utilidad, en el sentido vulgar de la palabra. Así los diamantes ó los encajes finos, que solo sirven de adorno á la mujer, valen más que una gruesa capa que la abriga del frío; las trufas que no alimentan y cuyo uso frecuente antes bien perjudica la salud, valen más que las papas que son, por otra parte, esenciales para el hombre. Hasta puede afirmarse que el orden de los valores, generalmente está en sentido inverso del orden de las utilidades comunes.

Algunos escritores han encontrado en esa situación de cosas, una anomalía, una una locura, un escándalo; pero nada de eso existe. Lo que se juzga un desorden, es más bien una armonía. Si los objetos más esenciales para el sustento de la vida, fuesen los más costosos, la humanidad entonces la pasaría muy mal y tendría más motivos de lamentaciones. Por el contrario, las cosas superfluas, desde el punto de vista fisiológico, son las más costosas, y la mayoría de la humanidad no tiene por qué inquietarse de ello.

La mujer del pueblo provista de buenos vestidos de lana, no está por lo que al vestido respecta, en condiciones físicamente inferiores á las de la mujer rica, que gasta encajes de punto de Alençon de á mil francos el metro. El jornalero que bebe vino corriente de 60 á 70 céntimos el litro, fisiológicamente no se encuentra en inferior situación á la del rico que bebe *chateau-laffitte* de 10 ó 15 francos botella. El campesino en su cabaña cómoda y abrigada, fisiológicamente no pasa más trabajo, que el millonario en su inmenso castillo ajuarado con muebles raros.

¿Qué importa en verdad, al individuo que mediante 1 ó 2 francos adquiere una edición económica de una obra maestra, que otro la lea en edición de lujo, que valga cien veces más?

El hecho de que los objetos reputados como superfluos sean los que tengan valor más alto, constituye una prueba del desarrollo de la civilización; demuestra en efecto que la generalidad de las necesidades humanas más esenciales, pueden quedar satisfechas á poco costo, y que la diferencia de condiciones de los hombres en una misma sociedad, es menos profunda en realidad que en apariencia, y menos apreciable respecto de las utilidades reales que pueden procurarse, que por lo que respecta á los valores de que disfrutan.

Por otra parte, naturalmente debía ser así, puesto que no hubiera podido multiplicarse el género humano, si no se encontrasen derramadas en el mundo, todas las cosas que son ordinariamente indispensables para la existencia del hombre, sean comunes y gratuitas, como el aire y el

agua, y otras de una adquisición relativamente fácil, como el pan y los vestidos corrientes.

Causas que determinan las oscilaciones de los valores.—Aunque el valor de los objetos depende, como queda dicho, de la estimación que hace el espíritu de cada uno de ellos, según el deseo que provocan, tiende sin embargo el valor, que es algo fugitivo y variable, respecto de la mayoria de las cosas útiles para el hombre, á fijarse dentro de límites que, para determinada época y un mismo país, son bastante estrechos.

No se determina el valor efectivo de un objeto, sino por el concurso de dos voluntades: la voluntad de la persona que posee el objeto y que consiente en deshacerse de él, y la de aquella que no poseyéndolo desea adquirirlo. Generalizando más se llega á la fórmula de la oferta y la demanda para fijar los valores. La oferta representa á quienes poseen el objeto, pero, desean cambiarlo por otro; la demanda á los que no lo poseen y tienen el deseo de adquirirlo. Cuando la oferta excede á la demanda, por ejemplo, cuando hay mayor número de personas que desean deshacerse de trigo, que las que tratan de adquirirlo, el valor del objeto, en el ejemplo propuesto, el trigo tiende á bajar. Cuando por el contrario, la demanda excede á la oferta, el valor del objeto tiende á subir. Las oscilaciones de alta y baja se producen hasta que se llega al grado de valor que pone precisamente en equilibrio la demanda y la oferta.

Respecto de las mercancías que están muy generalizadas, y cuya producción puede fácilmente aumentar en tiempo demasiado breve, como la mayor parte de las mercancías comunes, principalmente los objetos manufacturados, y en proporción menor los productos agrícolas, hay una circuntancia que tiende á limitar las oscilaciones del valor en alza y baja. El valor, ya lo hemos dicho, está fijado por la combinación de la intensidad del deseo de adquirir, y de la dificultad de adquisición; ahora bien, la dificultad de adquisición de los objetos, en general depende de los gastos de producción de los mismos, de los esfuerzos y sacrificios que cuesta producirlos y llevarlos al mercado ó al domicilio de quien los procura. Todo productor de trigo, vestidos ó utensilios domésticos, se encuentra dispuesto á deshacerse de la parte de esos objetos que exceda de su consumo personal, si se reembolsa, en las compensaciones que se le haga, todos los gastos que haya hecho para producirlos, y obtiene, además, alguna pequeña ventaja que le renumere los riesgos corridos. La

dificultad de adquisición de todas las mercancías ordinarias que son susceptibles de una producción muy amplia y regular, tiende pues á medirse por los gastos de fabricación, á lo que se llama precio de costo. El precio de costo nunca es absolutamente el mismo en todos los productores, por ser algunos más hábiles que otros, ó encontrarse colocados en condiciones naturales más ventajosas; mas lo que tiende á determinar, en la generalidad de los casos, el valor, es el precio de costo habitual que se obtiene en la producción total de la cantidad que es necesaria para satisfacer la demanda, ó las necesidades del mercado.

