

LA DEMANDA DEL BIEN

(Primera versión)

Mario L. SZYCHOWSKI

(Univ.Católica de La Plata-Univ.Nac.de La Plata)

Junio, 1997

1.- INTRODUCCION

El presente trabajo está basado sustancialmente en uno anterior del autor: “Una aproximación económica del comportamiento individual respecto del Bien y el Mal”, el cual será referenciado en adelante como “Una aproximación”, para no repetir constantemente su apellido.

El objetivo del trabajo es presentar formalmente una función demanda del Bien, con la pretensión de contribuir a explicar mejor ciertos hechos, que involucran el “problema económico” y que no se encuentran suficientemente explicados por la Teoría Económica ^(1.1)

Dicha pretensión deriva de la hipótesis de que “el Bien, un valor, o el Mal, su contravalor, es implicado por toda conducta racional. La correspondiente acción de conducta es determinada por una decisión tendiente a maximizar la satisfacción del individuo, dada las restricciones y escala de valores que enfrenta”. ^(1.2)

Dada la naturaleza de la cuestión a considerar, se estimó necesario recurrir a algunas suposiciones, basadas en principios teológicos. Esto no debería extrañar, teniendo en cuenta que la Economía se ha enriquecido fuertemente con el aporte de otras disciplinas científicas, y que pareciera natural que, en el proceso de la búsqueda de la verdad, no deberían soslayarse ninguno de los saberes correspondientes a las tres fuentes básicas del conocimiento humano (sentidos, razón y revelación).

Por último, resulta oportuno señalar que, al igual que en el referido trabajo anterior del autor, acá también se considera “el comportamiento de un individuo” “promedio”. Como tal no cabría ubicarlo en una “disposición inferior”, aunque positiva, de procurar el Bien y evitar el Mal, sólo por el castigo que pudiera merecer, ni en una “disposición superior”, que, sin pretender la sublimidad en la pureza de la intención moral a lo Kant, actúe impulsado sólo por amor.... Más bien, debiera ubicarse al individuo en una “disposición media”, en cuanto a seguir el comportamiento de referencia, y por eso la recompensa constituye un móvil importante de su conducta moral” .^(1.3)

2.- EL OBJETIVO INDIVIDUAL Y EL OBJETIVO SOCIAL RESPECTO AL

COMPORTAMIENTO INDIVIDUAL.

En “Una aproximación...”, p. 150, se propuso la siguiente “función de satisfacción”.

$$S = h(X^i, X^j) \quad (1)$$

donde:

$$X^i = x_1^i, x_2^i, \dots, x_n^i, B; i = 1 \dots \infty$$

$$X^j = x_1^j, x_2^j, \dots, x_n^j, M; j = 1 \dots \infty$$

X^i = conjunto decisional básico que contiene el elemento Bien (B);

X^j = conjunto decisional básico que contiene el elemento Mal (M)

i, j = características particulares de los elementos.

“Conjunto decisional básico” = conjunto de elementos que podrían fundamentar una decisión de conducta.

La función h representa infinitos conjuntos decisionales básicos. Al procurar maximizar su satisfacción, el individuo basa cada decisión de conducta en un conjunto decisional básico, que contiene el Bien o el Mal, pero no ambos al mismo tiempo.

Cada decisión de conducta deriva de una necesidad ^(2.1) y tiene lugar en el contexto de la escala de valores y de las restricciones que enfrenta el individuo.

En un “período base” ^(2.2) tienen lugar muchas decisiones de conducta, basadas en otros tantos conjuntos decisionales básicos. El conjunto de tales decisiones conforma lo que se ha denominado el “conglomerado básico de conductas”.

“A diferencia de una acción de conducta, determinada por una decisión basada en un conjunto decisional básico, el conglomerado básico de conductas implica tanto el Bien como el Mal; o, más estrictamente, una cierta intensidad del Bien y una cierta intensidad del Mal”. ^(2.3)

Como se infiere de lo expresado anteriormente, el objetivo perseguido por el individuo en cada decisión de conducta es maximizar su satisfacción. Al respecto, resulta oportuno agregar que el objetivo social acerca del comportamiento del individuo, teniendo en cuenta las externalidades que importan su accionar, es que aumente el correspondiente “valor del stock neto del Bien”- VSNB- ^(2.4), a fin de que incremente el bienestar social.

De allí, se deduce que ambos objetivos son compatibles cuando el individuo persigue su objetivo adoptando conductas que impliquen el Bien, debido a que con dicho comportamiento tenderá al aumento del correspondiente VSNB. Por el contrario, resultan incompatibles cuando el individuo persigue su objetivo adoptando conductas que implican el Mal.

