo» es un concepto que surge en la yuxtaposición del hombre y el cosmos. El «mundo» es donde el hombre opera, no es *todo lo real*, sino que es *todo lo real que el hombre aprehende*. Es importante la matización pues las afirmaciones que hagamos en adelante acerca del mundo están constreñidas a *ese «mundo» del hombre* y no a todo el cosmos.

Mundo no es ni el conjunto de todas las cosas físicas que circundan al hombre; ni tampoco pura y simplemente el sistema de posibilidades referido a las cuales puede el hombre entender para su vida determinadas cosas, sino que es el conjunto de todo cuanto hay, pero por razón de su carácter de realidad. Zubiri (1986 p.140–141)

Retomemos los momentos de intelección: El primer momento es el de «aprehensión primordial», en él es que se *siente lo real* del estímulo. Es el momento elemental de todo acto, donde se manifiesta la diferencia radical en la «habitud», la cual ya hemos analizado entre el hombre y la criatura. Para nuestro trabajo, la exploración del concepto de racionalidad, nos es suficiente entender que la «aprehensión primordial» es el fundamento, núcleo o principio de los otros dos momentos, pues como señala Zubiri (1980 p.266): «solamente referidos a la aprehensión primordial de realidad, es como los modos superiores de intelección son lo que son, a saber, intelecciones de lo real. Por esto es por lo que estos modos superiores son mero sucedáneo».

Ilustremos la diferencia entre el puro estímulo del animal no hiperformalizado y el sentir real del humano del que debe hacerse cargo:

Si golpeamos a un perro con un bastón, el perro siente dolor; en cambio el ser humano ‘se’ siente adolorido. El dolor, en el caso del perro, es un estímulo ordenado a una respuesta, quizá refugiarse para no seguir siendo golpeado; en cambio el ser humano aprehende el dolor como real, el dolor le duele porque es su dolor; esto, para Zubiri, ya no es afección sino sentimiento. Fúnez (2018).

El segundo momento de la intelección es el «logos». La palabra griega *logos* es empleada por Zubiri en su sentido de “reunir” o “recoger”; en lugar de en su acepción de “decir”<sup>103</sup>. Es un modo de intelección donde la cosa es aprehendida desde otras, desde la interrelación, es decir, desde un campo<sup>104</sup> de cosas. El momento del «logos» toma de la «aprehensión primordial» lo real de la cosa y lo ordena, nombra y pone en relación con impresiones previas, dice Zubiri que es el momento en que se localizan los objetos en un campo concluso y finito con su propia estructura que ayuda al humano a comprender el objeto aprehendido por su posición en el campo con respecto al resto de cosas<sup>105</sup>. El campo al que se refiere Zubiri es el «campo de realidad sentido», es decir, la estructura de relaciones entre objetos del mundo que el ser humano ha ido experimentando y que quedan en su inteligencia como conocimiento relacional. Para localizar cada objeto en el campo, se ha tomado cierta distancia de la posición real del objeto en el mundo para, precisamente, encajarlo en el campo de realidad sentido, es decir, es un conocimiento en el que cabe el error<sup>106</sup>. Existe ya en este punto de la intelección una verdad sobre lo aprehendido, la cual se hace posible de afirmar porque se pueden predicar proposiciones sobre la realidad que empezamos a conocer en el «logos», mas como cabe el error es una «verdad dual». El carácter simple de la «aprehensión primordial» no daba pie a juicios sobre lo real, en el «logos» se da un modo de aprehensión que permite pronunciarse sobre la cosa aprehendida. Recordemos que el despliegue intelectual humano es, en Zubiri, un pronunciamiento sobre lo real de los objetos, repárese que cuando hablamos de “real” es en cuanto al todo del objeto: descripción, constitución, situación en el mundo, matices, relaciones con otros objetos y

---

<sup>103</sup> García Martínez (2015 p. 183)

<sup>104</sup> Zubiri (1982 p. 45)

<sup>105</sup> Zubiri (1982 p. 30)

<sup>106</sup> Zubiri (1982 p. 61)

con el ser humano, etc. Es por ello que un momento importante de la intelección humana es el ordenamiento y puesta en relación del objeto en el «campo de realidad», es el momento del «logos». Sin embargo, el «logos» no ofrece la completitud de lo real del objeto a la inteligencia, sino que «es ir desde algo anteriormente aprehendido hacia una cosa de la que quiero inteligir lo que es la realidad»<sup>107</sup>. El «campo de realidad» donde el «logos» opera es cerrado, tiene límites. Volviendo sobre la verdad que se ofrece en el «logos», decíamos que es «verdad dual», abriendo así Zubiri la posibilidad al error que nace de: 1) la distancia que se toma para localizar al objeto en el campo y 2) debido a lo finito del campo en sí frente a la extensión abierta del cosmos. En el «logos» nuestra relación con el objeto es mediada no inmediata, media la distancia que hemos interpuesto entre la realidad que pertenece al objeto y aquella que aprehendemos por su posición en el campo; en el individuo queda el objeto mutado mientras que en la realidad –en el cosmos– el objeto no ha cambiado<sup>108</sup>. ¿Cuál será entonces el siguiente paso de la inteligencia? Comprender al objeto en la realidad, abrir el campo. Revertir la *mediatez* de la distancia que hemos tomado para con el objeto en el momento del «logos» –que nos ha permitido conocerlo como relacionado con otros– y volver a la realidad, al «mundo» pero no al cosmos: conocer el objeto en la realidad.