Si la dificultad de adquisición, que es uno de los elementos del valor, se mide, como queda dicho, por el precio de costo respecto de todas las mercancías comunes, susceptibles de una producción extensa y constante, por otra parte la intensidad del deseo de adquirir tiende también á medirse por el mismo precio neto. En efecto, nadie, salvo en los casos excepcionalmente urgentes, consentirá en pagar por un objeto de fácil reproducción dos veces más de lo que cuesta producirlo; antes bien se esperará la presentación de otra oferta. De esa suerte el valor de las cosas respecto de la generalidad de los objetos comunes, oscila al rededor de los gastos

de producción, separándose más ó menos, No hay oscilación considerable y permanente, sino para los artículos cuya producción no se puede aumentar fácilmente, como los objetos de arte de primer orden, ó de un modo más general respecto de las mercancías cuya reproducción en cantidades considerables, no puede realizarse en tiempo relativamente corto, ni sin aumento de gastos.

La competencia.—Una gran fuerza, la principal en el mundo económico, tiende á referir el valor de todas las mercancías, con las excepciones que se acaban de señalar, á lo que representan sus gastos de producción ó de fabricación, en los que necesario es comprender no solamente el precio de la materia prima y la mano de obra, sino el interés y la amortización de los capitales empleados, y la utilidad del empresario, como ha sido descrita en capítulo precedente. Esa gran fuerza, la reguladora suprema de todas las operaciones económicas, es la competencia.

La competencia, como su nombre lo indica, es la lucha que se entabla entre todos los productores para deshacerse, en condiciones remuneratorias, de sus productos. Cada uno procura dar salida á los suyos, y para no almacenarlos, lo que significaría una pérdida de tiempo y de interés del capital, y hasta el deterioro del

objeto, está dispuesto á reducir sus exigencias, hasta el punto de que el valor de venta represente la suma de los gastos de producción ó fabricación. Algunas veces, cuando la producción ha sido más abundante que la demanda, el valor se abate aun respecto de los gastos de producción; pero esto no puede durar mucho tiempo, porque una parte de los productores se desalienta y deja de producir, lo que reduce la oferta, y como la demanda ha permanecido constante, el valor sube.

Por otra parte el valor no puede mantenerse por mucho tiempo muy por encima de los gastos de producción, porque en ese caso, estimulados los productores por la excepcional utilidad, aumentan su producción, ó de no hacerlo, nuevos productores se aprestan á ese efecto.

Excepciones de la competencia: los monopolios.—Tales son los efectos bienhechores de la competencia; es ella la que tiende á proporcionar, por virtud de oscilaciones frecuentes, la remuneración obtenida por cada producto, respecto de la suma de esfuerzos necesaria para producirlo.

Existen objetos respecto de las cuales no es posible la competencia, y son aquellos que la naturaleza ó la ley constituyen en monopolios; la palabra monopolio significa que solo haya un vendedor de determinado artículo. Unas veces la ley establece el monopolio, como por ejemplo en Francia, respecto del tabaco y los cerillos; otras veces lo establece la naturaleza, como para algunos vinos excelentes, como el *château laffite*, *château yquem* etc. A veces el monopolio es permanente, como en el último ejemplo citado; otras es ocasional y depende de alguna circunstancia, como por ejemplo, cuando una avalancha de excursionistas se presenta de improviso en una localidad, en donde solo hay un carruaje ó una lancha para transparlos.

En el caso del monopolio, el monopolizador es dueño del mercado, cuando menos hasta cierto límite, y puede referir el valor de su mercancía hasta la cotización más elevada que le corresponda por virtud de la intensidad del deseo del consumidor, sin relación alguna con los gastos de produccion ó fabricación. Pero estos casos de monopolio, cuando el legislador no comete el error de crearlos, prohibiendo ó limitando la competencia, son completamente excepcionales.

Cuando el legislador crea el monopolio, generalmente establece tarifas para limitar el poder del monopolizador.

Efectos de la competeneia.—La competencia es, pues, la gran ley que influye sobre todos los valores. La competencia

tiende á un abatimiento gradual de los valores, respecto de los objetos cuya producción puede ser influenciada por los descubrimientos científicos y los progresos técnicos; eso acontece respecto del vestido, la mayor parte de los útiles domésticos, y, de un modo general, de todos los objetos manufacturados. No hay excepción fuera de los artículos cuya demanda, bien por el aumento de población, ó ya por la generalización de su uso, se ensancha más rápidamente que la oferta; algunas producciones agrícolas se encuentran ó mejor dicho, se encontraban en ese caso, antes de que la competencia de las nuevas comarcas comenzar á inundar los mercados del viejo mundo de trigo, carne, mantequilla etc.

El abatimiento de los valores, cuando se debe á la diminución de los gastos de producción, y no proviene únicamente del decaimiento del comercio y la restricción obligada de la demanda, no es una desgracia de la humanidad; sino por el contrario, constituye una dicha; siendo la dificultad de adquisición uno de los elementos del valor, mientras más disminuye esa dificultad para todos los hombres, mayores medios de goces tiene el género humano á su disposición.

Mas para que la baja de los valores sea en efecto un beneficio, necesario es que

obedezca á la disminución de los gastos normales de producción, y no á un estado de crisis que arrebataría á los consumidores los deseos y los medios de adquisición, y desalentaría á los productores hasta el punto de consentir en deshacerse de sus mercancías con pérdidas.

El precio.—Hemos hablado hasta aquí del valor y del cambio, sin mencionar el precio. Hemos considerado el cambio en su forma elemental y primitiva, que ha recibido el nombre de trueque. El trueque es el cambio directo del objeto que se tiene en exceso, por aquel que se necesita; trigo por sal ó azúcar, por ejemplo, ó por zapatos ó prendas de vestir.

Mas esta forma simple y elemental del cambio es la de las sociedades primitivas, y no se encuentra, sino por excepción, en las sociedades adelantadas. En éstas interviene un intermediario de los cambios que es el dinero; y el valor estimado en dinero, toma un nombre particular, que es el de precio.