La pregunta relevante que se impone ahora es ¿porqué el individuo podría verse impulsado a comportarse de manera que tienda a aumentar el VSNB?.

La respuesta depende de la importancia relativa que el individuo le asigna al Bien (IRB), al decidir su acción de conducta . La IRB es, a su vez, función de la utilidad esperada (UE), y esta del VSNB. En última instancia, sin embargo, la respuesta depende de la esperanza que el individuo pueda tener en cuanto a recibir una recompensa, por adoptar un comportamiento pro Bien ^(2.5) .

En efecto, en un período base cualquiera, la referida esperanza se corresponde con una determinada probabilidad subjetiva P . Teniendo presente que $RE=g(VSNB), g' > 0$, el individuo procurará, entonces, un $VSNB_p$ que le permita aspirar a una RE_p . De donde, cuanto mayor sea P , mayor será la probabilidad que el objetivo individual y el objetivo social, respecto al comportamiento individual, resulten compatibles.

Para aventar dudas que pudieran generarse en relación a la secuencia funcional descrita en los párrafos anteriores, se recuerda que “la recompensa esperada puede ser vista como medio y como fin del comportamiento pro Bien.... Como medio, es precisamente el rol que juega como determinante de dicho comportamiento; es un estímulo a seguir ese comportamiento.... Como fin, la RE es la meta a la que se quiere llegar, es el premio que pudiera merecer el individuo por haber seguido un comportamiento pro bien...” ^(2.6)

3.- LA RELACION ENTRE LA ESPERANZA Y LA RECOMPENSA ESPERADA

Siendo “P” la probabilidad que representa la esperanza que tiene el individuo, en un período base cualquiera, de recibir una cierta recompensa, “1-P” representa la probabilidad que no se verifique dicha recompensa.

De allí, la recompensa esperada, RE_p , asociada con la probabilidad P, tal como se la definió en “Una aproximación...”, p.154:

$$P \times R_p + (1-p) \times 0 = RE_p \quad (2)$$

donde: (1-P) no se asocia con recompensa alguna, razón por la que se encuentra multiplicada por cero, y R_p es la recompensa asociada con P. Obviamente, R_p sería igual a RE_p sólo en el caso extremo en que P fuese igual a uno.

Se supone que la relación entre P y RE_p responde a una ecuación del siguiente tipo:

$$K - Ke^{-RE_p/\tau} - P = 0 \quad (3)$$

donde:

$K = \text{constante} = 1$

$e = \text{número “e”}$

$0 \leq R_p \leq \infty$

$$0 \leq P \leq 1$$

τ = coeficiente de velocidad de ajuste.

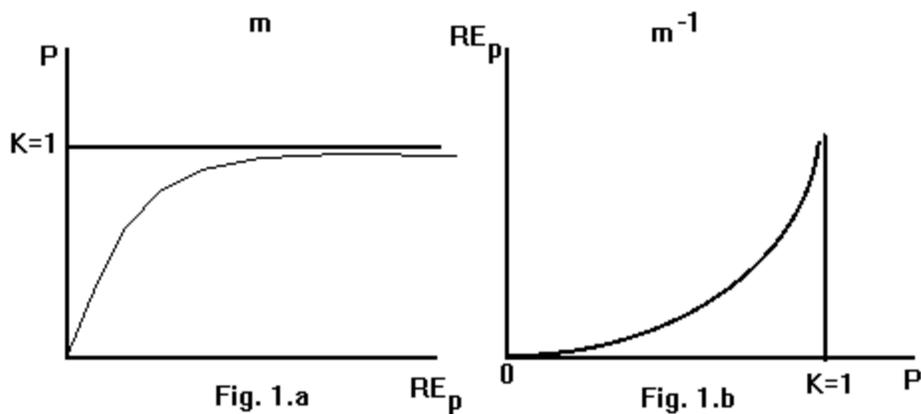
De dicha ecuación pueden derivarse, la función:

$$P = m(RE_p) = K (1 - e^{-RE_p/\tau}) \quad (4)$$

y su inversa:

$$RE_p = m^{-1}(P) = \tau \ln\left(\frac{K - P}{K}\right) \quad (5)$$

cuyas representaciones gráficas son:



donde: ambas curvas fueron trazadas para un valor dado (0,6) de τ . Para valores mayores de τ , la función m se desplaza a la izquierda y la función m^{-1} a la derecha; y viceversa para valores menores de τ .

