

2170

F SÉRIE S
FUNDAMENTOS

129

Ricardo Carneiro,
organizador

1

OS CLÁSSICOS DA ECONOMIA

Adam Smith • David Ricardo • Karl Marx
Alfred Marshall • Léon Walras • Knut Wicksell



ADAM SMITH

**Valor, capital e riqueza nos primórdios
da economia política**

*Silvia Possas**

Adam Smith (1723-1790) é considerado com justiça o “fundador” da economia política, enquanto campo específico de investigação. Diversos outros autores já haviam tratado do tema, mas é sua obra *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, mais conhecida simplesmente como *A riqueza das nações*, que organiza e delimita a temática da nova disciplina. Ali propõe uma interpretação abrangente dos fenômenos econômicos, organizados segundo um sistema de leis, que explica a interação dos seus diversos agentes.

O autor, natural de Kirkaldy, Escócia, era filósofo e ainda bastante novo já proferia importantes palestras sobre retórica, li-

* Professora do Instituto de Economia da Unicamp.

teratura e jurisprudência na Universidade de Edimburgo. Em 1751, com cerca de trinta anos, foi escolhido para a cadeira de lógica na Universidade de Glasgow, e em 1752 passou a ministrar a cadeira de filosofia moral na mesma universidade. Foi do aprofundamento das questões tratadas em seu curso que nasceu sua reflexão econômica, muitas já esboçadas em suas conferências.

As principais obras que publicou em vida foram *The theory of moral sentiments*, que veio à luz em 1759, e *A riqueza das nações*, de 1776, que marcou indelevelmente todo o pensamento econômico posterior. Postumamente vieram a público alguns de seus ensaios, agrupados em *Essays on philosophical subjects*, e as conferências proferidas em Edimburgo, publicadas sob os títulos *Lectures on jurisprudence* e *Lectures on rhetoric and belles lettres*.

Com relação às suas principais influências, a visão de economia de Smith foi fortemente marcada por questões que permeavam o debate filosófico de sua época, como a relação entre paixões individuais e bem comum ou a da crença da existência de leis universais que tudo determinam. Quanto aos antecedentes propriamente econômicos, sabe-se que o autor teve contato com a doutrina dos fisiocratas em sua estada na França entre 1764 e 1766. Apesar dos pontos em comum com estes autores, como a defesa do livre comércio e o deslocamento do eixo da explicação da origem da riqueza, tirando-o do comércio e trazendo-o para o campo da produção, a importância desse contato não foi tão grande, pois o principal de seu pensamento já estava enunciado nas conferências proferidas anteriormente em Edimburgo. O objeto de sua principal obra é a riqueza das nações: em que consiste e como ampliá-la. Seu principal interlocutor é o mercantilismo, ao qual se contrapõe. Critica principalmente a confusão feita entre riqueza e materiais que a simbolizam e entre a pujança econômica da nação e a de seu soberano. Para Smith, a riqueza de uma nação não se confunde com a abundância de ouro, mas é constituída pelos bens necessários e confortos de que, em seu conjunto, pode dispor.

A obra de Smith é muito ampla e nos restringiremos ao comentário sobre seu livro mais influente — *A riqueza das nações*. Trata-se da primeira abordagem sistêmica e abrangente das questões econômicas, tratando da criação e distribuição dos bens e serviços, do dinheiro, do crescimento econômico, do papel das diversas classes sociais e do Estado, do comércio nos planos nacional e

mundial e dos mercados, dos tributos e da política econômica, além de resenhar as teorias então existentes. O núcleo em torno ao qual seu pensamento se organiza é a criação e ampliação de riqueza. Ela é fruto do trabalho humano, mas o potencial criador deste é um fenômeno social. Isto porque há meios de se ampliar a produtividade do trabalho, e o principal deles é a divisão do trabalho, que cumpre um papel-chave na sua argumentação. A ampliação da riqueza, a seu ver, depende fundamentalmente de se favorecer a divisão do trabalho e, com esta, a produtividade. A expansão e liberação dos mercados e a acumulação de capital são meios fundamentais para isso, e é em torno de como obter esses resultados que se organiza sua exposição.

De todos os temas que trata, é preciso privilegiar uns poucos, dado o reduzido espaço disponível. Os escolhidos são: a teoria do valor, o capital e sua acumulação, a “mão invisível” e o livre comércio. Os critérios da escolha foram sua importância no contexto da obra de Smith e as reflexões que ainda hoje suscitam.

Valor. A teoria do valor de Smith é um dos pontos de sua obra de mais difícil compreensão pelos leitores do século XIX em diante. Houve uma mudança das questões postas pela teoria econômica ao longo dos últimos séculos. Hoje, quando pensamos em valor, pensamos apenas em preços relativos, em proporções de troca. Mas no século XVIII a natureza do valor e da riqueza era um ponto central a ser esclarecido. Seu desvendamento parecia necessário para se elaborar uma medida invariável adequada, passível de ser usada em comparações entre países e através dos séculos. Assim se poderiam definir melhor as atitudes corretas a serem adotadas no sentido de ampliar a riqueza e o poderio nacionais. Para se ter certeza de que a acumulação de uma forma particular de riqueza (por exemplo, ouro) significa inequivocamente sua expansão, depende-se de alguma noção absoluta de valor. Quando se fica sujeito às mutáveis relações de troca dos distintos bens, corre-se o risco de que alguma modificação destas — em particular, a queda do valor relativo do bem acumulado — anule o esforço anterior de acumulação. A teoria de Smith reflete essa preocupação em estabelecer bases para uma noção de valor absoluto.

Ao se lançar ao tema do valor, Smith promove avanços em diversos pontos. Primeiramente distingue valor de troca, isto é, o

valor alcançado no mercado, de valor de uso, conferido pela utilidade particular do bem. Essa distinção foi adotada pela escola clássica e pelos marxistas, mas perdeu importância após o advento da teoria marginalista, quando a ortodoxia dominante passou a adotar a noção de que o valor de troca é determinado pela utilidade marginal, e portanto, de alguma forma, pelo valor de uso — embora não em seu montante total, mas em seus acréscimos.

O segundo ponto é a identificação de sua medida real, que só pode ser determinada com o desvendamento de sua natureza. O dinheiro usado pelos mercantilistas para medir a riqueza é apenas uma medida arbitrária, já que o valor do próprio dinheiro está sujeito a alterações. Por isso, chama o preço em dinheiro de *preço nominal*. O capítulo V do Livro Primeiro é dedicado a esse tema. Nele Smith afirma que o preço real de uma mercadoria é o custo humano para obtê-la, ou seja, a dose de sacrifício e de renúncia necessários para que seja produzida. Ora, uma mesma quantidade de trabalho sempre significa o mesmo custo, nesses termos. Por isso elege o trabalho como sua medida do valor.

A maioria das vertentes econômicas que se seguiram deixou de dar relevância à questão da natureza do valor. Apenas alguns marxistas ainda a consideram relevante. O tema relevante passou a ser o valor relativo, e a maneira como ele é definido costuma descartar qualquer possibilidade de medida absoluta do valor. Os sistemas de equações utilizados pelos seguidores Walras e Sraffa só permitem a obtenção de vetores de preços relativos, tornando arbitrária qualquer medida absoluta. Outro autor seminal, Keynes, define valor como poder de compra, o que remete diretamente às relações de troca. Nesse ponto, portanto, parece que as considerações de Smith envelheceram irremediavelmente.

Um terceiro aspecto, abordado no capítulo VI, é a identificação das partes componentes do valor de troca, remetendo às suas fontes. Por exemplo, devemos considerar o juro como um elemento do valor a ser distinguido do lucro? Não para Smith, que os considera como parte da remuneração do capital. As fontes do valor são: os salários, que remuneram o trabalho; a renda da terra, que paga a utilização da terra; os lucros, que remuneram a riqueza acumulada sob a forma de capital, essencial para permitir o grau vigente de divisão do trabalho. Em seu conjunto, essas três fontes formam o valor ou preço natural, embora possa haver mercado-

rias que deixem de apresentar em seu valor de troca uma ou outra delas. Nesse ponto, a contribuição fundamental de Smith é quanto à natureza do capital, que retomaremos adiante.

O quarto item relevante são as circunstâncias em que os preços de mercado podem se afastar dos preços naturais, objeto do capítulo VII. Preços naturais seriam aqueles determinados pela soma de salários, preços e lucros, remunerados à sua taxa natural. Os preços de mercado podem situar-se acima ou abaixo dos naturais em função de discrepâncias entre oferta e demanda. Preços de mercado acima dos naturais tendem a favorecer ampliação da oferta e vice-versa. Entretanto, em certas circunstâncias, dificuldades de informação ou situações que impeçam ampliação da oferta podem permitir a permanência de remunerações acima das naturais. O mesmo não ocorre no caso inverso, pois salários, lucros ou rendas da terra abaixo de suas taxas naturais levariam necessariamente os seus detentores ao abandono daquela produção particular. Os motivos enumerados por Smith para a permanência dos preços de mercado acima dos naturais — informação e/ou mobilidade imperfeitas — ainda hoje são considerados importante fonte de explicação da ocorrência de ganhos extraordinários em diversas correntes de pensamento, qualquer que seja a denominação adotada para o fenômeno — quase-rendas, lucro econômico puro, lucro extraordinário ou outras.

Muito se discutiu sobre a possível determinação da magnitude dos preços naturais em Smith, um assunto abordado apenas no bojo dessas outras discussões. Foi-lhe atribuída inclusive a criação de duas teorias: a do trabalho incorporado e a do trabalho comandado. Essa confusão deve-se a Ricardo, que, ao apresentar sua própria teoria, o fez por contraposição a Smith, distorcendo as considerações do autor de *A riqueza das nações*.

A teoria do valor incorporado estaria supostamente localizada nos primeiros parágrafos do capítulo VI. Entretanto, ali Smith está apenas tentando argumentar que num “estágio antigo e primitivo” da humanidade, que antecede a apropriação privada da terra e o acúmulo de riqueza, portanto a formação de capital, a única fonte de valor é o pagamento do trabalho despendido. Todavia, logo a seguir mostra que a apropriação privada da terra implica o surgimento da renda da terra, e a utilização no processo de produção de riqueza previamente acumulada acarreta paga-

mento ao seu detentor — o lucro. Assim, não faz sentido julgar que Smith considerava o valor de troca como determinado pelo trabalho incorporado.

A teoria do trabalho comandado estaria no capítulo V, quando Smith diz que “o valor de qualquer mercadoria, para a pessoa que a possui [...] é igual à quantidade de trabalho que essa mercadoria lhe dá condições de comprar ou comandar”. Também nos capítulos VI, ao tratar das fontes do valor, e VII, ao definir o preço natural, há suporte para essa idéia.

Entretanto, não é possível extrair dessa teoria maiores reflexões sobre o problema da magnitude do valor de troca, pelas dificuldades e possíveis contradições em que incorre ao explicar o preço de uma mercadoria por outros preços. Mas nem por isso sua contribuição deve ser considerada desimportante. Com suas idéias, Smith deslocou definitivamente a explicação da riqueza para o campo da produção e especialmente o da produtividade, enfatizando pela primeira vez o papel do capital e de sua acumulação no poderio dos países (riqueza é poder, como afirma) e bem-estar dos povos.

O capital e sua acumulação. Uma das contribuições mais relevantes de Smith foi a elaboração do conceito de capital como importante elemento do processo produtivo e fonte de apropriação de valor, sob a forma de lucro. É ele quem pela primeira vez associa claramente o lucro ao emprego de capital, ou seja, de riqueza previamente acumulada, e não simplesmente ao ato de se vender a preço maior do que o de compra. O emprego do capital permite a apropriação de valor porque está associado à elevação da produtividade. Esse é um dos temas mais interessantes da obra de Smith e que ainda serve de inspiração, seja à teoria neoclássica de distribuição, baseada na produtividade marginal dos fatores de produção, seja a outras formulações, que das mais variadas formas indicam que se um agente é mais produtivo que os demais conseguem ser, isso lhe permitirá auferir renda (ou quase-renda, conforme a denominação utilizada).

A riqueza das nações se inicia com três capítulos sobre a divisão do trabalho. Ali Smith trata ao mesmo tempo de duas questões da maior relevância para o entendimento da economia capitalista. A primeira é a produtividade e sua ampliação como a forma mais importante de se acrescentar riqueza. A segunda é que

essa produtividade se baseia em alguma medida na divisão do trabalho entre os membros de uma sociedade, o que remete à socialidade, à interação social dos indivíduos.

Para Smith, a divisão do trabalho significa maior especialização, menores custos de mudar de uma atividade a outra, além de favorecer a introdução de maquinaria. Essas características acarretam aumento da produtividade.

Para que a divisão do trabalho se aprofunde há alguns requisitos. Primeiro, que se amplie a riqueza previamente acumulada, de modo a permitir (a) que sobrevivam os que não produzem diretamente os bens necessários à sua própria subsistência; (b) a aquisição de bens de capital fixo (cuja relevância era muito inferior à de hoje) e circulante; e (c) a união de diversos trabalhadores na produção de um único bem, como no célebre exemplo dos alfinetes. Um segundo requisito é a ampliação dos mercados, o que se dá com melhorias dos meios de transporte e com livre comércio.

Podemos agora compreender o papel do capital e de sua acumulação. É importante acumular riqueza para viabilizar as formas mais avançadas de produzir, pois estas exigem aprofundamento da divisão do trabalho, que, por sua vez, depende de maior volume de instrumentos de trabalho, maior disponibilidade de matérias-primas e de bens de subsistência para os trabalhadores durante o período de produção. Por isso é preciso estimular a acumulação de capital, através da utilização produtiva da riqueza obtida.

A acumulação de capital foi gradualmente perdendo espaço entre os temas econômicos. O bem-estar passou a ser associado mais à alocação ótima dos recursos do que à sua expansão, apesar dos protestos de algumas vozes discordantes, como a de Schumpeter. Perdeu-se a dimensão dinâmica da criação e ampliação de riqueza e privilegiou-se a estática de alocação dos recursos dados.

Sem dúvida, a ampliação da produtividade não pode mais ser considerada resultante apenas da simples divisão do trabalho, e sim do avanço tecnológico e das formas de organização da produção, entre outros. Porém, a reflexão de Smith ainda é atual, pela sua ênfase naquele aumento, obtido a partir do próprio crescimento da economia e dos mercados.

O livre comércio e a “mão invisível”. Smith, como os fisiocratas e toda a escola clássica, tinha uma bandeira: o livre

comércio. Esses autores viviam em uma época em que a economia ainda estava marcada pela herança feudal, com seus monopólios de comércio, pedágios e guildas artesanais. Por todo o lado havia entraves à ampliação do mercado. E contra esses entraves que esses autores se batiam. As justificativas nem sempre foram as mesmas. Enquanto fisiocratas franceses queriam a ampliação dos preços agrícolas, o economista britânico Ricardo argumentaria pelo seu rebaixamento. A visão de Smith quanto ao problema não passava, entretanto, pela questão do preço. Tratava-se, como vimos, de estimular a ampliação dos mercados, e por conseguinte a divisão do trabalho e o grau de especialização dos produtores.

A “mão invisível” é uma imagem metafórica, pela qual Smith argumentava que, apesar de as decisões numa economia de mercado serem tomadas de modo descentralizado pelos produtores, seguindo seus próprios interesses egoístas, elas levam à consecução dos melhores interesses do conjunto da sociedade. A mão invisível do livre comércio é que dá coerência e eficácia a essas decisões e que compatibiliza busca de interesses privados e bem público. O principal motivo para isso é que a elevação da produtividade permite que todos ganhem. Os indivíduos percebem que podem se tornar mais ricos ao se especializarem numa atividade particular e, assim, contribuem, mesmo que de forma não-intencional, para o aprofundamento da divisão do trabalho. Portanto, ao buscarem seu próprio interesse, sem necessidade de nenhuma intervenção legal, colaboram para o crescimento do conjunto da riqueza da nação.

As questões do livre comércio e da intervenção do Estado ainda hoje estão sempre na ordem do dia. O nome de Smith ainda costuma ser invocado na defesa do *laissez-faire*. Entretanto, são esquecidos os seus argumentos a respeito, fundados que estão em sua visão dinâmica. A “mão invisível” e o livre mercado tornam-se dogmas destituídos de seu conteúdo original ou são defendidos por razões bastante diferentes das de Smith.

As considerações de Smith sobre o Estado e seus limites dificilmente podem ser aplicáveis atualmente. Os problemas apontados no debate contemporâneo quase nunca têm relação com privilégios a serem abolidos, que apresentem alguma semelhança com os combatidos por nosso autor. No século XVIII, o Estado cumpria papel bastante distinto do que tem no século XX. As funções que

assume hoje e que são objeto do debate nem sequer eram imagináveis. Por isso não faz muito sentido tentar utilizar a autoridade do nome de Smith para atacar a intervenção estatal, nos moldes em que ocorre no presente.

Para finalizar, cabe ressaltar a fecundidade, evidenciada acima, do pensamento de Smith, que, mais de dois séculos depois de enunciado e após tantas modificações ocorridas no funcionamento da economia, ainda mantém validade em muitos pontos e permanece como fonte de inspiração para economistas das mais diversas vertentes.

A RIQUEZA DAS NAÇÕES: INVESTIGAÇÃO SOBRE SUA NATUREZA E SUAS CAUSAS

*Adam Smith**

Introdução e plano da obra

O trabalho anual de cada nação constitui o fundo que originalmente lhe fornece todos os bens necessários e os confortos materiais que consome anualmente. O mencionado fundo consiste sempre na produção imediata do referido trabalho ou naquilo que com essa produção é comprado de outras nações.

Conforme, portanto, essa produção, ou o que com ela se compra, estiver numa proporção maior ou menor em relação ao número dos que a consumirão, a nação será mais ou menos bem suprida de todos os bens necessários e os confortos de que tem necessidade.

* Extraído de *A riqueza das nações: investigação sobre sua natureza e suas causas*. Trad. Luiz João Baraúna. São Paulo, Abril Cultural, 1983, v. 1. (Os Economistas.)

Essa proporção deve em cada nação ser regulada ou determinada por duas circunstâncias diferentes: primeiro, pela habilidade, destreza e bom-senso com os quais seu trabalho for geralmente executado; em segundo lugar, pela proporção entre o número dos que executam trabalho útil e o dos que não executam tal trabalho. Qualquer que seja o solo, o clima ou a extensão do território de uma determinada nação, a abundância ou escassez do montante anual de bens de que disporá, nessa situação específica, dependerá necessariamente das duas circunstâncias que acabamos de mencionar.

Por outro lado, a abundância ou escassez de bens de que a nação disporá parece depender mais da primeira das duas circunstâncias mencionadas do que da segunda. Entre as nações selvagens, de caçadores e pescadores, cada indivíduo capacitado para o trabalho ocupa-se mais ou menos com um trabalho útil, procurando obter, da melhor maneira que pode, os bens necessários e os confortos materiais para si mesmo ou para os membros de sua família ou tribo que são muito velhos ou muito jovens, ou doentes demais para ir à caça e à pesca. Todavia, tais nações sofrem tanta pobreza e miséria que, somente por falta de bens, freqüentemente são reduzidas — ou pelos menos pensam estar reduzidas — à necessidade de às vezes eliminar e às vezes abandonar suas crianças, seus velhos e as pessoas que sofrem de doenças prolongadas, as quais perecem de fome ou são devoradas por animais selvagens. Ao contrário, entre nações civilizadas e prósperas, embora grande parte dos cidadãos não trabalhe, muitos deles, com efeito, consomem a produção correspondente a dez ou até cem vezes a que é consumida pela maior parte dos que trabalham — a produção resultante de todo o trabalho da sociedade é tão grande, que todos dispõem, muitas vezes, de suprimento abundante, e um trabalhador, mesmo o mais pobre e de baixa posição, se for frugal e laborioso, pode desfrutar de uma porção maior de bens necessários e confortos materiais, do que aquilo que qualquer selvagem pode adquirir. [...]

CAPÍTULO I

A divisão do trabalho

O maior aprimoramento das forças produtivas do trabalho, e a maior parte da habilidade, destreza e bom-senso com os quais o trabalho é em toda parte dirigido ou executado, parecem ter sido resultados da divisão do trabalho.

Compreenderemos mais facilmente os efeitos produzidos pela divisão do trabalho na economia geral da sociedade, se considerarmos de que maneira essa divisão do trabalho opera em algumas manufaturas específicas. É comum supor que a divisão do trabalho atinge o grau máximo em algumas manufaturas muito pequenas; não, talvez, no sentido de que nestas a divisão do trabalho seja maior do que em outras de maior importância; acontece, porém, que nessas manufaturas menores, destinadas a suprir as pequenas necessidades de um número pequeno de pessoas, o número total de trabalhadores é necessariamente menor, e os trabalhadores empregados em cada setor de trabalho muitas vezes podem ser reunidos no mesmo local de trabalho e colocados imediatamente sob a perspectiva do espectador. Ao contrário, nas grandes manufaturas, destinadas a suprir as grandes necessidades de todo o povo, cada setor do trabalho emprega um número tão grande de operários que é impossível reuni-los todos no mesmo local de trabalho. Raramente podemos, em um só momento, observar mais do que os operários ocupados em um único setor. Embora, portanto, nessas manufaturas maiores, o trabalho possa ser dividido em um número de partes muito maior do que nas manufaturas menores, a divisão do trabalho não é tão óbvia, de imediato, e por isso tem sido menos observada.

Tomemos, pois, um exemplo, tirado de uma manufatura muito pequena, mas na qual a divisão do trabalho muitas vezes tem sido notada: a fabricação de alfinetes. Um operário não treinado para essa atividade (que a divisão do trabalho transformou em uma indústria específica) nem familiarizado com a utilização das máquinas ali empregadas (cuja invenção provavelmente também se deveu à mesma divisão do trabalho) dificilmente poderia talvez fabricar um único alfinete em um dia, empenhando o máximo de trabalho; de qualquer forma, certamente não conseguirá fabricar vinte. Entretanto, da forma como essa atividade é hoje executada, não somente o trabalho todo constitui uma indústria específica, mas ele está dividido em uma série de setores, dos quais, por sua vez, a maior parte também constitui provavelmente um ofício especial. Um operário desenrola o arame, um outro o endireita, um terceiro o corta, um quarto faz as pontas, um quinto o afia nas pontas para a colocação da cabeça do alfinete; para fazer uma cabeça de alfinete requerem-se três ou quatro operações diferentes; montar a cabeça já é uma atividade diferente, e alvejar os alfinetes é outra; a própria embalagem dos alfinetes também constitui uma atividade independente. Assim, a importante atividade de fabricar um alfinete está

dividida em aproximadamente 18 operações distintas, as quais, em algumas manufaturas, são executadas por pessoas diferentes, ao passo que, em outras, o mesmo operário às vezes executa duas ou três delas. Vi uma pequena manufatura desse tipo, com apenas dez empregados, e na qual alguns destes executavam duas ou três operações diferentes. Mas, embora não fossem muito hábeis, e portanto não estivessem particularmente treinados para o uso das máquinas, conseguiam, quando se esforçavam, fabricar em torno de 12 libras de alfinetes por dia. Ora, 1 libra contém mais do que 4 000 alfinetes de tamanho médio. Por conseguinte, essas dez pessoas conseguiam produzir entre elas mais do que 48 000 alfinetes por dia. Assim, já que cada pessoa conseguia fazer um décimo de 48 000 alfinetes por dia, pode-se considerar que cada uma produzia 4 800 alfinetes diariamente. Se, porém, tivessem trabalhado independentemente um do outro, e sem que nenhum deles tivesse sido treinado para esse ramo de atividade, certamente cada um deles não teria conseguido fabricar vinte alfinetes por dia, e talvez nem mesmo um, ou seja: com certeza não conseguiria produzir a 240ª parte e talvez nem mesmo a 4 800ª parte daquilo que hoje são capazes de produzir, em virtude de uma adequada divisão do trabalho e combinação de suas diferentes operações.

Em qualquer outro ofício e manufatura, os efeitos da divisão do trabalho são semelhantes aos que se verificam nessa fábrica insignificante — embora em muitas delas o trabalho não possa ser tão subdividido, nem reduzido a uma simplicidade tão grande de operações. A divisão do trabalho, na medida em que pode ser introduzida, gera, em cada ofício, um aumento proporcional das forças produtivas do trabalho. A diferenciação das ocupações e empregos parece haver-se efetuado em decorrência dessa vantagem. Essa diferenciação, aliás, geralmente atinge o máximo nos países que se caracterizam pelo mais alto grau da evolução, no tocante ao trabalho e aprimoramento; o que, em uma sociedade em estágio primitivo, é o trabalho de uma única pessoa, é o de várias em uma sociedade mais evoluída. Em toda sociedade desenvolvida, o agricultor geralmente é apenas agricultor, e o operário de indústria somente isso. Também o trabalho que é necessário para fabricar um produto completo quase sempre é dividido entre grande número de operários. Quantas são as atividades e empregos em cada setor da manufatura do linho e da lã, desde os cultivadores até os branqueadores e os polidores do linho, ou os tingidores e preparadores do tecido! A natureza da agricultura não comporta tantas subdivisões do

trabalho, nem uma diferenciação tão grande de uma atividade para outra, quanto ocorre nas manufaturas. É impossível separar com tanta nitidez a atividade do pastoreador da do cultivador de trigo quanto a atividade do carpinteiro geralmente se diferencia da do ferreiro. Quase sempre o fiandeiro é uma pessoa, o tecelão, outra, ao passo que o arador, o gradador, o semeador e o que faz a colheita do trigo muitas vezes são a mesma pessoa. Já que as oportunidades para esses diversos tipos de trabalho só retornam com as diferentes estações do ano, é impossível empregar constantemente um único homem em cada uma delas. Essa impossibilidade de fazer uma diferenciação tão completa e plena de todos os diversos setores de trabalho empregados na agricultura constitui talvez a razão por que o aprimoramento das forças produtivas do trabalho nesse setor nem sempre acompanha os aprimoramentos alcançados nas manufaturas.

As nações mais opulentas geralmente superam todos os seus vizinhos tanto na agricultura como nas manufaturas; geralmente, porém, distinguem-se mais pela superioridade na manufatura do que pela superioridade na agricultura. Suas terras geralmente são mais bem cultivadas, e, pelo fato de investirem mais trabalho e mais dinheiro nelas, produzem mais em proporção à extensão e à fertilidade natural do solo. Entretanto, essa superioridade da produção raramente é muito mais do que em proporção à superioridade de trabalho e dispêndio. Na agricultura, o trabalho do país rico nem sempre é muito mais produtivo do que o dos países pobres, ou, pelo menos, nunca é mais produtivo na mesma proporção em que o é, geralmente, nas manufaturas. Por conseguinte, o trigo do país rico, da mesma qualidade, nem sempre chega ao mercado com preço mais baixo do que o do país pobre. O trigo da Polônia, com o mesmo grau de qualidade, é tão barato como o da França, não obstante a maior riqueza e o grau superior de desenvolvimento da França. O trigo da França é, nas províncias tritícolas, tão bom e frequentemente quase do mesmo preço que o trigo da Inglaterra, embora, em riqueza e progresso, a França talvez seja inferior à Inglaterra. As terras destinadas ao cultivo de trigo na Inglaterra são mais bem cultivadas do que as da França, e, como se afirma, as da França são muito mais bem cultivadas que as da Polônia. Todavia, embora um país pobre, não obstante a inferioridade no cultivo das terras, possa, até certo ponto, rivalizar com os países ricos quanto aos baixos preços e à qualidade do trigo, jamais poderá enfrentar a competição no tocante às suas manufaturas; ao menos se essas indústrias atenderem às características

do solo, do clima e da situação do país rico. As sedas da França são melhores e mais baratas que as da Inglaterra, porque a manufatura da seda, ao menos atualmente, com os altos incidentes sobre a importação da seda em estado bruto, não é tão adequada para o clima da Inglaterra como o é para o da França. Em contrapartida, as ferragens de ferro e as lãs rústicas da Inglaterra são de uma superioridade incomparável em relação às da França, e também muito mais baratas, no mesmo grau de qualidade. Na Polônia, afirma-se não haver praticamente manufatura de espécie alguma, excetuadas algumas indústrias caseiras, de tipo mais primitivo, com as quais nenhum país consegue subsistir.

Esse grande aumento da quantidade de trabalho que, em consequência da divisão do trabalho, o mesmo número de pessoas é capaz de realizar é devido a três circunstâncias distintas: em primeiro lugar, devido à maior destreza existente em cada trabalhador; em segundo, à poupança daquele tempo que, geralmente, seria costume perder ao passar de um tipo de trabalho para outro; finalmente, à invenção de um grande número de máquinas que facilitam e abreviam o trabalho, possibilitando a uma única pessoa fazer o trabalho que, de outra forma, teria que ser feito por muitas.

Em primeiro lugar, vejamos como o aprimoramento da destreza do operário necessariamente aumenta a quantidade de serviço que ele pode realizar; a divisão do trabalho, reduzindo a atividade de cada pessoa a alguma operação simples e fazendo dela o único emprego de sua vida, necessariamente aumenta muito a destreza do operário. Estou certo de que um ferreiro comum que, embora acostumado a manejar o martelo, nunca fez pregos, se em alguma ocasião precisar e tentar fazê-lo, dificilmente conseguirá ir além de duzentos ou trezentos pregos por dia, aliás de muito má qualidade. Um ferreiro que está acostumado a fazer pregos, mas cuja única ou principal atividade não tem sido essa, raramente conseguirá, mesmo com o esforço máximo, fazer mais do que 800 ou 1 000 pregos por dia. Tenho visto, porém, vários rapazes abaixo dos vinte anos que nunca fizeram outra coisa senão fabricar pregos e que, quando se empenhavam a fundo, conseguiam fazer, cada um deles, mais de 2 300 pregos por dia. E, no entanto, fazer pregos não é de forma alguma das operações mais simples. A mesma pessoa aciona o fole, atíça ou melhora o fogo quando necessário, aquece o ferro e forja cada segmento do prego; ao forjar a cabeça do prego, é obrigada a mudar de ferramentas. As diferentes operações em que se subdivide a fabricação de um alfinete ou de um botão metálico são todas elas muito mais simples,

sendo geralmente muito maior a destreza da pessoa que sempre fez isso na vida. A rapidez com a qual são executadas algumas das operações dessas manufaturas supera o que uma pessoa que nunca o presenciou acreditaria possível de ser conseguido pelo trabalho manual.

Em segundo lugar, a vantagem que se auferia economizando o tempo que geralmente se perderia no passar de um tipo de trabalho para o outro é muito maior do que à primeira vista poderíamos imaginar. É impossível passar com muita rapidez de um tipo de trabalho para outro, porque este é executado em lugar diferente e com ferramentas muito diversas. Um tecelão do campo, que cultivava uma pequena propriedade, é obrigado a gastar bastante tempo em passar do seu tear para o campo, e do campo para o tear. Se os dois trabalhos puderem ser executados no mesmo local, certamente a perda de tempo é muito menor. Mas, mesmo nesse caso, ela ainda é muito considerável. Geralmente, uma pessoa se desconcerta um pouco ao passar de um tipo de trabalho para outro. Ao começar o novo trabalho, raramente ela se dedica logo com entusiasmo; sua cabeça “está em outra”, como se diz, e, durante algum tempo, ela mais flana do que trabalha seriamente. O hábito de vadiar e de aplicar-se ao trabalho indolente e descuidadamente adquiridos naturalmente — e quase necessariamente — por todo trabalhador do campo que é obrigado a mudar de trabalho e de ferramentas a cada meia hora e a fazer vinte trabalhos diferentes a cada dia, durante a vida toda, quase sempre o torna indolente e preguiçoso, além de fazê-lo incapaz de aplicar-se com intensidade, mesmo nas ocasiões de maior urgência. Independentemente, portanto, de sua deficiência no tocante à destreza ou rapidez, essa razão é suficiente para reduzir sempre e consideravelmente a quantidade de trabalho que ele é capaz de levar a cabo.

Em terceiro e último lugar, precisamos todos tomar consciência de quanto o trabalho é facilitado e abreviado pela utilização de máquinas adequadas. É desnecessário citar exemplos. Limitar-me-ei, portanto, a observar que a invenção de todas essas máquinas que tanto facilitam e abreviam o trabalho parece ter sua origem na divisão do trabalho. As pessoas têm muito maior probabilidade de descobrir com maior facilidade e rapidez métodos para atingir um objetivo quando toda a sua atenção está dirigida para esse objeto único, do que quando a mente se ocupa com uma grande variedade de coisas. Mas, em consequência da divisão do trabalho, toda a atenção de uma pessoa é naturalmente dirigida para um único objeto muito simples. Eis por que é natural podermos esperar que uma ou outra das pessoas ocupadas

em cada setor de trabalho específico logo acabe descobrindo métodos mais fáceis e mais rápidos de executar seu trabalho específico, sempre que a natureza do trabalho comporte tal melhoria. Grande parte das máquinas utilizadas nas manufaturas em que o trabalho está mais subdividido constituiu originalmente invenções de operários comuns, os quais, com naturalidade, se preocuparam em concentrar sua atenção na procura de métodos para executar sua função com maior facilidade e rapidez, estando cada um deles empregado em alguma operação muito simples. Quem quer que esteja habituado a visitar tais manufaturas deve ter visto muitas vezes máquinas excelentes que eram invenção desses operários, a fim de facilitar e apressar a sua própria tarefa no trabalho. Nas primeiras bombas de incêndio um rapaz estava constantemente entretido em abrir e fechar alternadamente a comunicação existente entre a caldeira e o cilindro, conforme o pistão subia ou descia. Um desses rapazes, que gostava de brincar com seus companheiros, observou que, puxando com um barbante a partir da alavanca da válvula que abria essa comunicação com um outro componente da máquina, a válvula poderia abrir e fechar sem ajuda dele, deixando-o livre para divertir-se com seus colegas. Assim, um dos maiores aperfeiçoamentos introduzidos nessa máquina, desde que ela foi inventada, foi descoberto por um rapaz que queria poupar-se no próprio trabalho.

