

LA BELLA Y LA BESTIA

Joan Robinson

La Bella y La Bestia

*Joan Robinson**

Había una vez un prospero comerciante que vivía en el floreciente estado comercial de Urbania. Desempeñaba con éxito el papel de comerciante y organizador de la producción, ya que jamás dejaba de considerar atentamente los difíciles y vitales problemas de su negocio, estudiaba las fluctuaciones más destacadas de los mercados, los resultados aún en incubación de los acontecimientos nacionales y extranjeros, y se esforzaba por perfeccionar la organización de las relaciones interiores y exteriores de su negocio. Gracias a su intrépido e infatigable espíritu de empresa, había obtenido una abundante cosecha de esa recompensa material que constituye la motivación más persistente de la labor comercial habitual. No obstante, como a muchos hombres de negocios, era frecuente que la esperanza de triunfar sobre sus rivales le estimularan más a acumular riquezas que el deseo de incrementar su fortuna; además como toda persona digna de su nombre, actuaba en el mundo de los negocios sin despojarse de sus cualidades superiores, y también allí se hallaba bajo el influjo de sus afectos personales, sus conceptos sobre el deber y su reverencia por elevados ideales.

El negocio al que había dedicado tanto esfuerzo, energía y previsión estaba localizado en la capital de Urbania; pero el desarrollo de servicios que permitían vivir lejos de los centros industriales y comerciales le había inducido a instalar su residencia en un suburbio dotado de un excelente sistema de alcantarillado, suministro de agua y electricidad, así como de buenas escuelas y oportunidades para jugar al aire libre, todo lo cual proporcionaba unas condiciones al menos tan propicias para una vida tonificante como las que puedan hallarse en el campo.

Había concedido particular importancia a estas consideraciones, puesto que era padre de una familia de tres hijas. Este número puede parecer excesivamente reducido, pero, aunque antaño había reflexionado a menudo que los miembros de una gran familia suelen ser más geniales y perspicaces, y con frecuencia más vigorosos, en todos los aspectos, que los miembros de una familia pequeña, también era cierto que el beneficio adicional que una persona obtiene de una cantidad dada de una cosa, disminuye cada vez que se incrementa la cantidad que ya posee. Es decir, que disminuye la utilidad marginal, y el comerciante había observado que la utilidad marginal de las hijas disminuía con una rapidez sorprendente.

Siempre había dedicado la máxima atención personal a la educación de estas tres hijas, puesto que, al haber sido criado él mismo por padres de carácter fuerte y formal y haberse educado a través de su influencia personal y de las luchas contra la adversidad, temía que su prole nacida cuando ya era rico, quedase demasiado abandonada al cuidado de criados, los cuales es poco probable que estuviesen hechos de la misma fibra tenaz que caracteriza a los padres bajo cuya influencia

había crecido él. En efecto, tenía conciencia de que si bien muchos criados poseen unas cualidades estupendas, los que viven en casas muy ricas tienen tendencia a adquirir costumbres sibaritas, a sobrevalorar la importancia de la riqueza y, en general, a dar preponderancia a las bajas finalidades de la vida.

La compañía en que suelen pasar gran parte de su tiempo muchos de los hijos de algunas de nuestras mejores familias es menos ennoblecedora que la de un hogar de clase media, pero en esas mismas casas no se permite que un criado que no esté especialmente calificado se haga cargo de un cachorro de caza o de un potro.

Decidido a que su hogar no sería como esos, se había preocupado de organizar su negocio de modo que le permitiese pasar sus horas de ocio en compañía de su familia y construir, así, por medio del ejemplo y los preceptos, un carácter fuerte e íntegro en sus hijas.

Pero llegó el momento en que las hijas comenzaron a acercarse a la madurez, y descubrió que se le ofrecía una oportunidad de encauzar su negocio por nuevos y más rentables canales. En efecto, si se consideran los medios a su disposición, ya había llevado a cabo la inversión de capital en el negocio nacional hasta alcanzar lo que a su juicio constituía el límite o margen máximo de rentabilidad, esto es, que las ganancias

a obtener de una ulterior inversión en ese sentido particular no le compensarían el desembolso.