Veamos un ejemplo que emplea Zubiri para comprender como aparece nueva información en el «campo de realidad» del «logos», fijémonos que es un ejemplo sobre la luz, sobre el que volveremos más tarde:

En efecto, supongamos que en ese campo [...] hay una luminaria apagada, y que de repente esta luminaria se enciende. Desde el punto de vista del contenido [...] hay algo nuevo: una luz nueva en el prado o en la montaña (*fíjese aquí en la cadena relacional que se establece entre los elementos del campo*). Pero desde el punto de vista del campo de realidad hay una cosa real que viene desde fuera de la realidad aprehendida antes. Y a donde viene no es sólo al prado o a la montaña sino también a la realidad de mi campo; es algo nuevo en la realidad. [...] Lo real como «cosa» es ahora distinto. Zubiri (1982 p. 5 cursiva añadida).

---

<sup>107</sup> Zubiri (1982 p. 58)

<sup>108</sup> Zubiri (1982 p.51)

El tercer momento de la inteligencia sentiente es la «razón». Será en este que podamos resolver qué es para Zubiri la racionalidad. Nos centraremos específicamente en las razones y «verdad racional» pues son los puntos más próximos a nuestro estudio. La «razón» es el momento que se activa cuando en el «logos» se pone de manifiesto la insuficiencia de comprensión del objeto; en la «razón» se produce una explicación sistemática sobre qué son las cosas *en* realidad y por qué lo son: la «verdad racional»; así es el caso de la ciencia, por ejemplo, que conoce los objetos del «mundo» con una vocación teórica unificadora que cubra toda la realidad. Zubiri no constriñe el conocimiento o la «verdad racional» a la pura ciencia, sino que hay otros modos de conocimiento como las artes. En la «aprehensión primordial» no existe la posibilidad de conocer lo que la cosa es en realidad, es un momento de contacto entre el individuo y el mundo, es el extremo entre la inteligencia y los sentimientos. En el «logos» tampoco se puede dar esa «verdad racional», pues el análisis que se realiza en él del objeto hace que este quede mediado –con respecto a su verdadera realidad– en una estructura relacional con el resto del conocimiento del individuo. Es la actividad racional del hombre el momento orientado a la intelección de la totalidad real del objeto, de conocerlo *en la realidad* –frente a conocerlo en el «campo real» del «logos»–. La «aprehensión primordial» y el «logos» ofrecen la condición de posibilidad para que la «razón» abra de nuevo el objeto a la realidad a la que pertenece. Recordemos que para Zubiri (1983 p.12) la inteligencia es sentiente y versa sobre juicios de la realidad; su misión es volver a la realidad, a la realidad del mundo:

Lo importante ahora es insistir en que el pensar no es actividad que brote espontáneamente de sí misma. Y no lo es, precisamente porque la inteligencia queda constituida en actividad tan sólo a consecuencia del dato de realidad abierta. Son las cosas las que nos dan que pensar, y por tanto son ellas no sólo las que nos ponen en actividad sino que son las que determinan el carácter activo mismo del inteligir. Somos intelectivamente activos porque las cosas nos activan a serlo.

El momento intelectual de «razón» –que pretende ir a la realidad del mundo– está constituido por tres momentos: i) la aprehensión del objeto desde el «logos», ii) la

libertad creadora de la «razón» en la que se postula lo que la cosa podría ser en el mundo y iii) la comprobación del planteamiento sobre la realidad para conocer el grado de «verdad racional»<sup>109</sup>. La «verdad racional» es el momento en que el campo del «logos» de donde pendían «verdades duales» se enfrenta a la verificación; se verifica si la libertad creadora –de la creatividad humana– de la «razón» ha ofrecido correctas razones que hagan de puente entre el campo del logos y lo real: es el momento donde hay conocimiento. La «verdad racional» es la «verdad de la realidad del mundo»<sup>110</sup>. Vamos a ilustrar el momento de «razón» a través de un ejemplo que emplea Zubiri sobre la luz y su estructura real profunda en confrontación con lo que a simple vista parece –retomando así el ejemplo de la luz que hemos visto en el «logos», pretendemos señalar las capas de profundidad en que se debate cada momento de la inteligencia, el «logos» se ciñe a lo general, mientras que la «razón» atiende al detalle profundo del encaje del objeto en el todo–:

Descriptivamente, la luz no se parece en nada a la electricidad ni al magnetismo; pero se considera que las estructuras básicas de la luz son idénticas a las estructuras básicas electromagnéticas expresadas en las ecuaciones de Maxwell: es la teoría electromagnética de la luz. En definitiva: puedo dotar a la realidad profunda *mediante la razón*, no de las notas *descriptivas asignadas en el campo de realidad* como modelo, sino que puedo dotarla de estructura básica [...]. Zubiri (1983 p. 57, cursiva añadida)

Retomamos ahora la verificación, ésta es el «encuentro» dinámico –es un «ir verificando»<sup>111</sup>– entre lo postulado por la «razón» –la razón ofrecida– y lo que realmente acontece, aquello que creativamente pensamos son las razones que hipotéticamente comunican el campo del «logos» con el mundo; es un «verum facere»<sup>112</sup>. La verificación se caracteriza porque no es la constatación estática de un

---

<sup>109</sup> García Martínez (2015 p. 202)

<sup>110</sup> Zubiri (1983 p. 128)

<sup>111</sup> Zubiri (1983 p. 122)

<sup>112</sup> Zubiri (1983 p. 120)

hecho, es una acción dinámica: «Verificación es un ir verificando»<sup>113</sup>. No es una cualidad que solamente se tiene o no se tiene, sino que es la cualidad que consiste en ir adecuándose a lo real. Es la «dialéctica de la adecuación»<sup>114</sup> Volviendo a un ejemplo de Zubiri sobre la luz, el autor señala que normalmente en la verificación llevada a cabo en la ciencia, la razón que comunica el «logos» con el «mundo» contiene más propiedades de lo real que en el propio «logos»:

Así, la teoría electromagnética de la luz condujo a descubrir nuevas propiedades de ésta; la teoría relativista y ondulatoria del electrón condujo al descubrimiento de la primera forma de anti-materia, el positón, etc. La intelección racional no fundamenta lo campal (*del campo de realidad del logos*) sino excediéndolo. Es la línea de la excedencia propia de verificación racional. Zubiri (1983 p. 125 cursiva añadida).