La relación entre P y RE_p es de gran importancia a los fines del presente trabajo.

Al respecto es necesario formular las siguientes dos observaciones:

Primera, la asociación supuesta indica una relación positiva entre ambas variables. Ella se fundamenta en el hecho de que, siendo la recompensa aludida en este trabajo una de tipo esencialmente no pecuniario, inmaterial, espiritual, divino, es necesario admitir su existencia; es decir, creer en su existencia. Pero creer significa, al mismo tiempo, que cabe esperar que lo creído se haga realidad, sea realidad.

Si la creencia fuese débil, ello significaría que la utilidad esperada, que deviniera de una determinada recompensa ^(3.1), sería pequeña. Por lo tanto, cabría esperar que el esfuerzo que haga el individuo para procurar esa recompensa esperada, sería débil; lo cual implica que la probabilidad que le asigna a que la referida recompensa se concrete sería relativamente pequeña. A su vez, si la creencia fuese grande, también lo sería la recompensa esperada ^(3.2) y, por ende, también la probabilidad de lograrla.

La segunda observación que es necesario realizar con respecto a la relación supuesta entre P y RE_p es que, cuando aumenta RE_p , P aumenta menos que proporcionalmente, o, viceversa, cuando P aumenta, la RE_p aumenta más que proporcionalmente; lo cual puede apreciarse a través de las ecuaciones (4) y (5), o de sus respectivas representaciones gráficas.

Resulta difícil encontrar el fundamento de esa idea de desproporcionalidad entre la variación de P , signo del cambio de actitud del individuo respecto al Bien, y la variación de RE_p ; algo que pareciera razonable, atendiendo a la generosidad de Dios, tal como surge de muchos pasajes de la Biblia ^(3.3)

Quizá, un par de citas de ese Libro ayuden a aceptar la plausibilidad de la referida hipótesis de desproporcionalidad. En el Evangelio según San Mateo, como colofón de la Parábola de los Talentos, refiriéndose al “servidor malo y flojo”, a quien el Señor le confió un talento y no produjo nada, respecto al “servidor bueno y honrado”, a quien le confió cinco talentos y produjo otros cinco, se lee: “Quítenle, por eso, el talento y entréguenle al que tiene diez. Porque al que tiene se le dará y tendrá en abundancia, pero al que no tiene se le quitará hasta lo que tiene”(Mt XXV,28-29). A su vez en Marcos IV, 8 se lee: “El resto cayó en tierra buena; la semilla creció, se desarrolló y dio fruto: unas produjeron treinta granos por semilla, otras sesenta y otras cien”.

4.- LA FUNCION DEMANDA DEL BIEN

Dada una probabilidad P de obtener una cierta recompensa esperada, RE_p , cabría esperar que el individuo se comporte de tal modo que, de lo que de él dependa, pueda verificarse un $VSNB_p$ que haga realidad esa recompensa.

Ello implica apoyar sus conductas en un conjunto determinado de conjuntos decisionales básicos que contengan el Bien; esto es, basar sus conductas en un conjunto determinado de X_i . Estas X_i constituyen pues, las incógnitas.

Un modo conveniente de determinar formalmente tales incógnitas, es a través de la respectiva función de demanda. Para obtener dicha función se presentarán, primero, una especificación particular de la función de satisfacción y, luego, una "restricción presupuestaria"; recordando que todo el análisis estará referido a un "período base".

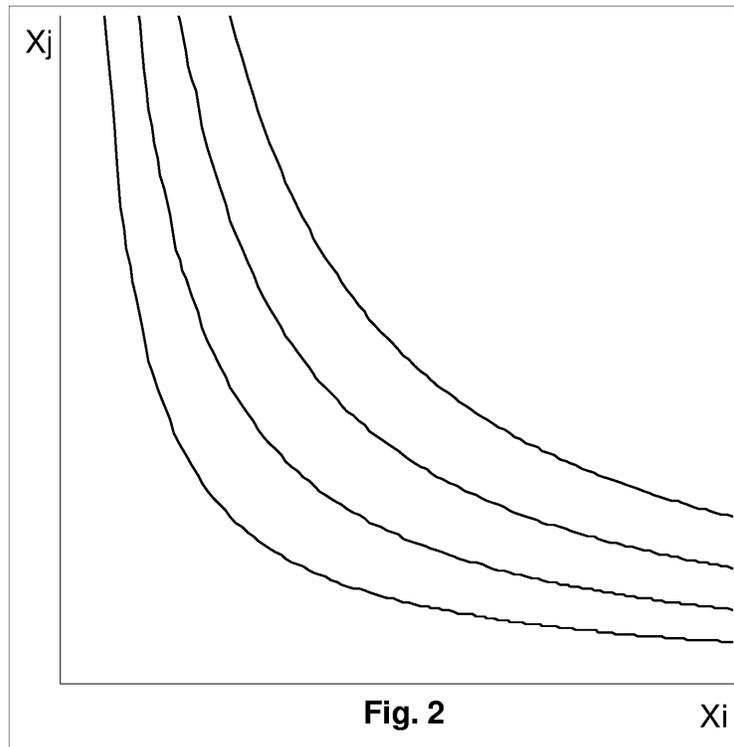
Con la ecuación (1) se recordó una función de satisfacción genérica. Se estima que una buena especificación de la misma, en el contexto del presente trabajo, y que, a su vez, permitirá mantener el análisis en términos sencillos, es una función del tipo Cobb-Douglas. Por lo tanto:

$$S = h(X_i, X_j) = X_i^a X_j^b \quad (6)$$

donde "a" y "b" describen las preferencias del individuo.

A los efectos del tema que se analiza no interesan los valores que asuman los referidos exponentes. De allí que teniendo en cuenta la utilidad que implica el hecho que la suma de ambos sea igual a uno y la aparente conveniencia, como punto de partida,

que las preferencias sean simétricas respecto a X_i y a X_j , se supone que $a=b=0,5$, lo cual significa que las respectivas curvas de igual satisfacción, tendrán la siguiente forma:



Estas curvas son las mismas que las curvas de igual satisfacción definidas en “Una aproximación...”, p. 138 sólo que allá se relacionaban con distintas intensidades del Bien y el Mal, implicadas por los respectivos “conglomerados básicos de conducta”, o combinaciones (X_i, X_j) , mientras que aquí dichas curvas se relacionan con distintas combinaciones (X_i, X_j) , que implican las respectivas intensidades del Bien y el Mal ^(4.1). En ambos casos, cada curva corresponde a un período base.

Respecto a la “restricción presupuestaria”, con la ecuación (2) se recordó la definición de “recompensa esperada” [$P \times R_p + (1-P) \times 0 = RE_p$]. Estrictamente, esta ecuación representa la restricción presupuestaria en el sentido que, dada una probabilidad P , la respectiva RE_p indicaría la máxima satisfacción ^(4.2) que el individuo esperaría obtener en el período base, si adoptara el correspondiente comportamiento pro Bien.

Ciertamente, según las circunstancias que envuelven al individuo, podría haber muchos conjuntos decisionales básicos X_i que no servirían de base a sus decisiones, por contener elementos inaccesibles, debido a restricciones económicas y/o no económicas. No obstante, se supone que siempre habrá suficiente X_i a disposición del individuo, de manera tal que nunca enfrentaría obstáculos insalvables por el lado de los demás elementos de las X_i , que les impidiera la persecución de una RE_p , acorde con la probabilidad P que internalice en un período base cualquiera.

Ahora bien, como el Bien es un valor, “que no se sustenta por sí mismo, sino que adhiere a los demás objetos” ^(4.3), el comportamiento pro Bien sólo puede tener lugar a través de las acciones de conducta, cuyas decisiones de conducta estén basadas en las X_i . Por consiguiente, para obtener la función demanda del Bien es necesario contar con una restricción presupuestaria que contenga tales X_i .

Para ese fin, se requiere reemplazar R_p y la recompensa nula, asociada con (1-P), por las correspondientes “cantidades” de X_i y X_j , para lo cual se adoptan los operadores subjetivos “ σ ” y “ π ”, de modo tal que:

$$\sigma X_i = R_p$$

$$\pi X_j = 0$$

siendo $\sigma > 0$ y $\pi = 0$. Por lo tanto, queda definida la siguiente “recta presupuestaria”:

$$P \sigma X_i + (1-P) \pi X_j = RE_p \quad (7)$$

Esta ecuación no puede ser representada gráficamente, por cuanto si bien, dados σ , P y RE_p , X_i podría ser determinada, no sucedería lo mismo con X_j , debido a que $\pi = 0$. Esa imposibilidad gráfica puede apreciarse también a través de la indeterminación de la pendiente $[P \sigma / (1-P) \pi]$ de la recta correspondiente. Ello no es óbice, sin embargo, para que pueda determinarse la función demanda de X_i .

