

# UN NUEVO HOMBRE ECONÓMICO

-Primera versión-

**Mario Luis Szychowski**  
(Universidad Nacional de La Plata)

## 1- Introducción

El presente trabajo está basado en tres trabajos anteriores que figuran en las referencias: “Una aproximación económica al comportamiento individual respecto del Bien y el Mal”, “La demanda del Bien” y “La demanda de cosas satisficentes que implican el Bien o el Mal”. A los fines clasificatorios se propone ubicar dichos trabajos en lo que se denominará “Economía del Bien”.

A la Economía del Bien se le asigna el propósito fundamental de reunir todas aquellas proposiciones tendientes de agregar a la Teoría Económica la endogeneización (1.1) de los efectos de la realización de valores (1.2), lo cual supone considerar el comportamiento de un homo economicus renovado.

El objetivo principal del presente trabajo es evaluar la Economía del Bien desde el punto de vista de la racionalidad. A tales efectos, en la segunda sección se expondrán, de un modo apropiado a ese fin, los resultados de los trabajos citados en el primer párrafo, aprovechando la oportunidad para realizar algunas aclaraciones en torno a los mismos. El la tercera sección se trata de explicar la estrategia para la incorporación de los valores en el seno de la Teoría Económica. En la cuarta sección se explica la racionalidad de la Economía del Bien. Finalmente, en la quinta sección se exponen las conclusiones.

## 2- La Economía del Bien en ciernes

Para el individuo con una “disposición intermedia”, el grueso de la gente, la recompensa espiritual, de naturaleza divina, puede constituir un determinante importante de su conducta. En cambio, un individuo con una “disposición inferior”, procuraría hacer el Bien y/o evitar el Mal sólo por temor al castigo que pudiese merecer, y un individuo con una “disposición superior” tendría esa actitud impulsada sólo por el amor (2.1), por cuanto ya se siente plenamente recompensado.

Cuán grande y factible es la recompensa que el individuo esperaría recibir ( $RE$ ), depende de su “fe”, que le indica la existencia y la magnitud de la recompensa ( $R$ ), la cual puede variar entre cero e infinito, y de su “esperanza”, que traduce su aspiración de merecer dicha recompensa y su probabilidad de concreción ( $P$ ). Dicha probabilidad, subjetiva, puede variar entre cero y uno, dependiendo de su grado de desarrollo espiritual, de allí que:

$$P.R + (1 - P) \times 0 = RE_p \quad (I)$$

La ecuación (I) representaría la “restricción presupuestaria” del individuo si actuara en un mundo de bienes exclusivamente libres (donde no existiera el “problema económico”) al tratar de maximizar su “función satisfacción” siguiendo un comportamiento pro Bien. En efecto, cuanto mayor sean  $R$  y  $P$ , mayor será la  $RE_p$  y, por consiguiente, menor será el nivel de inhibición del individuo para lanzarse a una intensificación de ese tipo de comportamiento a fin de que quien lo evalúe, Dios en nuestro caso (2.2), encuentre los méritos suficientes para otorgarle la recompensa esperada, conforme a su progreso espiritual.

A propósito, como se dijera en un trabajo anterior (2.3), la recompensa esperada, en tanto factor determinante del comportamiento pro Bien, podría suscitar controversias. Por ejemplo, de acuerdo con Kant, un comportamiento pro Bien sólo podría verificarse si la acción de conducta fuera una acción prescrita por la Ley Moral, la cual asume la forma de “Imperativo categórico” o “Ley fundamental de la razón pura práctica”; esto es, “obra de tal modo que la máxima de tu voluntad pueda valer siempre, al mismo tiempo, como principio de una legislación universal” (2.4).

Por consiguiente, según ese autor, una conducta que fuera impulsada por la recompensa, difícilmente pueda ser catalogada como pro Bien, pues se trataría de un accionar condicionado, que responde a un “imperativo hipotético”, a un “precepto práctico”; obrar bien para recibir una recompensa, en vez de obrar bien sin saber por qué, por el mero querer hacerlo. “Por eso queda aquí todo desinteresado y sólo fundado sobre el deber, sin que el temor o la esperanza puedan ser puestos a la base como motores, pues que, sin llegar a ser principios, aniquilan todo el valor moral de las acciones” (2.5).

Por otro lado, en varios pasajes de la Biblia se hace referencia a la Recompensa. Así: “Por unos pocos sacrificios recibirán una gran recompensa, pues Dios los probó y los halló dignos de Él” (Sab. III, 5); las Bienaventuranzas, tales como: “Felices los que son perseguidos por causa del Bien, porque de ellos es el Reino de los Cielos” y “Dichosos ustedes cuando por causa mía los maldigan, los persigan y les levanten toda clase de calumnias. Alégrese y muéstrense contentos porque será grande la recompensa que

recibirán en el cielo...” (Mt. V, 10-12); “Tú en cambio cuando des limosna, no debe saber tu mano izquierda lo que hace tu derecha, para que tu limosna quede en secreto y el Padre, que ve los secretos, te premiará” (Mt. VI, 3-4).

¿Cómo conciliar esa aparente contradicción entre lo que sostiene Kant y lo que dice la Biblia?. En lo que respecta a la relación del hombre con Dios, se diría que el individuo “promedio” procura hacer el Bien, en gran medida, por la recompensa que espera recibir de Dios. Esto es humano e implica al mismo tiempo una actitud de humildad; reconocer que Dios evaluará su comportamiento, incluyendo las buenas acciones.

De lo contrario, pretender que en el hombre la realización del Bien debe ser ajeno a toda recompensa, como postularía una moral autónoma, implicaría adoptar una actitud orgullosa, de extrema gravedad, pues, en palabras de Guardini: “Hacer el bien en la pura libertad del “ser autónomo”, adoptar en la bondad una actitud de realeza y generosidad y estar en ello en plena conformidad consigo mismo y en absoluta plenitud, esto sólo Dios lo puede hacer” (2.6).

Sólo cuando el hombre va siendo recompensado por Dios (2.7), va desapareciendo la recompensa como impulsor explícito del comportamiento pro Bien. De esa manera se irá alcanzando “lo que pretende la actitud moral autónoma, y que no puede alcanzar por sí misma, a saber: la pura acción del bien por la santidad del mismo bien. La intención moral no ha llegado a ser nunca tan pura como en los santos, los cuales, olvidados por completo de su propia persona, no querían a Dios más que por Dios, pero sin pretender dar a esta pureza la acepción sublime que le atribuye la filosofía moderna, puesto que esta intencionalidad excelsa es propia de Dios, por lo cual se libraron de ser víctimas del orgullo y del vértigo” (2.8).