Contudo, nem todos os aperfeiçoamentos introduzidos em máquinas representam invenções por parte daqueles que utilizavam essas máquinas. Muitos deles foram efetuados pelo engenho dos fabricantes das máquinas, quando a fabricação de máquinas passou a constituir uma profissão específica; alguns desses aperfeiçoamentos foram obra de pessoas denominadas filósofos ou pesquisadores, cujo ofício não é fazer as coisas, mas observar cada coisa, e que, por essa razão, muitas vezes são capazes de combinar entre si as forças e poderes dos objetos mais distantes e diferentes. Com o progresso da sociedade, a filosofia ou pesquisa torna-se, como qualquer ofício, a ocupação principal ou exclusiva de uma categoria específica de pessoas. Como qualquer outro ofício, também esse está subdividido em grande número de setores ou áreas diferentes, cada uma das quais oferece trabalho a uma categoria especial de filósofos; e essa subdivisão do trabalho filosófico, da mesma forma como em qualquer outra ocupação, melhora e aperfeiçoa a destreza e proporciona economia de tempo. Cada indivíduo torna-se mais hábil em seu setor específico, o volume de trabalho produzido é maior, aumentando também consideravelmente o cabedal científico.

É a grande multiplicação das produções de todos os diversos officios — multiplicação esta decorrente da divisão do trabalho — que gera, em uma sociedade bem dirigida, aquela riqueza universal que se estende até às camadas mais baixas do povo. Cada trabalhador tem para vender uma grande quantidade do seu próprio trabalho, além daquela de que ele mesmo necessita; e, pelo fato de todos os outros trabalhadores estarem exatamente na mesma situação, pode ele trocar grande parte de seus próprios bens por uma grande quantidade, ou — o que é a mesma coisa — pelo preço de grande quantidade de bens desses outros. Fornece-lhes em abundância aquilo de que carecem, e estes, por sua vez, com a mesma abundância, lhe fornecem aquilo de que ele necessita; assim é que em todas as camadas da sociedade se difunde uma abundância geral de bens.

Observe-se a moradia do artesão ou diarista mais comum em um país civilizado e florescente, e se notará que é impossível calcular o número de pessoas que contribui com uma parcela — ainda que reduzida — de seu trabalho, para suprir as necessidades desse operário. O casaco de lã, por exemplo, que o trabalhador usa para agasalhar-se, por mais rude que seja, é o produto do trabalho conjugado de uma grande multidão de trabalhadores. O pastor, o selecionador de lã, o cardador, o tintureiro, o fiandeiro, o tecelão, o pisoeiro, o confeccionador de roupas, além de muitos outros, todos eles precisam contribuir com suas profissões específicas para fabricar esse produto tão comum de uso diário. Calcule-se agora quantos comerciantes e carregadores, além dos trabalhadores já citados, devem ter contribuído para transportar essa matéria-prima do local onde trabalham alguns para os locais onde trabalham outros, quando muitas vezes as distâncias entre uns e outros são tão grandes! Calcule-se quanto comércio e quanta navegação — incluindo aí os construtores de navios, os marinheiros, produtores de velas e de cordas — devem ter sido necessários para juntar os diferentes tipos de drogas ou produtos utilizados para tingir o tecido, drogas estas que freqüentemente provêm dos recantos mais longínquos da terra! Quão grande é também a variedade de trabalho necessária para produzir as ferramentas do menos categorizado desses operários! Sem fazer menção de máquinas tão complexas como o navio ou barco do marujo, o moinho do pisoeiro ou o próprio tear do tecelão, considere apenas que variedades de trabalho são necessárias para fabricar esse dispositivo tão simples que é a tesoura, com a qual o pastor tosa a lã das ovelhas. O mineiro, o construtor do forno destinado a fundir o

minério, o cortador de madeira, o queimador do carvão a ser utilizado na câmara de fusão, o oleiro que fabrica tijolos, o pedreiro, os operários que operam o forno, o encarregado da manutenção das máquinas, o forjador, o ferreiro — todos precisam associar suas habilidades profissionais para poder produzir uma tesoura. Se fizéssemos o mesmo exame das diferentes peças de roupa e de mobília usadas pelo operário, da tosca camisa de linho que lhe cobre a pele, dos sapatos que lhe protegem os pés, da cama em que se deita e de todas as diversas peças que compõem a sua mobília e seus pertences, do fogão em que prepara os alimentos, do carvão que se utiliza para isso, escavado das entranhas da terra e trazido até ele talvez através de um longo percurso marítimo e terrestre, de todos os outros utensílios de sua cozinha, de todos os pertences da sua mesa — faca e garfos, travessas de barro ou de peltre em que serve as comidas —, das diferentes mãos que colaboraram no preparo de seu pão e sua cerveja, da vidraça que deixa entrar o calor e a luz e afasta o vento e a chuva — com todo o conhecimento e arte exigidos para chegar a essa bela e feliz invenção, sem a qual as nossas regiões do norte dificilmente teriam podido criar moradias tão confortáveis —, juntamente com as ferramentas de todos os diversos operários empregados na produção dessas diferentes utilidades. Se examinarmos todas essas coisas e considerarmos a grande variedade de trabalhos empregados em cada uma dessas utilidades, perceberemos que sem a ajuda e cooperação de muitos milhares não seria possível prover às necessidades, nem mesmo de uma pessoa de classe mais baixa de um país civilizado, por mais que imaginemos — erroneamente —, é muito pouco e muito simples aquilo de que tais pessoas necessitam. Em comparação com o luxo extravagante dos grandes, as necessidades e pertences de um operário certamente parecem ser extremamente simples e fáceis e, no entanto, talvez seja verdade que a diferença de necessidades de um príncipe europeu e de um camponês trabalhador e frugal nem sempre é muito maior do que a diferença que existe entre as necessidades deste último e as de muitos reis da África, que são senhores absolutos das vidas e das liberdades de 10 000 selvagens nus.

CAPÍTULO II

O princípio que dá origem à divisão do trabalho

Essa divisão do trabalho, da qual derivam tantas vantagens, não é, em sua origem, o efeito de uma sabedoria humana qualquer, que preveria e visaria essa riqueza geral à qual dá origem. Ela é a conse-

qüência necessária, embora muito lenta e gradual, de uma certa tendência ou propensão existente na natureza humana que não tem em vista essa utilidade extensa, ou seja: a propensão a intercambiar, permutar ou trocar uma coisa pela outra.

Não é nossa tarefa investigar aqui se essa propensão é simplesmente um dos princípios originais da natureza humana, sobre o qual nada mais restaria a dizer, ou se — como parece mais provável — é uma conseqüência necessária das faculdades de raciocinar e falar. De qualquer maneira, essa propensão encontra-se em todos os homens, não se encontrando em nenhuma outra raça de animais, que não parecem conhecer nem essa nem qualquer outra espécie de contratos. Por vezes, tem-se a impressão de que dois galgos, ao irem ao encaço de uma lebre, parecem agir de comum acordo. Cada um a faz voltar-se para seu companheiro, ou procura interceptá-la quando seu companheiro a faz voltar-se para ele. Mas isso não é efeito de algum contrato, senão da concorrência casual de seus desejos acerca do mesmo objeto naquele momento específico. Ninguém jamais viu um cachorro fazer uma troca justa e deliberada de um osso por outro com um segundo cachorro. Ninguém jamais viu um animal dando a entender a outro, através de gestos ou gritos naturais: isto é meu, isto é teu, estou disposto a trocar isto por aquilo. Quando um animal deseja obter alguma coisa, de uma pessoa ou de outro animal, não dispõe de outro meio de persuasão a não ser conseguir o favor daqueles de quem necessita ajuda. Um filhote acaricia e lisonjeia sua mãe, e um *spaniel* faz um sem-número de mesuras e demonstrações para atrair a atenção de seu dono que está jantando, quando deseja receber comida. Às vezes o homem usa o mesmo estratagema com seus semelhantes, e quando não tem outro recurso para induzi-los a atenderem a seus desejos, tenta por todos os meios servir atingir esse objetivo. Todavia, não terá tempo para fazer isso em todas as ocasiões. Numa sociedade civilizada, o homem a todo momento necessita da ajuda e cooperação de grandes multidões, e sua vida inteira mal seria suficiente para conquistar a amizade de algumas pessoas. No caso de quase todas as outras raças de animais, cada indivíduo, ao atingir a maturidade, é totalmente independente e, em seu estado natural, não tem necessidade da ajuda de nenhuma outra criatura vivente. O homem, entretanto, tem necessidade quase constante da ajuda dos semelhantes, e é inútil esperar essa ajuda simplesmente da benevolência alheia. Ele terá maior probabilidade de obter o que quer, se conseguir interessar a seu favor a auto-

estima dos outros, mostrando-lhes que é vantajoso para eles fazer-lhe ou dar-lhe aquilo de que ele precisa. É isso o que faz toda pessoa que propõe um negócio a outra. Dê-me aquilo que eu quero, e você terá isto aqui, que você quer — esse é o significado de qualquer oferta desse tipo; e é dessa forma que obtemos uns dos outros a grande maioria dos serviços de que necessitamos. Não é da benevolência do açougueiro, do cervejeiro ou do padeiro que esperamos nosso jantar, mas da consideração que eles têm pelo seu próprio interesse. Dirigimo-nos não à sua humanidade, mas à sua auto-estima, e nunca lhes falamos das nossas próprias necessidades, mas das vantagens que advirão para eles. Ninguém, a não ser o mendigo, sujeita-se a depender sobretudo da benevolência dos semelhantes. Mesmo o mendigo não depende inteiramente dessa benevolência. Com efeito, a caridade de pessoas com boa disposição lhe fornece tudo o de que carece para a subsistência. Mas embora esse princípio lhe assegure, em última análise, tudo o que é necessário para a sua subsistência, ele não pode garantir-lhe isso sempre, em determinados momentos em que precisar. A maior parte dos desejos ocasionais do mendigo são atendidos da mesma forma que os de outras pessoas, através de negociação, de permuta ou de compra. Com o dinheiro que alguém lhe dá, ele compra alimento. A roupa velha que um outro lhe dá, ele a troca por outras roupas velhas que lhe servem melhor, por moradia, alimento ou dinheiro, com o qual pode comprar alimento, roupas ou moradia, conforme tiver necessidade.

Assim como é por negociação, por escambo ou por compra que conseguimos uns dos outros a maior parte dos serviços recíprocos de que necessitamos, da mesma forma é essa mesma propensão ou tendência a permutar que originalmente gera a divisão do trabalho. Em uma tribo de caçadores ou pastores, por exemplo, uma determinada pessoa faz arcos e flechas com mais habilidade e rapidez do que qualquer outra. Muitas vezes trocá-los-á com seus companheiros, por gado ou por carne de caça; considera que, dessa forma, pode conseguir mais gado e mais carne de caça do que conseguiria se ele mesmo fosse à procura deles no campo. Partindo, pois, da consideração de seu interesse próprio, resolve que o fazer arcos e flechas será sua ocupação principal, tornando-se uma espécie de armeiro. Um outro é particularmente hábil em fazer o madeiramento e as coberturas de suas pequenas cabanas ou casas removíveis. Ele está habituado a ser útil a seus vizinhos dessa forma, os quais o remuneram da mesma maneira, com gado e carne de caça, até que, ao final, acaba achando interessante

dedicar-se inteiramente a essa ocupação, e tornar-se uma espécie de carpinteiro dedicado à construção de casas. Da mesma forma, um terceiro torna-se ferreiro ou apascentador de gado, um quarto se faz curtidor ou preparador de peles ou couros, componente primordial da roupa dos silvícolas. E, dessa forma, a certeza de poder permutar toda a parte excedente da produção de seu próprio trabalho que ultrapasse seu consumo pessoal estimula cada pessoa a dedicar-se a uma ocupação específica e a cultivar e aperfeiçoar todo e qualquer talento ou inclinação que possa ter por aquele tipo de ocupação ou negócio.

Na realidade, a diferença de talentos naturais em pessoas diferentes é muito menor do que pensamos; a grande diferença de habilidade que distingue entre si pessoas de diferentes profissões, quando chegam à maturidade, em muitos casos não é tanto a causa, mas antes o efeito da divisão do trabalho. A diferença entre as personalidades mais diferentes, entre um filósofo e um carregador comum da rua, por exemplo, parece não provir tanto da natureza, mas antes do hábito, do costume, da educação ou formação. Ao virem ao mundo, e durante os seis ou oito primeiros anos de existência, talvez fossem muito semelhantes entre si, e nem seus pais nem seus companheiros de folgado eram capazes de perceber nenhuma diferença notável. Em torno dessa idade, ou logo depois, começam a engajar-se em ocupações muito diferentes. Começa-se então a perceber a diferença de talentos, sendo que essa diferenciação vai-se ampliando gradualmente, até que, ao final, o filósofo dificilmente se disporá a reconhecer qualquer semelhança. Mas, sem a propensão à barganha, ao escambo e à troca, cada pessoa precisa ter conseguido para si mesma tudo o que lhe era necessário ou conveniente para a vida que desejava. Todos devem ter tido as mesmas obrigações a cumprir, e o mesmo trabalho a executar, e não pode ter havido uma tal diferença de ocupações que por si fosse suficiente para produzir uma diferença tão grande de talentos.

Assim como é essa propensão que gera essa diferença de talentos, tão notável entre pessoas de profissões diferentes, da mesma forma, é essa mesma propensão que faz com que a diferença seja útil. Muitos grupos de animais, todos reconhecidamente da mesma espécie, trazem de nascença uma diferença de “índole” muito maior do que aquela que se verifica entre as pessoas, anteriormente à aquisição de hábitos e à educação. Por natureza, a diferença entre um filósofo e um carregador de rua, no tocante ao caráter básico e à disposição, não representa sequer 50% da diferença que existe entre um mastim e um

galgo, ou entre um galgo e um *spaniel*, ou entre este último e um cão pastor. Entretanto, esses tipos de animais, embora sendo da mesma espécie, dificilmente têm qualquer utilidade uns em relação aos outros. A força do mastim não se beneficia em nada da velocidade ou rapidez do galgo ou da sagacidade do *spaniel* ou da docilidade do cão pastor. Os efeitos provenientes dessas diferenças de “índole” e talentos, por falta da faculdade ou propensão à troca, não são capazes de formar um patrimônio comum, e não contribuem o mínimo para o melhor atendimento das necessidades da espécie. Cada animal, individualmente, continua obrigado a ajudar-se e defender-se sozinho, não dependendo um do outro, não auferindo vantagem alguma da variedade de talentos com a qual a natureza distinguiu seus semelhantes. Ao contrário, entre os homens, os caracteres e habilidades mais diferentes são úteis uns aos outros; as produções diferentes dos respectivos talentos e habilidades, em virtude da capacidade e propensão geral ao intercâmbio, ao escambo e à troca, são como que somados em um cabedal comum, no qual cada um pode comprar qualquer parcela da produção dos talentos dos outros, de acordo com suas necessidades.

CAPÍTULO III

A divisão do trabalho limitada pela extensão do mercado

Como é o poder de troca que leva à divisão do trabalho, assim a extensão dessa divisão deve sempre ser limitada pela extensão desse poder, ou, em outros termos, pela extensão do mercado. Quando o mercado é muito reduzido, ninguém pode sentir-se estimulado a dedicar-se inteiramente a uma ocupação, porque não poderá permutar toda a parcela excedente de sua produção que ultrapassa seu consumo pessoal pela parcela de produção do trabalho alheio, da qual tem necessidade.

Existem certos tipos de trabalho, mesmo da categoria mais baixa, que só podem ser executados em uma cidade grande. Um carregador, por exemplo, não consegue encontrar emprego e subsistência em nenhum outro lugar. Uma aldeia é pequena demais para isso; é até difícil que uma cidade pequena, dotada de um mercado, seja suficientemente grande para oferecer ocupação constante para um carregador. Nas casas isoladas e nas minúsculas aldeias espalhadas pelas regiões montanhosas da Escócia, cada camponês deve ao mesmo tempo ser açougueiro, padeiro e fabricante de cerveja de sua própria família. Em tais situações, dificilmente podemos esperar encontrar sequer um ferreiro, um carpinteiro ou marceneiro num raio inferior a 30 milhas de

um outro profissional da mesma ocupação. As famílias espalhadas, que vivem a 8 ou 10 milhas de distância uma da outra, têm que aprender elas mesmas um grande número de ofícios e trabalhos, para os quais, se morassem em localidades mais povoadas, chamariam os respectivos profissionais. Os trabalhadores do campo quase sempre são obrigados a executar eles mesmos todos os diversos tipos de trabalho que têm afinidade tão grande entre si, a ponto de poderem lidar com o mesmo tipo de materiais. Um carpinteiro do campo faz todo tipo de trabalho com madeira, e um ferreiro do campo faz qualquer tipo de serviço com ferro. O primeiro é não somente carpinteiro, mas também marceneiro, e até mesmo entalhador de madeira, construtor de carroças, fabricante de arados. E os trabalhos de um ferreiro no campo são ainda mais variados. Seria até impossível haver uma profissão como a do fabricante de pregos nas regiões afastadas e interioranas da Alta Escócia. Tal operário, produzindo 1 000 pregos por dia, e com trezentos dias de trabalho no ano, produzirá 300 000 pregos por ano. Acontece que, nessa região, seria impossível vender 1 000 pregos, ou seja, a produção de apenas um dia de trabalho.

Já que o transporte fluvial ou marítimo abre um mercado mais vasto para qualquer tipo de trabalho do que unicamente o transporte terrestre, é na costa marítima e ao longo dos rios navegáveis que, naturalmente, todo tipo de trabalho ou ocupação começa a subdividir-se e aprimorar-se, e somente depois de muito tempo esses aperfeiçoamentos se estendem ao interior de um país. [...]

CAPÍTULO IV

A origem e o uso do dinheiro

Uma vez plenamente estabelecida a divisão do trabalho, é muito reduzida a parcela de necessidades humanas que pode ser atendida pela produção individual do próprio trabalhador. A grande maioria de suas necessidades, ele a satisfaz permutando aquela parcela do produto de seu trabalho que ultrapassa o seu próprio consumo por aquelas parcelas da produção alheia de que tiver necessidade. Assim sendo, todo homem subsiste por meio da troca, tornando-se de certo modo comerciante; e assim é que a própria sociedade se transforma naquilo que adequadamente se denomina sociedade comercial.

Quando a divisão do trabalho estava apenas em seu início, esse poder de troca deve ter deparado freqüentemente com grandes empecilhos. Podemos perfeitamente supor que um indivíduo possuía

uma mercadoria em quantidade superior àquela de que precisa, ao passo que um outro tem menos. Conseqüentemente, o primeiro estaria disposto a vender uma parte de seu supérfluo, e o segundo a comprá-la. Todavia, se essa segunda pessoa não possuir nada daquilo que a primeira necessita, não poderá haver nenhuma troca entre as duas. O açougueiro tem consigo mais carne do que a porção de que precisa para seu consumo, e o cervejeiro e o padeiro estariam dispostos a comprar uma parte do produto. Entretanto, não têm nada a oferecer em troca, a não ser os produtos diferentes de seu trabalho ou de suas transações comerciais, e o açougueiro já tem o pão e a cerveja de que precisa para seu consumo. Nesse caso, não poderá haver nenhuma troca entre eles. No caso, o açougueiro não pode ser comerciante para o cervejeiro e o padeiro, nem estes podem ser clientes do açougueiro; e, portanto, diminui nos três a possibilidade de se ajudarem entre si. A fim de evitar o inconveniente de tais situações, toda pessoa prudente, em qualquer sociedade e em qualquer período da história, depois de adotar pela primeira vez a divisão do trabalho, deve naturalmente ter se empenhado em conduzir seus negócios de tal forma, que a cada momento tivesse consigo, além dos produtos diretos de seu próprio trabalho, uma certa quantidade de alguma(s) outra(s) mercadorias(s) — mercadoria ou mercadorias tais que, em seu entender, poucas pessoas recusariam receber em troca do produto de seus próprios trabalhos.

CAPÍTULO V

O preço real e o preço nominal das mercadorias ou seu preço em trabalho e seu preço em dinheiro

Todo homem é rico ou pobre de acordo com o grau em que consegue desfrutar das coisas necessárias, das coisas convenientes e dos prazeres da vida. Todavia, uma vez implantada plenamente a divisão do trabalho, são muito poucas as necessidades que o homem consegue atender com o produto de seu próprio trabalho. A maior parte delas deverá ser atendida com o produto do trabalho de outros, e o homem será então rico ou pobre conforme a quantidade de serviço alheio que está em condições de encomendar ou comprar. Portanto, o valor de qualquer mercadoria, para a pessoa que a possui, mas não tenciona usá-la ou consumi-la ela própria, senão trocá-la por outros bens, é igual à quantidade de trabalho que essa mercadoria lhe dá condições de comprar ou comandar. Conseqüentemente, o trabalho é a medida real do valor de troca de todas as mercadorias.

O preço real de cada coisa — ou seja, o que ela custa à pessoa que deseja adquiri-la — é o trabalho e o incômodo que custa a sua aquisição. O valor real de cada coisa, para a pessoa que a adquiriu e deseja vendê-la ou trocá-la por qualquer outra coisa, é o trabalho e o incômodo que a pessoa pode poupar a si mesma e pode impor a outros. O que é comprado com dinheiro ou com bens é adquirido pelo trabalho, tanto quanto aquilo que adquirimos com o nosso próprio trabalho. Aquele dinheiro ou aqueles bens na realidade nos poupam esse trabalho. Eles contêm o valor de uma certa quantidade de trabalho que permutamos por aquilo que, na ocasião, supomos conter o valor de uma quantidade igual. O trabalho foi o primeiro preço, o dinheiro de compra original que foi pago por todas as coisas. Não foi por ouro ou por prata, mas pelo trabalho, que foi originalmente comprada toda a riqueza do mundo; e o valor dessa riqueza, para aqueles que a possuem, e desejam trocá-la por novos produtos, é exatamente igual à quantidade de trabalho que essa riqueza lhes dá condições de comprar ou comandar.

Riqueza é poder, como diz Hobbes. Mas a pessoa que adquire ou herda uma grande fortuna não necessariamente adquire ou herda, com isso, qualquer poder político, seja civil ou militar. Possivelmente sua fortuna pode dar-lhe os meios para adquirir esses dois poderes, mas a simples posse da fortuna não lhe assegurará nenhum desses dois poderes. O poder que a posse dessa fortuna lhe assegura, de forma imediata e direta, é o poder de compra; um certo comando sobre todo o trabalho ou sobre todo o produto do trabalho que está então no mercado. Sua fortuna é maior ou menor exatamente na proporção da extensão desse poder, ou seja, de acordo com a quantidade de trabalho alheio ou — o que é a mesma coisa — do produto do trabalho alheio que esse poder lhe dá condições de comprar ou comandar. O valor de troca de cada coisa será sempre exatamente igual à extensão desse poder que essa coisa traz para o seu proprietário.

Entretanto, embora o trabalho seja a medida real do valor de troca de todas as mercadorias, não é essa a medida pela qual geralmente se avalia o valor das mercadorias. Muitas vezes é difícil determinar com certeza a proporção entre duas quantidades diferentes de trabalho. Não será sempre só o tempo gasto em dois tipos diferentes de trabalho que determinará essa proporção. Devem-se levar em conta também os graus diferentes de dificuldade e de engenho empregados

nos respectivos trabalhos. Pode haver mais trabalho em uma tarefa dura de uma hora do que em duas horas de trabalho fácil; como pode haver mais trabalho em uma hora de aplicação a uma ocupação que custa dez anos de trabalho para aprender, do que em um trabalho de um mês em uma ocupação comum e de fácil aprendizado. Ora, não é fácil encontrar um critério exato para medir a dificuldade ou o engenho exigidos por um determinado trabalho. Efetivamente, ao permutar entre si produtos diferentes de tipos diferentes de trabalho, costuma-se considerar uma certa margem para os dois fatores. Esta, porém, é ajustada não por mediação exata, mas pela pechincha ou regateio do mercado, de acordo com aquele tipo de igualdade aproximativa que, embora não exata, é suficiente para a vida diária normal.

Além disso, é mais freqüente trocar uma mercadoria por outras mercadorias — e, portanto, comprá-las — do que por trabalho. Por conseguinte, é mais natural estimar seu valor de troca pela quantidade de alguma outra mercadoria do que com base no trabalho que ela pode comprar. Aliás, a maior parte das pessoas tem mais facilidade em entender o que significa uma quantidade de uma mercadoria específica do que o significado de uma quantidade de trabalho. Com efeito, a primeira é um objeto plenamente palpável, ao passo que a segunda é uma noção abstrata que, embora possamos torná-la suficientemente inteligível, não é basicamente tão natural e tão óbvia.

Acontece, porém, que, quando cessa o comércio mediante troca de bens e o dinheiro se torna o instrumento comum, é mais freqüente trocar cada mercadoria específica por dinheiro do que por qualquer outro bem. Raramente o açougueiro leva suas carnes de boi ou de carneiro ao padeiro ou ao cervejeiro, para trocá-las por pão ou por cerveja; o que faz é levar as carnes ao mercado, onde as troca por dinheiro, e depois troca esse dinheiro por pão ou cerveja. A quantidade de dinheiro que recebe pelas carnes determina também a quantidade de pão e de cerveja que poderá comprar depois. É, pois, mais natural e mais óbvio, para ele, estimar o valor das carnes pela quantidade de dinheiro — a mercadoria pela qual as troca direta e imediatamente — do que pela quantidade de pão e cerveja — as mercadorias pelas quais ele pode trocar as carnes somente por meio de uma outra mercadoria (o dinheiro); para ele, é mais fácil e mais óbvio dizer que suas carnes valem 3 pence ou 4 pence por libra-peso do que dizer que valem 3 ou 4 libras-peso de pão ou 3 ou 4 *quarters* de cerveja. Ocorre, portanto,

que o valor de troca das mercadorias é mais freqüentemente estimulado pela quantidade de dinheiro do que pela quantidade de trabalho ou pela quantidade de alguma outra mercadoria que se pode adquirir em troca da referida mercadoria.

Entretanto, o ouro e a prata, como qualquer outra mercadoria, também variam em seu valor, são ora mais baratos, ora mais caros, e ora são mais fáceis de comprar, ora mais difíceis. A quantidade de trabalho que uma quantidade específica de ouro e prata pode comprar ou comandar, ou seja, a quantidade de outros bens pela qual pode ser trocada depende sempre da abundância ou escassez das minas que eventualmente se conhecem, por ocasião das trocas. No século XVI, a descoberta das ricas minas da América reduziu o valor do ouro e da prata na Europa a aproximadamente um terço do valor que possuíam antes. Conseqüentemente, como custava menos trabalho trazer esses metais das minas para o mercado, assim, quando eram colocados no mercado, era menor a quantidade de trabalho que permitiam comprar ou comandar. Ora, essa revolução no valor do ouro e da prata, embora talvez a maior ocorrida, não é absolutamente a única registrada pela história. Assim como uma medida de quantidade como é o pé natural, a braça ou a mancheia, que varia continuamente em sua própria quantidade, jamais pode ser uma medida exata do valor de outras coisas, da mesma forma uma mercadoria cujo valor muda constantemente jamais pode ser uma medida exata do valor de outras mercadorias. Pode-se dizer que quantidades iguais de trabalho têm o valor igual para o trabalhador, sempre e em toda parte. Estando o trabalhador em seu estado normal de saúde, vigor e disposição, e no grau normal de sua habilidade e destreza, ele deverá aplicar sempre o mesmo contingente de seu desbarço, de sua liberdade e de sua felicidade. O preço que ele paga deve ser sempre o mesmo, qualquer que seja a quantidade de bens que receba em troca de seu trabalho. Quanto a esses bens, a quantidade que terá condições de comprar será ora maior, ora menor; mas é o valor desses bens que varia, e não o valor do trabalho que os compra. Sempre e em toda parte valeu este princípio: é caro o que é difícil de se conseguir, ou aquilo que custa muito trabalho para adquirir, e é barato aquilo que pode ser conseguido facilmente ou com muito pouco trabalho. Por conseguinte, somente o trabalho, pelo fato de nunca variar em seu valor, constitui o padrão último e real com base no qual se pode sempre e em toda parte estimar e comparar o valor de todas as mer-

cadorias. O trabalho é o preço real das mercadorias; o dinheiro é apenas o preço nominal delas.

Contudo, embora quantidades iguais de trabalho sempre tenham valor igual para o trabalhador, para a pessoa que as emprega essas quantidades de trabalho apresentam valor ora maior, ora menor, o empregador compra o trabalho do operário ora por uma quantidade maior de bens, ora por uma quantidade menor. E para o empregador, o preço do trabalho parece variar, da mesma forma como muda o valor de todas as outras coisas. Em um caso, o trabalho alheio se apresenta ao empregador como caro, em outro, barato. Na realidade, porém, são os bens que num caso são baratos, em outro, caros.

Em tal aceção popular, portanto, pode-se dizer que o trabalho, da mesma forma que as mercadorias, tem um preço real e um preço nominal. Pode-se dizer que seu preço real consiste na quantidade de bens necessários e convenientes que se permuta em troca dele; e que seu preço nominal consiste na quantidade de dinheiro. O trabalhador é rico ou pobre, é bem ou mal remunerado, em proporção ao preço real do seu trabalho, e não em proporção ao respectivo preço nominal. [...]

CAPÍTULO VI

Fatores que compõem o preço das mercadorias

No estágio antigo e primitivo que precede ao acúmulo de patrimônio ou capital e à apropriação da terra, a proporção entre as quantidades de trabalho necessárias para adquirir os diversos objetos parece ser a única circunstância capaz de fornecer alguma norma ou padrão para trocar esses objetos uns pelos outros. Por exemplo, se em uma nação de caçadores abater um castor custa duas vezes mais trabalho do que abater um cervo, um castor deve ser trocado por — ou, então, vale — dois cervos. É natural que aquilo que normalmente é o produto do trabalho de dois dias ou de duas horas valha o dobro daquilo que é produto do trabalho de um dia ou uma hora.

Se um tipo de trabalho for mais duro que o outro, naturalmente deve-se deixar uma margem para essa maior dureza; nesse caso, o produto de uma hora de trabalho de um tipo freqüentemente pode equivaler ao de duas horas de trabalho de outro.

Ou, então, se um tipo de trabalho exige um grau incomum de destreza e engenho, a estima que as pessoas têm por esses talentos naturalmente dará ao respectivo produto um valor superior àquele que seria devido ao tempo nele empregado. Tais talentos raramente podem ser

adquiridos, senão mediante longa experiência, e o valor superior do seu produto muitas vezes não pode consistir em outra coisa senão numa compensação razoável pelo tempo e trabalho despendidos na aquisição dessas habilidades. Em sociedades desenvolvidas, essa compensação pela maior dureza de trabalho ou pela maior habilidade costuma ser feita através dos salários pagos pelo trabalho: algo semelhante deve ter havido provavelmente nos estágios mais primitivos da civilização.

Nessa situação, todo o produto do trabalho pertence ao trabalhador; e a quantidade de trabalho normalmente empregada em adquirir ou produzir uma mercadoria é a única circunstância capaz de regular ou determinar a quantidade de trabalho que ela normalmente deve comprar, comandar ou pela qual deve ser trocada.

No momento em que o patrimônio ou capital se acumulou nas mãos de pessoas particulares, algumas delas naturalmente empregarão esse capital para contratar pessoas laboriosas, fornecendo-lhes matérias-primas e subsistência a fim de auferir lucro com a venda do trabalho dessas pessoas ou com aquilo que esse trabalho acrescenta ao valor desses materiais. Ao trocar-se o produto acabado por dinheiro ou por trabalho, ou por outros bens, além do que pode ser suficiente para pagar o preço dos materiais e os salários dos trabalhadores, deverá resultar algo para pagar os lucros do empresário, pelo seu trabalho e pelo risco que ele assume ao empreender esse negócio. Nesse caso, o valor que os trabalhadores acrescentam aos materiais desdobra-se, pois, em duas partes ou componentes, sendo que a primeira paga os salários dos trabalhadores, e a outra, os lucros do empresário, por todo o capital e os salários que ele adianta no negócio. Com efeito, o empresário não poderia ter interesse algum em empenhar esses bens, se não esperasse da venda do trabalho de seus operários algo mais do que seria o suficiente para restituir-lhe o estoque, patrimônio ou capital investido; por outro lado, o empresário não poderia ter interesse algum em empregar um patrimônio maior, em lugar de um menor, caso seus lucros não tivessem alguma proporção com a extensão do patrimônio investido.