En efecto, traduciendo la función de satisfacción Cobb-Douglas, de la ecuación (6), en términos de logaritmos naturales, para facilitar la operatoria, y teniendo en cuenta la “restricción presupuestaria” de la ecuación (7), la cuestión se reduce a resolver el siguiente problema:

$$\text{Maximizar: } \ln (X_i^a X_j^b) = a \ln X_i + b \ln X_j$$

$$\text{Sujeto a: } P \sigma X_i + (1-P) \pi X_j = RE_p$$

Siguiendo el método de los multiplicadores de Lagrange para resolverlo, se especifican a continuación la función auxiliar L y las correspondientes condiciones de primer orden, que deben satisfacerse:

$$L = a \ell \pi X_i + b \ell \pi X_j - \lambda [P \sigma X_i + (1 - P) \pi X_j - RE_p]$$

$$\frac{\partial L}{\partial X_i} = \frac{a}{X_i} - \lambda P \sigma = 0$$

$$\frac{\partial L}{\partial X_j} = \frac{b}{X_j} - \lambda (1 - P) \pi = 0$$

$$\frac{\partial L}{\partial \lambda} = P \sigma X_i + (1 - P) \pi X_j - RE_p = 0$$

De las dos primeras derivadas parciales:

$$a = \lambda P \sigma X_i$$

$$b = \lambda (1 - P) \pi X_j$$

Sumando a y b :

$$a + b = \lambda [P \sigma X_i + (1 - P) \pi X_j] = \lambda RE_p$$

de donde: $\lambda = \frac{a+b}{RE_p}$

Reemplazando λ en las dos primeras condiciones de primer orden, por la expresión anterior y despejando X_i y X_j , se obtiene:

$$X_i = \frac{a}{(a+b) \cdot \sigma} \frac{RE_p}{P} \quad (8)$$

$$X_j = \frac{b}{(a+b) \pi} \frac{RE_p}{(1-P)} \quad (9)$$

La ecuación (8) constituye la función demanda de X_i buscada, o, si se prefiere, la función demanda pro Bien, o, simplemente, la función demanda del Bien. Dicha función tiene la forma de una línea recta, con pendiente positiva $[a/(a+b)] \sigma = 0,5 \frac{1}{\sigma}$

5.- EL AMOR COMO DETERMINANTE DE LA DEMANDA DE BIEN

De acuerdo a lo esperado, la ecuación (8) muestra una relación directa entre X_i y RE_p/P . Cuando esta última variable aumenta, también lo hace X_i , y viceversa. Ceteris paribus, en el caso extremo en que RE_p/P llegara a ser cero, la demanda por X_i sería nula. En el otro caso extremo, en que RE_p/P llegara a ser infinito, la demanda por X_i también sería infinita.

Vale la pena subrayar, que así como en una función de demanda corriente, la cantidad del bien que se demandaría a un determinado precio no es una mera expresión de deseos, sino que el individuo cuenta con los medios necesarios para concretar esa compra, acá tampoco se trata de simples deseos o preferencias, sin sustento alguno, sino que un cierto valor de RE_p/P implica para el individuo un firme compromiso moral de procurar la correspondiente cantidad de X_i .

El segundo caso extremo del anteúltimo párrafo, cuando RE_p/P se torna infinito, reflejaría un hito de gran importancia en el perfeccionamiento espiritual del individuo. Paradójicamente, la RE_p/P al tornarse infinita deja de ser impulsora del comportamiento pro Bien. La fe y la esperanza ya no constituirían los impulsos primarios de dicho comportamiento. Quedaría solo el amor como el gran motor de la demanda del Bien. Sería el caso de Teresa de Calcuta y el de todos los santos.

No es que la fe y la esperanza hayan desaparecido, sino todo lo contrario. Han llegado a ser tan grandes que no solamente implica que P es igual a uno y RE_p igual a infinito, sino que, por definición ^(5.1) $RE_p = R_p$. Esto es, al individuo ya no le cabrían dudas en cuanto a la existencia de la recompensa anhelada ($1-P=0$); o, como se dijera en “Una aproximación...”, ps. 153-154, ello “equivaldría a una creencia total de tener una recompensa”. Además, teológicamente hablando, esa recompensa se vuelve vivencial, aunque el individuo todavía la vea ...”como en un mal espejo y en forma confusa” ^(5.2) .

¿Quiere decir lo expresado que antes de que se llegue al extremo, al que se hizo referencia en el anteúltimo párrafo, el amor está ausente como impulsor del comportamiento pro Bien?. ¡De ninguna manera!, aunque, probablemente, su presencia sea más tenue cuanto menor sea P , y viceversa.