La “función satisfacción” aludida anteriormente en esta sección, se ha representado, a los fines analíticos, por medio de una función Cobb–Douglas (2.9):

$$S = h(X_i, X_j) = X_i^a X_j^b \quad (II)$$

donde:

$X_i = X_i(x_1^i, x_2^i, \dots, x_n^i, B^i) =$  “Conjunto decisional básico” que contiene el elemento Bien,  $B^i$ ;  $i=1, \dots, \infty$ .

$X_j = X_j(x_1^j, x_2^j, \dots, x_n^j, M^j) =$  “Conjunto decisional básico” que contiene el elemento Mal,  $M^j$ ;  $j=1, \dots, \infty$ .

-  $x_1, x_2, \dots, x_n$  representan los insumos requeridos para la producción de las  $X_i, X_j$ , incluido el tiempo empleado por el individuo.

-“a” y “b”, describen las preferencias del individuo;  $a + b = 1$ .

Los “conjuntos decisionales básicos” o “cosas satisficentes” potenciales,  $X_i, X_j$ , representan conjuntos de elementos sistematizados, funciones de producción, que

podrían dar lugar a “decisiones de conducta”. Tales conjuntos decisionales se corresponden con una de las tres fases en que se ha descompuesto la conducta del individuo, “Información de conducta”, referida a la recopilación y sistematización de la información pertinente. La segunda fase, constituida por la “Decisión de conducta”, referida a la elección racional de  $X_i$ ,  $X_j$ , y la tercera denominada “Acción de conducta”, referida a la traducción de las decisiones en “cosas satisfactorias” concretas y su aplicación.

La “cosa satisfactoria” tiene un sentido similar al de “commodity”, o de “colección de características”, en los modelos de la Teoría de la producción familiar de Gary Becker y de Kelvin Lancaster, respectivamente. Más precisamente, la “cosa satisfactoria es producida por el propio individuo con el propósito de satisfacer sus necesidades (fisiológicas, sociales, psíquicas y/o espirituales), usando bienes y servicios económicos y/o libres, y su propio tiempo (incluyendo el tiempo empleado para obtener ingresos monetarios)” (2.10).

Siendo el Bien un valor y el Mal un disvalor, y a pesar de que son realidades objetivas, ni uno ni el otro se sustentan por sí mismos, sino que adhieren a los demás objetos. De allí que la conducta que implica el Bien sólo puede tener lugar a través de  $X_i$  y la conducta que implica el Mal, a través de  $X_j$ .

A fin de relacionar la recompensa  $R$  con  $X_i$  y la recompensa nula con  $X_j$ , se adoptaron los operadores subjetivos,  $0 \leq \sigma \leq \infty$  y  $\pi = 0$ , de modo tal que la restricción presupuestaria de la ecuación (I) se transforma en:

$$P\sigma X_i + (1 - P)\pi X_j = RE_p \quad (III)$$

Empleando el método de los multiplicadores de Lagrange, a partir de la función satisfacción de la ecuación (II) y de la restricción presupuestaria de la ecuación (III), se obtuvo una demanda del Bien, como función de la recompensa esperada (que, a su vez, es una función de la fe y de la esperanza, como se dijo anteriormente) y del amor:

$$X_i = \frac{a}{(a + b)\sigma} \frac{RE_p}{P} \quad (IV)$$

La función (IV), tipo curva de Engel, muestra que cuando aumenta  $RE_p/P$  la cantidad demandada de  $X_i$  aumenta y viceversa (2.12). A su vez, cuanto más grande sea el amor [“a” más alta y “ $\sigma$ ” más baja (2.13)] mayor será la cantidad demandada de  $X_i$  para una cierta  $RE_p/P$ . Si el perfeccionamiento espiritual del individuo llegara al máximo de sus posibilidades (cuando  $P = 1$ ,  $R = \infty$ ,  $a = 1$ ,  $\sigma = 0$ ), la recompensa esperada dejaría de constituir un determinante del comportamiento pro Bien; sólo el amor sería el sostenedor de la demanda infinita del Bien (2.14); sería el caso, por ejemplo, de Teresa de Calcuta y de todos los santos.

En cuanto a  $X_j$ , si bien no es posible, en el marco de las circunstancias supuestas, determinar la correspondiente función demanda, sí se ha logrado, a partir de la respectiva

función de satisfacción indirecta, una expresión matemática (2.15) que muestra que la cantidad demandada del Mal es la resultante de una deficiente demanda del Bien; o sea cuanto mayor sea la cantidad demandada de  $X_i$ , menor será la cantidad demandada de  $X_j$ , y viceversa.

Estrictamente, la expresión (IV) es una función demandada de cosas satisficentes  $X_i$ . Pero, como se la ha derivado en un contexto caracterizado por la existencia exclusiva de bienes y servicios “libres” donde, a partir de la aptitudes psicofísicas del individuo, el único condicionante a su comportamiento, tendiente a satisfacer sus necesidades, es su escala de valores, los únicos determinantes de  $X_i$  son los factores que determinan la intensidad demandada del Bien, que está involucrada en las respectivas  $X_i$ , a la expresión (IV) cabe identificarla también con la denominación “función demanda del Bien”.

La determinación de la función demanda del Bien en ese contexto constituyó un paso necesario para demostrar que el individuo, acorde con la relativa escasez, o abundancia, de fe, esperanza y amor que posee, es inducido a demandar ciertas cosas satisficentes y no otras, independientemente de la restricciones económicas que pudiera enfrentar.

Pero como el individuo se desenvuelve en un mundo real, donde además enfrenta restricciones monetarias, fue necesario redefinir la demanda a fin de tener en cuenta tales restricciones. A tales efectos se definió la siguiente restricción presupuestaria (2.16):

$$\sum_{k=1}^n p_{k,i} \cdot d_{k,i} \cdot X_i - P\sigma X_i + \sum_{k=1}^n p_{k,j} \cdot d_{k,j} \cdot X_j - (1-P)\pi X_j = I^m \quad (V)$$

donde:

$p_{k,i}$  = precio del insumo k, requerido para la producción de la cosa satisficente i.