Poder-se-ia talvez pensar que os lucros do patrimônio não passem de uma designação diferente para os salários de um tipo especial de trabalho, isto é, o trabalho de inspecionar e dirigir a empresa. No entanto, trata-se de duas coisas bem diferentes; o lucro é regulado por princípios totalmente distintos, não tendo nenhuma proporção com a quantidade, a dureza ou o engenho desse suposto trabalho de inspecionar e dirigir. É totalmente regulado pelo valor do capital ou pa-

trimônio empregado, sendo o lucro maior ou menor em proporção com a extensão desse patrimônio. Suponhamos, por exemplo, que em determinada localidade, em que o lucro anual normal do patrimônio empenhado em manufatura é de 10%, existam duas manufaturas diferentes, que empregam, cada uma delas, vinte operários, recebendo cada um 15 libras esterlinas por ano, ou seja, tendo cada uma das duas manufaturas uma despesa de 300 libras esterlinas por ano para pagar os operários. Suponhamos também que os materiais usados e as matérias-primas processadas anualmente pela primeira manufatura sejam pouco refinados e custem apenas 700 libras esterlinas, ao passo que as matérias-primas utilizadas pela segunda são mais refinadas e custam 7 000 libras esterlinas. Nesse caso, o capital anual empregado na primeira é de apenas 1 000 libras, ao passo que o capital empenhado na segunda será de 7 300 libras esterlinas. À taxa de 10%, portanto, o primeiro empresário esperará um lucro anual aproximado de apenas 100 libras, enquanto o segundo esperará um lucro anual de 730 libras esterlinas. Todavia, embora seus lucros sejam muito diferentes, seu trabalho de inspeção e direção pode ser quase ou totalmente igual. Em muitas manufaturas grandes, esse trabalho de inspeção e direção é confiado a algum funcionário de relevo. Seus salários expressam adequadamente o valor desse tipo de trabalho. Embora ao empregar esses funcionários geralmente se considere, até certo ponto, não somente seu trabalho e sua habilidade, mas também a confiança que nele se deposita, esses fatores nunca têm uma proporção regular cuja administração eles supervisionam; e o proprietário desse capital, embora fique assim quase isento desse trabalho, continua a esperar que seus lucros mantenham uma proporção regular com seu capital. Por conseguinte, no preço das mercadorias, os lucros do patrimônio ou capital empenhado constituem um componente totalmente distinto dos salários pagos pelo trabalho, sendo regulados por princípios bem diferentes.

Já nessa situação, o produto total do trabalho nem sempre pertence ao trabalhador. Na maioria dos casos, este deve reparti-lo com o dono do capital que lhe dá emprego. Também já não se pode dizer que a quantidade de trabalho normalmente empregada para adquirir ou produzir uma mercadoria seja a única circunstância a determinar a quantidade que ele normalmente pode comprar, comandar ou pela qual pode ser trocada. É evidente que uma quantidade adicional é devida pelos lucros do capital, pois este adiantou os salários e forneceu os materiais para o trabalho dos operários.

No momento em que toda a terra de um país se tornou propriedade privada, os donos das terras, como quaisquer outras pessoas, gostam de colher onde nunca semearam, exigindo uma renda, mesmo pelos produtos naturais da terra. A madeira da floresta, o capim do campo e todos os frutos da terra, os quais, quando a terra era comum a todos, custavam ao trabalhador apenas o trabalho de apanhá-los, a partir dessa nova situação têm o seu preço onerado por algo mais, inclusive para o trabalhador. Ele passa a ter que pagar pela permissão de apanhar esses bens, e deve dar ao proprietário da terra uma parte daquilo que o seu trabalho colhe ou produz. Essa porção, ou, o que é a mesma coisa, o preço dessa porção, constitui a renda da terra, constituindo, no caso da maior parte das mercadorias, um terceiro componente do preço.

Importa observar que o valor real dos diversos componentes do preço é medido pela quantidade de trabalho que cada um deles pode comprar ou comandar. O trabalho mede o valor não somente daquela parte do preço que se desdobra em trabalho efetivo, mas também daquela representada pela renda da terra, e daquela que se desdobra no lucro devido ao empresário.

Em toda sociedade, o preço de qualquer mercadoria, em última análise, se desdobra em um ou outro desses três fatores, ou então nos três conjuntamente; e em toda sociedade mais evoluída, os três componentes integram, em medida maior ou menor, o preço da grande maioria das mercadorias. [...]

LIVRO SEGUNDO

Introdução

No estágio primitivo da sociedade, em que não existe divisão do trabalho, em que as trocas são raras e em que cada um se supre do necessário, não é preciso de antemão acumular ou armazenar capital, para o andamento dos negócios da sociedade. Cada qual empenha-se, com seu próprio trabalho, em atender às suas necessidades ocasionais, conforme ocorrerem. Quando tem fome, vai caçar na floresta; quando sua veste está gasta, veste-se com a pele do primeiro animal de porte que consegue abater; e quando sua choupana começa a arruinar-se, repara-a, da melhor maneira que puder, com as árvores e a turfa que lhe estão mais próximas.

Entretanto, uma vez implantada plenamente a divisão do trabalho, o produto do trabalho de uma pessoa só consegue atender a uma parcela muito pequena de suas necessidades. A maior parte delas é atendida com o produto do trabalho de outros, que a pessoa compra com o produto de seu próprio trabalho, ou seja, com o preço do produto de seu trabalho. Ora, isso não pode ser feito enquanto a pessoa não terminar seu próprio trabalho, e também enquanto não o tiver vendido. Portanto, antes de a pessoa executar seu trabalho e vendê-lo, é necessário acumular em algum lugar certo estoque de bens de diversos tipos, estoque este suficiente para manter o trabalhador e provê-lo dos materiais e instrumentos necessários para seu trabalho. Um tecelão não pode dedicar-se inteiramente a seu trabalho específico, se de antemão não houver, em algum lugar, em sua posse ou na posse de outra pessoa, um capital suficiente para mantê-lo e para fornecer-lhe os materiais e instrumentos necessários para ele executar seu serviço, antes que ele termine e também venda seu tecido. Evidentemente, essa acumulação de capital deve anteceder à aplicação de seu trabalho por tanto tempo quanto exija um negócio particular.

Assim como a acumulação de capital, por sua natureza, deve ser anterior à divisão do trabalho, da mesma forma o trabalho pode ser cada vez mais subdividido, somente na proporção em que o estoque for previamente cada vez mais acumulado. A quantidade de materiais que o mesmo número de pessoas pode processar aumenta em grande proporção, na medida em que o trabalho se subdivide cada vez mais; e já que as operações de cada trabalhador são gradualmente reduzidas a um maior grau de simplicidade, inventa-se uma variedade de novas máquinas para facilitar e abreviar essas operações. Portanto, na medida em que progride a divisão do trabalho, para se poder dar emprego constante a um número igual de trabalhadores é preciso acumular previamente um estoque igual de mantimentos e um estoque maior de materiais e instrumentos do que o que teria sido necessário em uma sociedade em estágio primitivo. Ora, o número de trabalhadores em cada setor ocupacional geralmente aumenta com a divisão do trabalho nesse setor, ou melhor, é o aumento de seu número que possibilita aos trabalhadores subdividir o trabalho dessa maneira.

Assim como a acumulação prévia de capital é necessária para se efetuar esse grande aprimoramento das forças produtivas do trabalho, da mesma forma ela conduz naturalmente a esse aprimoramento. A pessoa que emprega seu capital para manter mão-de-obra necessa-

riamente deseja empregá-lo de maneira a produzir a maior quantidade de trabalho possível. Por isso, ela procura distribuir o trabalho entre seus operários da melhor forma possível e procura fornecer-lhes as melhores máquinas que ela mesma puder inventar ou comprar. Normalmente, suas habilidades e capacidades, sob esses dois aspectos, são proporcionais à quantidade de seu capital, ou seja, ao número de pessoas que tiver condições de empregar. Por conseguinte, a quantidade de atividades não somente aumenta em cada país na medida em que aumenta o capital que lhe dá emprego, mas também, em consequência desse aumento, a mesma quantidade de atividades produz uma quantidade muito maior de trabalho.

Esses são, de modo geral, os efeitos do aumento do capital sobre as atividades e sobre suas forças produtivas. [...]

LIVRO QUARTO

CAPÍTULO II

Restrições à importação de mercadorias estrangeiras que podem ser produzidas no próprio país

Ao se restringir, por altas taxas alfandegárias ou por proibições absolutas, a importação de bens estrangeiros que podem ser produzidos no próprio país, garante-se mais ou menos o monopólio do mercado interno para a indústria nacional que produz tais mercadorias. Assim, a proibição de importar gado vivo ou gêneros alimentícios salgados de países estrangeiros assegura aos criadores de gado da Grã-Bretanha o monopólio do mercado interno para a carne de açougue. As altas taxas alfandegárias impostas à importação de trigo, que em épocas de abundância moderada equivalem a uma proibição, garantem uma vantagem similar aos cultivadores desse produto. Da mesma forma, a proibição de importar lãs estrangeiras favorece os fabricantes de lã. A manufatura da seda, embora empregue exclusivamente matéria-prima estrangeira, conseguiu recentemente a mesma vantagem. A manufatura do linho ainda não a conseguiu, mas estão sendo dados grandes passos nesse sentido. Analogamente, muitas outras categorias de manufatureiros têm obtido na Grã-Bretanha um monopólio total ou quase total em oposição a seus concidadãos. A variedade de mercadorias cuja importação está proibida na Grã-Bretanha, de maneira absoluta ou em certas circunstâncias, supera em muito o que facilmente supõem os que não estão bem familiarizados com as leis alfandegárias.

Não cabe dúvida de que esse monopólio do mercado interno muitas vezes dá grande estímulo àquele tipo específico de indústria que se beneficia dele, e muitas vezes canaliza para ela um contingente maior de mão-de-obra e de capital da sociedade do que o que de outra forma teria sido empregado nela. Entretanto, talvez não seja igualmente evidente que tal monopólio tende a aumentar a atividade geral da sociedade ou a dar-lhe a direção mais vantajosa.

A atividade geral da sociedade nunca pode ultrapassar aquilo que o capital da sociedade tem condições de empregar. Assim como o número de operários que podem ser empregados por uma determinada pessoa deve manter certa proporção ao capital que ela possui, da mesma forma o número de pessoas que podem continuamente ser empregadas pela totalidade dos membros de uma grande sociedade deve manter uma certa proporção com o capital total dessa sociedade, não podendo jamais ultrapassar essa proporção. Não há regulamento comercial que possa aumentar a quantidade de mão-de-obra em qualquer sociedade além daquilo que o capital tem condições de manter. Poderá apenas desviar parte desse capital para uma direção para a qual, de outra forma, não teria sido canalizada; outrossim, de maneira alguma há certeza de que essa direção artificial possa trazer mais vantagens à sociedade do que aquela que tomaria caso as coisas caminhassem espontaneamente.

Todo indivíduo empenha-se continuamente em descobrir a aplicação mais vantajosa de todo capital que possui. Com efeito, o que o indivíduo tem em vista é sua própria vantagem, e não a da sociedade. Todavia, a procura de sua própria vantagem individual natural ou, antes, quase necessariamente, leva-o a preferir aquela aplicação que acarreta as maiores vantagens para a sociedade.

Em primeiro lugar, todo indivíduo procura empregar seu capital tão próximo de sua residência quanto possível e, conseqüentemente, na medida do possível, no apoio e fomento à atividade nacional, desde que tal aplicação sempre lhe permita auferir o lucro normal do capital, ou ao menos um lucro que não esteja muito abaixo disso.

Assim, pois, em paridade ou quase paridade de lucros, todo comerciante atacadista prefere naturalmente o comércio interno ao comércio externo de bens de consumo e este último ao comércio de transporte de mercadorias estrangeiras. No comércio interno, seu capital nunca está durante tanto tempo longe de seu controle, como acontece, muitas vezes, no caso do comércio externo de bens de consumo. Ele tem melhores condições de conhecer o caráter e a situação das pes-

soas em quem confia e, se ocorrer o caso de ser enganado, conhece melhor as leis nacionais das quais se pode valer para indenizar-se. Em se tratando do comércio de transporte de mercadorias estrangeiras, o capital do comerciante está como que dividido entre dois países estrangeiros, sendo que nenhuma das parcelas necessariamente é trazida para casa, nem fica sob sua vista e controle imediatos. O capital que um comerciante de Amsterdã emprega em transportar trigo de Königsberg para Lisboa, e frutas e vinhos de Lisboa para Königsberg, em regra, está 50% em Königsberg e 50% em Lisboa. Nenhuma parcela desse capital entra necessariamente em Amsterdã. A residência natural de tal comerciante deve ser Königsberg ou Lisboa, e somente circunstâncias muito especiais podem induzi-lo a preferir residir em Amsterdã. Todavia, a intranqüilidade que esse comerciante sente em estar tão longe de seu capital geralmente o leva a trazer parte tanto das mercadorias de Königsberg, destinadas ao mercado de Lisboa, como parte das mercadorias de Lisboa destinadas ao mercado de Königsberg, a Amsterdã; e embora isso necessariamente o obrigue ao duplo ônus de carregar e descarregar, bem como ao pagamento de algumas taxas alfandegárias, não obstante isso, para poder ter sempre sob suas vistas e controle parte de seu capital, ele se submete de bom grado a esse duplo ônus extraordinário. Assim é que todo país que tenha alguma participação considerável no comércio de transporte externo de mercadorias sempre se torna o empório, vale dizer, o mercado geral para as mercadorias de todos os diversos países cujo comércio ele movimentava. O comerciante, a fim de economizar um segundo carregamento e descarregamento, sempre procura vender no mercado interno o máximo que pode das mercadorias desses outros países, para transformar seu comércio de transporte em comércio externo de bens de consumo. Da mesma forma, um comerciante ocupado no comércio exterior de bens de consumo, quando recolhe mercadorias para mercados estrangeiros, sempre terá satisfação, com lucro igual ou quase igual, em vender o máximo possível dessas mercadorias em seu próprio país. Ele poupa a si mesmo o risco e o incômodo de exportar, sempre que, na medida do possível, transforma seu comércio externo de bens de consumo em comércio interno. Se assim posso dizer, o mercado interno é, pois, o centro em torno do qual circulam continuamente os capitais dos habitantes de cada país, e para o qual tendem constantemente todos, ainda que, em virtude de determinadas circunstâncias, esses capitais possam às vezes ser desviados desse centro e encontrar

emprego em lugares ou países mais distantes. Ora, como já mostrei, um capital aplicado no mercado interno necessariamente movimentava um contingente maior de atividade interna e assegura renda e emprego a um contingente maior de habitantes do país, do que um capital igual aplicado no comércio externo de bens de consumo; da mesma forma, um capital empregado no comércio externo de bens de consumo apresenta a mesma vantagem em relação a um capital igual aplicado no comércio de transporte de mercadorias estrangeiras. Eis por que, em paridade ou quase paridade de lucros, todo indivíduo naturalmente está inclinado a aplicar seu capital da maneira que ofereça as maiores possibilidades de sustentar a atividade interna e assegurar renda e emprego ao número máximo de pessoas de seu próprio país.

Em segundo lugar, todo indivíduo que emprega seu capital no fomento da atividade interna necessariamente procura com isso dirigir essa atividade de tal forma que sua produção tenha o máximo valor possível.

O produto da atividade é aquilo que esta acrescenta ao objeto ou às matérias-primas aos quais é aplicada. Na proporção em que o valor desse produto for grande ou pequeno, da mesma forma o serão os lucros do empregador. Mas, se alguém emprega um capital para fomentar a atividade, assim o faz exclusivamente em função do lucro; conseqüentemente, sempre se empenhará no sentido de aplicar esse capital no fomento daquela atividade cujo produto é suscetível de atingir o valor máximo, isto é, daquele produto que possa ser trocado pela quantidade máxima de dinheiro ou de outras mercadorias.

Ora, a renda anual de cada sociedade é sempre exatamente igual ao valor de troca da produção total anual de sua atividade, ou, mais precisamente, equivale ao citado valor de troca. Portanto, já que cada indivíduo procura, na medida do possível, empregar seu capital em fomentar a atividade nacional e dirigir de tal maneira essa atividade que seu produto tenha o máximo valor possível, cada indivíduo necessariamente se esforça por aumentar ao máximo possível a renda anual da sociedade. Geralmente, na realidade, ele não tenciona promover o interesse público nem sabe até que ponto o está promovendo. Ao preferir fomentar a atividade do país e não de outros países, ele tem em vista apenas sua própria segurança; e, orientando sua atividade de tal maneira que sua produção possa ser de maior valor, visa apenas a seu próprio ganho e, neste, como em muitos outros casos, é levado como que por mão invisível a promover um objetivo que não fazia parte de suas intenções. Aliás,

nem sempre é pior para a sociedade que esse objetivo não faça parte das intenções do indivíduo. Ao perseguir seus próprios interesses, o indivíduo muitas vezes promove o interesse da sociedade muito mais eficazmente do que quando tenciona realmente promovê-lo. Nunca ouvi dizer que tenham realizado grandes coisas para o país aqueles que simulam exercer o comércio visando ao bem público. Efetivamente, é um artifício não muito comum entre os comerciantes, e não são necessárias muitas palavras para dissuadi-los disso.

É evidente que cada indivíduo, na situação local em que se encontra, tem muito melhores condições do que qualquer estadista ou legislador de julgar por si mesmo qual o tipo de atividade nacional no qual pode empregar seu capital, e cujo produto tenha probabilidade de alcançar o valor máximo. O estadista que tentasse orientar pessoas particulares sobre como devem empregar seu capital não somente se sobrecarregaria com uma preocupação altamente desnecessária, mas também assumiria uma autoridade que seguramente não pode ser confiada nem a uma pessoa individual nem mesmo a alguma assembléia ou conselho, e que em lugar algum seria tão perigosa como nas mãos de uma pessoa com insensatez e presunção suficientes para imaginar-se capaz de exercer tal autoridade.

Outorgar o monopólio do mercado interno ao produto da atividade nacional, em qualquer arte ou ofício, equivale, de certo modo, a orientar pessoas particulares sobre como devem empregar seus capitais — o que, em quase todos os casos, representa uma norma inútil, ou danosa. Se os produtos fabricados no país podem ser nele comprados tão barato quanto os importados, a medida é evidentemente inútil. Se, porém, o preço do produto nacional for mais elevado que o do importado, a norma é necessariamente prejudicial. Todo pai de família prudente tem como princípio jamais tentar fazer em casa aquilo que custa mais fabricar do que comprar. O alfaiate não tenta fazer seus próprios sapatos, mas compra-os do sapateiro. O sapateiro não tenta fazer suas próprias roupas, e sim utiliza os serviços de um alfaiate. O agricultor não tenta fazer ele mesmo seus sapatos ou sua roupa, porém recorre aos dois profissionais citados. Todos eles consideram de seu interesse empregar toda sua atividade de forma que aufram alguma vantagem sobre seus vizinhos, comprando com uma parcela de sua produção — ou, o que é a mesma coisa, com o preço de uma parcela dela — tudo o mais de que tiverem necessidade.

O que é prudente na conduta de qualquer família particular dificilmente constituirá insensatez na conduta de um grande reino. Se um país estrangeiro estiver em condições de nos fornecer uma mercadoria a preço mais baixo do que o da mercadoria fabricada por nós mesmos, é melhor comprá-la com uma parcela da produção de nossa própria atividade, empregada de forma que possamos auferir alguma vantagem. A atividade geral de um país, por ser sempre proporcional ao capital que lhe dá emprego, não diminuirá com isso, da mesma forma como não diminui a atividade dos profissionais acima mencionados; o que apenas resta é descobrir a maneira pela qual ela pode ser aplicada para trazer a maior vantagem possível. Ora, certamente essa atividade não é empregada com o máximo de vantagem se for dirigida para um produto que é mais barato quando se compra do que quando se fabrica. O valor da produção anual da atividade do país certamente diminui mais ou menos quando ele é artificialmente impedido de produzir mercadorias que evidentemente têm mais valor do que a mercadoria que está orientado a produzir. Segundo se supõe, a respectiva mercadoria poderia ser comprada fora a preço mais baixo do que custa produzi-la no país. Por isso, poderia ter sido comprada com uma parte apenas — isto é, com apenas uma parte do preço das mercadorias que a atividade empregada por um capital igual teria produzido no país, caso se deixasse a atividade nacional seguir seu caminho natural. Dessa forma, a atividade do país é desviada de um emprego mais vantajoso de capital e canalizada para um emprego menos vantajoso; conseqüentemente, o valor de troca da produção anual do país, ao invés de aumentar — como pretende o legislador —, necessariamente diminui, por força de cada norma que imponha tais restrições à importação.

[...]

DAVID RICARDO

Ricardo e a economia moderna

*Carlos Águedo Nagel Paiva**

1. Introdução

David Ricardo nasceu na Inglaterra em 18 de abril de 1772, filho de um negociante judeu sefardi (de ascendência ibérica), natural da Holanda, que veio a fazer fortuna operando na Bolsa de Londres. Dessa forma, Ricardo foi introduzido no mundo das finanças, o que lhe garantiu a autonomia necessária para, aos 21 anos — num gesto que levaria ao rompimento com seu pai —, converter-se ao cristianismo para casar-se com uma jovem *quaker*. A partir de então, Ricardo passou a operar na Bolsa com seus próprios recursos, vindo a acumular um patrimônio que lhe permitiu, por volta dos trinta anos de idade, afastar-se dos negócios especulativos para tornar-se proprietário de terras e viver como rentista.

* Doutorando do Instituto de Economia da Unicamp e professor do Departamento de Economia da Universidade Federal de Uberlândia.

Mas se a introdução de Ricardo no mundo concreto da economia foi precoce, o mesmo não se pode dizer de seu contato com a teoria econômica. Pelo que se sabe, sua primeira leitura de Adam Smith foi de 1799, quase às vésperas de abandonar a vida de especulador e financista. E sua primeira contribuição à análise econômica só adveio em 1810, em um pequeno ensaio intitulado “O alto preço do ouro: uma prova da depreciação do papel-moeda”, em que o autor utiliza o ponto de vista quantitativista para explicar a inflação britânica durante as guerras napoleônicas.

Esse ensaio lhe proporcionou grande fama e o colocou desde então no circuito dos debates econômicos; mas ainda se passariam mais cinco anos antes que Ricardo trouxesse à luz a primeira versão daquele modelo de distribuição e desenvolvimento econômico que — com muita justiça — é considerado a expressão sintética de sua contribuição original à economia política¹. Essa versão ensaística de suas teses, contudo, levantou grande polêmica, o que estimulou Ricardo a apresentar, dois anos depois, em 1817, a primeira edição de sua obra maior — os *Princípios de economia política e tributação*² —, onde, para além de novos desenvolvimentos, se fez a defesa do modelo original a partir da apresentação e análise rigorosas de seus fundamentos.

Foram esses “fundamentos” — expressos de forma magistral no primeiro capítulo dos *Princípios* (intitulado “Sobre o valor” e reproduzido a seguir) — que alimentaram todo o debate teórico subsequente no interior da economia política, e seus reflexos e desdobramentos se fazem presentes ainda hoje na divisão da ciência econômica em escolas (ou “paradigmas”) diversas e antagônicas. É o que veremos a seguir.

2. Ricardo e a construção da ciência econômica como ciência dos modelos

Uma das primeiras questões com que se depara qualquer pessoa que queira pensar sobre a economia é: “qual o ponto de partida correto da análise econômica; os agentes tomadores de decisões ou o ambiente econômico que circunscreve e condiciona aquelas decisões?”. E, conseqüentemente, de que categorias analíticas se deve partir, do “indivíduo” ou das “classes sociais”, da “firma” ou do “mercado”, do nível “micro” ou do “macro”, da “parte” ou do “todo”?

Dar uma solução para essa questão é o primeiro passo do árduo processo de transformação da “disciplina” economia em uma “ciência”. E diversos autores deram soluções distintas a uma questão tão complexa. Mas — e é isso que nos importa aqui — Ricardo foi o primeiro grande economista a oferecer uma resposta precisa a essa questão. E sua resposta não apenas influenciou seus contemporâneos, como ainda marca o pensamento econômico moderno.

Para Ricardo, o ponto de partida correto da análise econômica é antes a estrutura do que o indivíduo. E isso no sentido de que a estrutura condiciona não apenas a inserção social dos indivíduos, mas, por meio dessa inserção, seus objetivos e toda a ação econômica a eles relacionada. Vale dizer: os agentes econômicos relevantes — capitalistas, proprietários de terra, trabalhadores assalariados — são “livres”... *pero no mucho*. E isso não só porque atuam dentro de um quadro social e institucional muito bem determinado, em que a única forma de apropriação econômica (abstraida a fiscalidade estatal) é o intercâmbio (por dinheiro ou bens). Mais importante até do que o fato anterior, é o perfil extremamente limitado e essencialmente predeterminado dos “fins” almejados pelos agentes econômicos. A princípio, todos os agentes almejam a maximização dos seus rendimentos — lucros, salários e renda. Mas com uma particularidade: enquanto os terratenentes e trabalhadores despendem a totalidade de seus rendimentos em “consumo” — tendo em vista a “segurança econômica” dos primeiros e a limitação dos segundos a um salário de subsistência —, os capitalistas — aparentemente premidos por uma concorrência ininterrupta e pela instabilidade do valor de seus ativos — tendem a direcionar a maior parte de seus rendimentos para a acumulação.

Ora, mas se o conjunto dos agentes é essencialmente racional — ou seja, busca adequar os meios disponíveis à realização de seus fins —, se os meios são dados — a propriedade de que cada um dispõe para ingressar no processo social de intercâmbio — e os fins são preestabelecidos — maximizar os rendimentos com vistas ao consumo e à acumulação —, então o comportamento daqueles mesmos agentes torna-se essencialmente previsível, desaparecendo a questão da “tomada de decisão individual”. Mais do que isso: é o próprio agente individual que, em sentido rigoroso, deixa de existir, emergindo em seu lugar meros “exemplares das espécies”: o capitalista-padrão, o trabalhador-padrão ou o terratenente-padrão.

As conseqüências metodológicas dessa leitura são tão evidentes quanto radicais. Antes de mais nada, a economia, tal como a totalidade das ciências consagradas no início do século XIX, passa a ser uma disciplina essencialmente racional. Não — é evidente — no sentido de que ela possa abstrair de forma absoluta os dados empíricos. Mas no sentido de que, conhecidos os padrões de comportamento dos distintos agentes econômicos, suas ações e reações em circunstâncias hipotéticas diversas tornam-se previsíveis, permitindo a constituição de “modelos econômicos abstratos”. E esses “modelos”, por sua vez, funcionam como pequenas “máquinas teóricas” que, alimentadas com a “matéria-prima” dos dados fornecidos por uma certa realidade, produzem como resultado o cenário (ou “os cenários”, se se flexibiliza a cláusula *coeteris paribus*) futuro presumível da economia.

Assim, para Ricardo, poder-se-ia dizer que, dada uma economia fechada qualquer, e fornecidas as informações sobre a disponibilidade de terras agricultáveis, a heterogeneidade relativa destas, a taxa de salário de subsistência (ou “de longo prazo”), a parcela desse salário que é despendida em bens agrícolas, a relação capital/trabalho (ou “trabalho passado”/“trabalho presente”) média, a produtividade do trabalho na indústria, e supondo-se estável o “estado das artes”, seria possível projetar-se a dinâmica de evolução da taxa de lucro média e da acumulação privada. Esse é o objetivo por excelência de seu modelo teórico, o que nos coloca frente à responsabilidade de avaliar a eficácia desse modelo e sua consistência com os objetivos postos pelo autor.

Ora, se se analisa o modelo de Ricardo do ponto de vista de sua consistência histórico-empírica — vale dizer, de sua adequação às tendências objetivamente manifestas de evolução do capitalismo —, ele é um rotundo fracasso. E isso na medida em que, a despeito de ele ser formalmente dinâmico (voltado não só para a projeção do estado futuro da economia, mas para a projeção do percurso e da temporalidade mais geral desse movimento), ele não é “histórico”, e subestima o impacto revolucionário do capitalismo sobre a ordem técnico-produtiva.

Mas, por outro lado, se queremos avaliar o modelo de Ricardo sob um ponto de vista simultaneamente “formal” e “histórico-metodológico” — a partir de uma perspectiva que, centrada na consistência lógica (ou “interna”) do sistema, em sua eficácia for-

mal como “máquina teórica”, atente para o que há de rigorosamente paradigmático e “modelar” nessa construção —, a conclusão tem de ser totalmente outra. Nesse plano, o sistema de Ricardo assume toda a sua grandiosidade. E isso não apenas como o “primeiro grande modelo teórico” em economia, como o “modelo-pai” de todos os outros. Mas como um modelo muito particular, em que uma diferenciação estrita entre parâmetros (exogenamente determinados), variáveis independentes e variáveis dependentes, garante “operacionalidade teórica” ao sistema, transformando-o em um instrumento totalmente voltado (mesmo quando empiricamente malsucedido) para a obtenção de previsões.

3. A teoria ricardiana do valor

Uma das primeiras coisas que chamam a atenção na leitura do primeiro capítulo dos *Princípios* é a franqueza com que Ricardo expõe os problemas subjacentes à sua própria interpretação da categoria “valor”. E, de fato, essa “franqueza” de Ricardo faz história: sua manifesta incapacidade de dar uma solução “definitiva” para as contradições com que se depara alimenta toda uma discussão teórica posterior, cuja conseqüência final é a emergência e consolidação de três escolas distintas e antagônicas do pensamento econômico — o marxismo, o neoclassicismo e o neo-ricardianismo —, que se pretendem igualmente herdeiras da tradição ricardiana. Vejamos por quê.

O ponto de partida do tratamento ricardiano do valor é a tentativa de enfrentar um problema teórico deixado em aberto por Smith: como provar a autonomia essencial da distribuição da renda (e sua evolução) vis-à-vis o processo de determinação dos preços, se os próprios preços são função dos “custos”, e estes últimos, dos “rendimentos” auferidos pelos agentes econômicos? A importância desse ponto para Ricardo se encontra no fato de que, sem “provar” a cesura essencial entre aqueles dois processos, não seria possível defender rigorosamente a proposição de que a principal variável na evolução da distribuição seria a produtividade do setor de bens salários (para o autor, a agricultura). Ao argumento ricardiano de que uma elevação do valor desses bens deveria resultar numa elevação do valor dos salários e, conseqüentemente, numa queda da taxa de lucros, poder-se-ia sempre responder que essa queda não ocorreria se os preços dos bens industriais se elevassem proporcionalmente.

isso equivale a demonstrar que o valor da produção total (da firma, do setor ou do conjunto da sociedade) torna-se independente das variações na distribuição da renda.

Fosse correto o modelo simplificado de Ricardo, e esse autor teria atingido seu objetivo de reduzir a evolução da distribuição à evolução das variáveis produtivas (ou “reais”). Mas — infelizmente — esse modelo comporta um grave problema, do qual Ricardo estava plenamente cômico e ao qual se dedicou com afincio na tentativa de solucioná-lo. De uma forma bastante simples, ele diz respeito ao fato de que, independentemente de o “lucro” não corresponder a qualquer “custo social real”, as mercadorias que entram como insumo dos diversos processos produtivos incorporam-no aos seus preços. Com isso, o lucro exigido pelo capitalista, em seu respectivo setor, passa a ser proporcional não apenas ao montante de “salários” pagos em períodos de produção anteriores, mas também aos lucros gerados e incorporados. Isso equivale a dizer (como Sraffa especificou de forma extremamente clara) que o exercício teórico de “integração vertical” de cada firma ou setor com vistas a reduzir os custos de produção a salários/trabalho só é corretamente levado a efeito se os diversos trabalhos são datados e ponderados pelo período de sua realização associado à taxa de lucros/juros vigente. Ou, em forma algébrica:

$$PT = (1 + L) S T_1 + (1 + L)^2 S T_2 + \dots + (1 + L)^N S T_N.$$

Fica claro nesse sistema que duas mercadorias produzidas com a mesma quantidade de trabalho terão preços diferentes, a depender da distribuição temporal. Além disso, a distribuição de renda deixa de ser neutra no processo de determinação de preços, pois, quanto maior for a taxa de lucro, maior será o peso dos trabalhos “pretéritos” *vis-à-vis* os contemporâneos; de tal forma que, com um aumento (queda) da taxa de lucros deve ampliar (diminuir) o poder de compra daquela mercadoria produzida com mais “trabalho pretérito” do que “contemporâneo”, *vis-à-vis* aquelas mercadorias com uma estrutura temporal de produção oposta.

Em suma: na busca de uma teoria dos preços capaz de provar que a evolução da distribuição não afeta os preços, Ricardo chega a resultados que demonstram a asserção diametralmente oposta!

Tal resultado foi interpretado de diversas maneiras. Para o próprio Ricardo e seus seguidores mais próximos, ele colocava a necessidade de se buscar uma outra unidade de medida do produto social (que não o trabalho), capaz de auferi-lo de tal modo a demonstrar sua estabilidade sob condições de alteração da distribuição da renda. Tal programa de pesquisas tem seu ápice na importante obra de Sraffa intitulada *Produção de mercadorias por meio de mercadorias*, referência teórica maior da escola neo-ricardiana.

Diferentemente, todo um conjunto de autores — entre os quais Karl Marx é, sem sombra de dúvida, o mais expressivo — viu no problema ricardiano a demonstração de que as categorias valor e preço não só não apresentam uma identidade imediata, como mantêm uma relação de tensão, em que a dimensão aparente dos preços mascara e oculta dimensões essenciais da ordem mercantil capitalista (como a exploração do trabalho, por exemplo) só apreensíveis pelo resgate da categoria valor enquanto unidade de medida objetiva do produto social. Com isso, a pertinência teórica da categoria valor deixa de se subordinar à sua capacidade (ou incapacidade) de explicar os preços relativos, fundando-se diretamente no fato de que essa categoria sintetiza e expressa aquilo que, de um ponto de vista materialista, é o próprio fundamento da reprodução econômica: o dispêndio social de trabalho.