Zubiri no restringe la verificación al experimento, pues en un experimento se acota el «mundo» para hacerlo campo, sino que la verificación se da en experiencia de la realidad<sup>115</sup>. No se piense que Zubiri cree en la posibilidad de descubrir la verdad última incontestable de la realidad, al contrario, Zubiri es honesto en cuanto al método de verificación –por ello es que incide en su dinamismo, en su «ir verificando»–. Dirá al respecto que:

Entonces resulta que una cosa es verificar en la experiencia el cumplimiento de lo esbozado (*de las razones ofrecidas para dar el paso del campo al mundo real*), y otra muy distinta es verificar que la razón aducida es la única y verdadera razón. Una cosa es la verificación de lo razonado, otra la verificación de la razón misma. Ahora bien, esto último no es verificable. Se puede verificar la verdad de que se da razón, pero no se puede verificar la razón misma que se alega. Si se pudieran

---

<sup>113</sup> Zubiri (1983 p. 124)

<sup>114</sup> Zubiri (1983 p. 124)

<sup>115</sup> A este respecto –la verificación más allá del experimento controlado– y empleando de nuevo un ejemplo de la luz nos dice Zubiri (1983 p.125): «Así, yo puedo verificar que la razón ondulatoria de la luz conduce a una interferencia, lo cual está ciertamente verificado en la experiencia; puedo verificar que la razón gravitatoria de las masas conduce a ciertas cualidades del movimiento de los astros, lo cual está también verificado observacionalmente».

verificar ambas cosas en un solo experimento tendríamos un experimento crucial, un *experimentum crucis*. Pero estos experimentos prácticamente no existen. Zubiri (1983 p. 126, cursiva añadida)

Una vez alcanzado este punto del análisis de la inteligencia y la antropología zubirianos y habiendo dado con el concepto cumbre de «verdad racional», pensamos que estamos en disposición de formular una hipótesis sobre el encaje del término racionalidad en Zubiri la cual nos sirva en nuestro análisis del término racionalidad en la economía.

#### **4.2.5 RACIONALIDAD**

Como hemos podido ver, en Zubiri no hay un concepto de racionalidad. Debemos plantear nosotros uno con el análisis y estudio que hemos llevado a cabo. Habiendo llegado al concepto de «verdad racional» pensamos que es el propio para discutir la «racionalidad» en Zubiri. Veamos nuestro argumento para justificar esta afirmación empleando los conceptos zubirianos que hemos ido desarrollando hasta aquí:

- La «habitud» del hombre –su modo habérselas con el mundo– es «intelección de realidad» gracias a su capacidad de «hiperformalización»;
- Hacerse cargo de la realidad de su mundo le sirve para ofrecer una mejor respuesta, al verse obligado a ello en su estrato de sustantividad de la acción humana «suscitación–afección–respuesta».
- El «momento de intelección» –de inteligencia– se funda en la «suscitación» por el estímulo que afecta a los sentidos, es decir, es una «inteligencia sentiente».
- La inteligencia del hombre tiene tres momentos: uno de conexión con la realidad en la «aprehensión primordial»; un segundo, «logos», donde ordena, nombra y relaciona los objetos percibidos en un «campo de realidad» sacrificando parte de la verdad de los objetos en pos del entendimiento, pudiendo errar. El tercer momento «razón» es uno en que el

hombre arguye creativamente «razones» que vinculen el «campo de realidad» con su «mundo».

- La «razón» puede alcanzar «verdades racionales» a través de un proceso activo y dinámico de «verificación». La «verdad racional» es el encuentro verificado entre las razones argüidas y el mundo.
- La «verdad racional» es conocimiento.

“La racionalidad, aplicada al proceso de toma de decisión, se puede predicar tanto del proceso mismo, de la acción tomada como del agente si es que el razonamiento ha respetado los axiomas indicados” decíamos en la descripción general de la RCT respecto qué se puede etiquetar como racional. Tenemos tres elementos sobre los que cuestionar si Zubiri predicaría la racionalidad: el agente; la acción y el proceso. Vamos a analizar cada uno de ellos como primera aproximación y finalmente concluir con lo que a nuestro parecer es la racionalidad en Zubiri:

- i) Racionalidad predicada de un agente: nos parece bastante claro que esta no es una vía a explorar: primeramente, porque la palabra «agente» en Zubiri sería sustituida, en todo caso, por «ser humano» u «hombre». La dimensión de acción que va implícita en la palabra agente –la búsqueda de riqueza, la maximización de la utilidad o la consistencia en sus preferencias, todas ellas de forma aislada– sería ampliada para dar cuenta, no de un comportamiento aislado, sino de la «unidad sustantiva» humana y, a través del análisis de la unidad –que no puede ser compartimentada de forma temporal, causal o procesual– arrojar luz a la relación del hombre con el «mundo» que, sin duda, sería poniendo en el centro su aprehensión de realidad y no su maximización de utilidad o consistencia en la acción.