$p_{k,j}$  = idem j.

$d_{k,i}$  = cantidad del insumo k requerido por unidad monetaria de  $X_i^m$ .  $X_i^m$  es el valor monetario de  $X_i$  sin considerar el elemento  $B^i$  (i.e.,  $X_i^m$  es equivalente al gasto monetario

en la producción de  $X_i$ ; por lo que  $d_{k,i} = \frac{X_k^i}{X_i^m}$ ).

$d_{k,j}$  = idem J.

$P\sigma X_i$  = valor que tiene para el individuo la intensidad del Bien incluido en  $X_i$ .

Primer sumando de (V) = gasto monetario en  $X_i$  (Téngase en cuenta que  $B^i$  es un elemento de la función de producción, que aunque no participa de las características de los insumos  $x_i$ , su presencia implica para el individuo un valor “vital” de  $X_i$ , superior al gasto monetario, en un monto equivalente al valor que le asigna la respectiva intensidad del Bien,  $P\sigma X_i$ ).

Segundo sumando de (V) = gasto monetario en  $X_j$  (Téngase en cuenta que  $\pi = 0$ ).

Miembro izquierdo de (V) = gasto monetario requerido para la producción de cualquiera de las posibles canastas  $X_i$ ,  $X_j$  que finalmente vaya a seleccionar el individuo en el “período base” (2.17).

$I^m$  = ingreso monetario (2.18) =  $wT + V$ .

$w$  = salario del individuo

$T$  = tiempo disponible total del individuo, por lo que el tiempo no empleado en la tarea laboral, pero sí en las otras cosas satisficentes que produzca en el período base, es valorado a su costo de oportunidad,  $w$ .

$V$  = otros ingresos del individuo, pecuniarios y no pecuniarios, incluso a las externalidades recibidas e incorporadas en las cosas satisficentes seleccionadas.

Una vez reunidos los elementos necesarios, se procedió a maximizar la función satisfacción (II) sujeto a la restricción presupuestaria (V), con lo cual se obtuvieron las siguientes ecuaciones (2.19):

$$X_i = \frac{aI^m}{\sum_{k=1}^n p_{k,i} \cdot d_{k,i} - P\sigma} \quad (\text{VI})$$

$$X_j = \frac{bI^m}{\sum_{k=1}^n p_{k,j} \cdot d_{k,j}} \quad (\text{VII})$$

La ecuación (VI) representa la función demanda de cosas satisficentes que implican el Bien, en un contexto de recursos escasos, donde el denominador constituye el “precio sombra” de  $X_i$ , con el cual la cantidad demandada de  $X_i$  mantiene una relación inversa, y el numerador constituye el monto de ingreso monetario que el individuo destinaría en toda situación de óptimo a la producción de  $X_i$ , siendo directa la relación entre  $aI^m$  y la cantidad demandada de  $X_i$ .

Es importante señalar que, si variaran los determinantes de la demanda del Bien, “ $a$ ”, “ $\sigma$ ” y “ $P$ ” (2.30) permaneciendo todo lo demás constante, los resultados que se obtendrían con la función (VI) serían totalmente compatibles con los que se obtendrían con la función (IV). Por ejemplo, si aumentarán “ $a$ ” y “ $P$ ” y disminuirá “ $\sigma$ ”, la intensidad demandada del Bien aumentaría, según (IV), y la cantidad demandada de  $X_i$  también aumentaría, según (VI).  $X_i$  aumentaría por las siguientes razones: 1.- al aumentar “ $a$ ”, se incrementaría el monto del ingreso con destino a su producción; 2.- al aumentar “ $P$ ”, disminuiría su precio sombra; 3.- al disminuir “ $\sigma$ ”, “ $a$ ” aumentaría en la misma proporción, por lo que el efecto ingreso resultaría, necesariamente, mayor que el correspondiente efecto sustitución; lo cual más que compensaría el efecto sustitución adverso, que se presentaría si el impacto sobre su precio sombra como consecuencia del aumento de “ $P$ ” fuera menor que el impacto de la disminución de “ $\sigma$ ”. Obviamente, en este caso, un aumento de  $X_i$  implicaría una disminución de  $X_j$ .

En cambio, si los determinantes de la demanda del Bien permanecieran constantes, y los que cambiaran fueran el componente monetario del precio sombra ( $\sum_{k=1}^n p_{k,i} \cdot d_{k,i}$ ) y/o el ingreso monetario, la intensidad demandada del Bien permanecería invariable. Lo que ocurriría sería una recomposición estructural de  $X_i$ , haciendo que se produzca una sustitución de cosas satisfactorias con menos intensidad del Bien por otras con mayor intensidad del Bien, cuando el cambio de las variables referidas indicaran una disminución de  $X_i$ , y viceversa. Ciertamente, tanto esto, como lo expresado en el párrafo anterior, están señalando la gran repercusión que puede tener la demanda del Bien en las decisiones económicas del mundo real.

En cuanto a la ecuación (VII), cabe decir que la misma representa la función demanda de cosas satisfactorias que implican el Mal. Como se hiciera notar en su oportunidad, esta demanda no era posible determinarla de manera directa en el caso en que el individuo operaba en un mundo de bienes exclusivamente libres, por cuanto no le cabía recompensa alguna por conductas que implicaban el Mal y, además, porque no enfrentaba restricciones monetarias al momento de tomar decisiones con vistas a la satisfacción de sus necesidades. Ahora, en cambio, fue posible obtener dicha demanda, precisamente porque los insumos requeridos para la producción de cosas satisfactorias, de cualquier índole, ya no son gratuitas, en su mayoría.

No obstante, sigue siendo válido aquello de que la demanda del Mal es el producto de una deficiente demanda del Bien. Si la preferencia por el Bien, "a", fuera aumentando, por lo cual la demanda del Bien iría aumentando, según (VI), la demanda del Mal iría disminuyendo, según (VII), hasta desaparecer totalmente si "a" llegara al valor de uno, ya que al ser  $a + b = 1$  el individuo no le asignaría ingreso monetario alguno a la producción de  $X_j$ .

Dicho sea de paso, las ecuaciones (VI) y (VII) permiten corroborar también una aseveración de orden moral: un aumento de la riqueza material constituye un arma de doble filo para el hombre; por un lado, le permitiría satisfacer más plenamente alguna de sus necesidades; por otro lado, como un aumento de  $I^m$  también implica un aumento de  $X_j$ , el Valor de Stock Neto del Bien -VSNB- (2.21) (del cual, finalmente, depende que se concrete su RE) podría verse deteriorado si, paralelamente, no se esfuerza por mejorar su posición espiritual, aumentando "a".