En otras palabras, el principio de sustitución le incitó a invertir capital y esfuerzo personal a fin de impulsar la venta de sus productos hacia un terreno en el cual le parecía poder obtener una recompensa mayor que la que le reportaría cualquier ampliación de la rama particular de los negocios a que se dedicaba en esos momentos.

En consecuencia, reunió a sus hijas y les comunicó sus intenciones con las siguientes palabras:

-Hijas mías, como hombre de negocios he intentado satisfacer mis propios intereses, pero, en general, también he beneficiado a mi país; hasta ahora, mis relaciones personales, así como mi patriotismo me han inclinado a dar preferencia a los productos nacionales, en igualdad de circunstancias. Ahora se ha presentado una oportunidad prometedora y tengo intención de trasladarme personalmente a Bagdad, para supervisar allí la expansión de mi negocio.

-Respecto a esta nueva empresa, quisiera que recordaseis que los negociantes que abrieron nuevos caminos en el pasado beneficiaron con frecuencia a la sociedad de modo completamente desproporcionado respecto a sus propias ganancias pese a que murieron millonarios. Un detenido y cuidadoso estudio de las ventajas y desventajas de las diversas líneas de conducta me hace anticipar considerables beneficios como

producto de la aventura que acabo de emprender, pero puesto que jamás he tenido por costumbre dar preponderancia a las exigencias del comercio sobre los dictados de mi espíritu, pienso compraros un regalo a cada una y estoy tanto mas bien dispuesto hacerlo por cuanto tengo presente que el sacrificio será relativamente pequeño debido a la disminución de la utilidad marginal del dinero que tendrá lugar al aumentar mi renta.

-Por tanto deseo que, después de reflexionarlo como es debido, me comunicéis qué tipo de regalo deseáis.

Dicho esto, salió para realizar los preparativos del viaje y las hijas se quedaron comentando su importante elección.

La primera hija se vio influenciada en su decisión por la noción de que la satisfacción total queda maximizada cuando las utilidades marginales son iguales, y se decidió por unas joyas, pues la animaba ese deseo de exhibición que en las clases altas se ve acentuado por la costumbre y la emulación; y si bien las joyas pueden ser consideradas un lujo, suelen gozar de fuerte demanda entre tales personas.

Pero la segunda hija, después de inspeccionar sus existencias llegó a la conclusión de que en su caso la necesidad más urgente se refería a prendas de vestir y que para ella la utilidad marginal de las joyas sería, en consecuencia, menor que la de tales prendas. Por consiguiente, decidió pedir una capa resistente y hermosa. Ello también nos permite suponer que daba menos importancia al futuro que su hermana mayor, pues todos convendrán en que la satisfacción total que puede derivarse de una capa se obtendrá durante un período más breve que la que puede esperarse de una joya.

Cuando le tocó su turno a la tercera hija ésta consideró diversas satisfacciones que podría obtener, y sus deseos pasaban de una a la otra; pero, al cabo de un rato, recordó que regalos tan generosos probablemente reducirían la reserva de poder adquisitivo a disposición de su padre, y comprendió que debía escoger entre la satisfacción personal y la obediencia a los dictados del afecto filial. Debemos observar aquí que el economista no pretende medir ningún afecto espiritual en sí o directamente, sino sólo de modo indirecto a través de sus efectos y que suele estudiar los estados mentales más bien en sus manifestaciones que en sí mismos; no intenta comparar los afectos superiores de nuestra naturaleza con los más bajos, no sopesa el amor de la virtud contra el deseo de posesiones agradables, sólo puede valorar sus incentivos para la acción a través de sus efectos.

Por tanto, tenemos derecho a suponer que al no escoger finalmente regalos tan extravagantes como sus hermanas, sino una simple rosa, la hija menor estaba concediendo mayor valor al bienestar de su padre que a cualquier posible satisfacción que ella pudiese obtener.