¿Se plantea la posibilidad en la RCT que la consistencia en las preferencias reveladas por el actuar del agente ante unos recursos conocidos no maximice completamente la utilidad porque su decisión se funda en un error creativo en las razones que conectan su «logos» y su «mundo»? Pensamos que no, y que de hecho el paradigma neoclásico en general no contempla la posibilidad de un error puro del razonamiento, sino de sesgos que se pueden

modelizar a priori, de manera que, incluso, se puedan controlar. Hemos visto en nuestro análisis y reforzamos ahora que para Zubiri no existiría tal cosa como el «hombre económico», sino el «el hombre de realidades», en el que por supuesto cabe el error puro, siendo además este no verificable a priori, es decir, no modelizable. En el inicio de este trabajo señalábamos alguna diferencia de consideración metodológica entre el paradigma neoclásico y el de la escuela austriaca, ésta última mantiene una posición enfrentada a la primera en cuanto a la:

«posibilidad de que los actores se equivoquen a priori y de la naturaleza del beneficio empresarial. *En el paradigma austriaco:* se concibe la posibilidad de cometer errores empresariales puros que hubieran podido evitarse con más perspicacia empresarial. Los beneficios empresariales puros surgen de la capacidad empresarial para darse cuenta de las oportunidades de ganancia. *En el paradigma neoclásico:* no se concibe que existan errores de los que uno pueda arrepentirse, pues todas las decisiones pasadas se racionalizan en términos de costes y beneficios. Los beneficios empresariales se consideran como la renta de un factor más de producción.» Huerta de Soto (2007 p. 23).

- ii) Racionalidad predicada de una acción: Alguien podría intentar justificar que en la habitud del hombre hay un modo de habérselas con la realidad que es maximizando sistemáticamente su utilidad, es decir, el hombre hiperformaliza sus propias preferencias y recursos dados en un «campo de realidad» interrelacionando estos mediante una función de maximización. Fijémonos que Zubiri señalaría la falta de uno de los elementos críticos de la inteligencia: la creatividad que vincula el «campo de realidad» del «logos» con el «mundo». ¿Es posible tener una teoría de la decisión o de la acción sin pronunciarse al respecto de cómo el hombre conecta sus creencias del mundo con el propio «mundo»? De ser posible construir tal teoría que no incluye el elemento clave –la creatividad– que conecta las creencias sobre el mundo –el «logos»– con el mundo, ¿se podría predicar que las acciones

incluidas en dicha teoría son racionales? Pensamos que desde la perspectiva zubiriana no: al no incluir los elementos del estrato de la «razón» de la inteligencia, no se puede conectar el mecanismo del «logos» –que perfectamente podría ser la maximización, ya que es una función relacional entre las preferencias y los recursos– con la vuelta al «mundo» del hombre, es decir, si falta en la teoría un pronunciamiento sobre la creatividad y las razones, no se completa el análisis donde Zubiri cree que existe una «verdad racional», se detiene en el «logos» donde es «verdad dual», donde cabe el error sin verificación. A continuación, citamos al catedrático de economía política J. Huerta de Soto al respecto de la posibilidad e importancia de la inserción de la creatividad en el análisis económico:

[...] *Una aportación de la Escuela Austriaca* ha sido el desarrollo de la teoría de la función empresarial, entendida como la capacidad del ser humano para darse cuenta de las oportunidades de ganancia subjetiva que surgen en el entorno, actuando en consecuencia para aprovecharse de las mismas, y generando así un proceso inagotable de creatividad y coordinación de desajustes previos que constituye el corazón del orden espontáneo del mercado *desarrollado por autores como Hayek, Kirzner. Huerta de Soto (2012)*

Y, en general, ¿podríamos predicar desde la filosofía zubiriana que una acción humana es racional? Pensamos que para Zubiri la «razón» es importante como «momento» de la inteligencia, es decir, del engranaje del inteligir humano no es la característica más sobresaliente puesto que supone *un momento* y no se encuentra en una prelación donde podamos establecer si supera en importancia al sentir. Ya hemos visto que la inteligencia, en Zubiri, es sentiente, por tanto, no nos vemos capaces de afirmar que de un acto se pueda predicar su racionalidad simpliciter, ya que estaría haciendo referencia al momento de «razón» donde es posible una «verdad racional», dejando fuera el momento de sentimiento. Es por esta apreciación que hacemos que nos damos cuenta que por mencionar lo racional solo

atendemos a un momento de la inteligencia –la «razón»– y dejamos fuera el momento de «aprehensión primordial», sin embargo, ambos momentos son en sí los límites de la inteligencia con respecto a la realidad. La «aprehensión primordial» pone el estímulo al servicio del «logos», y la «razón» pone de nuevo en contacto al «logos» con el «mundo». En ambos casos prevalece una característica: lo real como apertura del individuo a la verdad del mundo, en una como inicio del conocimiento y en otra como verificación de éste. Pensamos que, de la acción humana, aquello que Zubiri predicaría es que es una «habitud», una forma de habérselas con el mundo, donde el hombre se hace con la realidad del mundo, nos referimos al siguiente pasaje de Zubiri (1986 p. 17):

[...] la *unidad primaria* de la acción humana una y única [es] comportarse con la realidad. Haciéndome cargo de ella, atemperado en cierta forma en ella, determino lo que quiero en realidad. Se trata, insisto, de una acción intrínseca y formalmente una.