### 3.- Interés propio y racionalidad

Amartya Sen recuerda que Edgeworth afirmaba en su *Mathematical Psychics* de 1881 que “el primer principio de la Economía es que cada agente actúa sólo por interés propio”, aunque no creía que fuera muy realista, agregando que “el hombre concreto del siglo diecinueve es en su mayor parte un egoísta impuro, un utilitarista mixto” (3.1).

Robert Frank dice que “dos importantes definiciones del concepto de racionalidad son el llamado criterio de los objetivos inmediatos y el del egoísmo. Una persona es racional según el primer criterio si es eficiente en la realización de los objetivos que tenga en cada momento. Según este criterio, no se intenta evaluar la racionalidad de los propios objetivos. En cambio, según el segundo criterio, se supone de partida que los motivos de los individuos son egoístas. Según este criterio no se tienen en cuenta otros, como el altruismo, la fidelidad a los principios, el deseo de justicia, etc.”.

Prosigue Frank diciendo que “cuando los economistas describen en los libros de texto la elección racional suelen optar por el criterio de los objetivos inmediatos”, que supone “que los gustos vienen dados exógenamente y que no existe razón lógica alguna para ponerlos en cuestión”. Pero que en vista de la dificultad que encierra el hecho de tener que aceptar como racional incluso la prosecución de objetivos totalmente incompatibles con los intereses del individuo, “la mayoría de los economistas parte en sus investigaciones reales de alguna versión del criterio basada en el egoísmo. Este criterio de racionalidad ayuda a explicar una gama muy amplia de conductas reales, pero también es cierto que existen abundantes conductas que lo contradicen. “Nuestras reflexiones racionales ejercen, sin duda, una gran influencia en nuestra conducta, pero no son más que una de las fuerzas importantes que nos mueven a actuar” (3.2).

Hausman y McPherson dicen que: a) “La Economía describe a los agentes como actuando racionalmente. Muchas de las generalizaciones acerca de cómo la gente elige en realidad son también pretensiones acerca de cómo la gente racionalmente debe elegir...”. b) “Mucha gente erróneamente interpreta la teoría estándar de la racionalidad como una teoría del interés propio. Ellos razonan como sigue: De acuerdo con la teoría de la utilidad, es racional elegir cualquier cosa que uno prefiera. Las elecciones racionales son determinadas por los intereses de uno mismo antes que por los de algún otro, y por lo tanto las elecciones racionales son egoístas. Cuando ello es interpretado como una teoría de las elecciones reales, la teoría de la utilidad, en este contexto, revela que el comportamiento altruista y el moral son en realidad egoístas... Esta conclusión es paradójica y el argumento es falso. Ser self interested es tener preferencias dirigidas al bien de uno mismo, no simplemente actuar sobre las preferencias propias de uno. Lo que distingue a la gente que es egoísta de la que es altruista o malevolente es lo que prefieren, y la teoría de la utilidad no dice nada acerca de lo que las preferencias racionales deben contener” (3.3).

Otras innumerables citas podrían realizarse sobre la cuestión. Sólo se quiere destacar que a) el supuesto del “interés propio” ha jugado un rol central en la construcción de la Ciencia Económica; b) el interés propio es identificado, usualmente, con el egoísmo; c) para muchos economistas hay una conexión total entre comportamiento egoísta y comportamiento racional; d) existen muchas conductas humanas que afectan la actividad económica, pero no son explicadas por la Economía, por cuanto no se hallan conformadas, ni total ni parcialmente, por el egoísmo; e) en el afán de dar cabida a otros

sentimientos que guían la conducta del sujeto económico, se suele argumentar que la teoría de la utilidad nada dice acerca de cómo se forman las preferencias del individuo; simplemente se las supone dadas; f) la definición correcta del comportamiento racional no es una cuestión trivial. La aseveración de que tal o cual conducta es racional o irracional conlleva una apreciación normativa, por lo que la Teoría Económica, que basa sus investigaciones en el comportamiento racional del sujeto económico, tiene una connotación normativa.

Dada una literatura cada vez más abundante (3.4) que sostiene la necesidad de ampliar la caracterización del homo economicus, para dar cabida a otros “principios” que fueran capaces de definir, desde el punto de vista de la Teoría Económica, un comportamiento racional más acorde con la normatividad que favorezca el bien común, la pregunta es por qué no se ha logrado aún. Sin dejar de reconocer las importantes contribuciones realizadas a partir de la consideración de motivaciones tales como la ética, el altruismo, la solidaridad, el prestigio, el compromiso, la compasión, etc., la respuesta que puede ensayarse al respecto es la siguiente: a) ha perdurado la tradición smithiana de que el interés propio constituye una base suficiente como para que el comportamiento de los individuos, guiado por la mano invisible, produzca los mejores resultados para todos (3.5); b) es dificultoso lograr la incorporación de otros “principios” en la Teoría Económica, de un modo compatible con sus cánones de racionalidad; c) el deseo de simplificar al máximo la teoría, dejando de lado efectos e interacciones más complejos que habría que modelar si se ampliara el supuesto central de la racionalidad económica.

Tal como se dijo en la Introducción, la Economía del Bien (EB) tiene como propósito endogeneizar los efectos que pudieran tener sobre la actividad económica la “realización” de valores por parte de las personas. La plataforma para intentarlo está conformada por un homo economicus renovado, que actúa impulsado por el interés propio, pero poseedor de una demanda del Bien. La intensidad de la demanda del Bien puede ir cambiando en el tiempo, de modo que el homo economicus renovado es susceptible de un perfeccionamiento o de una degradación espiritual.

El paso clave para redefinir al homo economicus ha sido quitar la identificación del interés propio con el egoísmo. Cabe definir al interés propio como el “disparador” que le hace actuar al individuo para satisfacer sus necesidades. El egoísmo se asocia sólo con un extremo del interés propio, en donde “el otro” no importa en absoluto. El otro extremo del interés propio se asocia con el amor, donde el otro importa tanto como a uno mismo. Entre ambos extremos cabe una infinita gama de combinaciones de amor y egoísmo, de donde surgen conductas más o menos egoístas, más o menos amorosas.