La presencia del amor en la función demanda del Bien se manifiesta, analíticamente, tanto en el valor de “ a ” como en el de “ σ ”. Un mayor valor de “ a ” significa una mayor preferencia por X_i , por lo que las curvas de igual satisfacción de la Figura 2 se tornan más inclinadas con respecto al eje de la X_i ; esto es, aumenta la preferencia por los conjuntos decisionales básicos que contienen el Bien. A su vez, un menor valor de “ σ ” significa que el individuo asocia ahora R_p con una mayor cantidad de X_i (Recuérdese: $\sigma X_i = R_p$, lo cual implica que $\frac{1}{\sigma} R_p = X_i$).

Dado que la pendiente de la función demanda de la ecuación (8) es $\frac{a}{(a+b)\sigma}$, un aumento de “ a ” y/o una disminución de “ σ ”, disminuiría la inclinación de la función con respecto al eje de la X_i ; tal como puede apreciarse en la Figura 3, para

valores hipotéticos de dichos parámetros. Ello implica, en relación a otro período base, que para un mismo valor de RE_p/P , la cantidad demandada de X_i será mayor; o, lo que es lo mismo, una mayor porción del Bien será procurada con igual recompensa esperada, pero con una mayor intensidad del amor [Obsérvese en la figura 3:; X_1 , X_2 , y X_3 , en relación con $(RE_p/P)_5$].

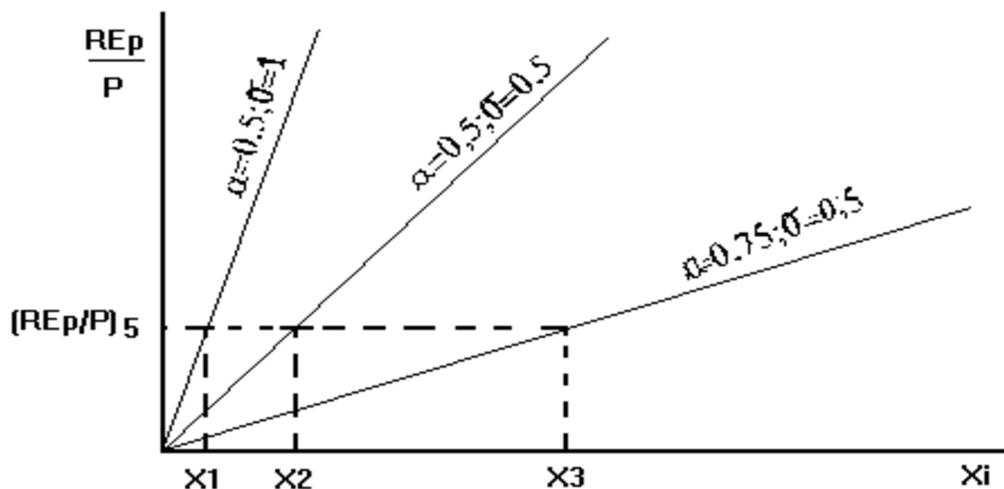


Figura 3

¿Quiere decir, entonces, que el amor debe computarse como otro factor de la función demanda del Bien? ¡Efectivamente! La respuesta ya había sido anticipada en “Una aproximación...”, p. 146, donde se decía que el “grado de apertura a Dios” constituía otro determinante de la importancia relativa que el sujeto le otorga al Bien. No es que quien no tenga fe quede excluido de actuar con amor. Lo que pasa es que como Dios es Amor y su convocatoria a los hombres por el amor es tan grande, hablar de grado de apertura a Dios es equivalente a hablar de intensidad de amor. ^(5.3)

6.- CONCLUSIONES

Con la ecuación (8) se llegó a una función demanda del Bien. En cambio, no sucedió lo mismo con respecto al Mal. El resultado condice con el principio de que lo que se busca es el Bien, aunque frecuentemente el individuo se ve envuelto en la maraña del Mal. No obstante, cabe decir que en la medida en que el individuo intensifique su comportamiento pro Bien, probablemente, menor será la intensidad con que se desvíe al Mal; lo cual se deduce del hecho que el Mal se opone al Bien.

La función demanda del Bien fue lograda sin contradecir el principio utilitario, de que las elecciones del individuo se dirigen a maximizar su satisfacción, a partir de las restricciones que enfrenta. En este caso, la restricción relevante está constituida por la recompensa esperada, la cual se determina, para cada período base, por la probabilidad que el individuo le asigna a la esperanza de recibir una recompensa por practicar el Bien y, por ende, evitar el Mal.