Finalmente, um outro conjunto de teóricos saudou a contradição ricardiana como a expressão de falência da teoria do valor-trabalho e de seus desdobramentos ideológicos mais perigosos; em particular, a identificação do lucro com um “excedente” produzido pelo trabalho. O equívoco desse tratamento se revelaria já no fato de que — como o próprio Ricardo concluíra — os diversos trabalhos têm de ser ponderados pelo período de sua realização no processo de formação de preços, sendo tão mais “valiosos” quanto mais “pretérita” a sua efetivação. Tal fato — de acordo com uma linha de interpretação que redundará na teoria neoclássica da distribuição — nada mais expressaria do que a importância da “esfera” (o único e verdadeiro fundamento do lucro) como contribuição capitalista ao processo produtivo e como custo social real.

O mais interessante desse “qüiproquó interpretativo” é que, de fato, todas as três leituras que emergem das insuficiências da versão simplificada da teoria do valor ricardiana encontram (ainda que de formas distintas) guarida nos desenvolvimentos do

próprio Ricardo. Isso não significa apenas dizer que tanto o marxismo quanto o neoclassicismo e o neo-ricardianismo herdaram (e dividiram!) o “capital intelectual” ricardiano. Significa dizer também que nosso autor ocupa um papel absolutamente singular na história do pensamento: antes dele, não havia propriamente “ciência econômica”; depois dele — e graças a ele — ela só poderá existir como uma ciência “anormal” (em sentido khuniano), porque cindida em diversos paradigmas.

Enfim, pai da ciência, e pai de sua crise, Ricardo é um autor que precisa ser lido por qualquer um que tenha pretensão de ser um economista. É o ponto de entrada dessa obra fundamental é, ao mesmo tempo, seu momento teórico mais denso: o primeiro capítulo dos *Princípios*. Como costumava dizer Marx, não há praticamente nada nesse livro que não seja um desdobramento lógico de seus sete primeiros capítulos; e tudo o que há de essencial neles já se encontra de alguma forma sinalizado no primeiro. É por aí que devemos começar, pois.

Notas

- ¹ Esse trabalho de 1815 se intitula “Ensaio acerca da influência do baixo preço do cereal nos lucros do capital” e foi editado em português como apêndice de NAPOLEONI, C. *Smith, Ricardo, Marx*. Rio de Janeiro, Graal, 1978.
- ² RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. São Paulo, Abril Cultural, 1982. (Os Economistas.)

PRINCÍPIOS DE ECONOMIA POLÍTICA E TRIBUTAÇÃO

David Ricardo*

CAPÍTULO I *Sobre o valor*

Seção I

O valor de uma mercadoria, ou a quantidade de qualquer outra pela qual pode ser trocada, depende da quantidade relativa de trabalho necessário para sua produção, e não da maior ou menor remuneração que é paga por esse trabalho

Adam Smith observou que

a palavra *valor* tem dois significados diferentes, expressando, algumas vezes, a utilidade de algum objeto particular, e, outras vezes, o poder de comprar outros

* Extraído de *Princípios de economia política e tributação*. Trad. Paulo Henrique R. Sandroni. São Paulo, Abril Cultural, 1982. (Os Economistas.)

bens, conferido pela posse daquele objeto. O primeiro pode ser chamado *valor de uso*; o outro, *valor de troca*. As coisas que têm maior valor de uso — continua ele — têm freqüentemente pequeno ou nenhum valor de troca; e, ao contrário, as que têm maior valor de troca, têm pequeno ou nenhum valor de uso¹.

A água e o ar são extremamente úteis; são, de fato, indispensáveis à existência, embora, em circunstâncias normais, nada se possa obter em troca deles. O ouro, ao contrário, embora de pouca utilidade em comparação com o ar ou com a água, poderá ser trocado por uma grande quantidade de outros bens.

A utilidade, portanto, não é a medida do valor de troca, embora lhe seja absolutamente essencial. Se um bem não fosse de certo modo útil — em outras palavras, se não pudesse contribuir de alguma maneira para nossa satisfação —, seria destituído de valor de troca, por mais escasso que pudesse ser, ou fosse qual fosse a quantidade de trabalho necessária para produzi-lo.

Possuindo utilidade, as mercadorias derivam seu valor de troca de duas fontes: de sua escassez e da quantidade de trabalho necessária para obtê-las.

Algumas mercadorias têm seu valor determinado somente pela escassez. Nenhum trabalho pode aumentar a quantidade de tais bens, e, portanto, seu valor não pode ser reduzido pelo aumento da oferta. Algumas estátuas e quadros famosos, livros e moedas raras, vinhos de qualidade peculiar, que só podem ser feitos com uvas cultivadas em terras especiais das quais existe uma quantidade muito limitada, são todos dessa espécie. Seu valor é totalmente independente da quantidade de trabalho originalmente necessária para produzi-los, e oscila com a modificação da riqueza e das preferências daqueles que desejam possuí-los.

Essas mercadorias, no entanto, são uma parte muito pequena da massa de artigos diariamente trocados no mercado. Sem dúvida, a maioria dos bens que são demandados é produzida pelo trabalho. E esses bens podem ser multiplicados não apenas num país, mas em vários, quase ilimitadamente, se estivermos dispostos a dedicar-lhes o trabalho necessário para obtê-los.

Ao falar, portanto, das mercadorias, de seu valor de troca e das leis que regulam seus preços relativos, sempre nos referiremos somente àquelas mercadorias cuja quantidade pode ser aumentada pelo exercício da atividade humana, e em cuja produção a concorrência atua sem obstáculos.

Nas etapas primitivas da sociedade, o valor de troca de tais mercadorias, ou a regra que determina que quantidade de uma deve ser dada em troca de outra, depende quase exclusivamente da quantidade comparativa de trabalho empregada em cada uma.

O preço real de qualquer coisa — diz Adam Smith —, o que realmente custa ao homem que deseja obtê-la, é a fadiga e o esforço de adquiri-la. O que qualquer coisa realmente vale para quem a obteve, e que deseja dispor dela ou trocá-la por qualquer outra, é a fadiga e o esforço que ela pode poupar-lhe, e que ele pode impor a outras pessoas. O trabalho foi o primeiro preço — a moeda original que serviu para comprar e pagar todas as coisas. Mais ainda, naquele primitivo e rude estado da sociedade, que precede a acumulação do capital e a apropriação da terra, a proporção entre as quantidades de trabalho necessárias para adquirir diferentes objetos parece a única circunstância capaz de fornecer uma regra para trocá-los um por outro. Se numa nação de caçadores, por exemplo, caçar um castor custa geralmente o dobro do trabalho de abater um gamo, um castor deveria naturalmente ser trocado por, ou valer, dois gamos. É natural que aquilo que é habitualmente o produto do trabalho de dois dias ou de duas horas deva valer o dobro daquilo que é habitualmente o produto do trabalho de um dia ou de uma hora².

Que esse é realmente o fundamento do valor de troca de todas as coisas, à exceção daquelas que não podem ser multiplicadas pela atividade humana, eis uma doutrina de extrema importância na economia política; pois de nenhuma outra fonte brotam tantos erros nem tanta diferença de opinião, nessa ciência, quanto das idéias confusas que estão associadas à palavra valor.

Se a quantidade de trabalho contida nas mercadorias determina o seu valor de troca, todo acréscimo nessa quantidade de trabalho deve aumentar o valor da mercadoria sobre a qual ela foi aplicada, assim como toda diminuição deve reduzi-lo.

Adam Smith, que definiu com tanta exatidão a fonte original do valor de troca, e que coerentemente teve que sustentar que todas as coisas se tornam mais ou menos valiosas na proporção do trabalho empregado para produzi-las, estabeleceu também uma outra medida-padrão de valor, e se refere a coisas que são mais ou menos valiosas segundo sejam trocadas por maior ou menor quantidade dessa medida-padrão. Como medida-padrão ele se refere algumas vezes ao trigo, outras ao trabalho; não à quantidade de trabalho empregada na produção de cada objeto, mas à quantidade que este pode comprar no mercado, como se ambas fossem expressões equivalentes e como se, em virtude de se haver tornado duas vezes mais eficiente o trabalho de um homem, podendo este produzir, portanto, o dobro da quantidade de uma

mercadoria, devesse esse homem receber, em troca, o dobro da quantidade que antes recebia.

Se isso fosse verdadeiro, se a remuneração do trabalhador fosse sempre proporcional ao que ele produz, a quantidade de trabalho empregada numa mercadoria e a quantidade de trabalho que essa mercadoria compraria seriam iguais, e qualquer delas poderia medir com precisão a variação de outras coisas. Mas não são iguais. A primeira é, sob muitas circunstâncias, um padrão invariável, que mostra corretamente as variações nas demais coisas. A segunda é sujeita a tantas flutuações quanto as mercadorias que a ela sejam comparadas. Adam Smith, após haver mostrado habilmente a insuficiência de um meio variável, como o ouro e a prata, para a determinação do valor variável das outras coisas, acabou escolhendo uma medida não menos variável, ao eleger o trigo ou o trabalho.

O ouro e a prata, indubitavelmente, estão sujeitos a flutuações resultantes da descoberta de minas novas e mais abundantes. Tais descobertas, no entanto, são raras, e seus efeitos, embora intensos, estão limitados a períodos de duração relativamente curta. Estão ainda sujeitos a flutuações decorrentes de melhoramentos nos métodos e na maquinaria com que se exploram as minas, pois, em consequência deles, se pode obter maior quantidade desses metais com o mesmo trabalho. São sujeitos, além disso, à flutuação gerada pela produção decrescente das minas, depois que estas, por sucessivas gerações, proporcionaram ao mundo seu suprimento. Mas de qual dessas fontes de flutuação está isento o trigo? Não varia, também, por um lado, devido ao aperfeiçoamento na agricultura, na maquinaria e nos implementos utilizados no cultivo, assim como em virtude da descoberta de novas extensões de terras férteis que podem ser cultivadas em outros países, e que afetarão o valor do trigo em todo mercado onde seja livre a importação? E não é o trigo, por outro lado, sujeito a aumentos de valor decorrentes de proibições de importação, do aumento da população e da riqueza, e da maior dificuldade para obter uma oferta crescente, considerando-se que o cultivo de terras inferiores exige uma quantidade maior de trabalho? E não será o valor do trabalho igualmente variável; sendo afetado não apenas, como todas as outras coisas, pela proporção entre a oferta e a demanda, que se modifica uniformemente com cada mudança na situação da sociedade, mas também pela alteração no preço dos alimentos e de outros gêneros de primeira necessidade, nos quais se gasta o salário?

Num mesmo país, para a produção de uma dada quantidade de alimentos e de outros gêneros de primeira necessidade, pode ser exigido, em determinada época, o dobro do trabalho que seria preciso numa época anterior, podendo, no entanto, diminuir muito pouco a remuneração do trabalhador. Se, na primeira época, o salário do trabalhador fosse constituído por certa quantidade de alimentos e de outros gêneros de primeira necessidade, possivelmente ele não subsistiria, se essa quantidade se reduzisse. Nesse caso, os alimentos e outros gêneros de primeira necessidade teriam encarecido 100%, se fossem avaliados pela *quantidade* de trabalho necessária para sua produção, enquanto o aumento de valor teria sido muito pequeno, se este se medisse pela quantidade de trabalho pela qual poderiam ser *trocados*.

Observação idêntica podemos fazer em relação a dois ou mais países. Na América e na Polônia, nas terras recentemente cultivadas, um ano de trabalho de certo número de homens produzirá muito mais trigo que numa terra das mesmas características situada na Inglaterra. Ora, supondo que todos os demais gêneros de primeira necessidade sejam igualmente baratos nesses três países, não seria um grande erro concluir que a quantidade de trigo conferida a cada trabalhador seria proporcional, em cada país, à facilidade de produção?

Se os sapatos e a roupa do trabalhador pudessem ser produzidos, graças ao aperfeiçoamento da maquinaria, com um quarto do trabalho atualmente necessário para sua fabricação, tornar-se-iam provavelmente uns 75% mais baratos; mas é tão improvável que o trabalhador ficasse capacitado a consumir permanentemente quatro casacos ou quatro pares de sapatos em vez de um que certamente seus salários logo seriam ajustados, pelo efeito da concorrência e pelo estímulo ao crescimento populacional, aos novos valores dos gêneros de primeira necessidade em que são gastos. Se aqueles aperfeiçoamentos se estendessem a todos os bens consumidos pelo trabalhador, ao fim de poucos anos o encontraríamos provavelmente gozando de pouca ou nenhuma melhoria, embora o valor de troca daquelas mercadorias, comparado com o de outras, em cuja fabricação não se introduziu qualquer aperfeiçoamento, houvesse sofrido considerável redução, e embora aqueles bens fossem o produto de uma quantidade de trabalho consideravelmente reduzida.

Não é correto, portanto, dizer, como Adam Smith, que, “como o trabalho muitas vezes poderá *comprar* maior quantidade e outras vezes menor quantidade de bens, o que varia é o valor deles e não o do

trabalho que os adquire”; e que, “portanto, o trabalho, *não variando jamais de valor*, é o único e definitivo padrão real pelo qual o valor de todas as mercadorias pode ser comparado e estimado em todos os tempos e em todos os lugares”. Mas é correto dizer, como dissera anteriormente Adam Smith, “que a proporção entre as quantidades de trabalho necessárias para adquirir diferentes objetos parece ser a única circunstância capaz de oferecer alguma regra para trocá-los uns pelos outros”; ou, em outras palavras, que a quantidade comparativa de mercadorias que o trabalho produzirá é que determina o valor relativo delas, presente ou passado, e não as quantidades comparativas de mercadorias que são entregues ao trabalhador em troca de seu trabalho.

Duas mercadorias variam em valor relativo, e desejamos saber em qual delas a variação realmente ocorreu. Se compararmos o atual valor de uma delas com sapatos, meias, chapéus, ferro, açúcar e todas as outras mercadorias, veremos que ela pode ser trocada exatamente pela mesma quantidade daqueles bens pela qual se trocava anteriormente. Se compararmos a outra com essas mesmas mercadorias, verificaremos que variou em relação a todas elas. Poderemos, então, com grande probabilidade, inferir que a variação ocorreu nessa mercadoria e não naquelas com as quais a comparamos. Se, ao examinar ainda mais detalhadamente todas as circunstâncias ligadas à produção dessas mercadorias, observamos que precisamente a mesma quantidade de trabalho e de capital é necessária para a confecção de sapatos, meias, chapéus, ferro, aço, açúcar, etc., mas que não é necessária a mesma quantidade que antes para produzir a única mercadoria cujo valor relativo se alterou, a probabilidade se transforma em certeza, e podemos estar seguros de que a variação ocorreu naquela única mercadoria. Então, descobriremos também a causa da sua variação.

Se verifico que 1 onça de ouro pode ser trocada por uma quantidade menor de todas as mercadorias acima mencionadas e de muitas outras, e se, além disso, observo que, pela descoberta de uma mina nova e mais rica, ou pelo emprego de maquinaria mais eficiente, uma dada quantidade de ouro pode ser obtida com menor quantidade de trabalho, podemos dizer, com razão, que a causa da mudança no valor do ouro, relativamente a outras mercadorias, foi a maior facilidade de produzi-lo ou a menor quantidade de trabalho necessária para obtê-lo. Igualmente, se o valor do trabalho diminuísse consideravelmente, em relação a todas as outras coisas, e se descobríssemos que essa diminuição resultava de uma nova oferta abundante, estimulada pela gran-

de facilidade com que eram produzidos o trigo e todos os outros gêneros de primeira necessidade para o trabalhador, penso que seria correto afirmar que o valor do trigo e dos outros bens necessários diminuiu por causa da menor quantidade de trabalho necessária para produzi-los, e que essa maior facilidade para suprir o sustento do trabalhador ocasionou uma redução do valor do trabalho. Não, dizem Adam Smith e Malthus³: no caso do ouro, você estava certo, considerando sua variação como uma queda de seu valor, porque o trigo e o trabalho não variavam; e, como o ouro comprava uma menor quantidade deles, assim como de outras coisas, era correto dizer que todas estas estacionaram e que somente o ouro variou. Mas, quando o valor do trigo e do trabalho diminuiu — coisas que selecionamos como medida-padrão de valor apesar de todas as variações às quais, como sabemos, estão sujeitas —, seria muito impróprio dizer a mesma coisa. Correto seria dizer que o trigo e o trabalho permaneceram estacionários, e que todas as demais coisas tiveram seu valor aumentado.

É contra essa afirmação que agora protesto. Observo que, precisamente como no caso do ouro, a causa da variação entre o trigo e outros bens é a menor quantidade de trabalho requerida para produzi-lo e, logicamente, sou obrigado a considerar essa variação do trigo e do trabalho como redução em seu valor, e não elevação do valor das coisas com as quais foram comparados. Se contrato um trabalhador por uma semana, pagando-lhe 8 xelins em vez de 10, não ocorrendo nenhuma variação no valor do dinheiro, o trabalhador provavelmente poderá conseguir mais alimentos e outros gêneros de primeira necessidade com seus 8 xelins do que antes obtinha com 10. Isso, no entanto, não se deve a um aumento real de seu salário, como afirmou Adam Smith, e, mais recentemente Malthus, porém a uma redução do valor dos bens em que gasta o seu salário — coisas perfeitamente distintas. Contudo, se chamo a isso uma queda real no valor do salário, dizem que adoto uma linguagem nova e incomum, irreconciliável com os verdadeiros princípios da ciência⁴. A mim me parece, no entanto, que a linguagem inusitada e, de fato, inconsistente é a dos meus opositores.

Suponhamos que um trabalhador receba 1 *bushel* de trigo como pagamento de uma semana de trabalho, quando o preço do cereal é de 80 xelins cada *quarter*⁵, e que se lhe pague 1 1/4 *bushel* quando o preço cai a 40 xelins. Suponhamos ainda que ele consuma 1/2 *bushel* de trigo por semana em sua casa, e que troque o resto por outros bens, tais como combustíveis, sabão, velas, chá, açúcar, sal, etc., etc. Se os

3/4 de *bushel* que lhe sobram, num caso, não lhe proporcionam o mesmo volume daquelas mercadorias que lhe proporcionava 1/2 *bushel*, no outro caso, terá o trabalho aumentado ou diminuído em valor? Aumentado, deveria dizer Adam Smith, já que seu padrão é o trigo, e o trabalhador recebe mais trigo por uma semana de trabalho. Diminuído, deveria dizer o mesmo Adam Smith, “porque o valor de uma coisa depende do poder de compra de outros bens que a posse desse objeto confere”, e o trabalho tem um menor poder de adquirir esses outros bens.

Seção II

Trabalhos de diferentes qualidades são remunerados diferentemente. Isso não é causa de variação no valor relativo das mercadorias

Ao referir-me, porém, ao trabalho como fundamento de todo valor e da quantidade relativa de trabalho como determinante quase exclusivo do valor relativo das mercadorias, não se deve supor que negligencio as diferentes qualidades de trabalho nem a dificuldade de comparar uma hora ou um dia de trabalho numa atividade com a mesma duração do trabalho em outra. A estimativa do valor de diferentes qualidades de trabalho se ajusta rapidamente no mercado, com suficiente precisão para todos os fins práticos, e depende muito da habilidade comparativa do trabalhador e da intensidade do trabalho realizado. Uma vez constituída, essa escala fica sujeita a poucas variações. Se um dia de trabalho de um joalheiro vale mais que um dia de trabalho de um trabalhador comum, essa relação foi há muito tempo ajustada e colocada na devida posição na escala de valores⁶.

Ao comparar, portanto, o valor da mesma mercadoria em diferentes períodos, raramente será necessário levar em conta a habilidade comparativa e a intensidade do trabalho exigidas para sua produção, pois esses fatores operam igualmente em ambos os períodos. Comparando a descrição do trabalho realizado numa época com idêntica descrição do trabalho realizado em outra, se um décimo, um quinto ou um quarto for adicionado ou suprimido, será provocado um efeito proporcional a essa causa no valor relativo da mercadoria.

Se uma peça de lã valer hoje duas peças de linho e se, dentro de dez anos, o valor de uma peça de lã alcançar quatro peças de linho, poderemos com certeza concluir que será necessário mais trabalho para fabricar o pano, ou menos para fabricar as peças de linho, ou ainda que ambas as causas influíram.

Como a pesquisa, para a qual pretendo chamar a atenção do leitor, se refere ao efeito das variações no valor relativo das mercadorias, e não no seu valor absoluto, será pouco relevante examinar o grau comparativo de valoração dos diferentes tipos de trabalho. Podemos, pois, concluir justamente que, qualquer que tenha sido a desigualdade original entre eles, qualquer que tenha sido a engenhosidade, a habilidade ou o tempo necessário para adquirir destreza num tipo de trabalho manual mais do que em outro, tal desigualdade se mantém aproximadamente a mesma de uma para outra geração; ou, pelo menos, a variação é muito pequena de um ano para outro, e portanto pode afetar muito pouco, a curto prazo, o valor relativo das mercadorias.

A proporção entre diferentes taxas de salários e de lucros em diferentes empregos de trabalho e de capital parece não ser muito afetada, como já foi observado, pela riqueza, pela pobreza ou pelo estado progressivo, estacionário ou decadente da sociedade. Tais revoluções no bem-estar social, embora afetem as taxas gerais de salários e de lucros, acabam, finalmente, por afetá-las de modo igual em todas as diferentes atividades. A proporção entre elas deve portanto permanecer a mesma, não podendo ser expressivamente alterada, ao menos por um prazo considerável, por nenhuma dessas revoluções⁷.

Seção III

Não só o trabalho aplicado diretamente às mercadorias afeta o seu valor, mas também o trabalho gasto em implementos, ferramentas e edifícios que contribuem para sua execução

Mesmo⁸ no estágio primitivo ao qual se refere Adam Smith, algum capital, embora possivelmente fabricado e acumulado pelo próprio caçador, seria necessário para capacitá-lo a matar sua presa. Sem uma arma, nem o castor nem o gamo poderiam ser mortos. Portanto, o valor desses animais deveria ser regulado não apenas pelo tempo e pelo trabalho necessários à sua captura, mas também pelo tempo e pelo trabalho necessários à produção do capital do caçador: a arma, com a ajuda da qual a caça se realizava.

Suponhamos que a arma necessária para matar o castor fosse produzida com muito mais trabalho que a arma necessária para matar o gamo, por causa da maior dificuldade de se aproximar do primeiro animal e da conseqüente necessidade de uma arma mais precisa. Um castor valeria naturalmente mais do que dois gamos, justamente porque, no total, mais trabalho seria exigido para matá-lo. Ou imaginemos que a mesma quantidade de trabalho fosse requerida para fabricar as duas armas, que teriam, no entanto, durabilidade muito diferente. So-

mente uma pequena parcela do valor do instrumento durável seria transferida para a mercadoria, enquanto uma porção muito maior do valor do instrumento menos durável seria adicionada à mercadoria produzida com seu auxílio.

Todos os implementos necessários para caçar o castor e o gamo poderiam pertencer a uma classe de homens, sendo o trabalho empregado na caça fornecido por outra classe. Ainda assim, os seus preços comparativos seriam proporcionais ao trabalho efetivamente consumido, tanto na formação do capital como no abate dos animais. Em diferentes circunstâncias de abundância ou de escassez de capital, quando este é comparado com o trabalho, em diferentes circunstâncias de abundância ou de escassez de alimentos e de outros gêneros de primeira necessidade exigidos pelo homem, aqueles que forneceram um igual valor de capital para uma ou para outra atividade devem receber metade, um quarto ou um oitavo do produto obtido, pagando-se o restante como salários àqueles que forneceram o trabalho. E mesmo essa divisão não afetaria o valor relativo daquelas mercadorias, porque, se os lucros do capital fossem maiores ou menores, correspondendo a 50%, 20% ou 10%, ou se os salários fossem altos ou baixos, ambas as atividades seriam igualmente afetadas.

O mesmo princípio continuaria válido se imaginarmos ampliadas as atividades da sociedade, de tal modo que uns fornecem as canoas e os instrumentos necessários à pesca, e outros a semente e a maquinaria rudimentar inicialmente usada na agricultura: o valor de troca das mercadorias produzidas seria proporcional ao trabalho dedicado à sua produção — não somente à produção imediata, mas também à fabricação de todos aqueles implementos ou máquinas necessários à realização do trabalho próprio ao qual foram aplicados.

Se considerarmos um estágio da sociedade no qual grandes progressos já foram realizados, e no qual florescem as artes e o comércio, observaremos que o valor das mercadorias também varia segundo este princípio: ao estimar o valor de troca das meias, por exemplo, descobriremos que o seu valor, comparado com o de outras coisas, depende da quantidade total de trabalho necessária para fabricá-las e lançá-las no mercado. Primeiro, há o trabalho necessário para cultivar a terra na qual cresce o algodão; segundo, o trabalho de levar o algodão ao lugar em que as meias são fabricadas — no que se inclui o trabalho de construção do barco no qual se faz o transporte e que é incluído no frete dos bens; terceiro, o trabalho do fiandeiro e do tecelão; quar-

to, uma parte do trabalho do engenheiro, do ferreiro e do carpinteiro que construíram os prédios e a maquinaria usados na produção; quinto, o trabalho do varejista e de muitos outros que não vêm ao caso mencionar. A soma de todas essas várias espécies de trabalho determina a quantidade de outras coisas pelas quais as meias serão trocadas, enquanto a mesma consideração das várias quantidades de trabalho utilizado nesses outros bens determinará igualmente a porção deles que se dará em troca das meias.

Para convencer-nos de que esse é o verdadeiro fundamento do valor de troca, imaginemos algum progresso nos meios de reduzir trabalho, num dos vários processos pelos quais passa o algodão bruto, antes que as meias cheguem ao mercado para serem trocadas por outras mercadorias; e observemos os efeitos que se seguirão. Se for necessário um número menor de homens para cultivar o algodão, ou de marinheiros para o transporte de navio, ou de operários para construir o barco no qual o algodão é trazido; se for empregado um número menor de trabalhadores na construção das edificações e da maquinaria, ou se estes forem mais eficientes — as meias terão inevitavelmente menor valor e, portanto, comprarão menor quantidade de outros bens. Elas terão menor valor porque foi necessária menor quantidade de trabalho para produzi-las e, conseqüentemente, serão trocadas por menor quantidade de mercadorias não afetadas por semelhante redução de trabalho.

A redução na utilização de trabalho sempre reduz o valor relativo de uma mercadoria, seja tal redução realizada no trabalho necessário para produzir a própria mercadoria, seja no trabalho necessário para a formação do capital que contribui para a sua produção. Em ambos os casos, o preço das meias diminuiria, fosse porque se empregasse um número menor de homens no alvejamento, na fiação ou na tecelagem, na qualidade de operários diretamente necessários à sua produção; ou, como marinheiros, engenheiros e ferreiros, na qualidade de trabalhadores ligados mais indiretamente ao fabrico daquele produto. No primeiro caso, toda a economia de trabalho se refletiria nas meias, pois a porção de trabalho poupada destinava-se inteiramente a elas; no segundo, somente uma parcela do que se economizou afetaria as meias, correspondendo o benefício restante a todas as demais mercadorias em cuja produção fossem utilizadas as edificações, a maquinaria e os meios de transporte.

Suponhamos que, nos estágios primitivos da sociedade, o arco e as flechas do caçador tivessem o mesmo valor e a mesma durabili-

dade que a canoa e os instrumentos do pescador, sendo ambos produzidos com a mesma quantidade de trabalho. Em tais circunstâncias, o valor do gamo, produto de um dia de trabalho do caçador, seria exatamente igual ao valor do peixe capturado num dia de trabalho do pescador. O valor comparativo do peixe e da caça seria inteiramente regulado pela quantidade de trabalho destinada a cada um, independentemente da quantidade produzida, ou dos salários ou lucros altos ou baixos. Se, por exemplo, as Canoas e implementos do pescador valessem 100 libras e a sua duração fosse estimada em dez anos, e se o pescador empregasse dez trabalhadores, que recebessem 100 libras anuais por seu trabalho e capturassem vinte salmões por dia; se as armas utilizadas pelo caçador também valessem 100 libras e tivessem a duração estimada em dez anos, e se o caçador também empregasse dez trabalhadores, que recebessem 100 libras anuais e matassem dez gamos por dia; então, o preço natural de um gamo seria de dois salmões, qualquer que fosse — grande ou pequena — a proporção do produto total destinada aos trabalhadores que o obtiveram. Aquilo que se pagasse como salário teria a máxima importância em relação aos lucros, pois, evidentemente, estes últimos seriam altos ou baixos, exatamente na proporção em que os primeiros fossem baixos ou altos. Isso, no entanto, não afetaria em nada o valor relativo do peixe e da caça, uma vez que os salários seriam simultaneamente altos ou baixos nas duas atividades. Se o caçador alegasse estar pagando uma grande parcela, ou o valor de uma grande parcela de sua caça como salários — para induzir o pescador a entregar-lhe mais peixes em troca de sua caça —, este responderia que era igualmente afetado pela mesma causa. Portanto, sob quaisquer variações de salários e de lucros, e sejam quais forem os efeitos da acumulação de capital, enquanto for possível obter, com um dia de trabalho, a mesma quantidade de peixe e a mesma quantidade de caça, a relação natural de troca será de um gamo por dois salmões.

Se, com a mesma quantidade de trabalho, se obtivesse menor quantidade de peixe, ou maior quantidade de caça, o valor do peixe aumentaria, em comparação com o da caça. Se, ao contrário, com a mesma quantidade de trabalho se conseguisse menor quantidade de caça ou maior de peixe, a caça se tornaria mais cara em comparação com o peixe.

Se houvesse alguma mercadoria de valor invariável, poderíamos verificar, comparando seu valor ao do peixe e ao da caça, quanto

da variação deveria ser atribuída à causa que afetou o valor do peixe, e quanto à causa que afetou o valor da caça.

Suponhamos que o dinheiro fosse essa mercadoria. Se um salmão valesse 1 libra e um gamo 2 libras, um gamo valeria dois salmões. Mas o gamo poderia passar a valer três salmões, se mais trabalho fosse necessário para caçá-lo, ou menos para capturar o peixe, ou, ainda, se essas duas causas operassem ao mesmo tempo. Se tivéssemos um padrão invariável, poderíamos facilmente verificar em que medida cada uma dessas causas influiu. Se o salmão continuasse a ser vendido por 1 libra enquanto o gamo aumentasse para 3 libras, concluiríamos que mais trabalho foi exigido para caçar o gamo. Se este continuasse com o mesmo preço de 2 libras e o salmão fosse vendido por 18 s 4 d⁹, poderíamos dizer que menos trabalho foi necessário para pescar o salmão. Finalmente, se o gamo aumentasse para £ 2 10 s, e o salmão baixasse para 16 s 8 d, poderíamos afirmar que ambas as causas teriam influído na alteração do valor relativo daquelas mercadorias.

Nenhuma alteração nos salários poderia produzir qualquer mudança no valor relativo de tais mercadorias. Supondo que eles aumentem, nenhuma quantidade maior de trabalho será necessária em qualquer dessas atividades: apenas o trabalho será pago a um preço mais elevado, e as mesmas razões que levariam o caçador e o pescador a tentar um aumento no valor de sua caça e de seu peixe levariam o proprietário da mina a elevar o valor de seu ouro. Se esse estímulo atuar com a mesma intensidade em todas as três atividades, e sendo idêntica a situação das pessoas nelas envolvidas antes e depois do aumento salarial, o valor relativo da caça, do peixe e do ouro ficaria inalterado. Os salários podem aumentar 20% e os lucros, conseqüentemente, diminuir numa proporção maior ou menor, sem ocasionar a menor alteração no valor relativo daquelas mercadorias.

Suponhamos agora que, com a mesma quantidade de trabalho e com o mesmo capital fixo, fosse possível obter mais peixe, mas não maior quantidade de ouro ou de caça: o valor relativo do peixe diminuiria em comparação com o ouro ou com a caça. Se, em vez de vinte salmões, fossem produzidos 25, num dia de trabalho, o preço do salmão seria 16 xelins em vez de 1 libra, e dois salmões e meio, em vez de dois, seriam trocados por um gamo, cujo preço, no entanto, continuaria sendo 2 libras, como anteriormente. Do mesmo modo, se fosse obtido menor número de peixes com o mesmo capital e o mesmo trabalho, o valor comparativo do peixe aumentaria. O peixe, portanto,

teria seu valor de troca aumentado ou diminuído somente porque mais ou menos trabalho seria necessário para pescá-lo; e esse valor jamais poderia aumentar ou diminuir além da proporção em que a quantidade de trabalho necessário aumentasse ou diminuísse.

Se, portanto, tivéssemos um padrão invariável, pelo qual pudéssemos medir as variações ocorridas nas outras mercadorias, veríamos que o limite extremo até o qual elas poderiam aumentar — desde que produzidas nas circunstâncias supostas — seria proporcional à quantidade adicional de trabalho requerida para sua produção; e, a menos que fosse exigida uma quantidade maior de trabalho para produzi-las, não poderiam sofrer nenhum aumento. Um aumento de salários não elevaria seu valor monetário, nem em relação a quaisquer outras mercadorias cuja produção não exigisse nenhuma quantidade adicional de trabalho, e que utilizassem a mesma proporção de capital fixo — de idêntica durabilidade — e de capital circulante. Se fosse necessário mais ou menos trabalho para a produção de outra mercadoria, isso imediatamente ocasionaria, como já dissemos, uma alteração em seu valor relativo, mas essa alteração se deveria à mudança na quantidade de trabalho requerida para produzi-la, e não ao aumento de salários.