Cabe imaginar asociaciones similares del interés propio con otros sentimientos y virtudes. En especial, cabe señalar que la asociación descrita, entre el interés propio y el amor, puede ser extendida a la demanda del Bien, lo cual puede verificarse mediante la ecuación (IV) de la sección 2. En efecto, recordando que “ $a$ ” y “ $\sigma$ ” son indicadores del amor, cuando  $a = 0$  y  $\sigma = \infty$  (i.e., cuando el amor es nulo) la cantidad demandada del Bien es nula, la cual, por consiguiente, corresponde asociarla con el extremo egoísta del interés propio, en tanto que el extremo del interés propio asociado con el amor pleno corresponde a un valor de  $a = 1$  y un valor de  $\sigma = 0$ , por lo que la cantidad demandada del Bien es infinita.

Nótese que la oposición al interés propio no es el “interés por el otro”, sino el “desinterés propio”. Si el intento de satisfacer las necesidades de uno fuera impulsado por

el interés por el otro, la asociación del mismo con el egoísmo y el amor sería simétrico con lo descrito para el caso en que el interés propio fuera el disparador. En efecto, el amor se asocia con uno de los extremos, donde las necesidades de uno importan tanto como las necesidades del otro, y el egoísmo se asocia con el otro extremo, donde las necesidades de uno colman todo el interés, y el interés por las necesidades del otro es nulo. Gráficamente, el interés propio podría representarse con la hoja de una tijera, y el interés por el otro, con la otra hoja de la tijera, donde la unión de ambas hojas se asociaría con el amor y cada una de las puntas con el egoísmo.

La identificación del interés propio con el egoísmo que primó en la historia de la Ciencia Económica, no es porque sus creadores y seguidores hayan sido miopes como para no valorar la importancia de otros sentimientos y virtudes en la conducta de las personas, sino por un sentido práctico; por entender que, en lo sustancial, los fenómenos que interesan ser analizados y explicados por la Economía son producto de conductas guiadas por el egoísmo, y también porque debido a esa identificación se simplifica la investigación, al hacer que el investigador se desentienda de los efectos que pudieran tener sobre el objeto de investigación las conductas guiadas por otros principios. Lo cierto es que la Economía se hizo grande y prestigiosa (al punto de ser incorporada entre el selecto grupo de disciplinas científicas que reciben el premio Nobel), siguiendo un esquema propio de racionalidad, perfectamente adecuado al comportamiento egoísta.

De allí que, si se desea que otros “principios” puedan llegar a jugar un rol significativo en la Ciencia Económica, pareciera sensato pensar que se los debiera incorporar al corazón mismo de la Teoría Económica, a través de una racionalización totalmente compatible con el esquema de racionalidad de la Economía. Esto es precisamente lo que se ha procurado realizar con la determinación de la función demanda de cosas satisfactorias que implican el Bien, expuesta en la sección anterior.

Pero, por qué la demanda del Bien, cuando por lo general son los valores éticos (comprensivos, entre otros, de la justicia y la solidaridad) aquellos principios que se desea que fuesen tenidos en cuenta a la hora de describir, explicar, pronosticar o prescribir por parte de la Economía y, además, cuando en la sección introductoria se habla de los efectos de la realización de los valores, como asunto de interés para la EB. La respuesta se encuentra en que de esa manera se incorpora una base completa de valores, dado que al Bien cabe considerarlo como comprensivo de los valores éticos, como así también de todos los demás valores (estéticos, religiosos, intelectuales, biológicos, etc.), lo cual no descarta que en circunstancias especiales primen unos u otros.

A los valores se los puede definir como todo aquello que sin ser cosas ni impresiones subjetivas, son algo digno de ser demandado. Son realidades objetivas que no se demuestran pero se las descubre, no se sustentan por sí mismos, se adhieren a las cosas y las convierten en valiosas.

Cuando se dice que los valores son dignos de ser demandados se quiere significar que su realización responde a los verdaderos intereses del ser humano; lo que realmente conviene realizar al hombre. Cuando en un trabajo anterior (3.6) se definió al Bien como todo aquello que está en armonía con Dios -“el Bien total” (3.7)-, se quiso denotar inequívocamente eso; a fin de que la interpretación del significado del Bien no quede librado a un subjetivismo espúreo.

#### 4.- La racionalidad de la Economía del Bien

La racionalidad de la Economía del Bien puede entenderse mejor si se la analiza en el contexto de un “período base” (4.1), donde el individuo lleva a cabo un conjunto de conductas tendientes a satisfacer sus necesidades. Tales conductas podrían ser racionales o irracionales. Incluso cabría hablar de conductas más o menos racionales, o más o menos irracionales.

En términos generales, una conducta sería racional si la misma fuera realizada bajo el imperio de los mejores argumentos que haya podido reunir el individuo. Dichos argumentos pueden estar sustentados en creencias, tradiciones, costumbres sociales y, complementaria o sustitutivamente, en disquisiciones más o menos profundas, mediatas o inmediatas, acerca de los fines perseguidos y de los medios disponibles, tanto en relación con el corto como con el largo plazo.

Desde un punto de vista formal, la quintaescencia de la racionalidad consiste en la maximización de la satisfacción de las necesidades del individuo, sujeto a sus restricciones presupuestarias. Una descripción más detallada de la racionalidad debe partir del reconocimiento de que en cada período base el individuo enfrenta un conjunto de necesidades (fisiológicas, psíquicas, sociales, espirituales), las cuales constituyen el fundamento de la conducta del individuo.

Dichas necesidades, que implican la carencia de algo por lo cual el individuo no se encuentra satisfecho, tienen, a su vez, su fundamento en situaciones tan dispares como: situación física, social, cultural, económica, política, institucional, estado de salud, educación, riqueza, tradición, religión, personalidad del individuo.

Impulsado por el interés propio, el individuo traduce sus necesidades en términos de objetivos o fines concretos (4.2), lo cual constituye un eslabón importante en la determinación de la calidad de la racionalidad de su comportamiento. Respecto de esta cuestión, cabe citar a Rescher: “La adopción de un fin siempre tiene consecuencias y ramificaciones que reclaman una estimación deliberativa. El asunto de la validez (legitimidad, adecuación global) de los fines es indispensable para la racionalidad como tal. Sin una preocupación por la racionalidad de los fines no hay racionalidad verdadera en absoluto. La racionalidad no depende de lo que nosotros queremos, sino de lo que debemos querer; es decir, de los fines que se nos aconseja tener en determinadas circunstancias reales” (4.3).