Una vez así determinada la elección de las tres, el comerciante partió a abrir el camino para sus nuevos mercados en Oriente, aprovechando la creciente rapidez y comodidad de los viajes por el extranjero que ha inducido a tantos hombres de negocios y hábiles artesanos a llevar sus artes hasta la proximidad de los consumidores que adquirirán sus mercancías. Baste decir que sus esfuerzos se vieron ampliamente recompensados, pues su rara habilidad y su buena fortuna tanto al enfrentarse con incidentes particulares de la empresa especulativa como para encontrar una oportunidad favorable para el desarrollo general de su negocio, le ayudaron a triunfar con creces. Sus actividades no le proporcionaron tan sólo ese incremento de su capital necesario para inducirles a continuar el negocio, sino que además le aportaron un excedente que él interpretó como una recompensa por los riesgos en que había incurrido y como pago a una habilidad excepcional. Al regresar, recordando los imperativos del afecto familiar en medio de las múltiples preocupaciones de la empresa comercial, busco el mercado más adecuado para adquirir los regalos que sus hijas habían deseado que llevase a casa consigo.

En el extremo más apartado del Mediterráneo, logró encontrar joyas para su hija mayor y vestidos para la segunda, a un precio que no le pareció excesivo, teniendo en cuenta el negocio que había realizado y su renta en esos momentos. Pero en cuanto a la rosa para su hija menor, no sólo tuvo presente la preferencia que debe otorgarse a los productos nacionales -en igualdad de circunstancias-, sino también la dificultad y el coste que representa el transporte de bienes perecederos.

Por ello, no comenzó a ocuparse seriamente de su adquisición hasta llegar a las costas de Urbania. Después de informarse, descubrió que la producción de rosas estaba sometida a fluctuaciones estacionales y que durante el mes en curso, si bien se ofrecía empleo en ciertos procesos preparatorios, el producto final resultaba difícil de obtener. Las rosas figuraban a precio de escasez en las publicaciones comerciales, pero se trata de una cifra meramente nominal puesto que, de hecho, no había rosas en el mercado. En vistas de la insatisfacción que representaría -para él- su incapacidad de obtener una rosa, no sólo hubiese estado dispuesto a ofrecer un precio muy considerable, sino también a sufrir cierta fatiga en la búsqueda del artículo deseado. En este sentido, puede considerarse que la desutilidad del trabajo formaba parte del precio que hubiese estado dispuesto a pagar.

Dudando de que el mercado de rosas estuviese tan bien organizado como para que la comunicación entre las localidades circundantes fuese completa, emprendió camino con la esperanza de encontrar algún mercado apartado al que aún no hubiese llegado la demanda de escasez de rosas. Sin embargo, su esfuerzo resultó infructuoso y descubrió que en los raros casos en que se había producido un pequeño número de rosas en esa estación, los productores habían logrado aprovecharse rápidamente de los elevados precios que regían en otras partes. Sin embargo, finalmente llegó a una localidad donde tuvo noticia de que cierto terrateniente poseía

una rosa. Siguió adelante y su observación confirmó esta información en cuanto a las rosas.