Seção IV

O princípio de que a quantidade de trabalho empregada na produção de mercadorias regula seu valor relativo é consideravelmente modificado pelo emprego de maquinaria e de outros capitais fixos e duráveis

Na seção anterior, supusemos que os implementos e armas necessários para capturar o gamo e o salmão tinham igual duração e resultavam da mesma quantidade de trabalho; vimos, ainda, que as variações no valor relativo do gamo e do salmão dependiam unicamente das diferentes quantidades de trabalho necessárias para obtê-los. Mas, em cada estágio da sociedade, as ferramentas, implementos, edificações e maquinaria empregados em diferentes atividades podem ter vários graus de durabilidade e exigir diferentes quantidades de trabalho para sua produção. Além disso, as proporções entre o capital empregado para sustentar o trabalho e o que é investido em ferramentas, maquinaria e edificações podem combinar-se de várias formas. Essa diferença no grau de durabilidade do capital fixo e as variações nas proporções em que se podem combinar os dois tipos de capital introduzem outra causa, além da maior ou menor quantidade de trabalho necessária à produção de

mercadorias, das variações do valor relativo das mesmas: essa causa é o aumento ou redução do valor do trabalho.

Os alimentos e as roupas consumidas pelo trabalhador, o edifício em que ele trabalha e os instrumentos com os quais sua atividade é realizada são todos de natureza perecível. Existe, no entanto, uma grande diferença no tempo de duração desses diferentes capitais: uma máquina a vapor durará mais do que um navio, um navio mais do que a roupa do trabalhador, e a roupa do trabalhador mais do que o alimento que ele consome.

Dependendo da rapidez com que pereça, e a frequência com que precise ser reproduzido, ou segundo a lentidão com que se consume, o capital é classificado como capital circulante ou fixo¹⁰. Um fabricante de cerveja, cujas edificações e maquinaria têm grande valor e são duráveis, emprega uma grande parcela de capital fixo. Ao contrário, um sapateiro, cujo capital é principalmente empregado no pagamento de salários que são gastos em alimentos e em roupas, mercadorias mais perecíveis que edifícios e maquinaria, utiliza uma grande proporção de seu capital como capital circulante.

Devemos considerar também que o capital circulante pode girar, ou voltar àquele que o aplica, em períodos muito desiguais. O trigo comprado por um lavrador para semente é um capital fixo em comparação com aquele comprado pelo padeiro para fazer pão. O primeiro lança-o à terra e não obtém nenhum retorno durante um ano; o segundo pode transformá-lo em farinha, vendê-lo como pão a seus fregueses e, em uma semana, ter seu capital livre para repetir o que fez ou começar a utilizá-lo de outra forma.

Portanto, duas atividades podem utilizar o mesmo montante de capital, mas este pode ser dividido de modo muito diferente entre a parte fixa e a circulante.

Existem atividades em que se emprega muito pouco capital circulante, isto é, capital utilizado na manutenção do trabalho, realizando-se os investimentos principalmente em maquinaria, implementos, edificações, etc. — capital de caráter comparativamente fixo e durável. Outra atividade, pode utilizar-se a mesma soma de capital, que será utilizado basicamente para a manutenção do trabalho, investindo-se apenas uma pequena parte em implementos, máquinas e edificações. Um aumento nos salários não pode deixar de afetar desigualmente mercadorias produzidas em circunstâncias tão diferentes.

Por outro lado, dois industriais podem empregar o mesmo montante de capital fixo e de capital circulante, sendo muito desigual, no entanto, a durabilidade dos seus capitais fixos. Um pode ter máquinas a vapor cujo valor é de 10 000 libras, e o outro igual valor em embarcações.

Se os homens não empregassem maquinaria na produção, mas somente trabalho, e se demorassem o mesmo tempo até colocarem seus produtos no mercado, o valor de troca de seus produtos seria exatamente proporcional à quantidade de trabalho consumida.

Se eles empregassem capital fixo de idêntico valor e durabilidade, os valores das mercadorias produzidas também seriam iguais, e variariam somente com a maior ou menor quantidade de trabalho empregada na sua produção.

No entanto, embora mercadorias produzidas em circunstâncias idênticas não variassem uma em relação à outra, a não ser em virtude do aumento ou da redução da quantidade de trabalho necessária para produzir uma ou outra, se forem comparadas com outras mercadorias não produzidas com a mesma quantidade proporcional de capital fixo, elas variariam por outra causa que mencionei anteriormente, a saber: um aumento no valor do trabalho, ainda que nem mais nem menos trabalho tenha sido empregado na produção de qualquer delas. A cevada e a aveia continuariam a ter a mesma relação entre si, qualquer que seja a variação dos salários. Produtos de algodão e tecidos de lã também continuariam, se ambos fossem produzidos em circunstâncias idênticas. Mas ocorrendo aumento ou redução de salários, a cevada teria maior ou menor valor quando comparada com os produtos de algodão, e a aveia quando comparada com os tecidos de lã.

Suponhamos que dois homens empreguem cem trabalhadores cada um, por um ano, na fabricação de duas máquinas, e que outro homem empregue o mesmo número no cultivo de trigo: no fim do ano, cada máquina valerá o mesmo que o trigo, pois foram produzidos com a mesma quantidade de trabalho. Suponhamos agora que o proprietário de uma das máquinas a utiliza, no ano seguinte, com o auxílio de cem trabalhadores, na produção de tecidos de lã, e o dono da outra máquina, igualmente com o auxílio de cem trabalhadores, a emprega na produção de artigos de algodão, enquanto o lavrador continua empregando cem trabalhadores no cultivo do trigo. Durante o segundo ano, todos eles terão empregado a mesma quantidade de trabalho, mas os produtos e a máquina do fabricante de tecidos de lã, assim como os do

fabricante de artigos de algodão, terão resultado do trabalho de duzentos homens empregados por um ano; ou melhor, do trabalho de cem homens durante dois anos, enquanto o trigo terá sido produzido pelo trabalho de duzentos homens em um ano. Conseqüentemente, se o trigo valer 500 libras, a máquina e os produtos do fabricante de tecidos deverão valer juntos 1 000 libras, enquanto a máquina e os produtos do fabricante de artigos de algodão deveriam valer também o dobro do trigo. Mas esses produtos, na realidade, terão mais que o dobro do valor do trigo, pois o lucro do capital do fabricante de tecidos de lã e do fabricante de produtos de algodão, correspondente ao primeiro ano, terá sido acrescentado aos seus capitais, enquanto o do agricultor foi gasto e desfrutado. Levando-se em conta, portanto, os diferentes graus de durabilidade dos seus capitais, ou, o que é a mesma coisa, o tempo que deve transcorrer antes que um conjunto de mercadorias possa chegar ao mercado, os produtos terão valor não na exata proporção da quantidade de trabalho gasto na sua produção: eles não estarão na proporção de 2 para 1¹¹, mas numa proporção um pouco superior, para compensar o prazo maior que deve transcorrer até que o produto de maior valor chegue ao mercado.

Suponhamos que cada trabalhador tenha recebido 50 libras por ano, isto é, que tenha sido empregado um capital de 5 000 libras e que os lucros tenham sido de 10%, o valor de cada uma das máquinas, assim como do cereal, no fim do primeiro ano, seria de 5 500 libras. No segundo ano, os fabricantes e o agricultor gastarão novamente 5 000 libras cada um, para a manutenção do trabalho e, portanto, tornarão a vender seus produtos por 5 500 libras. Contudo, para equiparar-se ao agricultor, os homens que utilizaram máquinas deverão obter não apenas 5 500 libras pelos capitais de 5 000 libras gastos com o trabalho, mas ainda uma soma adicional de 550 libras correspondente ao lucro sobre 5 500 libras investidas na maquinaria. Conseqüentemente, eles deverão vender seus produtos por 6 050 libras. Nesse caso, portanto, os capitalistas empregaram exatamente a mesma quantidade anual de trabalho na produção de suas mercadorias, mas os bens produzidos diferem em valor por causa das diferentes quantidades de capital fixo, ou trabalho acumulado, empregadas respectivamente por cada um. O tecido de lã e os produtos de algodão têm o mesmo valor por serem produzidos com idênticas quantidades de trabalho e de capital fixo. O trigo, no entanto, não tem o mesmo valor que essas mercadorias, pois é produzido, no que se refere ao capital fixo, em circunstâncias diferentes.

Mas como seria afetado o valor relativo desses produtos por um aumento no valor do trabalho? É evidente que os valores relativos do tecido e dos produtos de algodão não sofrerão qualquer mudança, pois aquilo que afeta um deve afetar também o outro, nas circunstâncias consideradas. Os valores relativos do trigo e da cevada também não sofreriam qualquer alteração, uma vez que ambos são produzidos sob as mesmas circunstâncias, no que respeita ao capital circulante e ao capital fixo. No entanto, o valor relativo do trigo, quando comparado com o do tecido de lã ou com o dos produtos de algodão, deverá ser alterado por um encarecimento do trabalho.

Não pode haver um aumento no valor do trabalho sem uma diminuição nos lucros. Se o trigo tiver de ser dividido entre o agricultor (arrendatário) e o trabalhador, quanto maior for a parcela dada ao último, menor será a que sobrar para o primeiro. Da mesma forma, se o tecido de lã ou o produto de algodão for dividido entre o operário e seu empregador, quanto maior a parte dada ao primeiro, menos restará para o último. Suponhamos então que, em consequência de um aumento nos salários, os lucros diminuam de 10% para 9%: em vez de acrescentar 550 libras ao preço normal de seus produtos (5 500 libras) a título de lucros de seu capital fixo, os fabricantes adicionariam apenas 9% daquela soma, ou 495 libras, e, conseqüentemente, o preço seria de 5 995 libras, em vez de 6 050 libras. Como o trigo continuaria a ser vendido a 5 500 libras, os produtos manufaturados, nos quais se empregou mais capital fixo, diminuiriam em relação ao trigo ou a qualquer outro produto no qual se usou menor porção de capital fixo. O grau de variação no valor relativo dos produtos, como resultado de um encarecimento ou barateamento do trabalho, dependerá da proporção em que o capital fixo participar do capital total. Todas as mercadorias produzidas com maquinaria de grande valor, ou em edificações muito valiosas ou que devam demorar longo tempo até serem lançadas no mercado, diminuirão seu valor relativo, enquanto aumentarão o de todas aquelas produzidas principalmente com o trabalho, ou que possam ser rapidamente lançadas no mercado.

O leitor, entretanto, deve notar que essa causa de variação do valor das mercadorias é comparativamente pequena nos seus efeitos. Com um aumento de salários capaz de provocar uma queda de 1% nos lucros, as mercadorias produzidas nas circunstâncias que supus irão variar apenas 1% em valor relativo: sua redução será tão grande quan-

to a dos lucros, passando de 6 050 libras para 5 995 libras. Os maiores efeitos que poderiam ser produzidos nos preços de tais produtos, por um aumento de salários, não deveriam exceder a 6% ou 7%, pois os lucros provavelmente não poderiam, em quaisquer circunstâncias, suportar uma queda geral e permanente maior do que essa.

O mesmo não acontece com a outra grande causa de variação no valor relativo das mercadorias, a saber: o aumento ou diminuição na quantidade de trabalho necessário para produzi-las. Se, para produzir o trigo, fossem necessários oitenta trabalhadores em vez de cem, o valor do trigo diminuiria 20%, passando de 5 500 libras para 4 400 libras. Se, para produzir o pano, em vez de cem bastasse o trabalho de oitenta trabalhadores, o mesmo diminuiria de 6 050 libras para 4 950 libras. Uma alteração de qualquer magnitude na taxa corrente de lucro é efeito de causas que somente operam ao longo de anos, enquanto alterações na quantidade de trabalho necessário para produzir as mercadorias ocorrem diariamente. Todo melhoramento na maquinaria, nas ferramentas, nas edificações e na obtenção de matérias-primas poupa trabalho, permitindo-nos produzir mais facilmente a mercadoria à qual se aplicou a melhoria e, em consequência, o seu valor se altera. Ao avaliar, portanto, as causas das variações no valor das mercadorias, seria errôneo omitir totalmente o efeito produzido pelo encarecimento ou barateamento do trabalho, mas seria igualmente errôneo atribuir-lhe muita importância. Assim, embora apenas ocasionalmente mencione essa causa na parte restante desta obra, considerarei todas as grandes variações que ocorrem no valor relativo das mercadorias como sendo produzidas pela maior ou menor quantidade de trabalho que, em épocas diferentes, seja necessária para produzi-las.

Não é preciso acrescentar que as mercadorias que têm a mesma quantidade de trabalho gasta em sua produção terão valores de troca diferentes, se não puderem ser lançadas no mercado ao mesmo tempo.

Suponhamos que eu empregue vinte trabalhadores, com o dispêndio anual de 1 000 libras para produzir uma mercadoria e que, no fim desse período, empregue novamente vinte trabalhadores por mais um ano, com o dispêndio de 1 000 libras, para o acabamento ou melhoramento da mesma mercadoria. Suponhamos ainda que, ao cabo de dois anos, eu a lance no mercado. Se o lucro for de 10%, meu produto deve ser vendido por 2 310 libras, pois empreguei 1 000 libras de capital por um ano e 2 100 libras por mais um ano. Outro homem emprega exatamente a mesma quantidade de trabalho, mas a emprega toda

no mesmo ano, utilizando quarenta trabalhadores, com um dispêndio de 2 000 libras, e vendendo a mercadoria, ao fim do período, com 10% de lucro, ou seja, a 2 200 libras. Temos, nesse caso, duas mercadorias produzidas com a mesma quantidade de trabalho, uma das quais é vendida por 2 310 libras e a outra por 2 200 libras.

Esse caso parece diferir do anterior, mas, de fato, é o mesmo. Em ambos os casos, o preço superior de uma mercadoria se deve ao maior prazo que deve transcorrer até que se possa lançá-la no mercado. No primeiro, a maquinaria e o tecido valiam mais que o dobro do trigo, embora houvessem absorvido apenas o dobro da quantidade de trabalho. No segundo, uma mercadoria vale mais que outra apesar de não se haver empregado mais trabalho em sua produção. A diferença de valor surge, em ambos os casos, dos lucros acumulados como capital, e é apenas uma justa compensação pelo tempo em que os lucros permaneceram retidos.

Parece, portanto, que a divisão do capital em diferentes proporções de capital fixo e circulante, empregada em diferentes atividades, introduz uma considerável modificação na regra de aplicação universal, quando se emprega quase exclusivamente trabalho na produção: as mercadorias jamais variarão de valor, a menos que maior ou menor quantidade de trabalho seja necessária para sua produção. Nesta seção, demonstrou-se que, sendo invariável a quantidade de trabalho, o aumento do seu valor ocasionará simplesmente uma diminuição no valor de troca das mercadorias em cuja produção se emprega capital fixo; e que, quanto maior for o montante de capital fixo, maior será essa diminuição.

Seção V

O princípio de que o valor não varia com o aumento ou com a queda de salários é modificado também pela desigual durabilidade do capital e pela desigual rapidez de seu retorno ao aplicador

Na última seção supusemos que dois capitais iguais aplicados em duas diferentes atividades mantinham desiguais proporções de capital fixo e circulante. Suponhamos agora que essas proporções sejam as mesmas, porém que a durabilidade seja desigual. Quanto menos durável for o capital fixo, mais se aproximará da natureza do capital circulante: será consumido e seu valor reproduzido num prazo mais curto, para que seja reconstituído o capital do fabricante. Acabamos de ver que, na medida em que o capital fixo prepondera em uma indús-

tria, o valor das mercadorias ali produzidas será, em caso de aumento de salários, relativamente menor que o daquelas fabricadas em indústrias onde prepondera o capital circulante. Na medida em que o capital fixo for menos durável e se aproximar da natureza do capital circulante, o mesmo efeito será produzido pela mesma causa.

Se o capital fixo não for de natureza durável, será necessária maior quantidade anual de trabalho para mantê-lo em seu estado original de eficiência, mas o trabalho assim despendido deve ser considerado como realmente gasto na mercadoria fabricada, a qual deve conter um valor proporcional a esse trabalho. Se possuísse uma máquina no valor de 20 000 libras, graças à qual bastasse muito pouco trabalho para produzir mercadorias, e se o desgaste dessa máquina fosse insignificante, e se, além disso, a taxa geral de lucro fosse de 10%, não seria necessário acrescentar muito mais do que 2 000 libras ao preço dos bens pelo uso desse equipamento. Mas, se o desgaste da máquina fosse grande — se, para mantê-la em estado eficiente, fosse necessário o trabalho anual de cinquenta trabalhadores —, os preços desses produtos deveriam ser acrescidos, de tal forma a equivaler àquele que seria obtido por qualquer outro fabricante que empregasse cinquenta trabalhadores na produção de outros bens, e que não usasse nenhuma maquinaria.

Um aumento de salários, contudo, não afetaria igualmente as mercadorias produzidas com maquinaria de desgaste rápido e as fabricadas com maquinaria de desgaste lento. Num caso, uma grande quantidade de trabalho seria continuamente transferida ao produto; no outro, a quantidade transferida seria muito pequena. Portanto, todo aumento de salários — ou, o que é a mesma coisa, toda queda nos lucros — reduzirá o valor relativo das mercadorias produzidas com capital de natureza durável, e elevará proporcionalmente o valor relativo das produzidas com capital mais perecível. Uma redução nos salários terá precisamente o efeito contrário.

Anteriormente afirmei que o capital fixo tem vários graus de durabilidade. Suponhamos agora uma máquina que possa ser utilizada em determinada atividade para realizar o trabalho de cem trabalhadores por um ano, e que dure apenas um ano. Suponhamos também que a máquina custe 5 000 libras, e que os salários anuais de cem trabalhadores sejam iguais a 5 000 libras: é evidente que, para o fabricante, seria indiferente comprar a máquina ou empregar os trabalhadores. Suponhamos, no entanto, que a mão-de-obra encareça, e que os salários anuais de cem trabalhadores se elevem a 5 500 libras: é óbvio

no mesmo ano, utilizando quarenta trabalhadores, com um dispêndio de 2 000 libras, e vendendo a mercadoria, ao fim do período, com 10% de lucro, ou seja, a 2 200 libras. Temos, nesse caso, duas mercadorias produzidas com a mesma quantidade de trabalho, uma das quais é vendida por 2 310 libras e a outra por 2 200 libras.

Esse caso parece diferir do anterior, mas, de fato, é o mesmo. Em ambos os casos, o preço superior de uma mercadoria se deve ao maior prazo que deve transcorrer até que se possa lançá-la no mercado. No primeiro, a maquinaria e o tecido valiam mais que o dobro do trigo, embora houvessem absorvido apenas o dobro da quantidade de trabalho. No segundo, uma mercadoria vale mais que outra apesar de não se haver empregado mais trabalho em sua produção. A diferença de valor surge, em ambos os casos, dos lucros acumulados como capital, e é apenas uma justa compensação pelo tempo em que os lucros permaneceram retidos.

Parece, portanto, que a divisão do capital em diferentes proporções de capital fixo e circulante, empregada em diferentes atividades, introduz uma considerável modificação na regra de aplicação universal, quando se emprega quase exclusivamente trabalho na produção: as mercadorias jamais variarão de valor, a menos que maior ou menor quantidade de trabalho seja necessária para sua produção. Nesta seção, demonstrou-se que, sendo invariável a quantidade de trabalho, o aumento do seu valor ocasionará simplesmente uma diminuição no valor de troca das mercadorias em cuja produção se emprega capital fixo; e que, quanto maior for o montante de capital fixo, maior será essa diminuição.

Seção V

O princípio de que o valor não varia com o aumento ou com a queda de salários é modificado também pela desigual durabilidade do capital e pela desigual rapidez de seu retorno ao aplicador

Na última seção supusemos que dois capitais iguais aplicados em duas diferentes atividades mantinham desiguais proporções de capital fixo e circulante. Suponhamos agora que essas proporções sejam as mesmas, porém que a durabilidade seja desigual. Quanto menos durável for o capital fixo, mais se aproximará da natureza do capital circulante: será consumido e seu valor reproduzido num prazo mais curto, para que seja reconstituído o capital do fabricante. Acabamos de ver que, na medida em que o capital fixo prepondera em uma indús-

tria, o valor das mercadorias ali produzidas será, em caso de aumento de salários, relativamente menor que o daquelas fabricadas em indústrias onde prepondera o capital circulante. Na medida em que o capital fixo for menos durável e se aproximar da natureza do capital circulante, o mesmo efeito será produzido pela mesma causa.

Se o capital fixo não for de natureza durável, será necessária maior quantidade anual de trabalho para mantê-lo em seu estado original de eficiência, mas o trabalho assim despendido deve ser considerado como realmente gasto na mercadoria fabricada, a qual deve conter um valor proporcional a esse trabalho. Se possuísse uma máquina no valor de 20 000 libras, graças à qual bastasse muito pouco trabalho para produzir mercadorias, e se o desgaste dessa máquina fosse insignificante, e se, além disso, a taxa geral de lucro fosse de 10%, não seria necessário acrescentar muito mais do que 2 000 libras ao preço dos bens pelo uso desse equipamento. Mas, se o desgaste da máquina fosse grande — se, para mantê-la em estado eficiente, fosse necessário o trabalho anual de cinquenta trabalhadores —, os preços desses produtos deveriam ser acrescidos, de tal forma a equivaler àquele que seria obtido por qualquer outro fabricante que empregasse cinquenta trabalhadores na produção de outros bens, e que não usasse nenhuma maquinaria.

Um aumento de salários, contudo, não afetaria igualmente as mercadorias produzidas com maquinaria de desgaste rápido e as fabricadas com maquinaria de desgaste lento. Num caso, uma grande quantidade de trabalho seria continuamente transferida ao produto; no outro, a quantidade transferida seria muito pequena. Portanto, todo aumento de salários — ou, o que é a mesma coisa, toda queda nos lucros — reduzirá o valor relativo das mercadorias produzidas com capital de natureza durável, e elevará proporcionalmente o valor relativo das produzidas com capital mais perecível. Uma redução nos salários terá precisamente o efeito contrário.

Anteriormente afirmei que o capital fixo tem vários graus de durabilidade. Suponhamos agora uma máquina que possa ser utilizada em determinada atividade para realizar o trabalho de cem trabalhadores por um ano, e que dure apenas um ano. Suponhamos também que a máquina custe 5 000 libras, e que os salários anuais de cem trabalhadores sejam iguais a 5 000 libras: é evidente que, para o fabricante, seria indiferente comprar a máquina ou empregar os trabalhadores. Suponhamos, no entanto, que a mão-de-obra encareça, e que os salários anuais de cem trabalhadores se elevem a 5 500 libras: é óbvio

que o fabricante já não hesitaria, pois seria de seu interesse comprar a máquina e ter o trabalho realizado por 5 000 libras. Mas o preço da máquina não aumentaria? Não passará a valer também 5 500 libras, 500 libras em consequência do encarecimento do trabalho? Seu preço aumentaria se não houvesse capital empregado em sua construção, e se o seu construtor não auferisse lucro algum. Se, por exemplo, a máquina fosse o produto de cem trabalhadores, que nela trabalhassem um ano, com o salário de 50 libras cada um, sendo o seu preço, portanto, 5 000 libras, desde que os salários aumentassem para 55 libras, o preço passaria a ser 5 500 libras. Mas não é assim: os trabalhadores empregados seriam menos de cem, ou a máquina não poderia ser vendida por 5 000 libras, pois, além das 5 000 libras, deveriam ser pagos também os lucros do capital que empregou os trabalhadores. Suponhamos, portanto, que apenas 85 trabalhadores tenham sido empregados, a 50 libras cada um, o que equivale a 4 250 libras por ano, e que as 750 libras que a venda da máquina produziria acima dos salários adiantados aos trabalhadores constituíssem os lucros do capital do fabricante. Se os salários aumentassem 10%, ele seria obrigado a empregar um capital adicional de 425 libras, tendo de aplicar, portanto, 4 675 libras em vez de 4 250 libras, montante sobre o qual ele apenas obteria um lucro de 325 libras, se continuasse a vender sua máquina por 5 000 libras; este é, no entanto, o caso de todos os capitalistas e de todos os fabricantes, pois uma elevação de salários afeta a todos eles¹². Se, portanto, o fabricante da máquina aumentasse seu preço em consequência de um aumento de salários, uma quantidade anormal de capital seria empregada na construção dessas máquinas, até que seu preço propiciasse somente a taxa corrente de lucros¹³. Vemos, portanto, que as máquinas não aumentarão de preço em consequência de um aumento de salários.

Entretanto, o fabricante que, diante de um aumento geral de salários, pudesse utilizar uma máquina que não encarecesse a produção de mercadorias, gozaria de vantagens especiais se pudesse continuar cobrando o mesmo preço por seus produtos. No entanto, como vimos, ele seria obrigado a reduzir o preço de suas mercadorias, ou o capital fluiria para o seu setor até que os lucros baixassem ao nível geral. Assim, portanto, o público é beneficiado pela maquinaria: esses seres mudos resultam sempre de um trabalho muito menor do que aquele que substituem, mesmo quando têm o mesmo valor monetário. Mediante sua influência, um aumento no preço dos gêneros de primeira necessidade que provoque elevação de salários afetará um menor número de pessoas,

atingindo, como no caso que examinamos, 85 em vez de cem, e a economia resultante se expressa na redução do preço da mercadoria fabricada. Nem as máquinas nem as mercadorias por elas fabricadas aumentam em valor real, mas todas as mercadorias produzidas por máquinas diminuem, na proporção em que estas sejam duráveis.

Veremos mais adiante que, nos estágios primitivos da sociedade, antes da utilização de muita maquinaria ou de muito capital durável, as mercadorias produzidas com capitais iguais terão aproximadamente o mesmo valor, e umas em relação às outras diminuirão ou aumentarão segundo mais ou menos trabalho seja necessário para produzi-las. Mas, depois da introdução desses instrumentos dispendiosos e duráveis, as mercadorias produzidas com o emprego de capitais iguais terão valores desiguais e, embora umas em relação às outras ainda possam aumentar ou diminuir na medida em que mais ou menos trabalho seja necessário para sua produção, elas estarão também sujeitas a uma outra variação, embora menor, causada pelo aumento ou pela diminuição dos salários e dos lucros. Como os bens vendidos por 5 000 libras podem ser o produto de um capital igual àquele com que são produzidos outros bens que se vendem por 10 000 libras, os lucros de sua fabricação serão os mesmos; mas seriam desiguais se os preços de tais bens não variassem com um aumento ou uma queda na taxa de lucro.

Percebe-se também que, na proporção da durabilidade do capital empregado em qualquer produção, os preços relativos das mercadorias nas quais se utiliza o capital durável deverão variar inversamente em relação aos salários; diminuirão quando os salários aumentarem, e aumentarão quando os salários diminuírem. Ao contrário, as mercadorias produzidas principalmente com trabalho e com menor capital fixo — ou com capital fixo de natureza menos durável que a média utilizada na estimativa do preço — aumentarão quando os salários aumentarem e diminuirão quando os salários diminuírem.

Seção VI

Sobre uma medida invariável do valor

Quando o valor relativo das mercadorias varia, seria importante dispor de meios para averiguar com certeza qual delas diminuiu e qual aumentou em seu valor real. Isso só seria possível pela comparação de cada uma delas com algum padrão invariável de medida de valor que não fosse, ele mesmo, sujeito às flutuações às quais estão expostas as demais mercadorias. É impossível obter tal medida, pois

não há mercadoria que não seja suscetível às mesmas variações como aquelas cujo valor deve ser verificado; ou seja, não há nenhuma que deixe de requerer mais ou menos trabalho para sua produção. Mas, se essa causa de variação no valor de uma medida pudesse ser removida — se fosse possível que, na produção do nosso dinheiro, por exemplo, fosse sempre requerida a mesma quantidade de trabalho —, ainda assim não teríamos um padrão ou medida invariável de valor perfeito, porque, como já tentei explicar, essa medida estaria sujeita a variações relativas provocadas por aumentos ou quedas de salários, segundo as diferentes proporções de capital fixo necessárias não só para produzi-la, como para produzir as demais mercadorias cujas mudanças de valor desejássemos verificar. Poderia estar sujeita, ainda, a variações provocadas pela mesma causa, segundo os diferentes graus de durabilidade do capital utilizado nela e nas demais mercadorias com as quais devesse comparar-se ou ainda segundo o tempo necessário para colocá-la no mercado fosse mais ou menos longo que o requerido para colocar as outras mercadorias cuja variação tivesse de ser determinada. Todas essas circunstâncias desqualificam qualquer produto como uma medida perfeitamente precisa de valor.

Se, por exemplo, adotássemos o ouro como padrão, é evidente que não se trataria senão de uma mercadoria obtida nas mesmas circunstâncias que qualquer outra, necessitando-se de trabalho e de capital fixo para sua produção. Como no caso de qualquer outra mercadoria, podem ser aplicados à sua produção aperfeiçoamentos que poupem trabalho e, conseqüentemente, seu valor relativo pode diminuir, em relação ao de outras mercadorias, unicamente segundo a maior ou menor facilidade com que possa ser produzida.

Supondo-se inexistente essa causa de variação e, portanto, que se necessita sempre a mesma quantidade de trabalho para obter a mesma quantidade de ouro, ainda assim o ouro não será uma medida perfeita de valor pela qual possamos, com exatidão, determinar as variações em todos os outros produtos, pois ele não seria produzido precisamente com as mesmas combinações de capital fixo e de capital circulante que seriam utilizadas em todos os demais; nem com capital fixo da mesma durabilidade; nem demoraria exatamente o mesmo tempo para ser colocado no mercado. Seria uma medida de valor perfeita para todas as coisas produzidas sob as mesmas circunstâncias em que ele próprio é produzido, mas para nenhum outro. Se, por exemplo, o ouro fosse produzido sob as mesmas circunstâncias que consi-

deramos necessárias para fabricar tecidos de lã e produtos de algodão, seria uma medida perfeita para esses produtos, mas não para o trigo, o carvão e outras mercadorias produzidas com menor ou maior proporção de capital fixo, porque, como já vimos, qualquer alteração na taxa corrente de lucro teria algum efeito no valor relativo de tais mercadorias, independentemente de qualquer mudança na quantidade de trabalho empregada em sua produção. Se o ouro fosse produzido nas mesmas circunstâncias que o trigo, mesmo que tais circunstâncias nunca se alterassem, ele não poderia, pelas mesmas razões, ser sempre uma medida perfeita do valor dos tecidos de lã e dos produtos de algodão. Portanto, nem o ouro nem qualquer outra mercadoria pode ser uma medida perfeita do valor de todas as outras. Mas, como já mostrei, o efeito de uma variação dos lucros sobre os preços relativos das mercadorias é comparativamente pequeno, e o mais importante decorre principalmente das variações nas quantidades de trabalho necessárias para sua produção. Assim, supondo-se inexistente na produção de ouro essa importante causa de variação, possuiremos certamente uma aproximação tão grande de uma medida-padrão de valor quanto se pode teoricamente conceber. Não poderia o ouro ser considerado como uma mercadoria produzida com as proporções dos dois tipos de capital mais próximas possíveis da quantidade média empregada na produção da maior parte das mercadorias? Não poderiam tais proporções ser tão aproximadamente equidistantes dos extremos — num dos quais se emprega pouco capital fixo, noutro pouco trabalho —, que seriam um justo meio-termo entre ambos?

Se, portanto, suponho possuir um padrão tão próximo do invariável, terei a vantagem de poder referir-me sobre as variações das outras coisas sem atrapalhar-me, a cada passo, com possíveis modificações no valor da medida com a qual o preço e o valor são estimados.

Para facilitar então o objetivo desta análise, embora reconheça plenamente que o dinheiro feito de ouro é sujeito à maioria das variações que ocorrem com as demais coisas, admitirei que seu valor é invariável e, portanto, que todas as alterações de preço sejam ocasionadas por alguma mudança no valor das mercadorias das quais estiver tratando.

Antes de terminar essa questão, convém observar que Adam Smith e todos os autores que o seguiram, sem nenhuma exceção que eu saiba, sustentaram que um aumento no preço do trabalho seria uniformemente acompanhado por um aumento nos preços de todas as mercadorias. Espero ter conseguido mostrar que tal concepção não tem

fundamento, e que só aumentariam aquelas mercadorias nas quais se utiliza menos capital fixo que na medida-padrão pela qual se estima o preço, e que todas aquelas nas quais se empregasse mais capital fixo teriam seu preço positivamente reduzido quando os salários aumentassem. Ao contrário, se os salários diminuíssem, somente diminuirão as mercadorias nas quais se empregou menor proporção de capital fixo do que aquela utilizada na medida-padrão pela qual o preço é estimado; aquelas em que maior proporção foi usada aumentarão positivamente de preço.

É conveniente observar também que eu não disse que, uma vez que se tenha empregado trabalho numa mercadoria, ao custo de 1 000 libras, e, em outra, ao custo de 2 000 libras, a primeira valerá 1 000 libras e a segunda 2 000 libras. O que afirmo é que o valor de uma estará para o de outra, assim como 2 está para 1, e que elas serão trocadas nessa proporção. Não tem qualquer importância, para a verdade dessa concepção, que uma dessas mercadorias seja vendida por 1 100 libras e a outra por 2 200 libras, ou uma por 1 500 libras e a outra por 3 000 libras. Não abordarei essa questão agora; afirmo somente que os seus valores relativos serão regulados pelas quantidades relativas de trabalho aplicadas na sua produção¹⁴.

Seção VII

Diferentes efeitos da alteração no valor do dinheiro, meio permanente de expressão do preço, ou da alteração no valor das mercadorias que o dinheiro compra

Embora, como já expliquei, eu venha a considerar o dinheiro como um valor invariável, com a finalidade de indicar mais claramente as causas das variações relativas no valor de outros produtos, pode ser útil observar os diferentes efeitos que resultarão das alterações dos preços das mercadorias pelas causas que já apontei — as diferentes quantidades de trabalho exigidas para produzi-las — e das alterações resultantes de uma variação no valor do próprio dinheiro.