Obviamente, “los fines que se nos aconseja tener” dependen de las necesidades y sus fundamentos, de los recursos de que se dispone y, fundamentalmente, de las virtudes que se posea (teológicas: fe, esperanza, amor; humanas: prudencia, justicia, fortaleza, templanza). Estas virtudes son reflejadas, con algún grado de intensidad, en la demanda del Bien, la cual, por su estructura lógica, lleva necesariamente a una cierta evaluación deliberativa, no sólo en cuanto a los medios (cosas satisficentes), sino también en relación con los fines.

Los fines de referencia son logrados por “cosas satisficentes”, las cuales, en tanto no se concretan, revisten el carácter de potenciales o “conjuntos decisionales básicos”. Cabe imaginar que, en relación con el período base, habría infinitos conjuntos de cosas satisficentes que podrían reportar igual grado de satisfacción de las necesidades del

individuo, y que también podría haber otros conjuntos de cosas satisfactorias, capaces de brindarle otros grados de satisfacción, los cuales, ordenados de menor a mayor, constituirían su “sistema de preferencias”. Si las preferencias fueran transitivas, completas y técnicamente continuas, entonces dicho sistema podría ser representado por una “función ordinal de satisfacción” (4.4). Como quedó reflejado en la expresión (II) de la sección 2, a los efectos de hallar la demanda del Bien se adoptó una función satisfacción tipo Cobb-Douglas. Si se representara gráficamente dicha función, las respectivas “curvas de igual satisfacción” se tornarían cada vez más inclinadas respecto del eje de las  $X_i$  si con el paso de un período base a otro el valor de “a” fuera aumentando; esto es, si el individuo fuera progresando espiritualmente, incrementando su preferencia por el Bien.

La parte central de la conducta racional tiene lugar cuando, atento a sus restricciones materiales y espirituales, el individuo selecciona aquel conjunto de cosas satisfactorias que mejor satisfaga sus necesidades. Técnicamente, ello se verifica cuando el individuo maximiza su función satisfacción, sujeto a su restricción presupuestaria. Las otras partes relevantes de la conducta racional son: a) la conformación del sistema de preferencias, a partir de un proceso deliberativo en cuanto a los fines y los medios, dirigidos a satisfacer las necesidades del individuo; b) la realización coherente del conjunto de cosas satisfactorias decidido por el individuo.

Las consideraciones realizadas acerca de la racionalidad corresponden a la racionalidad de la Economía del Bien (REB), la cual, a su vez, representa la conjunción de dos racionalidades: la racionalidad económica (RE) y la racionalidad del Bien (RB). Para lograr un entendimiento más fácil de esa conjunción, supóngase que, a los ojos del investigador, ambas racionalidades operan por separado.

Por la RE en cada período base se seleccionaría un cierto conjunto de cosas satisfactorias,  $E = \{X_i, X_j\}$ , en base a una función satisfacción y a una restricción presupuestaria, monetaria, donde la existencia del elemento Bien o del elemento Mal en los conjuntos decisionales básicos no importarían en absoluto, y en el sistema de preferencias sólo importarían las condiciones técnicas de racionalidad: completitud, transitividad, etc. O sea, la función satisfacción sería:  $S = h(X_i, X_j)$ ,  $X_i = X_i(x_1^i, x_2^i, \dots, x_n^i)$ ,  $X_j = X_j(x_1^j, x_2^j, \dots, x_n^j)$ , y la restricción presupuestaria, monetaria, sería:

$$\sum_{k=1}^n p_{k,i} d_{k,i} X_i + \sum_{k=1}^n p_{k,j} d_{k,j} X_j = I^m$$
, donde, en este caso,  $X_i$  y  $X_j$  representan valores de mercado.

En cambio, por la RB, en cada período base se determinaría una cierta intensidad demandada del Bien (IDB), compatible con un conjunto infinito de subconjuntos de cosas satisfactorias,  $B = \{(X_i, X_j) \mid X_i, X_j \text{ implica cierta IDB}\}$ , en base a una función satisfacción y a una restricción presupuestaria, espiritual, donde la existencia del elemento Bien o del elemento Mal en los conjuntos decisionales básicos sí importan, pero no importa en absoluto la restricción monetaria. O sea, la función satisfacción sería:  $S = h((X_i, X_j)$ ,  $X_i = X_i(x_1^i, x_2^i, \dots, x_n^i, B^i)$ ,  $X_j = X_j(x_1^j, x_2^j, \dots, x_n^j, M^j)$ , y la restricción presupuestaria, espiritual, sería:  $P\sigma X_i + (1 - P)\pi X_j = RE_P$ .

Pero, en la realidad, si se verifican las condiciones necesarias (recursos escasos y demanda del Bien), ambas racionalidades operan conjunta y simultáneamente (i. e., se funden en una sola, la racionalidad de la Economía del Bien). En cada período base se seleccionaría un cierto conjunto de cosas satisfacientes,  $EB = \{X_i, X_j\}$ , que sería distinto al conjunto E, pero coincidiría con algún subconjunto del conjunto B. La selección se realizaría en un contexto donde importan tanto la restricción monetaria como la existencia del elemento Bien o del elemento Mal en las cosas satisfacientes. La función satisfacción y la restricción presupuestaria correspondientes, serían las explicitadas en las expresiones (II) y (V) de la sección 2, respectivamente.

## 5.- Conclusiones

La Economía del Bien constituye un intento de ampliar el modelo básico de la racionalidad económica, a fin de posibilitar la endogeneización de los efectos, sobre la actividad económica, de la realización de valores por parte de las personas.

Por tal motivo se ha estimado necesario sustituir al homo economicus vigente por uno nuevo. Este homo economicus, si bien actúa impulsado por el interés propio, se halla dotado de una demanda del Bien, la cual depende de la recompensa esperada, de naturaleza espiritual, y del amor.