iii) Racionalidad predicada de un proceso: este es quizás el punto que más dudas me ha generado. Tras la exposición que hemos hecho de la inteligencia en Zubiri está claro que, en los momentos desde el estímulo hasta la respuesta, se describe una especie de proceso –aunque Zubiri incide en que momento no indica sucesión procesual– en el que se puede llegar a una «verdad racional». Asumiendo que de un proceso que alcanza una verdad racional se puede predicar que es un proceso racional, nos preguntamos: ¿la verdad racional depende de un proceso? Podemos pensar que sí, en cuanto que sería el proceso que pone la inteligencia del ser humano en las vías de aplicar criterios relacionales que ya han funcionado anteriormente para construir el «campo de realidad» sin errores y que, igualmente, ofrecen respuesta a la creatividad para dar las mejores razones posibles que hagan que sistemáticamente se consiga una «verdad racional» en la verificación. Siendo esto así: pensamos que sí podríamos decir que tenemos un “proceso

racional”. La cuestión es: ¿el carácter dinámico de la verificación da cabida a caracterizar un proceso tan rígido? Pensamos que desde la filosofía zubiriana no se puede afirmar ya que nos advierte de que «una cosa es la verificación de lo razonado, otra la verificación de la razón misma». Por extensión diremos que *una cosa es la racionalidad de la verdad alcanzada por un proceso, otra la racionalidad del proceso mismo*. De esta última no podemos estar seguros, no debemos afirmarla.

## 5. ANÁLISIS FINAL Y CONCLUSIONES

Es el momento de recordar cuál era el propósito de este trabajo: un análisis filosófico del concepto de racionalidad y de «hombre económico» en la corriente económica ortodoxa o *mainstream* y la evaluación de éste a la luz de la filosofía de Xavier Zubiri. Hemos expuesto en un principio la postura a este respecto de Adam Smith, John Stuart Mill y, pasando al marginalismo, de William Stanley Jevons. Posteriormente, hemos expuesto la antropología de Zubiri y su teoría del conocimiento, que es una teoría del hombre en la realidad, como hemos visto. En la parte final de la discusión de la racionalidad en Zubiri hemos pertrechado los elementos necesarios para ejecutar el análisis de la racionalidad económica desde Zubiri, de hecho, hemos hecho una primera aproximación evaluando la posibilidad de calificar como racional a un agente, a una decisión o a un proceso. A continuación, vamos a retomar las conclusiones parciales de las exposiciones de los autores clásicos, marginalistas y de la RCT para ponerlo en relación con nuestra digresión de la filosofía zubiriana.

Comencemos por la RCT: aclaramos que no pretendemos hacer *otra crítica más* de lo irreal de los supuestos introducidos en la RCT, sino que pretendemos hacer un análisis filosófico sobre la situación del término racionalidad a la luz de lo aprendido con la teoría zubiriana. La racionalidad en la teoría de la decisión racional se puede observar, como hemos podido señalar ya, fuera del individuo en el rastro de decisiones que ha dejado y que va revelando la consistencia de sus preferencias. Un supuesto importante para esta teoría es el de la noción de comportamiento promedio heredada desde Jevons. El supuesto es crucial para poder extender las conclusiones de los

modelos a reglas de actuación que tengan su reflejo en el diseño y evaluación de políticas o recomendaciones para instituciones públicas o privadas. Desde la óptica zubiriana la racionalidad no puede ser predicada de un conjunto de seres humanos; menos aún suponer que la decisión de un agente promedio puede ser modelizada asumiendo que sea racional. La racionalidad en Zubiri predicada desde la «verdad racional» hace referencia a un hecho tan concreto como es la adecuación de las razones aludidas para resolver una conjetura sobre el mundo en el proceso de verificación, que no pensamos que sea posible entender que el agente promedio pueda comportarse de esa manera, de hecho, será un caso especial de comportamiento racional –siendo laxos en el empleo del término– el que descubra una «verdad racional» a través de una mejor aplicación de los medios creativos de los que dispone. No dejamos de sorprendernos al estudiar a Zubiri y volver sobre los modelos de racionalidad de la economía y contemplar la poca atención que se ha dedicado en el *mainstream* a la creatividad. Hemos mencionado en el apartado anterior que una de las contribuciones del método heterodoxo de la escuela austriaca es el estudio de la creatividad empresarial como fuente de a) coordinación social y b) beneficios empresariales. Nos preguntamos: ¿puede ser el caso que, por no tener en cuenta la creatividad en las teorías ortodoxas económicas –la RCT actual–, se recomiende una política de intervención que teóricamente maximice la utilidad y que, al mismo tiempo, frene el proceso creativo humano, entorpeciendo así la labor de la «razón» para creativamente descubrir nuevas «verdades racionales»? Nos parece factible que por no incluir en el análisis la importancia de este proceso, la RCT acabe por determinar situaciones de equilibrio como las que hemos señalado en la pregunta.

Hemos esbozado en el apartado anterior que el método definido por la RCT para relacionar las preferencias de los agentes y su satisfacción personal, es decir, su *forma económica de vivir en el mundo*, en la filosofía de Zubiri tendría un encaje en el «logos», es decir, en el proceso de puesta en relación de los objetos aprehendidos de la realidad. Al respecto del conocimiento de las preferencias ajenas y poniéndolo en relación con el axioma de preferencias reveladas leemos en Zubiri (1986 p. 351 y 403, cursiva añadida) al referirse a la configuración de las preferencias en la antropología y cuando trata el hedonismo –una corriente que podríamos decir está presente en el utilitarismo– que:

Si no hubiera más, la última justificación de los actos sería el acto de su libertad en el hombre: está justificado un acto, porque yo lo he querido. Pero si esto fuera así, las cosas no serían para el hombre las unas preferibles a las otras; al revés, las que se llaman preferibles son aquellas que de hecho el hombre ha querido en el acto de su libertad.