Sendo o dinheiro uma mercadoria variável, o aumento dos salários monetários será freqüentemente ocasionado por uma diminuição no valor do dinheiro. Um aumento de salários resultante dessa causa será efetivamente acompanhado por uma elevação no preço das mercadorias, mas, em tais casos, verificaremos que o trabalho e todas as mercadorias não terão variado — o primeiro em relação às últimas — e que a variação se limitou ao dinheiro.

Sendo o dinheiro uma mercadoria obtida de um país estrangeiro, sendo o meio geral de trocas entre países civilizados e sendo também distribuído entre os países em proporções sempre cambiantes, de acordo com os aperfeiçoamentos introduzidos no comércio e na maquinaria, e com a dificuldade cada vez maior de obter alimentos e bens de primeira necessidade para uma população crescente, é ele sujeito a incessantes variações. Ao estabelecer os princípios que regulam o valor de troca e o preço, deveríamos distinguir cuidadosamente entre aquelas variações que pertencem à própria mercadoria e aquelas ocasionadas por uma variação na medida utilizada para estimar o valor ou na qual se expressa o preço.

Um aumento nos salários, resultante de uma alteração no valor do dinheiro, produz um efeito geral sobre os preços e, por essa razão, não provoca nenhum efeito real sobre os lucros. Ao contrário, um aumento salarial resultante do fato de serem os trabalhadores mais liberalmente remunerados, ou de uma dificuldade de obter os gêneros de primeira necessidade nos quais os salários são gastos, não provoca, exceto em algumas situações, uma elevação nos preços, podendo, sim, resultar numa redução dos lucros. No primeiro caso, a proporção do produto¹⁵ anual do país destinada ao sustento dos trabalhadores não sofre nenhum aumento; no segundo, uma parcela maior é dedicada a esse fim.

É de acordo com a distribuição da produção total de uma fazenda entre as três classes — o proprietário da terra, o capitalista e o trabalhador — que devemos julgar se houve aumento ou diminuição da renda, do lucro e dos salários, e não segundo o seu valor calculado por intermédio de uma medida reconhecidamente variável.

Não é pela quantidade absoluta do produto obtida por cada classe que avaliaremos com exatidão a taxa de lucro, de renda e de salários, mas pela quantidade de trabalho necessária para a obtenção daquele produto. O produto total pode ser duplicado mediante aperfeiçoamentos na maquinaria e na agricultura, mas, se os salários, a renda e o lucro também duplicarem, os três conservarão as mesmas proporções entre si, e nenhum terá variado em termos relativos. Mas, se os salários não participassem da totalidade daquele aumento, e se, em vez de duplicarem, crescessem apenas 50%, enquanto a renda se elevasse em 75% e todo o resto do acréscimo sobrasse para o lucro, eu poderia dizer que a renda e os salários diminuíram enquanto os lucros aumentaram; se tivéssemos um padrão invariável para medir o valor

do produto, veríamos que um valor menor coube aos trabalhadores e aos proprietários de terra, enquanto um valor maior do que antes foi dado à classe dos capitalistas. Poderíamos verificar, por exemplo, que, embora a quantidade absoluta de mercadorias tenha duplicado, elas seriam o produto exatamente da mesma quantidade de trabalho anteriormente utilizada. De cada cem chapéus, casacos e *quarters* de trigo produzidos, se

os trabalhadores obtinham antes	25
os proprietários da terra	25
e os capitalistas	50
	<hr/> 100

E se, depois de duplicada a quantidade de tais produtos, de cada 100

os trabalhadores recebessem somente	22
os proprietários da terra	22
e os capitalistas	56
	<hr/> 100

Nesse caso, eu diria que os salários e a renda diminuam e que os lucros aumentaram; apesar de que, em consequência da abundância de mercadorias, a quantidade paga ao trabalhador e ao proprietário da terra tenha aumentado de 25 para 44¹⁶. Os salários devem ser estimados por seu valor real, isto é, pela quantidade de trabalho e de capital empregados para produzi-los, e não pelo seu valor nominal em chapéus, casacos, dinheiro ou cereal. Nas circunstâncias que acabei de colocar, as mercadorias também teriam diminuído para a metade de seu antigo valor e, se o dinheiro não tivesse variado, teriam diminuído também, para a metade de seu preço anterior. Se, portanto, em relação a esse padrão que não variou de valor, os salários do trabalhador evidenciassem uma redução, não se trataria de uma queda real, pois eles poderiam proporcionar ao primeiro uma quantidade de mercadorias baratas maior do que a proporcionada pelos salários anteriores.

A variação no valor do dinheiro, embora grande, não afeta a *taxa* de lucros; supondo-se que as mercadorias do fabricante subam de 1 000 libras para 2 000 libras, isto é, 100%, e que o seu capital, que sofre, tanto quanto o produto, os efeitos da variação do dinheiro, sua maquinaria, suas edificações e seu capital em circulação também au-

mentem 100%, sua taxa de lucro permanecerá a mesma, e ele obterá a mesma quantidade, e não mais, do produto do trabalho do país.

Se, com um capital de determinado valor, ele pode, pela economia de trabalho, duplicar a quantidade do produto, e se o preço deste cai à metade do anterior, o capital participará no produto na mesma proporção de antes, e conseqüentemente a taxa de lucro permanecerá a mesma.

Se, ao mesmo tempo que duplica a quantidade de produto pelo emprego do mesmo capital, o valor do dinheiro, por alguma circunstância, se reduz à metade, o produto será vendido pelo dobro da quantidade de dinheiro pela qual era anteriormente vendido; mas o capital empregado para produzi-lo também terá o dobro do valor monetário anterior. Também nesse caso, portanto, o valor do produto manterá a mesma proporção de antes em relação ao valor do capital, e, embora o produto tenha duplicado, a renda, os salários e os lucros variarão somente na medida em que variarem as proporções em que o produto duplicado possa dividir-se entre as três classes que dele partilham.

Notas

¹ SMITH, Adam. *Wealth of nations*. Livro Primeiro, cap. IV. (N. da Ed. Inglesa.)

² Id., *ibid.*, Livro Primeiro, cap. V.

³ MALTHUS, Robert. *Principles of political economy*. Cap. II. (N. da Ed. Inglesa.)

⁴ *Ibid.*, cap. III, seção VIII. (N. da Ed. Inglesa.)

⁵ *Bushel e quarter*, como aparecerão nas páginas seguintes, são medidas inglesas de capacidade para cereais, sendo o primeiro equivalente a 36,367 litros e o segundo a oito vezes mais. (N.E.)

⁶ “Mas, embora o trabalho seja a medida real do valor de troca de todas as mercadorias, não é por ele que esse valor é comumente estimado. Em geral, é difícil verificar a proporção entre duas quantidades de trabalho. O mesmo tempo gasto em duas diferentes classes de tarefas nem sempre bastará para determinar aquela proporção. Os diferentes graus de esforço e de habilidade devem ser levados em conta. Pode haver mais trabalho numa hora de atividade penosa do que em duas horas de atividade fácil, ou numa hora de dedicação a um ofício que se leva dez anos de esforço para aprender, do que num mês de trabalho numa atividade comum e simples. Mas não é fácil encontrar uma medida precisa tanto para o esforço quanto para a habilidade. Quando se trocam, de fato, os diferentes produtos de diferentes tipos de trabalho, alguma concessão é feita entre ambos. Tal ajuste, entretanto, não se processa por uma medida precisa, mas pelo regateio e pela barganha que se operam no mercado, segundo aquela classe rudimentar de igualdade, que, embora não seja exata, basta para conduzir os negócios na vida cotidiana.” SMITH, Adam, *op. cit.*, Livro Primeiro, cap. X*.

* A passagem acima encontra-se na realidade no Livro Primeiro, cap. V; no entanto, no capítulo X, Smith desenvolve uma longa discussão sobre o mesmo tema. (N. da Ed. Inglesa.)

⁷ SMITH, Adam, op. cit., Livro Primeiro, cap. X.

⁸ A primeira e a segunda edições começam esse parágrafo com uma passagem adicional: “Pode-se ver, pela citação de *A riqueza das nações* que fiz na página 13, que, embora Adam Smith reconheça plenamente o princípio de que as proporções entre as quantidades de trabalho necessário para adquirir objetos diferentes sejam a única circunstância que pode proporcionar uma regra para a nossa troca de um por outro, ele limita, no entanto, a aplicação desse princípio ‘àquele primitivo e rude estado da sociedade que antecede tanto a acumulação de capital como a apropriação da terra’; como se, quando tiverem de ser pagos lucros e renda da terra, estes tivessem alguma influência sobre o valor relativo das mercadorias.

Adam Smith, no entanto, não analisou em lugar algum os efeitos da acumulação de capital e da apropriação da terra sobre o valor relativo. É importante, todavia, determinar em que medida os efeitos — reconhecidamente produzidos sobre o valor de troca das mercadorias pela quantidade comparativa de trabalho empregada na sua produção — são modificados ou alterados pela acumulação de capital e pagamento da renda da terra.

Primeiro, em relação à acumulação de capital. Mesmo”, etc.

Esse “Primeiro” deve ser relacionado à frase “Resta considerar, no entanto”, que abre o capítulo “Sobre a renda da terra”, p. 65.

⁹ Unidade monetária inglesa, a libra (£) subdividia-se então em 20 xelins (s) e cada xelim, por sua vez, subdividia-se em 12 *pence* (d). (N.E.)

¹⁰ Divisão não-essencial, e cuja linha de demarcação não pode ser precisamente traçada.

¹¹ Ricardo faz referência ao exemplo anterior em que a máquina e o produto do fabricante de tecidos e a máquina e os produtos do fabricante de artigos de algodão valiam duas vezes mais do que o trigo. (N.T.)

¹² Ricardo supõe que a concorrência entre capitalistas faria com que a taxa de lucro corrente se reduzisse de 10% para 6,5% (325/5 000%), porcentagem que passaria a ser a nova taxa corrente de lucro. (N.T.)

¹³ Vemos aqui por que os países antigos são induzidos a empregar maquinaria, e os novos a utilizar trabalho. Qualquer dificuldade de prover o sustento dos trabalhadores faz o trabalho necessariamente aumentar, e, a cada aumento no preço do trabalho, novas tentações se oferecem para o uso de maquinaria. Essa dificuldade de prover o sustento dos trabalhadores ocorre constantemente nos países antigos. Nos novos, ao contrário, pode-se verificar um grande aumento populacional, sem o menor encarecimento nos salários. Pode ser tão fácil sustentar 7, 8 ou 9 milhões de homens quanto 2, 3 ou 4 milhões.

¹⁴ A respeito dessa concepção, Malthus observa: “Podemos, de fato, arbitrariamente chamar o trabalho empregado numa mercadoria de seu valor real, mas, dessa forma, usamos as palavras num sentido diferente daquele em que são geralmente usadas. Acabamos ao mesmo tempo com a importantíssima distinção entre *custo* e *valor*, e

tornamos quase impossível explicar, com clareza, o principal estímulo para a produção de riqueza, que efetivamente depende dessa distinção”*.

Malthus parece pensar ser parte de minha concepção que o custo e o valor de uma coisa devem ser os mesmos; e assim é, se, por custo, ele quer dizer “custo de produção”, nisso incluindo-se os lucros. Na passagem anterior, não é isso que ele quer dizer e, portanto, ele não me entendeu claramente.

* MALTHUS, T. R., op. cit., cap. II, p. 30. (N. da Ed. Inglesa.)

¹⁵ A palavra utilizada por Ricardo é *labour* (“trabalho”). No entanto, na sentença o sentido é de “produto” ou “produto do trabalho”. (N.T.)

¹⁶ Nesse segundo caso, os trabalhadores e os proprietários de terra teriam recebido em termos absolutos 44 unidades das duzentas produzidas. Ou melhor, o aumento da participação dos trabalhadores e proprietários de terra teria aumentado em termos absolutos, mas diminuído em termos relativos. (N.T.)

KARL MARX

A contemporaneidade de *O capital*

*José Carlos Braga**

Marx fundou uma crítica “científica” do capitalismo que permanece atual neste final de século XX. É por isso que ele continua um autor obrigatório mesmo que seu principal trabalho — *O capital* (volume I) — tenha sido editado em 1867, portanto há mais de cem anos. Ele nasceu em 5 de maio de 1818 na atual Alemanha e morreu em Londres em 14 de março de 1883. Através de uma extensa obra em ciências humanas fundou o método conhecido como *materialismo histórico*, de caráter lógico-dialético, enquanto politicamente militava pelo surgimento de uma sociedade superior àquela que criticava. Sua compreensão da estrutura e da dinâmica do capitalismo atinge seu ponto máximo em *O capital*, cujos volumes II e III só foram publicados após sua morte, por seu parceiro Friedrich Engels, em 1885 e 1894, respectivamente. Sua

* Professor do Instituto de Economia da Unicamp.

reflexão em economia foi destacada também em trabalhos como: *Uma contribuição à crítica da economia política*, *Teorias da mais-valia*, *Elementos fundamentais para a crítica da economia política* (conhecidos como *Grundrisse*).

A ideologia conservadora e a teoria econômica vulgar querem fazer crer que as idéias de Marx estão mortas. Num ato de ultraje à inteligência teórica, apregoam que a desapareição do “socialismo real” e a globalização capitalista são demonstrações da superação do pensamento crítico. Noutro extremo, a exegese e o formalismo de marxistas desavisados produzem a mesma devastação ao serem incapazes de uma atualização temporal e espacial das categorias de Marx.

A verdade é que são inúmeras as evidências históricas da contemporaneidade da teoria econômica de Marx. Desde logo, sua lei geral da acumulação capitalista está presente como nunca. Ela estabelece que a reprodução ampliada (acumulação de capital) corresponde a tendência à redundância do trabalho vivo, isto é, no capitalismo, o desenvolvimento das forças produtivas que leva à acumulação de riqueza torna crescentemente desnecessário o emprego de força de trabalho. As bases técnicas promovem um tal desenvolvimento da força produtiva social do trabalho, que vão tornando livre o próprio trabalho. A agricultura, a indústria e, hoje, mesmo o setor de serviços, cada vez necessitam de menos mão-de-obra. Grande ironia, entretanto, pois na sociedade em que vivemos o trabalho livre torna-se sinônimo de desemprego estrutural. Não é a isso que estamos assistindo até mesmo nos países desenvolvidos como os da Europa e do continente americano?

A “globalização financeira”, outro fenômeno de nosso tempo, tem como propriedade fundamental a criação de capital e de riqueza fictícia em escala mundial. É ela que abarrota o mundo de ativos financeiros e monetários cuja expansão e valorização expressam uma elevada independência — daí o seu caráter fictício — frente aos dados reais da economia: crescimento de produto, do comércio de bens e serviços, do investimento produtivo, da produtividade. A formação de capital fictício se chama capitalização, dizia Marx, e esta, como outras características do capitalismo, se manifestarão em escala mundial.

A inteligência crítica pode e deve encontrar em Marx elementos teóricos relevantes para desenvolver a compreensão desses

espectros atuais da globalização capitalista: a redundância do trabalho vivo e o “fetiche” da riqueza fictícia.

Considerando esses dois pontos como suficientes para ilustrar a contemporaneidade do autor, dediquemo-nos a esclarecer qual a lógica de *O capital*, obra da qual selecionamos os textos ora apresentados aos leitores.

O capitalismo instaura o fetichismo na sociedade ao fazer parecer como naturais (a-históricas) relações que são social e historicamente determinadas. Surgem, então, idéias e categorias de pensamento tão misteriosas quanto aquelas que nos apresentam as religiões. Vejamos, pois, as principais: valor e capital como valor que se valoriza.

Em sua obra máxima Marx faz a crítica da economia política clássica, desvendando o fetichismo da mercadoria para compreender a significação de valor que engendra o movimento do capital. O passo fundamental é demonstrar que os valores de uso que reproduzem a vida material são mercadorias justamente em certas condições sociais e históricas; aquelas em que os produtores têm na troca a modalidade *sine qua non* para sua sociabilidade. Esse é o caso das sociedades mercantis capitalistas, fenômeno histórico distinto das sociedades feudais, entre outras, em que os produtos do trabalho não assumem a forma mercadoria por não serem bens destinados à troca no sistema de mercado. Nessas sociedades, a economia da produção está baseada em relações de servidão que também comandam a distribuição dos bens a partir de uma dada estrutura de propriedade da terra e dos instrumentos de produção.

Na sociedade mercantil capitalista “tudo” é mercadoria. Os bens produzidos não só têm valor de uso mas também valor de troca, pois a esta se destinam. E as mercadorias, na medida em que são produtos do trabalho humano destinados a circular no mercado, têm valor. Logo, é no capitalismo que os bens resultantes do trabalho têm valor, e não em outras sociedades — passadas ou futuras. O valor não é eterno, natural, nem sua valorização como capital.

O funcionamento do capital comercial e usurário foi desenvolvendo traços do capitalismo no bojo do processo de dissolução da economia feudal. Além disso, o poder, a violência e a política entram nessa dissolução e na constituição de uma sociedade basicamente formada por proprietários dos meios de produção, de um lado, e proprietários da força de trabalho, de outro.

Então, a terra, o trabalho e o dinheiro serão mercadorias e o capitalismo se completará com a emergência de sistemas fabris resultantes das industrializações.

Teorizando sobre essa estrutura econômica e social, Marx enfrenta o fetiche das mercadorias. O valor delas é um produto social e histórico. Dada a natureza da propriedade, "monopolizada" pelo capital e pelos capitalistas em oposição ao trabalho e aos trabalhadores, a origem do lucro será encontrada na mais-valia, o sobrevalor que a força de trabalho produz no processo de trabalho transformado em processo de valorização do valor-capital.

Explica-se o mistério. Trocam-se mercadorias, mas, no fundo, o que se troca é tempo de trabalho socialmente necessário. Nesse universo de mercadorias, uma troca é especial, aquela entre o capital e o trabalho, porque ela esconde uma inequivalência. O capital paga de fato o valor da força de trabalho (equivalência), mas o valor de uso desta é gerar um valor excedente àquele ao longo do processo de trabalho como processo de valorização. A inequivalência é que o valor do trabalho (apropriado pelo capital) é superior ao valor da força de trabalho. No tempo de trabalho socialmente necessário para a produção das mercadorias, há uma parcela que é paga ao assalariado, mas há outra que é sobretrabalho não-pago. Ele se incrementa, sobretudo, quando a grande indústria implanta as bases técnicas correspondentes a forças produtivas especificamente capitalistas, que impõem ao trabalhador o ritmo próprio de produção da "máquina-capital", coisa que a manufatura não podia fazer. O capital impõe ao trabalho uma subordinação *real* na valorização do processo de produção e pode, agora, caminhar com suas próprias forças centradas na mais-valia relativa (ampliação do tempo de trabalho não-pago). Acumulação de capital e reprodução econômico-social ampliada tornam-se um mesmo e único processo, promovendo a divisão técnica e social do trabalho e da produção de mercadorias.

Dada a natureza da apropriação capitalista, as mercadorias seguem sendo fruto do *trabalho abstrato* — indistinto, geral, e não este ou aquele trabalho concreto (do metalúrgico, do petroleiro, etc.), mas elas vão ao mercado como produtos do capital. Como tal elas são apenas meio de valorização. O capital as produz para obter dinheiro. A circulação é dinheiro-mercadoria-mais-dinheiro (D-M-D'), e não mercadoria-dinheiro-mercadoria. Trata-

se, portanto, de uma economia monetária de produção, como diria mais tarde Lord Keynes.

O dinheiro é, portanto, capital, e não apenas meio de troca. É o dinheiro operando como capital que comanda a produção e a distribuição das mercadorias bem como a valorização de si mesmo.

Fica posta a arbitrariedade econômica do capital. As trocas serão feitas não segundo os tempos de trabalho (que determinariam os valores-trabalho) mas sim segundo preços de produção que obedecerão à lógica de lucros iguais para capitais de igual magnitude. A concorrência coloca uma tendência à formação de uma taxa média de lucro, que é formulada por Marx no capítulo da transformação de valores a preços de produção. Como os capitais têm distintas combinações no que tange a quantidades de trabalhadores em relação à quantidade de meios de produção, se as mercadorias se trocassem segundo seus valores-trabalho, as taxas de lucro difeririam para capitais de igual magnitude, mesmo supondo uma taxa de mais-valia igual para todos.

Ademais, o próprio progresso técnico impulsionado pelo capital, na lógica da acumulação pela acumulação, vai reduzindo as horas de trabalho necessárias à produção das mercadorias, e com isso a expressão monetária da valorização por meio dos preços "descola-se" da referência à quantidade de trabalho, cuja magnitude é decrescente, face a uma riqueza crescente expressa em dinheiro. Foi o que ele próprio advertiu nos *Grundrisse*: o desenvolvimento das forças produtivas tornaria o trabalho uma "base miserável" para ser *medida e fonte* de valorização do valor-capital.

Assim sendo, e considerando que os capitalistas são os *formadores* de preços (custos de produção mais margem de lucro), eles exercem um grau de arbítrio em suas margens de lucro cujo limite é apenas a própria concorrência. A consequência é que os preços de produção não gravitam em torno dos valores-trabalho, ao contrário do que até mesmo o capítulo sobre a transformação, escrito por Marx, poderia sugerir. O que ocorre é que o valor-capital nega sua própria gênese, origem e fonte primária: o valor-trabalho. É esse o sentido radical de que a valorização obedece à arbitrariedade dos capitais em concorrência. É por isso que os preços deixam de estar atados a seus fundamentos originários: teoria do valor-trabalho (em Marx), teoria da produtividade marginal (nos neoclássicos e neokeynesianos, entre outros).

O capital como valor que se valoriza torna-se mais elástico com o crédito, operação pela qual o dinheiro funciona como capital a juros. Move-se em espiral, pois o crédito é a enorme potência — em favor dos capitalistas — de dispor do capital social e não mais apenas de seu próprio capital. Maior autodinamismo e arbitrariedade se compreendermos que o capital a juros abre passagem à formação de capital fictício, uma realidade existente nos diversos ativos financeiros — bônus, ações, títulos privados e públicos — cuja valorização pode dar-se em magnitudes independentizadas frente aos valores dos ativos reais.

Toda a lógica do movimento do capital até aqui descrita envolve uma contradição em processo. A acumulação pela acumulação, o objetivo monetário da produção, o crédito como criação de poder aquisitivo adicional, a valorização fictícia do capital a juros, o desaparecimento das fontes de emprego para o assalariado, a formação de preços sob o arbítrio do capital, a concorrência que impede a coordenação das decisões de investimento entre os capitalistas; são todas elas forças que impedem logicamente a auto-regulação equilibradora do sistema econômico. O sistema capitalista de mercado não é auto-regulável. Logo, ele é instável estruturalmente. Vive crises tanto como expansões. Flutua todo o tempo. Não assegura pleno emprego quer da capacidade produtiva, quer da força de trabalho. Os desequilíbrios estão não apenas no nível das nações, mas também nas relações entre elas, de modo que os balanços de pagamentos não se ajustam automaticamente. O sistema de dívida pública que esteve na origem das industrializações continua ocupando papel relevante para sancionar a riqueza privada (produtiva e financeira), com o que a meta de orçamentos públicos equilibrados se torna uma ficção, sobretudo devido aos custos financeiros.

O sistema econômico é crítico por várias razões apontadas por Marx, mas não porque haja uma tendência (secular) ao declínio da taxa de lucro, coisa que por vezes seu próprio texto dá a entender, aparentemente sancionando, assim, as versões estagnacionistas e de colapso econômico tendencial do capitalismo. Essa taxa é um fenômeno cuja complexidade supera a lei formulada por ele com base no aumento em valor da composição orgânica do capital (meios de produção/assalariados) que se daria numa velocidade superior àquela da elevação da taxa de mais-valia. Esse tipo

de crise só pode acontecer se, simultaneamente, se elevam a relação meios de produção/trabalhadores (composição técnica) e a relação (em preços de produção) entre capital constante (meios de produção) e capital variável (salários) e se há uma intensificação de capital, em que o aumento do custo de capital supera o aumento do produto. Nesse caso, mesmo que a produção seja plena, dado o estoque de capital, os lucros das vendas do produto crescem em ritmo menor que o custo do capital total, e a taxa de lucro declina. Mas o progresso técnico conduzido pelas grandes empresas pode baratear os custos do capital constante de modo a evitar que aquela seja uma tendência secular. Assumir essa crítica como a da transformação de valores em preços não implica destruir a teoria econômica marxista, mas sim colocar novas questões teóricas para uma reformulação contemporânea pertinente.

A leitura de Marx, como de outros grandes autores, não deve se transformar em academicismo e fundamentalismo. O que importa é apreender o modo de pensar, mover-se historicamente, repensar as categorias no tempo e no espaço, e então fazer as perguntas relevantes sobre o capitalismo contemporâneo e encaminhar soluções. Para aguçar o espírito nessa direção é que o conjunto de textos usados nesta seleção parte do fetichismo da mercadoria para o do capital a juros, o ordenador e o desordenador *por excelência* da economia capitalista na transição global em curso. É essa forma de capital que acelera a extinção da livre concorrência, mas não a concorrência entre capitais monopolizados nas grandes empresas.

Estava certo Marx em ver na centralização de capitais e na monopolização do capital uma mutação estrutural do capitalismo em direção à propriedade social. Isto porque o processo produtivo, o crédito, as sociedades anônimas mostram que o sistema atua, produtiva e financeiramente, em bases já “socializadas” (e não privadas individuais), contraditoriamente combinadas, contudo, com a apropriação capitalista. Ao final deste século não parece haver indicações, como pensava Marx, de que a “expropriação dos capitalistas por parte do povo explorado” esteja em curso, tal como pensado no capítulo sobre a tendência histórica à acumulação capitalista. As bases produtiva e financeira que foram “socializadas”, pela atuação daquela mesma tendência, podem muito bem servir, por longo tempo ainda, aos mesmos apropriadores atuais ou a outros que politicamente, provavelmente pela força, venham a apo-

derar-se delas sem que se alcance a propriedade social. Esse pessimismo “analítico” não descarta uma sociedade superior como esperança e luta; apenas transforma a previsão utópica de Marx em uma pergunta: qual a tendência histórica da acumulação capitalista globalizada? Em que condições corresponderá a uma transição para a propriedade social, a democracia e a igualdade?

O CAPITAL

*Karl Marx**

LIVRO PRIMEIRO

Seção I — Mercadoria e dinheiro

CAPÍTULO 1

A mercadoria

4. O caráter fetichista da mercadoria e seu segredo

À primeira vista, a mercadoria parece uma coisa trivial, evidente. Analisando-a, vê-se que ela é uma coisa muito complicada, cheia de sutileza metafísica e manhas teológicas. Como valor de uso, não há nada misterioso nela, quer eu a observe sob o ponto de vista de que satisfaz necessidades humanas pelas suas propriedades, ou que ela somente recebe essas propriedades como produto do trabalho humano.

* Extraído de *O capital*. Trad. Regis Barbosa e Flávio R. Kothe. São Paulo, Abril Cultural, 1984. (Os Economistas.)

É evidente que o homem por meio de sua atividade modifica as formas das matérias naturais de um modo que lhe é útil. A forma da madeira, por exemplo, é modificada quando dela se faz uma mesa. Não obstante a mesa continua sendo madeira, uma coisa ordinária física. Mas logo que ela aparece como mercadoria, ela se transforma numa coisa fisicamente metafísica. Além de se pôr com os pés no chão, ela se põe sobre a cabeça perante todas as outras mercadorias e desenvolve de sua cabeça de madeira cismas muito mais estranhas do que se ela comesse a dançar por sua própria iniciativa¹.

O caráter místico da mercadoria não provém, portanto, de seu valor de uso. Ele não provém, tampouco, do conteúdo das determinações de valor. Pois, primeiro, por mais que se diferenciem os trabalhos úteis ou atividades produtivas, é uma verdade fisiológica que eles são funções do organismo humano e que cada uma dessas funções, qualquer que seja seu conteúdo ou forma, é essencialmente dispêndio de cérebro, nervos, músculos, sentidos, etc. humanos. Segundo, quanto ao que serve de base à determinação da grandeza de valor, a duração daquele dispêndio ou a quantidade do trabalho, a quantidade é distinguível até pelos sentidos da qualidade do trabalho. Sob todas as condições, o tempo de trabalho, que custa a produção dos meios de subsistência, havia de interessar ao homem, embora não igualmente nos diferentes estágios de desenvolvimento². Finalmente, tão logo os homens trabalham uns para os outros de alguma maneira, seu trabalho adquire também uma forma social.

De onde provém, então, o caráter enigmático do produto do trabalho, tão logo ele assume a forma mercadoria? Evidentemente, dessa forma mesmo. A igualdade dos trabalhos humanos assume a forma material de igual objetividade de valor dos produtos de trabalho, a medida do dispêndio de força de trabalho do homem, por meio da sua duração, assume a forma da grandeza de valor dos produtos de trabalho, finalmente, as relações entre os produtores, em que aquelas características sociais de seus trabalhos são ativadas, assumem a forma de uma relação social entre os produtos de trabalho.

O misterioso da forma mercadoria consiste, portanto, simplesmente no fato de que ela reflete aos homens as características sociais do seu próprio trabalho como características objetivas dos próprios produtos de trabalho, como propriedades naturais sociais dessas coisas e, por isso, também reflete a relação social dos produtores com o trabalho total como uma relação social existente fora deles, entre ob-

jetos. Por meio desse quiproquó os produtos do trabalho se tornam mercadorias, coisas físicas, metafísicas ou sociais. Assim, a impressão luminosa de uma coisa sobre o nervo ótico não se apresenta como uma excitação subjetiva do próprio nervo, mas como forma objetiva de uma coisa fora do olho. Mas, no ato de ver, a luz se projeta realmente a partir de uma coisa, o objeto externo, para outra, o olho. É uma relação física entre coisas físicas. Porém, a forma mercadoria e a relação de valor dos produtos de trabalho, na qual ele se representa, não têm que ver absolutamente nada com sua natureza física e com as relações materiais que daí se originam. Não é mais nada que determinada relação social entre os próprios homens que para eles aqui assume a forma fantasmagórica de uma relação entre coisas. Por isso, para encontrar uma analogia, temos de nos deslocar à região nebulosa do mundo da religião. Aqui, os produtos do cérebro humano parecem dotados de vida própria, figuras autônomas, que mantêm relações entre si e com os homens. Assim, no mundo das mercadorias, acontece com os produtos da mão humana. Isso eu chamo o fetichismo que adere aos produtos de trabalho, tão logo são produzidos como mercadorias, e que, por isso, é inseparável da produção de mercadorias.

Esse caráter fetichista do mundo das mercadorias provém, como a análise precedente já demonstrou, do caráter social peculiar do trabalho que produz mercadorias.

Objetos de uso se tornam mercadorias apenas por serem produtos de trabalhos privados, exercidos independentemente uns dos outros. O complexo desses trabalhos privados forma o trabalho social total. Como os produtores somente entram em contato social mediante a troca de seus produtos de trabalho, as características especificamente sociais de seus trabalhos privados só aparecem dentro dessa troca. Em outras palavras, os trabalhos privados só atuam, de fato, como membros do trabalho social total por meio das relações que a troca estabelece entre os produtos do trabalho e, por meio dos mesmos, entre os produtores. Por isso, aos últimos aparecem as relações sociais entre seus trabalhos privados como o que são, isto é, não como relações diretamente sociais entre pessoas em seus próprios trabalhos, senão como relações reificadas entre as pessoas e relações sociais entre as coisas.

Somente dentro da sua troca, os produtos recebem uma objetividade de valor socialmente igual, separada da sua objetividade de uso, fisicamente diferenciada. Essa cisão do produto de trabalho em coisa útil e coisa de valor realiza-se apenas na prática, tão logo a troca

tenha adquirido extensão e importância suficientes para que se produzam coisas úteis para serem trocadas, de modo que o caráter de valor das coisas já seja considerado ao serem produzidas. A partir desse momento, os trabalhos privados dos produtores adquirem realmente duplo caráter social. Por um lado, eles têm de satisfazer determinada necessidade social, como trabalhos determinados úteis, e assim provar serem participantes do trabalho total, do sistema naturalmente desenvolvido da divisão social do trabalho. Por outro lado, só satisfazem às múltiplas necessidades de seus próprios produtores na medida em que cada trabalho privado útil particular é permutável por toda outra espécie de trabalho privado, portanto lhe equivale. A igualdade de trabalhos *toto coelo* [totalmente] diferentes só pode consistir numa abstração de sua verdadeira desigualdade, na redução ao caráter comum que eles possuem como dispêndio de força de trabalho do homem, como trabalho humano abstrato. O cérebro dos produtores privados apenas reflete esse duplo caráter social de seus trabalhos privados sob aquelas formas que aparecem na circulação prática, na troca dos produtos — o caráter socialmente útil de seus trabalhos privados, portanto, sob aquela forma que o produto de trabalho tem de ser útil, isto é, útil aos outros —, o caráter social da igualdade dos trabalhos de diferentes espécies sob a forma do caráter do valor comum a essas coisas materialmente diferentes, os produtos de trabalho.