Estaba contemplando la calidad respectiva de diversas flores cuando apareció el propietario del jardín. Su aspecto era extraño y tenía apariencia de bestia. El comerciante advirtió que estaba cometiendo un acto de violación de la propiedad e intentó aplacar la indignación que manifestaba el propietario preguntándole el precio de las rosas. Entonces, la bestia consciente de que se hallaba en posición de monopolista, se esforzó de modo desusado por maximizar el beneficio de monopolio. En vez de exigir un elevado precio monetario, como podría haberse esperado dada las circunstancias exigió que a cambio de la rosa el comerciante le cediese el primer objeto que se encontrase al regresar a casa. El comerciante, consciente de que su demanda de la rosa era extraordinariamente rígida, y de un escaso poder de negociación, aceptó la oferta algo desusada. Con la costumbre de juzgar con cautela y no amedrentarse ante los riesgos, adquirida en el curso de sus negocios, decidió que la recompensa segura no quedaba anulada por una pérdida que tal vez fuese despreciable. En este sentido, dio muestras de ese valor y confianza que ha ido estableciendo gradualmente una tradición íntegra y honorable en el desarrollo de los negocios en todo el mundo civilizado; pero debe recordarse que si bien algunos se abren camino valiéndose sólo de nobles cualidades, otros deben su prosperidad a cualidades que tienen muy poco de admirable fuera de la sagacidad y una voluntad inquebrantable. La bestia, que pertenecía a la segunda categoría poseía una información detallada del futuro, detalle que ignoraba el comerciante, y se apropió sin escrúpulos de una recompensa que no había ganado a través de un trabajo constructivo, ni tampoco en función del riesgo característico de la actividad especulativa. En efecto, es bien sabido que el especulador que anticipa el futuro con inteligente precisión y que obtiene sus ganancias a través de astutas compras y ventas, presta con ello un servicio público de considerable importancia, pero cuando al grado natural de previsión se suma una información sobrenatural, el especulador está en condiciones de aumentar sus propias ganancias a expensas de los miembros menos informados de la comunidad. Estas formas malignas de especulación constituyen un oneroso obstáculo para el progreso.

Sin embargo el comerciante desconocía las especiales circunstancias que convertían el caso en un ejemplo algo poco corriente de actividad especulativa y, por tanto, cerró el trato y entró en inmediata posesión de la rosa. Habiendo adquirido así el objeto que le había causado tanto dispendio de energías y esfuerzo, se dirigió a casa siguiendo un camino rápido y cómodo, gracias a los modernos avances de las comunicaciones.

Al llegar a su ciudad, el comerciante experimentó esa sensación de placer que deben sentir todos los hombres de sentimientos refinados después de una prolongada ausencia del medio ambiente familiar de su tierra nativa, y se complacía de antemano

pensando en aquellas comodidades y lujos de la vida hogareña que alegran la vida de los hombres y estimulan sus pensamientos.

Esta sensación de satisfacción se vio algo empañada por cierta ansiedad respecto a las posibles consecuencias de su más reciente especulación, pero reflexionó que sólo es posible lograr un gran progreso obrando con arrojo, y que a veces se paga un precio demasiado elevado por la seguridad.

Pero, a medida que se iba acercando a su hogar, esta sensación de ansiedad fue dando paso a otra de verdadera alarma al advertir que su hija menor y preferida salía a recibirle. No tardó en comprender que ése era el precio que tendría que pagar por la rosa de acuerdo con el contrato que había hecho con el terrateniente extranjero. No había tenido jamás costumbre de considerar a sus hijas como capital ni como mercancías y, en todos los sentidos, este pago resultaría tan extraño como exorbitante. Dudó, por tanto, un momento, pensando si era aconsejable repudiar sus obligaciones; pero, educado como estaba en esa escuela de honorable tradición que ha llenado el mundo de comerciantes destacados por su corrección y rigurosa integridad, reflexionó que la estructura de la industria moderna sólo podía mantenerse mediante ese rígido cumplimiento de los contratos que es base esencial de todo progreso comercial; en efecto, siempre había sustentado la opinión de que el maravilloso desarrollo de un espíritu de honestidad e integridad en asuntos comerciales y el progreso de la moralidad comercial de los últimos tiempos se habían logrado, y sólo podían mantenerse, a través de la escrupulosa integridad con que cada miembro de la comunidad comercial debe evitar ceder ante las bastas tentaciones de fraude que se le presentaban. Pero los males del comercio temerario siempre pueden propagarse muchos más allá de las personas directamente afectadas, y la hija menor lo comprendió de inmediato cuando el comerciante le reveló el papel que le tocaba en la consumación de la transacción que él se sentía obligado a cumplir, acatando los dictados de su naturaleza superior.