El error está en haberse quedado a medio camino, porque el hombre, en esa idea vaga de la complacencia y de la utilidad, no interviene en razón de sus tendencias [*preferencias*], en razón de lo que le apetecería hacer o no hacer. [...] Es el hombre entero con una inteligencia. [...] El hedonismo resulta insuficiente, porque no ha colocado dentro de la idea del hombre [*del «hombre económico» en caso del utilitarismo*] esa dimensión de la inteligencia.

Vemos de nuevo el argumento que pretendíamos hacer en el apartado anterior: eliminar o no considerar la esfera de la inteligencia y centrar el enfoque en las preferencias es insuficiente para Zubiri, es por ello que predicar que sea racional un acto surgido de una teoría así es, cuanto menos, «insuficiente».

Con respecto a Jevons: decíamos en el resumen tras la exposición de su pensamiento que “la postura del autor con respecto al «hombre económico» viene muy marcada por su concepción de la ciencia económica como área de investigación de la «condición de utilidad»<sup>116</sup> en la misma línea que señalamos con Mill, sin embargo en el caso de Jevons el lugar conferido a la economía depende directamente de su relación con la lógica y la posibilidad de representar los juicios mentales como proposiciones lógico–matemáticas”. Al respecto de la condición de utilidad ya hemos respondido en el apartado anterior desde la perspectiva zubiriana que es un enfoque insuficiente de estudio de la racionalidad en las decisiones humanas. Hemos visto como para Zubiri la teoría del comportamiento está profundamente enraizada en los momentos de «aprehensión primordial», «logos» y «razón», los cuales le ayudan a proporcionar una «respuesta» a los estímulos del mundo que le «afectan»; por ello contemplar al hombre

---

<sup>116</sup> «Economics must be founded upon a full and accurate investigation of the conditions of utility; and, to understand this element, we must necessarily examine the wants and desires of man» Jevons (1871 ed. 2013 p. 40)

desde su esfera más hedonista deja de lado el momento intelectual, que es donde abordamos la verdadera condición del hombre como «animal de realidades», estudiando así los procesos racionales, por ejemplo el creativo, que le llevan a conocer la realidad para actuar. Vamos ahora a tratar de encontrar qué piensa Zubiri al respecto del supuesto lógico de Jevons que le permite identificar estados mentales con proposiciones modelizables desde la lógica para deslizarse así sobre un completo análisis matemático de la acción individual –que ya vimos que sigue presente en los modelos actuales de la RTC– y que otorga al estudio económico un presunto carácter científico. Dice Zubiri (2020 p.328) al respecto de la lógica y a la ciencia:

Mientras la lógica no ve en las cosas más que su objetividad, la ciencia precisamente vive de la dimensión contraria de encontrar en el objeto la vertiente justamente que da a la realidad. [...] No se puede identificar de manera alguna, la noción de realidad *donde se dan los actos del hombre y la racionalidad de éstos*, ni tan siquiera la del ser, con la idea del objeto, ni la idea de una verdad científica con la idea de una verdad objetiva.

Zubiri tras esta afirmación desarrolla su argumento aludiendo al teorema de Gödel; a nuestros efectos nos sirve para recalcar aquello de lo que alertaba Mill sobre el «error común» de los economistas<sup>117</sup>. No pensamos que Zubiri esté vetando la posibilidad de emplear las herramientas lógico–matemáticas para la tarea científica, nada más lejos de la realidad, lo que nos muestra Zubiri con ello es una advertencia ante la logificación y matematización de la comprensión de la realidad *como si* ello pudiera sustituir al razonamiento científico, es decir, sustituir el estrato de la «razón» en su teoría de la inteligencia. El «error común» de los economistas en Mill alertaba sobre extender las conclusiones de un análisis muestral a la población; en nuestro caso, lo modificamos para alertar de extender un análisis objetivo desde la lógica, a la subjetividad, pues es esta última la que se da en la realidad.

---

<sup>117</sup> «And though it has been a very common error of political economists to draw conclusions from the elements of one state of society, and apply them to other states in which many of the elements are not the same» en Mill (1843 ed. 2011 p. 881).

Con respecto a los economistas clásicos: en las conclusiones al respecto de los economistas clásicos decíamos que para su propósito de estudio “aluden a una idea de «hombre económico» y no tanto a un «principio de racionalidad»: un arquetipo de ser humano que actúa en la esfera social y al que se le asignan unos motivos para su acción”. Dijimos allí que pese a que ambos autores reducen el «hombre económico» a, en el caso de Smith, un principio como la «simpatía»<sup>118</sup> y en el caso de Mill por su marcada jerarquía de la ciencias sociales –fundadas en la psicología, caracterizadas por la etología– donde en la economía solo se atendería parcialmente –con necesidad de corregir después el análisis– a una esfera de lo humano donde el motivo principal de acción es utilitarista, esto es, la «la búsqueda de riqueza»; pese a que ambos autores hacen esta reducción, los dos alertan de la importancia de las instituciones sociales, de la relación del hombre con sus iguales. A este respecto, ya hemos señalado que desde la filosofía de Zubiri no se aprueba el análisis reduccionista de la antropología como búsqueda de principios únicos que permitan abordar otras áreas del conocimiento como la economía. Es, sin embargo, rescatable de aquellos autores clásicos la perspectiva holista de las ciencias humanas. Advirtiendo, eso sí, sobre la extrema rigidez de la jerarquía de Mill y la imposibilidad de «corregir las conclusiones desde otras ciencias sociales», ya que la verificación de las razones es sobre un campo de realidad, sobre una interrelación de pronunciamientos sobre el mundo comunicados entre sí, la verificación de un juicio afecta al conjunto del campo, no se puede “corregir” una conclusión con independencia del resto. Pensamos que un análisis zubiriano de la esfera económica empezaría como lo hace Smith: la ciencia económica –el estudio concreto de la distribución de riqueza en las naciones– se funda en los principios morales del hombre, es decir, en la forma de habérselas con sus iguales, con la supervivencia del grupo.