Para lograr la referida sustitución del homo economicus se han considerado imprescindibles dos cosas: 1) La eliminación de toda identificación del “interés propio” con el “egoísmo”. El interés propio, cuya oposición no es el “interés ajeno”, sino el “desinterés propio”, constituye sólo un “disparador” que impulsa al individuo a la satisfacción de sus necesidades. El egoísmo se asocia con un extremo del interés propio, donde no caben ni el amor ni la demanda del Bien, en tanto que el otro extremo se asocia con el amor pleno y una demanda infinita del Bien; y entre ambos extremos, el interés propio se asocia con una gama infinita de intensidades del egoísmo, el amor y la demanda del Bien. 2) La incorporación de valores en la Teoría Económica debería hacerse a través de una racionalización que fuera totalmente compatible con la racionalidad económica. Esto se ha logrado con la determinación de la función demanda del Bien.

La demanda del Bien implica que, para ciertos niveles de sus determinantes, el individuo adquiere un real compromiso de realizar valores, de modo tal que satisfaga la intensidad demandada del Bien. Ello significa, por lógica consecuencia, que el individuo asume, correspondientemente, una actitud deliberativa, tanto respecto de los fines como de los medios, dirigidos a la satisfacción de sus necesidades.

Esa actitud deliberativa, unida al hecho de que la realización de valores responde a los más altos intereses del individuo, envuelve, a su vez, una mayor racionalidad de su comportamiento. De allí que, cuanto mayor sea la intensidad demandada del Bien, mayor será la racionalidad de la conducta del individuo.

La racionalidad de la Economía del Bien está conformada por la conjunción de la racionalidad económica y la racionalidad del Bien. No considerar esta última equivale a tomar como óptimo un conjunto de cosas satisficentes que podría distar más o menos del verdadero óptimo, según sea la intensidad demandada del Bien.

La importancia de investigar en base al comportamiento del nuevo homo economicus, no sólo reside en que la Teoría resultante sería más completa y en que la Teoría de por sí es normativa, sino también, en que ella constituye la base de la Política. Ésta, a su vez, permitiría, así, fundamentar medidas de política que, por una cuestión de racionalidad, indujeran y facilitarían la realización de valores.

## Notas

(1.1) Gustavo E. PONFERRADA dice acerca de los valores: "... antes de ser descubiertos y realizados por el sujeto, están sólo potencialmente en el objeto valioso", pág. 36.

(1.2) En un reciente trabajo Ricardo F. CRESPO, 2002, recuerda, entre otros, las siguientes palabras de Herbert Simon: "... la actividad económica se realiza en un ámbito natural y social complejo, de cuyo comportamiento sólo puede hacerse endógeno una pequeña parte en el seno de la teoría económica...", y luego CRESPO dice: "... bien podría un economista decidir que lo suyo es la teoría y que los que tienen vocación por lo práctico se ocupen de esos aspectos inasibles que no pueden hacerse endógenos. Queda entonces finalmente por mostrar que es necesario que también el economista teórico los tenga en cuenta, pues lo que él diseña es ya de por sí normativo".

(2.1) "Amor", según la caracterización efectuada por San Pablo en 1-Cor XIII, 4-7.

(2.2) Todo el esquema analítico de la Economía del Bien podría ser extendido al caso en que la recompensa esperada por un comportamiento pro Bien fuera de tipo humana y, por lo tanto, la evaluación de referencia fuera hecha por los hombres. La circunscripción a una recompensa de naturaleza divina que se ha efectuado hasta ahora obedece, no sólo a la incidencia que la misma pudiera tener en el comportamiento humano, sino también a que ello permite apoyar el análisis en el conocimiento teológico, y así soslayar algunas cuestiones que serían de difícil dilucidación.

(2.3) SZYCHOWSKI (1996), del cual se transcriben el presente y los cinco párrafos subsiguientes.

(2.4) KANT, pág. 112.

(2.5) KANT, pág. 181.

(2.6) GUARDINI, pág. 157.

(2.7) "La recompensa la recibo de Dios, que reconoce mis esfuerzos, y este su reconocimiento es amor...", GUARDINI, pág. 158.

(2.8) GUARDINI, pág. 159.

(2.9) SZYCHOWSKI, 1999, pág. 138.

(2.10) SZYCHOWSKI, 2001, pág. 15.

(2.11) SZYCHOWSKI, 1999, págs. 140-141.

(2.12) Puede verse en SZYCHOWSKI, 2001, nota a pie de página (5.4), que RE y P varían en la misma dirección, pero que RE varía en mayor proporción que P.

(2.13) Véase SZYCHOWSKI, 1999, pág. 144.

(2.14) Téngase en cuenta que  $\partial X_i / \partial (RE_p / P) = \frac{a}{(a+b)\sigma}$  es la pendiente de (IV), la cual

se torna infinita cuando se alcanza el referido alto grado de perfeccionamiento espiritual.

(2.15) Véase SZYCHOWSKI, 1999, págs. 142-143.

(2.16) Véase SZYCHOWSKI, 2001, págs. 117-119.

(2.17) El "período base" es la unidad temporal de análisis en la Economía del Bien, equivalente a un espacio de tiempo suficientemente pequeño para que no cambien las ponderaciones de los elementos de los conjuntos decisionales básicos ni el valor de P, pero que, a la vez, es suficientemente amplio como para que el individuo tenga la oportunidad de enfrentar un sinnúmero de situaciones, que lo induzcan a otras tantas conductas que impliquen, algunas el Bien y otras el Mal.

(2.18) Equivalente al "ingreso pleno", definido por Gary BECKER, pág. 253.

(2.19) SZYCHOWSKI, 2001, pág. 20-22.

(2.20) Recuérdese que “ $\alpha$ ” y “ $\sigma$ ” son indicadores del amor; varían de modo inversamente proporcional. Además están estrechamente relacionados con “P”; cuando “ $\alpha$ ” aumenta (y “ $\sigma$ ” disminuye), “P” también aumenta, y viceversa. A su vez, cuando “P” varía, “R” varía en el mismo sentido, y, por la ecuación (I), también “RE”.

$$(2.21) VS_{NB} = \sum_{t=1} \partial IB_t - \Omega IM_t \begin{matrix} > \\ < \end{matrix} 0 ; \text{ donde } IB_t \text{ e } IM_t = \text{intensidad del Bien y del Mal en el}$$

período base  $t$ , respectivamente;  $\partial$  y  $\Omega$  = ponderadores valorativos. El valor de la intensidad el Bien ( $\partial IB$ ) y de la intensidad del Mal ( $\Omega IM$ ) lo determina quien otorga la recompensa, Dios en nuestro caso, por cuanto se ha tomado como base del análisis a la recompensa de naturaleza divina (Véase SZYCHOWSKI, 1996, pág. 152).