Portanto, os homens relacionam entre si seus produtos de trabalho como valores não porque consideram essas coisas como meros envoltórios materiais de trabalho humano da mesma espécie. Ao contrário. Ao equiparar seus produtos de diferentes espécies na troca, como valores, equiparam seus diferentes trabalhos como trabalho humano. Não o sabem, mas o fazem³. Por isso, o valor não traz escrito na testa o que ele é. O valor transforma muito mais cada produto de trabalho em um hieróglifo social. Mais tarde, os homens procuram decifrar o sentido do hieróglifo, descobrir o segredo de seu próprio produto social, pois a determinação dos objetos de uso como valores, assim como a língua, é seu produto social. A tardia descoberta científica, de que os produtos de trabalho, enquanto valores, são apenas expressões materiais do trabalho humano despendido em sua produção, faz época na história do desenvolvimento da humanidade, mas não dissipa, de modo algum, a aparência objetiva das características sociais do trabalho. O que somente vale para essa forma particular de produção, a produção de mercadorias, a saber, o caráter especificamente social dos trabalhos privados, indepen-

denentes entre si, que consiste na sua igualdade como trabalho humano e assume a forma de caráter de valor dos produtos de trabalho, parece àquelas que estão presos às circunstâncias de produção mercantil, antes como depois dessa descoberta, tão definitivo quanto a decomposição científica do ar em seus elementos deixa perdurar a forma do ar, enquanto forma de corpo físico.

O que, na prática, primeiro interessa aos que trocam produtos é a questão de quantos produtos alheios eles recebem pelo seu, em quais proporções, portanto, se trocam os produtos. Tão logo essas proporções amadurecem, alcançando certa estabilidade costumeira, elas parecem provir da natureza dos produtos de trabalho, de modo que, por exemplo, 1 tonelada de ferro e 2 onças de ouro têm o mesmo valor, como 1 libra de ouro e 1 libra de ferro têm, apesar de suas diferentes propriedades físicas e químicas, o mesmo peso. De fato, o caráter de valor dos produtos de trabalho apenas se consolida mediante sua efetivação como grandezas de valor. As últimas variam sempre, independentemente da vontade, da previsão e da ação dos que trocam. Seu próprio movimento social possui para eles a forma de um movimento de coisas, sob cujo controle se encontram, em vez de controlá-las. É mister uma produção de mercadorias totalmente desenvolvida antes que da experiência mesma nasça o reconhecimento científico, que os trabalhos privados, empreendidos de forma independente uns dos outros, mas universalmente interdependentes como membros naturalmente desenvolvidos da divisão social do trabalho, são o tempo todo reduzidos à sua medida socialmente proporcional porque, nas relações casuais e sempre oscilantes de troca dos seus produtos, o tempo de trabalho socialmente necessário à sua produção se impõe com violência como lei natural reguladora, do mesmo modo que a lei da gravidade, quando a alguém a casa cai sobre a cabeça⁴. A determinação da grandeza de valor pelo tempo de trabalho é, por isso, um segredo oculto sob os movimentos manifestos dos valores relativos das mercadorias. Sua descoberta supera a aparência da determinação meramente casual das grandezas de valor dos produtos de trabalho, mas de nenhum modo sua forma material.

A reflexão sobre as formas de vida humana, e, portanto, também sua análise científica, segue sobretudo um caminho oposto ao desenvolvimento real. Começa *post festum* e, por isso, com os resultados definitivos do processo de desenvolvimento. As formas que certificam os produtos do trabalho como mercadorias e, portanto, são pres-

supostos da circulação de mercadorias já possuem a estabilidade de formas naturais da vida social, antes que os homens procurem dar-se conta não sobre o caráter histórico dessas formas, que eles antes já consideram como imutáveis, mas sobre seu conteúdo. Assim, somente a análise dos preços das mercadorias levou à determinação da grandeza do valor, somente a expressão monetária comum das mercadorias levou à fixação de seu caráter de valor. É exatamente essa forma acabada — a forma dinheiro — do mundo das mercadorias que objetivamente vela, em vez de revelar, o caráter social dos trabalhos privados e, portanto, as relações sociais entre os produtores privados. Quando eu digo casaco, botas, etc. se relacionam ao linho como a corporificação geral de trabalho humano abstrato, salta aos olhos o absurdo dessa expressão. Mas quando os produtores de casaco, botas, etc. relacionam essas mercadorias ao linho — ou ao ouro e à prata, que em nada muda a coisa — como equivalente geral, a relação dos seus trabalhos privados com o trabalho social total lhes aparece exatamente nessa forma absurda.

Tais formas constituem pois as categorias da economia burguesa. São formas de pensamento socialmente válidas e, portanto, objetivas para as condições de produção desse modo social de produção, historicamente determinado, a produção de mercadorias. Todo o misticismo do mundo das mercadorias, toda magia e fantasmagoria que enevoa os produtos de trabalho na base da produção de mercadorias, desaparece, por isso, imediatamente, tão logo nos refugiemos em outras formas de produção.

[...]

Desloquemo-nos [...] à sombria Idade Média européia. Em vez do homem independente, encontramos aqui todos dependentes — servos e senhores feudais, vassalos e suseranos, leigos e clérigos. A dependência pessoal caracteriza tanto as condições sociais da produção material quanto as esferas de vida estruturadas sobre ela. Mas, justamente porque relações de dependência pessoal constituem a base social dada, os trabalhos e produtos não precisam adquirir forma fantástica, diferente de sua realidade. Eles entram na engrenagem social como serviços e pagamentos *in natura*. A forma natural do trabalho, sua particularidade, e não, como na base da produção de mercadorias, a sua generalidade, é aqui sua forma diretamente social. A corvéia mede-se tanto pelo tempo quanto o trabalho que produz mercadorias, mas cada servo sabe que é certa quantidade de sua força pessoal de tra-

balho que ele despende no serviço do seu senhor. O dízimo, a ser pago ao cura, é mais claro que a bênção do cura. Portanto, como quer que se julguem as máscaras que os homens, ao se defrontarem aqui, vestem, as relações sociais entre as pessoas em seus trabalhos aparecem em qualquer caso como suas próprias relações pessoais, e não são disfarçadas em relações sociais das coisas, dos produtos de trabalho.

Para observar o trabalho comum, isto é, o trabalho diretamente socializado, não precisamos voltar à forma naturalmente desenvolvida do mesmo que encontramos no limiar da história de todos os povos civilizados⁵. A indústria rural patriarcal de uma família camponesa, que produz para seu próprio uso cereais, gado, fio, linho, peças de roupa, etc., constitui um exemplo mais próximo. Essas diversas coisas defrontam-se à família como produtos diferentes de seu trabalho familiar, mas não se relacionam entre si como mercadorias. Os trabalhos diferentes que criam esses produtos, lavoura, pecuária, fição, tecelagem, costura, etc., são na sua forma natural funções sociais, por serem funções da família, que possui sua própria divisão de trabalho naturalmente desenvolvida, assim como a tem a produção de mercadorias. Diferenças de sexo e idade e as condições naturais do trabalho, que mudam com as estações do ano, regulam sua distribuição dentro da família e o tempo de trabalho dos membros individuais da família. O dispêndio das forças individuais de trabalho, medido pela sua duração, aparece aqui, porém, desde sua origem como determinação social dos próprios trabalhos, porque as forças de trabalho individuais a partir de sua origem só atuam como órgãos da força comum de trabalho da família.

Imaginemos, finalmente, para variar, uma associação de homens livres, que trabalham com meios de produção comunais, e despendem suas numerosas forças de trabalho individuais conscientemente como uma única força social de trabalho. Repetem-se aqui todas as determinações do trabalho de Robinson, só que de modo social em vez de individual. Todos os produtos de Robinson eram exclusivamente produto pessoal seu, e, por isso, diretamente objetos de uso para ele. O produto total da associação é um produto social. Parte desse produto serve novamente como meio de produção. Ela permanece social. Mas parte é consumida pelos sócios como meios de subsistência. Por isso, tem de ser distribuída entre eles. O modo dessa distribuição variará com a espécie particular do próprio organismo social de produção e o correspondente nível de desenvolvimento histórico dos produtores. Só para fazer

um paralelo com a produção de mercadorias, pressupomos que a parte de cada produtor nos meios de subsistência seja determinada pelo seu tempo de trabalho. O tempo de trabalho desempenharia, portanto, duplo papel. Sua distribuição socialmente planejada regula a proporção correta das diferentes funções de trabalho conforme as diversas necessidades. Por outro lado, o tempo de trabalho serve simultaneamente de medida da participação individual dos produtores no trabalho comum e, por isso, também na parte a ser consumida individualmente do produto comum. As relações sociais dos homens com seus trabalhos e seus produtos de trabalho continuam aqui transparentemente simples tanto na produção quanto na distribuição.

Para uma sociedade de produtores e mercadorias, cuja relação social geral de produção consiste em relacionar-se com seus produtos como mercadorias, portanto como valores, e nessa forma reificada relacionar mutuamente seus trabalhos privados como trabalho humano igual, o cristianismo, com seu culto do homem abstrato, é a forma de religião mais adequada, notadamente em seu desenvolvimento burguês, o protestantismo, o deísmo, etc. Nos modos de produção da velha Ásia e da Antiguidade, etc., a transformação do produto em mercadoria, e, portanto, a existência dos homens como produtores de mercadorias, desempenha papel subordinado, que porém se torna tanto mais importante quanto mais as comunidades entram na fase de declínio. Povos propriamente comerciantes só existem nos intermúndios do mundo antigo, como os deuses de Epicuro⁶ ou como os judeus nos poros da sociedade polonesa. Aqueles antigos organismos sociais de produção são extraordinariamente mais simples e transparentes que o organismo burguês, mas eles baseiam-se na imaturidade do homem individual, que não se desprende do cordão umbilical da ligação natural aos outros do mesmo gênero, ou em relações diretas de domínio e servidão. Eles são condicionados por um baixo nível de desenvolvimento das forças produtivas do trabalho e relações correspondentemente limitadas dos homens dentro do processo material da produção de sua vida, portanto, entre si e com a natureza. Essa restrição real se reflete idealmente nos cultos da Natureza e nas religiões populares da Antiguidade. O reflexo religioso do mundo real somente pode desaparecer quando as circunstâncias cotidianas, da vida prática, representarem para os homens relações transparentes e racionais entre si e com a Natureza. A figura do processo social da vida, isto é, do processo da produção material, apenas se desprenderá do seu místico véu nebuloso

quando, como produto de homens livremente socializados, ela ficar sob seu controle consciente e planejado. Para tanto, porém, se requer uma base material da sociedade ou uma série de condições materiais de existência, que, por sua vez, são o produto natural de uma evolução histórica longa e penosa.

[...]

Até que ponto uma parte dos economistas é enganada pelo fetichismo aderido ao mundo das mercadorias ou pela aparência objetiva das determinações sociais do trabalho demonstra, entre outras coisas, a disputa aborrecida e insípida sobre o papel da Natureza na formação do valor de troca. Como o valor de troca é uma maneira social específica de expressar o trabalho empregado numa coisa, não pode conter mais matéria natural do que, por exemplo, a cotação de câmbio.

Como a forma mercadoria é a forma mais geral e menos desenvolvida da produção burguesa, razão por que aparece cedo, embora não da mesma maneira dominante e, portanto, característica como hoje em dia, seu caráter fetichista parece ainda relativamente fácil de penetrar. Nas formas mais concretas desaparece mesmo essa aparência da simplicidade. De onde provieram as ilusões do sistema monetário? Não reconheceu ao ouro e à prata que eles representam, como dinheiro, uma relação social de produção, porém, na forma de objetos naturais com insólitas propriedades sociais. E a economia moderna, que sobranceira olha o sistema monetário de cima para baixo, não se torna evidente seu fetichismo logo que trata do capital? Há quanto tempo desapareceu a ilusão fisiocrática de que a renda da terra origina-se do solo e não da sociedade?

Para não antecipar, porém, limitamo-nos aqui a dar mais um exemplo relativo à própria forma mercadoria. Se as mercadorias pudessem falar, diriam: É possível que nosso valor de uso interesse ao homem. Ele não nos compete enquanto coisas. Mas o que nos compete enquanto coisas é nosso valor. Nossa própria circulação como coisas mercantis demonstra isso. Nós nos relacionamos umas com as outras somente como valores de troca. Ouçamos agora como a fala do economista revela a alma da mercadoria:

Valor (valor de troca) é propriedade das coisas, riqueza (valor de uso) do homem. Valor, nesse sentido, implica necessariamente troca, riqueza não⁷. Riqueza (valor de uso) é um atributo do homem, valor um atributo das mercadorias. Um homem, ou uma comunidade, é rico; uma pérola, ou um dia-

mante, é valiosa [...]. Uma pérola ou um diamante têm valor como pérola ou diamante⁸.

Até agora nenhum químico descobriu valor de troca em pérolas ou diamantes. Os descobridores econômicos dessa substância química, que se pretendem particularmente profundos na crítica, acham, porém, que o valor de uso das coisas é independente de suas propriedades enquanto coisas, que seu valor, ao contrário, lhes é atribuído enquanto coisas. O que lhes confirma isso é a estranha circunstância que o valor de uso das coisas se realiza para o homem sem troca, portanto, na relação direta entre coisa e homem, mas seu valor, ao contrário, se realiza apenas na troca, isto é, num processo social. Quem não se lembra aqui do bom Dogberry, ensinando ao vigilante Seacoal⁹: “Ser um homem de boa aparência é uma dádiva das circunstâncias, mas saber ler e escrever provém da natureza”¹⁰.

Seção II — A transformação do dinheiro em capital

CAPÍTULO IV

Transformação do dinheiro em capital

1. A fórmula geral do capital

A circulação de mercadorias é o ponto de partida do capital. Produção de mercadorias e circulação desenvolvida de mercadorias, comércio, são os pressupostos históricos sob os quais ele surge. Comércio mundial e mercado mundial inauguram no século XVI a moderna história da vida do capital.

Abstraiamos o conteúdo material da circulação de mercadorias, o intercâmbio dos diferentes valores de uso, e consideremos apenas as formas econômicas engendradas por esse processo, então encontraremos como seu produto último o dinheiro. Esse produto último da circulação de mercadorias é a primeira forma de aparição do capital.

Historicamente, o capital se defronta com a propriedade fundiária, no início, em todo lugar, sob a forma de dinheiro, como fortuna em dinheiro, capital comercial e capital usurário¹¹. No entanto, não se precisa remontar à história da formação do capital para reconhecer o dinheiro como a sua primeira forma de aparição. A mesma história se desenrola diariamente ante nossos olhos. Cada novo capital pisa em primeira instância o palco, isto é, o mercado, mercado de mercadorias, mercado de trabalho ou mercado de dinheiro, sempre ainda como di-

nheiro, dinheiro que deve transformar-se em capital por meio de determinados processos.

Dinheiro como dinheiro e dinheiro como capital diferenciam-se primeiro por sua forma diferente de circulação.

A forma direta de circulação de mercadorias é $M — D — M$, transformação de mercadoria em dinheiro e retransformação de dinheiro em mercadoria, vender para comprar. Ao lado dessa forma, encontramos, no entanto, uma segunda, especificamente diferenciada, a forma $D — M — D$, transformação de dinheiro em mercadoria e retransformação de mercadoria em dinheiro, comprar para vender. Dinheiro que em seu movimento descreve essa última circulação transforma-se em capital, torna-se capital e, de acordo com sua determinação, já é capital.

Vejamos mais de perto a circulação $D — M — D$. Ela percorre, como a circulação simples de mercadorias, duas fases antitéticas. Na primeira fase, $D — M$, compra, o dinheiro é transformado em mercadoria. Na segunda fase, $M — D$, venda, a mercadoria é retransformada em dinheiro. A unidade de ambas as fases é, porém, o movimento global, que troca dinheiro por mercadoria e, novamente, a mesma mercadoria por dinheiro, compra mercadoria para vendê-la, ou, se não se consideram as diferenças formais entre compra e venda, compra mercadoria com o dinheiro e dinheiro com a mercadoria¹². O resultado, em que todo o processo se apaga, é troca de dinheiro por dinheiro, $D — D$. Se com 100 libras esterlinas compro 2 000 libras de algodão e revendo as 2 000 libras de algodão por 110 libras esterlinas, então troquei afinal 100 libras esterlinas por 110 libras esterlinas, dinheiro por dinheiro.

É agora evidente que o processo de circulação $D — M — D$ seria inosso e sem conteúdo caso se quisesse, por intermédio de seu rodeio, permutar o mesmo valor em dinheiro por igual valor em dinheiro, assim, por exemplo, 100 libras esterlinas por 100 libras esterlinas. Incomparavelmente mais simples e mais seguro seria o método do entesourador, que retém as suas 100 libras esterlinas ao invés de expô-las ao perigo da circulação. Por outro lado, se o comerciante revende por 110 libras esterlinas o algodão comprado a 100 libras esterlinas ou se é forçado a desfazer-se dele por 100 libras esterlinas ou até mesmo por 50 libras esterlinas, em qualquer circunstância seu dinheiro descreveu um movimento próprio e original, de espécie totalmente diversa da descrita na circulação simples de mercadorias, por

exemplo, nas mãos do camponês, que vende grão e, com o dinheiro obtido, compra roupas. Por enquanto, vale a característica das diferenças formais entre os ciclos $D — M — D$ e $M — D — M$. Com isso há de se revelar logo a diferença de conteúdo que espreita por trás dessas diferenças formais.

Examinemos, antes de tudo, o que é comum a ambas as formas.

Ambos os ciclos se decompõem nas duas mesmas fases contrapostas, $M — D$, venda, e $D — M$, compra. Em cada uma das duas fases se confrontam os mesmos dois elementos materiais, mercadoria e dinheiro — e duas pessoas, nas mesmas máscaras de personagens econômicas, um comprador e um vendedor. Cada um dos dois ciclos é a unidade das mesmas fases contrapostas e, em ambos os casos, essa unidade é mediada pelo surgimento de três contraentes, dos quais um apenas vende, outro apenas compra, mas o terceiro alternadamente compra e vende.

O que, no entanto, separa de antemão ambos os ciclos $M — D — M$ e $D — M — D$ é a sucessão inversa das mesmas fases contrapostas de circulação. A circulação simples de mercadorias começa com a venda e termina com a compra, a circulação do dinheiro como capital começa com a compra e termina com a venda. Lá a mercadoria; aqui o dinheiro constitui o ponto de partida e o ponto de chegada do movimento. Na primeira forma é o dinheiro, na outra, inversamente, é a mercadoria que media o transcurso global.

Na circulação $M — D — M$, o dinheiro é finalmente transformado em mercadoria que serve de valor de uso. O dinheiro está, pois, definitivamente gasto. Na forma inversa, $D — M — D$, o comprador gasta dinheiro para como vendedor receber dinheiro. Com a compra, ele lança dinheiro na circulação, para retirá-lo dela novamente pela venda da mesma mercadoria. Ele libera o dinheiro só com a astuciosa intenção de apoderar-se dele novamente. Ele é, portanto, apenas adiantado¹³.

Na forma $M — D — M$, a mesma peça monetária muda duas vezes de lugar. O vendedor a recebe do comprador e paga-a adiante a outro vendedor. O processo global, que começa com o recebimento do dinheiro por mercadoria, termina com a entrega de dinheiro por mercadoria. Inversamente, na forma $D — M — D$. Não é a mesma peça monetária que muda aqui duas vezes de lugar, mas a mesma mercadoria. O comprador a recebe das mãos do vendedor e a depõe nas mãos de outro comprador. Assim como na circulação simples de mercadorias a dupla mudança de lugar da mesma peça monetária acarreta a sua transferência definitiva de uma mão para outra, assim aqui a dupla

mudança de lugar da mesma mercadoria acarreta o refluxo do dinheiro a seu primeiro ponto de partida.

O refluxo do dinheiro a seu ponto de partida não depende de a mercadoria ser vendida mais cara do que ela foi comprada. Essa circunstância influi apenas na grandeza da soma de dinheiro refluyente. O próprio fenômeno do refluxo ocorre assim que a mercadoria comprada é revendida, portanto o ciclo $D — M — D$ está completamente descrito. Essa é, portanto, uma diferença que salta aos olhos entre a circulação do dinheiro como capital e sua circulação como mero dinheiro.

O ciclo $M — D — M$ está percorrido completamente assim que a venda de uma mercadoria traga dinheiro que a compra de outra mercadoria novamente retira. Se ainda ocorrer refluxo de dinheiro ao seu ponto de partida, isso apenas pode ser por meio da renovação ou repetição de todo o percurso. Se vendo 1 *quarter* de grão por 3 libras esterlinas e compro roupas com essas 3 libras esterlinas, as 3 libras esterlinas estão definitivamente gastas para mim. Eu nada mais tenho a fazer com elas. Elas são do comerciante de roupas. Se, agora, vendo um segundo *quarter* de grão, então o dinheiro refluí para mim, mas não em consequência da primeira transação, e sim apenas em consequência de sua repetição. Ele se afasta novamente de mim assim que levo a cabo a segunda transação e compro de novo. Na circulação $M — D — M$, o gasto do dinheiro nada tem, pois, a ver com seu refluxo. Na circulação $D — M — D$, pelo contrário, o refluxo do dinheiro é determinado pelo modo de seu próprio gasto. Sem esse refluxo, a operação está fracassada ou o processo interrompido e ainda não acabado, porque falta a sua segunda fase, a venda, que complementa e completa a compra.

O ciclo $M — D — M$ parte do extremo de uma mercadoria e se encerra com o extremo de outra mercadoria, que sai da circulação e entra no consumo. Consumo, satisfação de necessidades, em uma palavra, valor de uso, é, por conseguinte, seu objetivo final. O ciclo $D — M — D$, pelo contrário, parte do extremo do dinheiro e volta finalmente ao mesmo extremo. Seu motivo indutor e sua finalidade determinante é, portanto, o próprio valor de troca.

Na circulação simples de mercadorias, ambos os extremos têm a mesma forma econômica. Eles são ambos mercadoria. Eles são também mercadorias de mesma grandeza de valor. Mas eles são qualitativamente valores de uso diferentes, por exemplo, grão e roupas. O intercâmbio de produtos, a mudança dos diferentes materiais em que o

trabalho social se representa, constitui aqui o conteúdo do movimento. De outro modo na circulação $D - M - D$. Ela parece, à primeira vista, sem conteúdo porque tautológica. Ambos os extremos têm a mesma forma econômica. Eles são ambos dinheiro, portanto não-valores de uso qualitativamente diferenciados, pois dinheiro é a figura metamorfoseada das mercadorias, em que seus valores de uso específicos estão apagados. Primeiro trocar 100 libras esterlinas por algodão e, então, trocar novamente o mesmo algodão por 100 libras esterlinas, portanto, intercambiar por meio de um rodeio, dinheiro por dinheiro, o mesmo pelo mesmo, parece uma operação tão sem finalidade quanto insossa¹⁴. Uma soma de dinheiro pode diferenciar-se de outra soma de dinheiro tão-somente mediante sua grandeza. Portanto, o processo $D - M - D$ não deve seu conteúdo a nenhuma diferença qualitativa de seus extremos, pois ambos são dinheiro, mas apenas à sua diferença quantitativa. No final, mais dinheiro é retirado da circulação do que foi lançado nele no começo. O algodão comprado por 100 libras esterlinas é, por exemplo, revendido a 100 + 10 libras esterlinas, ou 110 libras esterlinas. A forma completa desse processo é, portanto, $D - M - D'$, em que $D' = D + DD$, ou seja, igual à soma de dinheiro originalmente adiantado mais um incremento. Esse incremento, ou o excedente sobre o valor original, chamo de mais-valia (*surplus value*). O valor originalmente adiantado não só se mantém na circulação, mas altera nela a sua grandeza de valor, acrescenta mais-valia ou se valoriza. E esse movimento transforma-o em capital.

É também possível que em $M - D - M$ ambos os extremos, M, M , por exemplo, grão e roupas, sejam grandezas de valor quantitativamente diferentes. O camponês pode vender seu grão acima do valor ou comprar as roupas abaixo do valor delas. Ele pode, por sua vez, ser enganado pelo comerciante de roupas. Tal diferença de valor permanece, no entanto, para essa mesma forma de circulação, puramente casual. Ela não perde simplesmente sentido e entendimento como o processo $D - M - D$, se os dois extremos, grão e roupas, por exemplo, são equivalentes. Sua igualdade de valor é aqui muito mais condição do transcurso normal.

A repetição ou renovação da venda para compra encontra, como esse mesmo processo, medida e alvo num objetivo final situado fora dela, o consumo, a satisfação de determinadas necessidades. Na compra para a venda, pelo contrário, começo e término são o mesmo, dinheiro, valor de troca, e já por isso o movimento é sem fim. Sem

dúvida, de D adveio $D + DD$, das 100 libras esterlinas, 100 + 10. Mas consideradas apenas qualitativamente, 110 libras esterlinas são o mesmo que 100 libras esterlinas, ou seja, dinheiro. E consideradas quantitativamente, 110 libras esterlinas são uma soma tão limitada de valor quanto 100 libras esterlinas. Se as 110 libras esterlinas fossem gastas como dinheiro, deixariam de desempenhar o seu papel. Deixariam de ser capital. Retiradas de circulação, se petrificariam em tesouro e nenhum *farthing* [moeda inglesa no valor de 1/4 de pên] se acrescenta a elas, ainda que fiquem guardadas até o Dia do Juízo Final. Caso se trate de valorização do valor, existe então tanta necessidade da valorização de 110 libras esterlinas quanto da de 100 libras esterlinas, já que ambas são expressões limitadas do valor de troca, ambas, portanto, tendo a mesma vocação de se aproximarem da riqueza simplesmente por meio da expansão de grandeza. De fato, o valor originalmente adiantado de 100 libras esterlinas diferencia-se, por um instante, da mais-valia de 10 libras esterlinas, que lhe foi acrescentada na circulação, mas essa diferença se esvai logo de novo. No fim do processo, o que surge não é, de um lado, o valor original de 100 libras esterlinas e, do outro, a mais-valia de 10 libras esterlinas. O que surge é um valor de 110 libras esterlinas que se encontra na mesma forma adequada para começar o processo de valorização, como as 100 libras esterlinas iniciais. Dinheiro surge de novo no fim do movimento como seu início¹⁵. O fim de cada ciclo individual, em que a compra se realiza para a venda, constitui, portanto, por si mesmo o início de novo ciclo. A circulação simples de mercadorias — a venda para a compra — serve de meio para um objetivo final que está fora da circulação, a apropriação de valores de uso, a satisfação de necessidades. A circulação do dinheiro como capital é, pelo contrário, uma finalidade em si mesma, pois a valorização do valor só existe dentro desse movimento sempre renovado.

[...]

Como portador consciente desse movimento, o possuidor do dinheiro torna-se capitalista. Sua pessoa, ou melhor, seu bolso, é o ponto de partida e o ponto de retorno do dinheiro. O conteúdo objetivo daquela circulação — a valorização do valor — é sua meta subjetiva, e só enquanto a apropriação crescente da riqueza abstrata é o único motivo indutor de suas operações, ele funciona como capitalista ou capital personificado, dotado de vontade e consciência. O valor de uso nunca deve ser tratado, portanto, como meta imediata do capitalismo¹⁶. Tampouco o lucro isolado, mas apenas o incessante movimento do ganho¹⁷. Esse im-

pulso absoluto de enriquecimento, essa caça apaixonada do valor¹⁸, é comum ao capitalista e ao entesourador, mas enquanto o entesourador é apenas o capitalista demente, o capitalista é o entesourador racional. A multiplicação incessante do valor, pretendida pelo entesourador ao procurar salvar o dinheiro da circulação¹⁹, é alcançada pelo capitalista mais esperto ao entregá-lo sempre de novo à circulação²⁰.

As formas autônomas, as formas dinheiro, que o valor das mercadorias assume na circulação simples mediam apenas o intercâmbio de mercadorias e desaparecem no resultado final do movimento. Na circulação $D - M - D$, pelo contrário, ambos, mercadoria e dinheiro, funcionam apenas como modos diferentes de existência do próprio valor, o dinheiro o seu modo geral, a mercadoria o seu modo particular, por assim dizer apenas camuflado, de existência²¹. Ele passa continuamente de uma forma para outra, sem perder-se nesse movimento, e assim se transforma num sujeito automático. Fixadas as formas particulares de aparição, que o valor que se valoriza assume alternativamente no ciclo de sua vida, então se obtêm as explicações: capital é dinheiro, capital é mercadoria²². De fato, porém, o valor se torna aqui o sujeito de um processo em que ele, por meio de uma mudança constante das formas de dinheiro e mercadoria, modifica a sua própria grandeza, enquanto mais-valia se repele de si mesmo enquanto valor original, se autovaloriza. Pois o movimento, pelo qual ele adiciona mais-valia, é seu próprio movimento, sua valorização, portanto autovalorização. Ele recebeu a qualidade oculta de gerar valor porque ele é valor. Ele pare filhotes vivos ou ao menos põe ovos de ouro.

Como sujeito usurpador de tal processo, em que ele ora assume, ora se desfaz da forma dinheiro e da forma mercadoria, mas se conserva e se dilata nessa mudança, o valor precisa, antes de tudo, de um forma autônoma, por meio da qual a sua identidade consigo mesmo é constatada. E essa forma ele só possui no dinheiro. Este constitui, por isso, o ponto de partida e o ponto final de todo processo de valorização. Ele era 100 libras esterlinas, agora é 110 libras esterlinas, etc. Mas o próprio dinheiro vale aqui apenas como uma forma do valor, pois ele tem duas. Sem assumir a forma de mercadoria, o dinheiro não se torna capital. O dinheiro não se apresenta aqui, portanto, polemicamente contra a mercadoria, como no entesouramento. O capitalista sabe que todas as mercadorias, por mais esfarrapadas que elas pareçam ou por pior que elas cheirem, são na verdade e na fé, dinheiro, judeus no íntimo circuncisos e além disso meios milagrosos para fazer de dinheiro mais dinheiro.

Se na circulação simples o valor das mercadorias adquire no máximo, em confronto com seu valor de uso, a forma autônoma de dinheiro, aqui ele se apresenta subitamente como uma substância em processo e semovente, para qual mercadoria e dinheiro são ambas meras formas. Mas ainda mais. Ao invés de representar relações mercantis, ele entra agora, por assim dizer, numa relação privada consigo mesmo. Ele se distingue, como valor original, de si mesmo como mais-valia, assim como Deus Pai se distingue de si mesmo como Deus Filho, e ambos são de mesma idade e constituem, de fato, uma só pessoa, pois só por meio da mais-valia de 10 libras esterlinas tornam-se as 100 libras esterlinas adiantadas capital, e assim que se tornam isso, assim que é gerado o filho e, por meio do filho, o pai, desaparece a sua diferença e ambos são unos, 110 libras esterlinas.

O valor torna-se, portanto, valor em processo, dinheiro em processo e, como tal, capital. Ele provém da circulação, entra novamente nela, sustenta-se e se multiplica nela, retorna aumentado dela e recomeça o mesmo ciclo sempre de novo²³. $D - D'$, dinheiro que gera dinheiro — *money which begets money* —, diz a descrição do capital na boca dos seus primeiros tradutores, os mercantilistas.

Comprar para vender, ou melhor, comprar para vender mais caro, $D - M - D'$, parece ser decerto apenas uma espécie do capital, a forma peculiar do capital comercial. Mas também o capital industrial é dinheiro, que se transforma em mercadoria e por meio da venda de mercadoria retransforma-se em mais dinheiro. Atos que ocorram eventualmente entre a compra e a venda fora da esfera da circulação nada mudam nessa forma de movimento. No capital a juros a circulação $D - D'$ apresenta-se, afinal, abreviada, em seu resultado sem a mediação, por assim dizer em estilo lapidar, como $D - D'$, dinheiro que é igual a mais dinheiro, valor que é maior do que ele mesmo.

De fato, portanto, $D - M - D'$ é a fórmula geral do capital, como aparece diretamente na esfera da circulação.

[...]

3. Compra e venda da força de trabalho

A modificação do valor de dinheiro, que deve transformar-se em capital, não pode ocorrer nesse mesmo dinheiro, pois como meio de compra e como meio de pagamento ele só realiza o preço da mercadoria que ele compra ou paga, enquanto, persistindo em sua própria forma, petrifica-se numa grandeza de valor permanentemente igual. Tampouco pode a modificação originar-se do segundo ato de circu-

lação, a revenda da mercadoria, pois esse ato apenas retransforma a mercadoria da forma natural na forma dinheiro. A modificação precisa ocorrer, portanto, com a mercadoria comprada no primeiro ato D — M, mas não com o seu valor, pois são trocados equivalentes, a mercadoria é paga por seu valor. A modificação só pode originar-se, portanto, do seu valor de uso enquanto tal, isto é, do seu consumo. Para extrair valor do consumo de uma mercadoria, nosso possuidor de dinheiro precisaria ter a sorte de descobrir dentro da esfera da circulação, no mercado, uma mercadoria cujo próprio valor de uso tivesse a característica peculiar de ser fonte de valor, portanto, cujo verdadeiro consumo fosse em si objetivação de trabalho, por conseguinte, criação de valor. E o possuidor de dinheiro encontra no mercado tal mercadoria específica — a capacidade de trabalho ou a força de trabalho.

Por força de trabalho ou capacidade de trabalho entendemos o conjunto das faculdades físicas e espirituais que existem na corporalidade, na personalidade viva de um homem e que ele põe em movimento toda vez que produz valores de uso de qualquer espécie.