---

<sup>118</sup> «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, y hacen que la felicidad de éstos le resulte necesaria, aunque no derive de ella nada más que el placer de contemplarla», prosigue más adelante en la misma página: «no se halla desprovisto de él totalmente ni el mayor malhechor ni el más brutal violador de las leyes de la sociedad. Smith» (1759 ed. 1998 p.47).

## 6. FUTURAS LÍNEAS DE TRABAJO

En el apartado anterior hemos llegado a un punto tal que se nos plantea una pregunta: ¿cuál sería para Zubiri la dimensión que estudiaría la economía y cómo esta encaja en el resto del corpus científico? No tenemos una respuesta inmediata ya que en los escritos de Zubiri –en *Ciencia y Realidad*, concretamente– solo encontramos una exposición del estatus científico de la sociología. Pensamos que una buena línea de trabajo al respecto de la filosofía de la economía sería intentar arrojar luz a la cuestión del «hombre económico» desde la descripción de Zubiri de la sociología. Podemos leer que el autor tiene unas intuiciones muy fuertes sobre la inserción del hombre como ser social y político y lo que ello es capaz de lograr en sociedad<sup>119</sup>. Decíamos a este respecto de Smith que: “el hombre actúa empujado por motivos no uniformes y diversos, entre ellos: el egoísmo, la vanidad y la caridad; que la acción se da siempre en un marco social muy influyente acotado por la moral y las instituciones informales del territorio nacional, dando lugar a una actuación coordinada fundada en la capacidad individual de proyectarse en lo social, esto es, en la simpatía guiada por el espectador imparcial de cada individuo”. Y podemos leer en Zubiri que: «Lo que lo social tiene de realidad es justamente ser un hábito, una habitud para el hombre. [...] Lo social afecta a cada hombre en esa forma concreta de constituir un sistema de facilidades o dificultades para obrar en función de los demás»<sup>120</sup>.

Desde ese «*para obrar en función de los demás*» pensamos que se puede extender la línea de investigación de *lo económico* desde *lo social* en la filosofía zubiriana.

---

<sup>119</sup> Zubiri (2020 p. 729)

<sup>120</sup> Zubiri (2020 p. 726)

## 7. BIBLIOGRAFÍA

- Ball, T. y Loizides, A. (2021) "James Mill", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Winter 2021 Edition)*, Edward N. Zalta (ed.), URL = <<https://plato.stanford.edu/archives/win2021/entries/james-mill/>>.
- Becker, G. (1968) Crime and Punishment: An Economic Approach. *Journal of Political Economy* 76 2. pp. 169–217.
- Becker, G. (1978) *Economic Approach to Human Behavior*. Univ. of Chicago Press.
- Becker, G. y Murphy, K. (1998) The Market for Illegal Goods: The Case of Drugs. *Journal of Political Economy* 114 1 pp. 38–60.
- Berumen, S. (2017) *General Guide Of Schools Of Economic Thought – 3rd Edition*.
- Bossert, W. y Suzumura, K. (2009) *Consistency, Choice and Rationality*.
- Coase, R. (1976) Adam Smith's View of Man. *The Journal of Law and Economics* 19 3, 529.
- Corominas, J. y Vicens, J.A. (2008) *Conversaciones sobre Xavier Zubiri*. PPC.
- Corominas, J. y Vicens, J.A. (2006) *Xavier Zubiri. La soledad sonora*. Taurus.
- Fowler, T.B. (15 de abril de 1997) Introduction to Zubiri's philosophy. The Xavier Zubiri Foundation of North America. <http://www.zubiri.org/>.
- Friedman, M. (1953) *The Methodology of Positive Economics*. In *Essays in Positive Economics*. pp. 3–43. Univ. of Chicago Press.
- Fúnez, R. (2018) *Acciones y hábitos humanos*. Universidad Don Bosco.
- García Martínez, J. (2015) *La teoría de la inteligencia de Xavier Zubiri*
- Goodwin, N. et al (2019) *Microeconomics in Context 4<sup>th</sup> ed.* Routledge
- Green, S. (2002) *Rational Choice Theory: An Overview*. Baylor University Faculty Development Seminar.
- Green, D. y Fox, J. (2007) *The SAGE Handbook of Social Science Methodology*, Outhwaite y Turner (eds.). Sage Publications.
- Hicks, J. y Allen, R. (1934) A Reconsideration of the Theory of Value. Part I. *Economica, New Series*, 1 1. pp. 52–76.
- Hinnat, C. (1998) The Invention of Homo Oeconomicus: A Reading of John Stuart Mill's "On the Definition of Political Economy". *Prose Studies* 21 3, 51–68.
- Hayek, F. (1945) The Use of Knowledge in Society. *American Economic Review*, XXV, 4, pp. 519–530