La fe y la esperanza en un individuo “promedio” son limitadas, de allí la “restricción presupuestaria” utilizada, y de allí que la recompensa esperada sea un factor determinante de la demanda de los conjuntos decisionales básicos que contienen el elemento Bien (X_i). Prueba de ello es que cuando la fe y la esperanza se vuelven ilimitadas; esto es, cuando la recompensa esperada se vuelve infinita, ésta deja de ser un factor explicativo de la demanda del Bien; la preferencia por X_i se hace máxima ($a=1$), el operador subjetivo que equipara X_i con R_p se hace mínimo ($\sigma = 0$), la pendiente de la demanda se torna infinita; sólo el amor cuenta; el individuo promedio se vuelve “otro”, alguien (como se recordó en la Introducción) con “una “disposición superior””,

que sin pretender la sublimidad en la pureza de la intención moral, a lo Kant, actúe impulsado sólo por el amor...”.

Que se haya concluido que la recompensa esperada - o, más precisamente, la recompensa esperada ponderada por la probabilidad que asume el individuo en cuanto a la obtención de una recompensa - y el amor, constituyen dos factores de primera línea en la demanda del Bien, no quiere decir que no haya otros factores que también pueden determinar un comportamiento pro Bien; tales como el temor al castigo por hacer el Mal, el deseo de evitar un sentimiento de culpa por hacer el Mal o no practicar el Bien, la recompensa no divina que puede perseguir el individuo por hacer el Bien y evitar el Mal, el amor cuando $Re_p/P=0$. De todos modos, los efectos de esos otros posibles determinantes se reflejarían en la Figura 3 a través de un desplazamiento a la derecha de la línea de la demanda, sin cambio de pendiente, o, a través de un valor constante de X_i , en una expresión supuestamente empírica de la demanda del Bien.

A partir del reconocimiento de que el Bien o el Mal se encuentran en la base de toda decisión humana, la racional determinación de una función demanda del Bien, tipo “curva de Engel”, pareciera constituir un pasoⁱⁱ tendiente a coadyuvar en la explicación de muchos actos humanos que involucran el “problema económico”, pero que actualmente no son explicados, o no lo son cabalmente, por la Teoría Económica.

NOTAS ACLARATORIAS

(1.1) AINSLIE, p.8, refiriéndose a la Teoría de la Utilidad, dice que a pesar de los muchos intentos de utilizarla para la explicación del comportamiento humano (entre ellos Skinner, Samuelson, Becker, Atkinson y Birch, etc.), sigue siendo cierto que ese “enfoque todavía deja en la obscuridad qué es lo que determina las motivaciones superiores-aquellas no encaminadas al consumo de algún bien fisiológicamente activo”

(1.2) “Una aproximación...”, p. 155.

(1.3) “Una aproximación...” p. 149.

(2.1) Véase “Una aproximación...” p. 139-140.

(2.2) “Período base” o “período de corto plazo”= “Un período suficientemente estrecho como para que no varíen las ponderaciones de los elementos de los conjuntos decisionales básicos, pero suficientemente amplio como para que el individuo tenga la oportunidad en enfrentar un sinnúmero de situaciones, que lo induzcan a otras tantas conductas que implican, algunas el Bien y otras el Mal”. Véase “Una aproximación...”, p. 142.

(2.3) “Una aproximación...” p. 142.

$$(2.4) \quad VS_{NB} = \sum_{t=1}^n (\delta IB_t - \Omega IM_t) \begin{matrix} < \\ > \end{matrix} 0; \text{ siendo:}$$

IB_t = Intensidad del Bien en el período t;

IM_t = Intensidad del Mal en el período t;

δ y Ω = Ponderador valorativo del Bien y del Mal, respectivamente. Véase “Una aproximación...” , p. 152- 153

(2.5) Véase “ Una aproximación...” , ps. 151-153.

(2.6) “ Una aproximación...” , p. 147

(3.1) Utilidad esperada = θRE ; $\theta=1$ Véase “Una aproximación...” , p. 152.

(3.2) Las virudes teologales de la “fe” y la “esperanza”, son elocuentes al respecto. Si la fe es grande, también lo es la esperanza; y viceversa.

(3.3) Véase, por ejemplo: Mt V, 10-12; Sab III,5; Mt XIX, 29; Mc IV, 24-25.

(4.1) Esta aclaración constituye una razón adicional para haber especificado la función satisfacción con una función Cobb-Douglas, con $a=b=0,5$. En efecto, la misma constituye una excelente aproximación a la hipérbola de Fermat, que se había supuesto en “Una aproximación...”, p.144.