(3.1) SEN, A, 1990, pág. 25.

(3.2) FRANK, págs. 227-228.

(3.3) HAUSMAN y McPHERSON, 1997, págs. 27 y 53-53.

(3.4) Por ejemplo, Amartya SEN, 1992, dice: “... me gustaría señalar que la Economía, tal y como ha evolucionado, puede hacerse más productiva prestando una atención mayor y más explícita a las consideraciones éticas que conforman el comportamiento y el juicio humano”, pág. 27.

(3.5) Jerry EVENSKY relata que Adam SMITH, estando en Londres, luego de haber apreciado de cerca al creciente influencia de los intereses comerciales en el Parlamento, ... “reflejada en los enormes gastos de guerra incurridos para proteger y preservar las colonias (una clásica política mercantilista) pareciera haberse sentido desengañado en mucho de su optimismo”. De allí que en la “Adiciones y Conexiones” a la Riqueza de las Naciones, publicadas en 1784, A. Smith hace hincapié en la manera “como el mercantilismo estaba distorsionando la sociedad comercial, la última etapa de la dinámica sanguínea que A. Smith había previsto como guiada por la mano invisible”, y en 1789, cuando hizo una significativa revisión de la Teoría de los Sentimientos Morales “apeló a todos los ciudadanos a poner el bienestar de la sociedad antes que el de cualquier facción en particular a la cual ellos podrían pertenecer, e hizo una especial petición a aquellos que podrían ser estadistas a dar un paso adelante y construir una sociedad moral por hechos y ejemplos”, pág. 202.

(3.6) SZYCHOWSKI, 1999, pág. 131.

(3.7) PONFERRADA, pág. 36.

(4.1) Véase nota (2.17).

(4.2) Por supuesto, esto sucede en el contexto de cierta dinámica porque, entre otras cosas, las evaluaciones de los objetivos, las necesidades y la información sobre las restricciones, van cambiando.

(4.3) RESCHER, pág. 130.

(4.4) HAUSMAN y McPHERSON, 1993, recuerdan que: “El teorema de la representación ordinal afirma que si las preferencias de un individuo son completas, transitivas y continuas, entonces ellas pueden ser representadas por una continuous real-valued utility function (probado por Gerard Debreu ...)”, pág. 680.

## Referencias

- AINSLIE, G., *Picoeconomics: The strategic interaction of successive motivational states with the person*. Cambridge University Press. Cambridge (USA), 1992.
- BECKER, G.S., *The economic approach to human behavior*. The University of Chicago Press, Chicago, 1976.
- CRESPO, Ricardo F., "Noción y tareas de la Economía, su carácter normativo y sus conexiones con la ética", con pedido de publicación en *Económica*, La Plata, 2002.
- EVENSKY, J., "Ethics and the invisible hand", en *The Journal of Economics Perspectives*, vol. 7, N° 2, spring 1993.
- FERNANDEZ de CASTRO, J. y TUGORES, J., *Fundamentos de Microeconomía*, Mc Graw Hill, Segunda ed.
- FERULLO, HUGO D., "La inclusión de la solidaridad en el pensamiento económico tradicional", en *Anales de la XXXVI Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política*, Bs. As., 2001.
- FRANK, R.H., *Microeconomía y Conducta*, Ed. Mc Graw-Hill/Interamericana de España S.A., Madrid, 1992.
- GARCÍA MORENTE, M., *Lecciones preliminares de Filosofía*, Editores Mexicanos Unidos S.A., 8ª edición, México 1985.
- GUARDINI R., *El Señor*, Ediciones Librería Emmanuel, Buenos Aires 1986.
- HAUSMAN, D.M y Mc PHERSON, M.S., "Taking Ethics seriously: Economics and Contemporary Moral Philosophy", en *Journal of Economic Literature*, vol. XXXI, June 1993, págs. 671-731.
- HAUSMAN, D. M. y Mc PHERSON, M. S., *Economic analysis and moral philosophy*, Cambridge University Press, Cambridge 1997.
- KANT, M., *Fundamentación de la metafísica de las costumbres. Crítica de la razón práctica. La paz perpetua*. E. Porrúa, México, 1990.
- LA BIBLIA, Latinoamericana, Ediciones Pastoral, 3ª edición, Concepción (Chile).
- LANCASTER, K.L., "A new approach to consumer theory", en *The Journal of Political Economy*, vol. LXXIV, N° 2, abril 1966.
- NUTTIN, J., *El psicoanálisis y la concepción espiritualista del hombre*. Editorial Universitaria de Buenos Aires, Bs.As., 1979.
- POLLAK, R.A. y WACHTER, M.L., "The relevance of the household production function and its implications for the allocation of time", en *The Journal of Political Economy*, vol. 88, N° 2, abril 1975.
- PONFERRADA, G.E., "Los valores éticos", en *Revista de Teología*, año X, N° 33, dic. 1977.
- RESCHER, NICHOLAS, *La racionalidad. Una indagación filosófica sobre la naturaleza y la justificación de la razón*, Tecnos, Madrid, 1993.
- SHELLER, M., *Etica*, 2 tomos, Revista de Occidente, Argentina 1948.
- SEN, Amartya K, "The formulation of national choice", en *AEA Papers and Proceedings*, vol. 84, n° 2, may 1994.
- SILBERBERG, E., *The structure of Economics: A mathematical analysis*. Mc Graw-Hill, second edition, 1990.
- SMITH, Adam, *La riqueza de las naciones*, Aguilar, Madrid, segunda edición, 1961.
- SZYCHOWSKI, M.L. y PERAZZO, A.C., "Una teoría del costo económico de la política de sustitución de importaciones", en *Económica*, La Plata, Año XXVI, N° 1-2, enero-agosto, 1980.
- SZYCHOWSKI, M.L., "Una aproximación económica al comportamiento individual respecto del Bien y el Mal", en *Económica*, La Plata, vol. XLII, N° 1-2, 1996.

SZYCHOWSKI, M. L., "La demanda del Bien" en *Económica*, La Plata, Año XLV, N° 1, 1999.

VARIAN, H.R., *Microeconomía intermedia*. Bosch, Barcelona, 1994.

Von NEUMANN J. y MORGENSTERN, *Theory of games and economic behavior*. Princeton University Press, Princeton 1953.