- Huerta de Soto, J. (2000) *La escuela austríaca, mercado y actividad empresarial*. Editorial Síntesis.
- Huerta de Soto, J. (2007) *Nuevos estudios de economía política*. Unión Editorial.
- Huerta de Soto, J. (2012) La esencia de la Escuela Austriaca y su concepto de eficiencia dinámica. *Nuevas corrientes de pensamiento económico*, 865.
- Ingram, J. (1888) *A history of Political Economy (ed. 1915)*. Sentry Press.
- Jevons, S. (1871) *The Theory Of Political Economy (ed. 2013)*. Palgrave Macmillan–
- Levitt, S. y Dubner, S. (2007) *Freakonomics*. B de Bolsillo.
- Maas, H. (1999) Mechanical Rationality: Jevons and the Making of Economic Man. *Stud. Hist. Phil. Sci.*, 30 4, pp. 587–619.
- Maier, Bartos et al (2022) No evidence for nudging after adjusting for publication bias. *PNAS* 2022 119 31.
- McKenzie, R. (2010) *Predictably Rational?* Springer
- Méndez, I. (2004) *Historia del pensamiento económico*, Perdices de Blas, L. (ed.). Editorial Síntesis.
- Mill, J. S. (1843) *A system of logic, ratiocinative and inductive (ed. 2011)*. The University of Adelaide Library.
- Mill, J. S. (1848) *Principios de Economía Política (ed. 2009)*. The Project Gutenberg.
- Oncken, A. (1897) The Consistency of Adam Smith. *The Economic Journal*, 7(27), 443–450.
- Pareto, V. (1906) *Manual de economía política (ed. 2014)*. Oxford University Press.
- Paternotte, C. (2011) *The Sage Handbook of Philosophy of Social Science*, Jarvie & J. Zamorra–Bonilla (eds.). Sage Publications.
- Pintado, R. (2022) Notas sobre la antropología de Xavier Zubiri.
- Price, L. (1893) Adam Smith and his Relation to Recent Economics. *Economic Journal* 3, 239.
- Quine, W. (1953) Two dogmas of Empiricism. *From a Logical Point of View*. pp. 20–46. Harvard University Press.
- Quine, W. (1990) Three Indeterminacies. R. Barrett y R. Gibson (ed.), *Perspectives on Quine*. Blackwell.
- Robbins, L. (1935) *Principles of Economic Analysis (ed. 2018)*. Routledge

- Rodríguez Braun, C. (1995) Las curvas de oferta y demanda de Fleeming Jenkin. *Revista de Historia Económica XIII 2*.
- Rothbard, M. (1995) *An Austrian Perspective on the History of Economic Thought*. Edward Elgar.
- Samuelson, P. (1938) A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour. *Economica New Series 5 17*. pp. 61–71.
- Savage, L. (1954) *The Foundations of Statistics (ed. 1972)*. Dover Publications.
- Simon, H. (1947) *Administrative Behavior (ed. 1997)*. The Free Press.
- Simon, H. (1955) A Behavioral Model of Rational Choice, *Quarterly Journal of Economics*, 69, 99–118.
- Simon, H. (1957) *Models of Man*. John Wiley.
- Simon, H. (1982) *Models of Bounded Rationality, Vols. 1 and 2*. MIT Press.
- Schumpeter, J. (1954) *History of Economic Analysis (ed. 2006)*. Taylor & Francis.
- Searle, J. (2005) What is an institution? *Journal of Institutional Economics (2005) 1: 1*. p. 1–22
- Sen, A. (1994) The Formulation of Rational Choice. *The American Economic Review*, 84 2. pp. 385–390.
- Sen, A. (2008) *Rational Behavior. 2nd Edition, The New Palgrave Dictionary of Economics*.
- Smith, A. (1759) *La teoría de los sentimientos morales (ed. 1997)*. Alianza Editorial.
- Smith, A. (1776) *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones (ed. 1996, Libros I–II–III y selección de los Libros IV y V)*. Alianza Editorial.
- Stigler, G. y Becker, G. (1977) De Gustibus Non Est Disputandum. *The American Economic Review*, 67, 76–90.
- Sugden, R. (1991) Rational Choice: A Survey of Contributions from Economics and Philosophy. *The Economic Journal 101 407*. pp. 751–785.
- Viner, J. (1949) Bentham and J. S. Mill: The Utilitarian Background. *The American Economic Review 39*.
- Xia (2018) Applying Rational Choice Theory to Authors' Behaviors in Unethical Publishing in China. *LIBRARY TRENDS 67 2*. pp. 241–54.

- Zouboulakis, M. (2015) *The Varieties of Economic Rationality From Adam Smith to Contemporary Behavioural and Evolutionary Economics*. Routledge.
- Zubiri, X. (1963) El hombre, realidad personal. *Revista de Occidente*, 1 (1963). pp. 5–29.
- Zubiri, X. (1973) El hombre y su cuerpo. *Asclepio*, 25, 9–19.
- Zubiri, X. (1934) La Nueva Física – (Un problema de filosofía) (ed. 1944). *Cruz y Raya* 10 8–94
- Zubiri, X. (1967) Notas sobre la Inteligencia humana. *Asclepio*, 18–19, 341–353.
- Zubiri, X. (8 de marzo de 1936). Ortega, maestro de filosofía. *El Sol*, p. 6.
- Zubiri, X. (1980) *Inteligencia Sentiente: Inteligencia y Realidad*. Alianza Editorial.
- Zubiri, X. (1982) *Inteligencia Sentiente: Inteligencia y Logos*. Alianza Editorial.
- Zubiri, X. (1983) *Inteligencia Sentiente: Inteligencia y Razón (ed. en formato pdf)*. Alianza Editorial.
- Zubiri, X. (1986) *Sobre el hombre*. Alianza Editorial.
- Zubiri, X. (2020) *Ciencia y Realidad*. Alianza Editorial.