(4.2) En la sección anterior se recordó que por definición, Utilidad esperada = Recompensa esperada. Cabe explicitar ahora que, Satisfacción esperada = Utilidad esperada.

(4.3) Véase “Una aproximación...”, p. 135.

(4.4) Por esta razón, RE_p/P podría ser referida, respecto a su variación, por RE_p o por P .

(4.5) “Una aproximación...”, p. 142.

(5.1) $PxR_p + (1-P)x 0 = RE_p$

(5.2) 1 Cor. XIII-12.

(5.3) San Pablo, en 1-Cor XIII, 4-7, explicitó en qué consiste el amor: “ El amor es paciente, servicial y sin envidia. No quiere aparentar ni se hace el importante. No actúa con bajeza, ni busca su propio interés. El amor no se deja llevar por la ira, sino que olvida las ofensas y perdona. Nunca se alegra de algo injusto y siempre le agrada la verdad. El amor disculpa todo, todo lo cree, todo lo espera y todo lo soporta”.

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.
- FRANK, R. H., Microeconomía y Conducta. Ed. Mc Graw-Hill/Interamericana de España S.A., Madrid, 1992.
- GUARDINI, R., El Señor, Ediciones Librería Emmanuel, Buenos Aires 1986.
- KANT, M., Fundamentación de la metafísica de las costumbres. Crítica de la razón práctica. La paz perpetua. Ed. Porrúa, México, 1990.
- LA BIBLIA, Latinoamericana, Ediciones Pastoral, 3º edición, Concepción (Chile)
- NUTTIN, J., El psicoanálisis y la concepción espiritualista del hombre. Editorial Universitaria de Buenos Aires. Bs. As., 1979.
- SCHELLER, M., Ética, 2 Tomos, Revista de Occidente, Argentina 1948.
- 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, nº 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, nº 1-2, 1996.
- VARIAN, H.R., Microeconomía intermedia, Bosch, Barcelona, 1994.
- Von NEUMANN, J. y MORGENSTERN, Theory of games and economic behavior, Princeton University Press, Princeton 1953.

RESUMEN

El objetivo del trabajo fue determinar formalmente una función demanda del Bien, para lo cual, previamente, se procuraron dilucidar dos cuestiones básicas en relación al mismo.

En primer lugar, se distinguió entre el objetivo individual en cada decisión de conducta y el objetivo social en cuanto al comportamiento del individuo, llegándose a la conclusión que ambos objetivos resultan compatibles cuando el individuo persigue su objetivo adoptando conductas que implican el Bien.

En segundo lugar, se analizó la plausibilidad y la forma de la relación entre la probabilidad (P) -representativa de la esperanza del individuo- de recibir una cierta recompensa espiritual por hacer el Bien y evitar el Mal (R_p), y la correspondiente recompensa esperada (RE_p), la cual se define como: $R_p \times P + 0 \times (1-P) = RE_p$. Al respecto se hipotetizó que la relación es directa y que la RE_p varía proporcionalmente más que P.

A continuación se expusieron la función de satisfacción y la "restricción presupuestaria". En relación a la primera se adoptó una función del tipo Cobb-Douglas, $S = X_i^a X_j^b$, donde: S = nivel de satisfacción, X_i = conjunto decisional básico i que contiene el elemento Bien, X_j = conjunto decisional básico j que contiene el elemento Mal, a y b = números positivos que describen las preferencias del individuo. La segunda quedó definida por: $P \sigma X_i + (1-P) \pi X_j = Re_p$, donde σ y π son operadores subjetivos que relacionan X_i y X_j con R_p y con la recompensa nula, respectivamente; i.e.: $\sigma X_i = R_p, \pi X_j = 0$.

Finalmente, en base a lo expuesto y utilizando el método de los multiplicadores de Lagrange, se logró una ecuación, representativa de la función objetivo:

$$X_i = \frac{a}{(a+b)\sigma} \frac{REp}{P}$$

Ella indica que la demanda del Bien es función, básicamente, de la recompensa esperada, asociada en cada período base con una determinada probabilidad P, y del amor, que se refleja en los valores de “a” y de “σ”.

THE DEMAND OF GOOD

SUMMARY

Since the acceptance that Good, or Evil, is implied by every rational behavior and after proposing a certain “function of satisfaction” and a certain “budgeting restriction”, through Lagrange’s multipliers method it has been obtained a demand of Good as a function of the “expected reward” (for practising Good and avoid Evil) and of “love”. The mentioned reward is of a spiritual nature, divine, and the love is of the kind specified by St. Paul in 1-Cor XIII,4-7.

Códigos de campos (JEL): A₁ y D₁