Con ese valor y animosa determinación que le habían sido cuidadosamente inculcados por la disciplina de una educación verdaderamente liberal, la muchacha se puso a considerar en el acto su situación. Después de atenta reflexión, un análisis de la posición reveló que la desutilidad del trabajo que debía realizar apenas quedaba compensada por la satisfacción de ayudar a su padre que debía ser su recompensa. En efecto, la incomodidad del trabajo puede ser producto de fatiga corporal o mental, o también de que se realice en un ambiente malsano o con una compañía indeseable, y el empleo que estaba considerando presentaba sin duda la última característica, con posibilidades de las restantes.

En realidad, las relaciones connubiales con la bestia le parecían un empleo de tipo tan desagradable y molesto, que la satisfacción del afecto filial difícilmente podría resultarle una remuneración suficiente para considerarla un precio de oferta afectivo. En efecto el precio que resulta suficientemente atractivo para promover un gasto dado

de esfuerzo es el precio de oferta efectivo de esa cantidad de esfuerzo, y en el caso de empleo degradantes, molestos o pesados, el número de personas dispuestas a ocuparlos puede ser tan reducido que un precio bajo a menudo resulta inadecuado para inducir el esfuerzo requerido.

El asunto parecía depender, por tanto, del grado de indeseabilidad que representaba el empleo considerado, y la joven puso fin a sus reflexiones con la siguiente pregunta:

-Padre, ¿observasteis si la bestia era peluda?

El comerciante que siempre había cultivado en alto grado las facultades de observación y memorización, pudo asegurarle que el grado de vello no era superior al normal entre esa clase de persona

Sopesando de inmediato los factores relevantes para la situación, en vistas de esta información adicional, la joven respondió por fin:

-En ese caso, estoy dispuesta a aceptar el trato.

En ese instante, ambos comprendieron al unísono que ella estaba actuando en el margen, pues no dejaron de observar que un incremento adicional –reducido- de desutilidad hubiera anulado la satisfacción a obtener de la obediencia al deber filial.

De este modo, todas las partes afectadas ratificaron el contrato y, cuando alcanzó la madurez, la hija del comerciante se presentó puntualmente en la residencia de la bestia. Cuando éste se adelantó a recibirla, la joven se obligó a afrontar con determinación el hecho de que estaba a punto de entrar al servicio de un patrono que probablemente resultaría duro y exigente. Sin embargo, en cuanto éste la cogió de la mano de inmediato comprendió que el trato, en vez de ser la transacción marginal que había supuesto le ofrecía en cambio un gran excedente como productor.

La situación resultaba realmente excepcional, pues la desutilidad del trabajo se había reducido ahora a una cantidad negativa. De hecho, se trataba de un caso paralelo al de los trabajos intelectuales, en el curso de los cuales, una vez superado el penoso esfuerzo inicial, el placer y la excitación con frecuencia van aumentando, una vez establecidos, hasta que el progreso queda interrumpido, ya sea por necesidad o por prudencia.

Con mutua complacencia, emprendieron la discusión del trato que había proporcionado a ambos tan alto grado de satisfacción; en efecto, él pasó a gozar de un gran excedente como consumidor gracias a la adquisición de una esposa útil y hermosa al precio de una sola rosa, en tanto que ella, al coste de un esfuerzo que ahora se anticipaba placentero se había asegurado un trofeo por el que hubiese estado dispuesta a sufrir un trabajo fatigoso y desagradable.

Y, desde entonces, siempre vivieron muy felices con esta afortunada unión del excedente como productor y como consumidor, sin olvidar nunca sus elevados ideales

y maximizando su satisfacción a base de equiparar la utilidad marginal de cada objeto a desembolsar.

FIN

* Este texto fue redactado en mis tiempos de estudiante, en colaboración con Dorothea Morrison (más tarde señora de R.B. Braithwaite). Tomado del original, publicado en Economía de Mercado Vs. Economía Planificada de Ediciones Martínez Roca, S.A.