Para que, no entanto, o possuidor de dinheiro encontre à disposição no mercado a força de trabalho como mercadoria, diversas condições precisam ser preenchidas. O intercâmbio de mercadorias não inclui em si e para si outras relações de dependência que não as originadas de sua própria natureza. Sob esse pressuposto, a força de trabalho como mercadoria só pode aparecer no mercado à medida que e porque ela é oferecida à venda ou é vendida como mercadoria por seu próprio possuidor, pela pessoa da qual ela é a força de trabalho. Para que seu possuidor venda-a como mercadoria, ele deve poder dispor dela, ser, portanto, livre proprietário de sua capacidade de trabalho, de sua pessoa²⁴. Ele e o possuidor de dinheiro se encontram no mercado e entram em relação um com o outro como possuidores de mercadorias iguais por origem, só se diferenciando por um ser comprador e o outro, vendedor, sendo, portanto, ambas pessoas juridicamente iguais. O prosseguimento dessa relação exige que o proprietário da força de trabalho só a venda por determinado tempo, pois, se a vende em bloco, de uma vez por todas, então ele vende a si mesmo, transforma-se de homem livre em um escravo, de possuidor de mercadoria em uma mercadoria.

[...]

A segunda condição essencial para que o possuidor de dinheiro encontre no mercado a força de trabalho como mercadoria é que seu possuidor, ao invés de poder vender mercadorias em que seu trabalho

se tenha objetivado, precisa, muito mais, oferecer à venda como mercadoria sua própria força de trabalho, que só existe em sua corporalidade viva.

Para que alguém venda mercadorias distintas de sua força de trabalho ele tem de possuir naturalmente meios de produção, por exemplo, matérias-primas, instrumentos de trabalho, etc. Ele não pode fazer botas sem couro. Precisa, além disso, de meios de subsistência. Ninguém, nem mesmo um músico de porvir, pode alimentar-se com produtos do futuro, portanto também não de valores de uso cuja produção não esteja concluída, e, como nos primeiros dias de sua aparição sobre o palco do mundo, o homem ainda precisa consumir a cada dia, antes de produzir e enquanto produz. Caso os produtos sejam produzidos como mercadorias, então precisam ser vendidos depois de produzidos, e só podem satisfazer às necessidades do produtor depois da venda. Ao tempo da produção se acresce o tempo necessário à venda.

Para transformar dinheiro em capital, o possuidor de dinheiro precisa encontrar, portanto, o trabalhador livre no mercado de mercadorias, livre no duplo sentido de que ele dispõe, como pessoa livre, de sua força de trabalho como sua mercadoria, e de que ele, por outro lado, não tem outras mercadorias para vender, solto e solteiro, livre de todas as coisas necessárias à realização de sua força de trabalho.

[...]

A representação do produto como mercadoria supõe uma divisão de trabalho tão desenvolvida dentro da sociedade, que a separação entre valor de uso e valor de troca, que apenas principia no escambo direto, já se tenha completado. Tal estágio de desenvolvimento é, porém, comum às formações socioeconômicas historicamente as mais diversas.

[...] Diversamente com o capital. Suas condições históricas de existência de modo algum estão presentes na circulação mercantil e monetária. Ele só surge onde o possuidor de meios de produção e de subsistência encontra o trabalhador livre como vendedor de sua força de trabalho no mercado, e essa é uma condição histórica que encerra uma história mundial. O capital anuncia, portanto, de antemão, uma época do processo de produção social²⁵.

Essa mercadoria peculiar, a força de trabalho, tem de ser agora examinada mais de perto. Como todas as outras mercadorias, ela tem um valor²⁶. Como ele é determinado?

O valor da força de trabalho, como o de toda outra mercadoria, é determinado pelo tempo de trabalho necessário à produção, portanto também reprodução, desse artigo específico. Enquanto valor, a própria força de trabalho representa apenas determinado *quantum* de trabalho social médio nela objetivado. A força de trabalho só existe como disposição do indivíduo vivo. Sua produção pressupõe, portanto, a existência dele. Dada a existência do indivíduo, a produção da força de trabalho consiste em sua própria reprodução ou manutenção. Para sua manutenção, o indivíduo vivo precisa de certa soma de meios de subsistência. O tempo de trabalho necessário à produção da força de trabalho corresponde, portanto, ao tempo de trabalho necessário à produção desses meios de subsistência ou o valor da força de trabalho é o valor dos meios de subsistência necessários à manutenção do seu possuidor.

[...]

A soma dos meios de subsistência necessários à produção da força de trabalho inclui, portanto, os meios de subsistência dos substitutos, isto é, dos filhos dos trabalhadores, de modo que essa *race* [raça] de peculiares possuidores de mercadorias se perpetue no mercado de mercadorias²⁷.

[...]

O valor da força de trabalho se resolve no valor de uma soma determinada de meios de subsistência. Ele muda, portanto, também com o valor desses meios de subsistência, isto é, com a grandeza do tempo de trabalho exigido para sua produção.

[...]

Conhecemos agora a maneira pela qual é determinado o valor, que é pago ao possuidor dessa mercadoria peculiar, a força de trabalho, pelo possuidor de dinheiro. O valor de uso, que este último recebe por sua vez na troca, só se mostra na utilização real, no processo de consumo da força de trabalho. Todas as coisas necessárias a esse processo, como matéria-prima, etc., o possuidor de dinheiro compra no mercado e paga seu preço integral. O processo de consumo da força de trabalho é, simultaneamente, o processo de produção de mercadoria e de mais-valia. O consumo da força de trabalho, como o consumo de qualquer outra mercadoria, ocorre fora do mercado ou da esfera de circulação. Abandonemos, então, junto com o possuidor de dinheiro e o possuidor da força de trabalho, essa esfera ruidosa, existente na superfície e acessível a todos os olhos, para seguir os dois ao local oculto da produção, em cujo limiar se pode ler: *No admittance except on busi-*

ness. [Não se permite a entrada a não ser a negócio.] Aqui há de se mostrar não só como o capital produz, mas também como ele mesmo é produzido, o capital. O segredo da fabricação de mais-valia há de se finalmente desvendar.

LIVRO PRIMEIRO

Seção V. A produção da mais-valia absoluta e relativa

CAPÍTULO XIV

Mais-valia absoluta e relativa

O processo de trabalho foi considerado primeiramente em abstrato (ver capítulo V), independente de suas formas históricas, como processo entre homem e Natureza. Disse-se aí: “Considerando-se o processo inteiro de trabalho do ponto de vista de seu resultado, então aparecem ambos, meio e objeto de trabalho, como meios de produção, e o trabalho mesmo como trabalho produtivo”. E na nota 7 foi complementado: “Essa determinação de trabalho produtivo, tal como resulta do ponto de vista do processo simples de trabalho, não basta, de modo algum, para o processo de produção capitalista”. Isso é para ser mais desenvolvido aqui.

Na medida em que o processo de trabalho é puramente individual, o mesmo trabalhador reúne todas as funções que mais tarde se separam. Na apropriação individual de objetos naturais para seus fins de vida, ele controla a si mesmo. Mais tarde ele será controlado. O homem isolado não pode atuar sobre a Natureza sem a atuação de seus próprios músculos, sob o controle de seu próprio cérebro. Como no sistema natural cabeça e mão estão interligados, o processo de trabalho une o trabalho intelectual com o trabalho manual. Mais tarde separam-se até se oporem como inimigos. O produto transforma-se, sobretudo, do produto direto do produtor individual em social, em produto comum de um trabalhador coletivo, isto é, de um pessoal combinado de trabalho, cujos membros se encontram mais perto ou mais longe da manipulação do objeto de trabalho. Com o caráter cooperativo do próprio processo de trabalho amplia-se, portanto, necessariamente o conceito de trabalho produtivo e de seu portador, do trabalhador produtivo. Para trabalhar produtivamente, já não é necessário, agora, pôr pessoalmente a mão na obra; basta ser órgão do trabalhador coletivo, executando qualquer uma de suas subfunções. A determinação original, acima, de trabalho produtivo, derivada da própria natureza da pro-

dução material, permanece sempre verdadeira para o trabalhador coletivo, considerado como coletividade. Mas ela já não é válida para cada um de seus membros, tomados isoladamente.

Por outro lado, porém, o conceito de trabalho produtivo se estreita. A produção capitalista não é apenas produção de mercadoria, é essencialmente produção de mais-valia. O trabalhador produz não para si, mas para o capital. Não basta, portanto, que produza em geral. Ele tem de produzir mais-valia. Apenas é produtivo o trabalhador que produz mais-valia para o capitalista ou serve à autovalorização do capital. Se for permitido escolher um exemplo fora da esfera da produção material, então um mestre-escola é um trabalhador produtivo se ele não apenas trabalha as cabeças das crianças, mas extenua a si mesmo para enriquecer o empresário. O fato de que este último tenha investido seu capital numa fábrica de ensinar, em vez de numa fábrica de salchichas, não altera nada na relação. O conceito de trabalho produtivo, portanto, não encerra de modo algum apenas uma relação entre a atividade e efeito útil, entre trabalhador e produto do trabalho, mas também uma relação de produção especificamente social, formada historicamente, a qual marca o trabalhador como meio direto de valorização do capital. Ser trabalhador produtivo não é, portanto, sorte, mas azar. [...]

O prolongamento da jornada de trabalho além do ponto em que o trabalhador teria produzido apenas um equivalente pelo valor de sua força de trabalho, e a apropriação desse mais-trabalho pelo capital — isso é a produção da mais-valia absoluta. Ela constitui a base geral do sistema capitalista e o ponto de partida para a produção da mais-valia relativa. Com esta, a jornada de trabalho está desde o princípio dividida em duas partes: trabalho necessário e mais-trabalho. Para prolongar o mais-trabalho reduz-se o trabalho necessário por meio de métodos pelos quais o equivalente do salário é produzido em menos tempo. A produção da mais-valia absoluta gira apenas em torno da duração da jornada de trabalho; a produção da mais-valia relativa revoluciona de alto a baixo os processos técnicos do trabalho e os agrupamentos sociais.

Ela supõe portanto um modo de produção especificamente capitalista, que com seus métodos, meios e condições nasce e é formado naturalmente apenas sobre a base da subordinação formal do trabalho ao capital. No lugar da formal surge a subordinação real do trabalho ao capital.

Basta uma mera alusão a formas híbridas, em que a mais-valia não é extraída do produtor por coação direta nem sucedeu a subordinação formal deste ao capital. O capital ainda não se apoderou aqui

diretamente do processo de trabalho. Ao lado dos produtores autônomos que exercem seus ofícios ou lavram a terra de modo tradicional, patriarcal, surge o usurário ou o comerciante, o capital usurário ou o capital comercial, que os suga parasitariamente. A predominância dessa forma de exploração numa sociedade exclui o modo de produção capitalista, para o qual, por outro lado, como nos fins da Idade Média, pode constituir a transição. Finalmente, como mostra o exemplo do moderno trabalho domiciliar, certas formas híbridas são reproduzidas aqui e acolá na retaguarda da grande indústria, ainda que com fisionomia totalmente modificada.

Se para a produção da mais-valia absoluta basta a subordinação meramente formal do trabalho ao capital, por exemplo, que artesãos, que trabalhavam antes para si mesmos ou como oficiais de um mestre de corporação, tornem-se agora trabalhadores assalariados sob controle direto do capitalista, mostrou-se, por outro lado, como os métodos para a produção da mais-valia relativa são, ao mesmo tempo, métodos para a produção da mais-valia absoluta. Mais ainda, o desmedido prolongamento da jornada de trabalho apresentava-se como produto mais característico da grande indústria. O modo de produção especificamente capitalista deixa de ser ao todo um simples meio para a produção de mais-valia relativa, tão logo tenha-se apoderado de todo um ramo de produção e, mais ainda, de todos os ramos decisivos de produção. Ele torna-se agora a forma geral, socialmente dominante, do processo de produção. Como método particular para a produção da mais-valia relativa atua ainda somente, primeiro, na medida em que se apodera de indústrias até então apenas formalmente subordinadas ao capital, portanto em sua propagação. Segundo, ao serem revolucionadas continuamente as indústrias que já se encontram em seu poder, mediante a mudança dos métodos de produção.

De certo ponto de vista, toda diferença entre mais-valia absoluta e mais-valia relativa parece ilusória. A mais-valia relativa é absoluta, pois condiciona um prolongamento absoluto da jornada de trabalho além do tempo de trabalho necessário à existência do próprio trabalhador. A mais-valia absoluta é relativa, pois condiciona um desenvolvimento da produtividade do trabalho, o qual permite limitar o tempo de trabalho necessário a parte da jornada de trabalho. Observando-se, porém, o movimento da mais-valia, desfaz-se essa aparência de identidade. Assim que o modo de produção capitalista esteja estabelecido e se tenha tornado modo geral de produção, a diferença entre

mais-valia absoluta e relativa torna-se sensível tão logo se trate de aumentar a taxa de mais-valia em geral. Pressupondo-se que a força de trabalho seja paga por seu valor, encontramos-nos frente a estas alternativas: dada a força produtiva de trabalho e seu grau normal de intensidade, só é possível aumentar a taxa de mais-valia mediante prolongamento absoluto da jornada de trabalho; por outro lado, dada a limitação da jornada de trabalho, só é possível aumentar a taxa de mais-valia mediante mudança da grandeza de suas partes integrantes, trabalho necessário e mais-trabalho, o que, por sua vez, se o salário não deve cair abaixo do valor da força de trabalho, pressupõe mudança na produtividade ou na intensidade do trabalho.

Se o trabalhador precisa de todo seu tempo para produzir os meios de subsistência necessários ao sustento de si mesmo e de sua *race*, não lhe resta tempo algum para trabalhar gratuitamente para uma terceira pessoa. Sem certo grau de produtividade do trabalho não há tal tempo disponível para o trabalhador, e sem tal tempo excedente, nenhum mais-trabalho e, portanto, nenhum capitalista, mas também nenhum senhor de escravos, nenhum barão feudal, em uma palavra, nenhuma classe de grandes proprietários²⁸.

[...]

Seção VII — O processo de acumulação do capital

CAPÍTULO XXII

Transformação de mais-valia em capital

1. Processo de produção capitalista em escala ampliada.

Conversão das leis de propriedade da produção de mercadorias em leis de apropriação capitalista

Anteriormente tivemos de considerar como a mais-valia se origina do capital, agora, como o capital se origina da mais-valia. Aplicação de mais-valia como capital ou retransformação de mais-valia em capital chama-se acumulação de capital²⁹.

Consideremos, primeiro, esse processo do ponto de vista do capitalista individual. Suponhamos que um fiandeiro, por exemplo, tenha adiantado um capital de 10 000 libras esterlinas, quatro quintos do qual em algodão, máquinas, etc., o último quinto em salário. Que produza anualmente 240 000 libras de fio, no valor de 12 000 libras esterlinas. Com uma taxa de mais-valia de 100%, a mais-valia se encontra no mais-produto ou produto líquido de 40 000 libras de fio,

um sexto do produto bruto, com um valor de 2 000 libras esterlinas, a ser realizado na venda. Uma soma no valor de 2 000 libras esterlinas é uma soma no valor de 2 000 libras esterlinas. Esse dinheiro não revela pelo cheiro e aparência que é mais-valia. O caráter de um valor enquanto mais-valia indica como ele chegou a seu possuidor, mas nada altera na natureza do valor ou do dinheiro.

Para transformar a soma recém-adicionada de 2 000 libras esterlinas em capital, o fiandeiro, permanecendo iguais as demais circunstâncias, adiantará quatro quintos dela em compra de algodão, etc. e um quinto em compra de novos trabalhadores fiandeiros, que encontrarão no mercado os meios de subsistência cujo valor ele lhes adiantou. Então, o novo capital de 2 000 libras esterlinas funciona na fiação e proporciona, por seu lado, uma mais-valia de 400 libras esterlinas.

O valor do capital foi originalmente adiantado sob a forma de dinheiro; a mais-valia, ao contrário, existe, desde o princípio, como valor de determinada parte do produto bruto. Se este é vendido, transformado em dinheiro, o valor do capital readquire sua forma primitiva, mas a mais-valia muda seu modo de existência original. A partir desse momento, no entanto, valor do capital e mais-valia são ambas somas de dinheiro e sua retransformação em capital executa-se de modo inteiramente idêntico. O capitalista aplica tanto um como a outra na compra de mercadorias, que o capacitam a recomeçar a fabricação de seu artigo, e, na verdade, desta vez em escala ampliada. Mas, para comprar essas mercadorias, precisa encontrá-las prontas no mercado.

[...]

Primeiramente, a produção anual tem de fornecer todos os objetos (valores de uso) com os quais têm de ser repostos os componentes materiais do capital consumidos no decorrer do ano. Deduzidos estes, resta o produto líquido ou o mais-produto, no qual se encontra a mais-valia. E de que se compõe esse mais-produto? Talvez de coisas destinadas a satisfazer às necessidades e aos apetites da classe capitalista, entrando, portanto, em seu fundo de consumo? Se isso fosse tudo, a mais-valia seria dissipada até a última migalha e teria lugar meramente reprodução simples.

Para acumular, precisa-se transformar parte do mais-produto em capital. Mas, sem fazer milagres, só se podem transformar em capital coisas que são utilizáveis no processo de trabalho, isto é, meios de produção e, além destas, coisas com as quais o trabalhador pode manter-

se, isto é, meios de subsistência. Por conseguinte, parte do mais-trabalho anual tem de ser empregada na fabricação de meios adicionais de produção e de subsistência, em excesso sobre o *quantum* que foi necessário para a reposição do capital adiantado. Em uma palavra: a mais-valia só é transformável em capital porque o mais-produto, do qual é o valor, já contém os componentes materiais de um novo capital³⁰.

Para fazer esses componentes funcionarem de fato como capital, a classe capitalista necessita de um acréscimo de trabalho. Caso a exploração dos trabalhadores já ocupados não deva crescer extensiva ou intensivamente, precisam ser empregadas forças de trabalho adicionais. Disso o mecanismo da produção capitalista também já cuidou, ao reproduzir a classe trabalhadora como classe dependente do salário, cujo salário comum basta não apenas para assegurar sua manutenção, mas também sua multiplicação. O capital precisa apenas incorporar essas forças de trabalho adicionais, anualmente fornecidas a ele em diferentes idades pela classe trabalhadora, aos meios de produção adicionais já contidos na produção anual, e a transformação da mais-valia em capital está pronta. Considerada concretamente, a acumulação se reduz à reprodução do capital em escala progressiva. O circuito da reprodução simples se altera e se transforma, na expressão de Sismondi, em uma espiral³¹.

[...]

Nós abstraímos aqui a parte da mais-valia consumida pelo capitalista. Tampouco nos interessa, no momento, se os capitais adicionais são juntados ao capital original ou são separados dele para uma valorização autônoma; se o mesmo capitalista que os acumulou os explora, ou se ele os transfere a outros. Apenas não devemos esquecer que, ao lado dos novos capitais formados, o capital original continua a se reproduzir e a produzir mais-valia e que o mesmo vale para cada capital acumulado em relação ao capital adicional por ele produzido.

O capital original formou-se pelo adiantamento de 10 000 libras esterlinas. De onde as obtém seu possuidor? Por seu próprio trabalho e pelo de seus antepassados!, respondem-nos unanimemente os porta-vozes da economia política³², e essa suposição parece ser realmente a única coerente com as leis da produção de mercadorias.

Mas a coisa é totalmente diversa com o capital adicional de 2 000 libras esterlinas. Conhecemos exatamente seu processo de surgimento. É mais-valia capitalizada. Desde a origem, ele não contém nenhum átomo de valor que não derive de trabalho alheio não-pago. Os

meios de produção, aos quais a força de trabalho adicional é incorporada, assim como os meios de subsistência, com os quais ela se mantém, não são mais do que componentes integrantes do mais-produto, o tributo que anualmente é extraído da classe trabalhadora pela classe capitalista. Quando esta, com parte do tributo, compra força de trabalho adicional daquela, mesmo por seu preço integral, de modo que se troque equivalente por equivalente — permanece sempre o velho procedimento do conquistador, que compra as mercadorias dos vencidos com seu próprio dinheiro roubado.

Quando o capital adicional ocupa seu próprio produtor, tem este, primeiramente, de continuar a valorizar o capital original e, além disso, de comprar de volta o produto de seu trabalho anterior com mais trabalho do que o que esse produto custou. Considerada como transação entre a classe capitalista e a classe trabalhadora, não muda nada na coisa se com o trabalho não-pago dos trabalhadores até agora ocupados forem empregados trabalhadores adicionais. O capitalista talvez transforme o capital adicional numa máquina que joga na rua o produtor do capital adicional e o substitui por algumas crianças. Em todos os casos, a classe trabalhadora criou com o seu mais-trabalho deste ano o capital que no próximo ano ocupará trabalho adicional³³. Isso é o que se denomina produzir capital mediante capital.

[...] Propriedade de trabalho passado não-pago aparece agora como a única condição para a apropriação presente de trabalho vivo não-pago, em dimensão sempre crescente. Quanto mais o capitalista houver acumulado, tanto mais poderá acumular.

[...] a lei da apropriação ou lei da propriedade privada, baseada na produção de mercadorias e na circulação de mercadorias, evidentemente se converte mediante sua própria dialética interna, inevitável, em seu contrário direto. O intercâmbio de equivalentes, que apareceu como a operação original, se torceu de tal modo que se troca apenas na aparência, pois, primeiro, a parte do capital que se troca por força de trabalho nada mais é que uma parte do produto de trabalho alheio, apropriado sem equivalente, e, segundo, ela não somente é repostada por seu produtor, o trabalhador, como este tem de repô-la com novo excedente. A relação de intercâmbio entre capitalista e trabalhador torna-se portanto apenas mera aparência pertencente ao processo de circulação, mera forma que é alheia ao próprio conteúdo e apenas o mistifica. A contínua compra e venda da força de trabalho é a forma. O conteúdo é que o capitalista sempre troque parte do trabalho alheio já objetivado,

do qual se apropria incessantemente sem equivalente, por um *quantum* maior de trabalho vivo alheio. Originalmente, o direito de propriedade apareceu-nos fundado sobre o próprio trabalho. Pelo menos tinha de valer essa suposição, já que somente se defrontam possuidores de mercadorias com iguais direitos, e o meio de apropriação de mercadoria alheia porém é apenas a alienação da própria mercadoria e esta pode ser produzida apenas mediante trabalho. A propriedade aparece agora, do lado do capitalista, como direito de apropriar-se de trabalho alheio não-pago ou de seu produto; do lado do trabalhador, como impossibilidade de apropriar-se de seu próprio produto. A separação entre propriedade e trabalho torna-se conseqüência necessária de uma lei que, aparentemente, se originava em sua identidade³⁴.

[...]

O fato de que essa mercadoria particular força de trabalho tenha o peculiar valor de uso de fornecer trabalho, portanto de criar valor, em nada pode alterar a lei geral da produção de mercadorias. Se, portanto, a soma de valores adiantada em salário não reaparece simplesmente no produto, mas reaparece aumentada de uma mais-valia, isso não provém de o vendedor ter sido logrado, pois ele recebeu o valor de sua mercadoria, mas do consumo desta pelo comprador.

A lei do intercâmbio requer igualdade apenas para os valores de troca das mercadorias reciprocamente alienadas. Ela até mesmo exige, desde o princípio, a diversidade de seus valores de uso e não tem absolutamente nada a ver com seu consumo, que somente começa depois de realizado o negócio.

A transformação original do dinheiro em capital realiza-se na mais perfeita harmonia com as leis econômicas da produção de mercadorias e com o direito de propriedade delas derivado. Não obstante, ela tem por resultado:

1. que o produto pertence ao capitalista e não ao trabalhador;
2. que o valor desse produto, além do valor do capital adiantado, inclui uma mais-valia, a qual custou trabalho ao trabalhador, mas nada ao capitalista, e que todavia torna-se propriedade legítima deste;
3. que o trabalhador continuou a manter sua força de trabalho e pode vendê-la de novo, caso encontre comprador.

A reprodução simples é apenas a repetição periódica dessa primeira operação; cada vez, sempre de novo, dinheiro é transformado em capital. [...]

Também não importa se a reprodução simples é substituída pela reprodução em escala ampliada, pela acumulação. Naquela, o capitalista esbanja toda a mais-valia; nesta, demonstra sua virtude burguesa pelo consumo de apenas uma parte e a transformação do resto em dinheiro.

A mais-valia é sua propriedade, ela jamais pertenceu a outro. Se a adianta para a produção, ele faz, exatamente como no dia em que pela primeira vez pisou no mercado, adiantamentos de seu próprio fundo. Que, dessa vez, esse fundo se origina do trabalho não-pago de seus trabalhadores não altera absolutamente nada na coisa. [...]

Viu-se que mesmo na reprodução simples todo o capital adiantado, como quer que tenha sido originalmente obtido, transforma-se em capital acumulado ou mais-valia capitalizada. Mas no fluxo da produção todo capital originalmente adiantado torna-se em geral uma grandeza evanescente (*magnitudo evanescentis*, em sentido matemático) comparado com o capital diretamente acumulado, isto é, a mais-valia ou o mais-produto retransformado em capital, seja funcionando nas mãos de quem acumulou ou em mãos alheias. A economia política apresenta, por isso, o capital em geral como “riqueza acumulada” (mais-valia ou renda transformada) “que é empregada de novo para a produção de mais-valia³⁵, ou também o capitalista como “possuidor do mais-produto³⁶. O mesmo ponto de vista aparece apenas sob outra forma na expressão de que todo capital existente é juro acumulado ou capitalizado, pois o juro é uma simples fração da mais-valia³⁷.

[...]

LIVRO TERCEIRO

Seção V — Divisão do lucro em juro e lucro do empresário. O capital portador de juros

CAPÍTULO XXI

O capital portador de juros

[...]

Quer o capital seja investido industrialmente na esfera da produção, quer mercantilmente na esfera da circulação, ele proporciona *pro rata* de sua grandeza o mesmo lucro médio anual.

Dinheiro — considerado aqui como expressão autônoma de uma soma de valor, exista ela de fato em dinheiro ou em mercadorias — pode, na base da produção capitalista, ser transformado em capital e, em

virtude dessa transformação, passar de um valor dado para um valor que se valoriza a si mesmo, que se multiplica. Produz lucro, isto é, capacita o capitalista a extrair dos trabalhadores determinado *quantum* de trabalho não-pago, mais-produto e mais-valia, e apropriar-se dele. Assim adquire, além do valor de uso que possui como dinheiro, um valor de uso adicional, a saber, o de funcionar como capital. Seu valor de uso consiste aqui justamente no lucro que, uma vez transformado em capital, produz. Nessa qualidade de capital possível, de meio para a produção de lucro, torna-se mercadoria, mas uma mercadoria *sui generis*. Ou, o que dá no mesmo, o capital enquanto capital se torna mercadoria³⁸.

Suponhamos que a taxa média anual de lucro seja de 20%. Uma máquina no valor de 100 libras esterlinas, empregada como capital em condições médias e com a proporção média de inteligência e atividade adequada, proporciona então um lucro de 20 libras esterlinas. Assim, uma pessoa que dispõe de 100 libras esterlinas tem em suas mãos o poder de fazer de 100 libras esterlinas 120, ou de produzir um lucro de 20 libras esterlinas. Tem nas mãos um capital possível de 100 libras esterlinas. Se essa pessoa deixa as 100 libras esterlinas por um ano a outra, que realmente as emprega como capital, dá a esta o poder de produzir 20 libras esterlinas de lucro, mais-valia que nada lhe custa, pela qual não paga equivalente. Se ao final do ano essa pessoa pagar ao proprietário das 100 libras esterlinas uma soma de talvez 5 libras esterlinas, isto é, parte do lucro produzido, então paga com isso o valor de uso das 100 libras esterlinas, o valor de uso de sua função-capital, a função de produzir 20 libras esterlinas de lucro. A parte do lucro que lhe paga chama-se juro, o que portanto nada mais é que um nome particular, uma rubrica particular para uma parte do lucro, a qual o capital em funcionamento, em vez de pôr no próprio bolso, tem de pagar ao proprietário do capital.

É claro que a posse das 100 libras esterlinas dá a seu proprietário o poder de atrair para si o juro, certa parte do lucro produzido por seu capital. Se não desse as 100 libras esterlinas ao outro, este não poderia produzir o lucro, nem funcionar ao todo como capitalista, com relação a essas 100 libras esterlinas³⁹.

[...]

As 100 libras esterlinas produzem o lucro de 20 libras esterlinas pelo fato de funcionarem como capital, seja industrial ou mercantil. Mas a condição *sine qua non* dessa função enquanto capital é que sejam despendidas como capital, que o dinheiro seja desembolsado na

compra de meios de produção (no caso do capital industrial) ou de mercadoria (no caso do capital mercantil). Mas, para ser gasto, é mister que esteja aí. Se A, o proprietário das 100 libras esterlinas, as gastasse para seu consumo privado ou as guardasse consigo como tesouro, não poderiam ser gastas como capital por B, o capitalista funcionante. B não despense seu capital, mas o de A; mas não pode despender o capital de A sem contar com a vontade de A. Na realidade é A, pois, quem originalmente gasta as 100 libras esterlinas como capital, embora toda a sua função de capitalista se reduza a esse gasto das 100 libras esterlinas como capital. No que se refere a essas 100 libras esterlinas, B só funciona como capitalista porque A lhe deixa as 100 libras esterlinas e assim as gasta como capital.

Antes de mais nada, observemos a circulação peculiar do capital portador de juros. Teremos então de examinar em segunda instância a maneira especial como é vendida essa mercadoria, a saber, como é emprestada em vez de ser entregue de uma vez por todas.

O ponto de partida é o dinheiro que A adianta a B. Isso pode ocorrer com ou sem garantia; a primeira forma, entretanto, é a mais antiga, executados os adiantamentos sobre mercadorias ou títulos de dívida, como letras de câmbio, ações, etc. Essas formas particulares não nos interessam aqui. Tratamos aqui do capital portador de juros em sua forma ordinária.

Nas mãos de B, o dinheiro é realmente transformado em capital, percorre o movimento $D - M - D'$ para voltar a A como D' , como $D + \Delta D$, em que ΔD representa o juro. Para simplificar abstraímos aqui, por enquanto, o caso em que o capital permanece por tempo mais longo nas mãos de B e os juros são pagos periodicamente.

O movimento é, portanto:

$$D - D - M - D' - D'$$

O que aparece aqui duplicado é 1) o dispêndio do dinheiro como capital e 2) seu refluxo como capital realizado, como D' ou $D + \Delta D$.

No movimento do capital comercial $D - M - D'$, a mesma mercadoria muda duas vezes ou — se um comerciante vende a outro — mais vezes de mãos; mas cada uma dessas mudanças de lugar da mesma mercadoria indica uma metamorfose, compra ou venda da mercadoria, por mais vezes que esse processo possa se repetir até sua queda definitiva no consumo.

Em $M - D - M$, por outro lado, ocorre dupla mudança de lugar do mesmo dinheiro, mas indica a metamorfose completa da mercadoria, que primeiro se transforma em dinheiro e, em seguida, de dinheiro em outra mercadoria.

No caso do capital portador de juros, ao contrário, a primeira mudança de lugar de D de modo algum constitui um momento seja da metamorfose de mercadorias, seja da reprodução do capital. Isso ele só se torna no segundo dispêndio, nas mãos do capitalista funcionante, que com ele comercia ou o transforma em capital produtivo. A primeira mudança de lugar de D expressa aqui apenas sua transferência ou remessa de A a B ; uma transferência que costuma realizar-se sob certas formas e garantias jurídicas.

A esse duplo dispêndio do dinheiro como capital, em que o primeiro é simples transferência de A para B , corresponde seu duplo refluxo. Como D' ou $D + \Delta D$, refluí do movimento para o capitalista funcionante B . Este o transfere então novamente para A , mas ao mesmo tempo com parte do lucro, como capital realizado, como $D + \Delta D$, em que ΔD não é igual ao lucro inteiro, mas é apenas parte do lucro, o juro. Para B refluí apenas como o que este despendeu, como capital funcionante, mas como propriedade de A . Para que seu refluxo seja completo, B tem de transferi-lo novamente para A . Mas, além da soma de capital, B tem de entregar a A parte do lucro obtido com essa soma de capital sob o nome de juro, pois A só lhe deu o dinheiro como capital, isto é, como valor que não apenas se conserva no movimento, mas cria mais-valia para seu proprietário. Permanece nas mãos de B apenas enquanto é capital funcionante. E com seu refluxo — no fim do prazo estipulado — deixa de funcionar como capital. Como capital não mais funcionante, tem de ser devolvido a A , que não cessou de ser o proprietário jurídico do mesmo.

A forma de empréstimo que é peculiar dessa mercadoria — o capital como mercadoria —, que ocorre aliás também noutras transações, em vez da forma de venda, já resulta da determinação de o capital aparecer aqui como mercadoria ou de o dinheiro como capital tornar-se mercadoria.

Mas neste ponto temos de distinguir.

[...] e lembremos brevemente que o capital, no processo de circulação, funciona como capital-mercadoria e capital monetário. Mas, em ambas as formas, não é capital como tal que se torna mercadoria.

Tão logo o capital produtivo se tenha transformado em capital-mercadoria, tem de ser lançado no mercado e ser vendido como mercadoria. Aqui funciona simplesmente como mercadoria. O capitalista aparece apenas como vendedor de mercadoria, bem como o comprador apenas como comprador de mercadoria. Como mercadoria, o produto tem de realizar seu valor no processo de circulação, mediante sua venda, e assumir sua figura transmutada como dinheiro. Por isso, é totalmente indiferente se essa mercadoria é comprada por um consumidor, como meio de subsistência, ou por um capitalista, como meio de produção, como componente de capital. No ato de circulação, o capital-mercadoria funciona como mercadoria e não como capital. É capital-mercadoria: 1) porque já está prenhe de mais-valia, sendo a realização de seu valor ao mesmo tempo realização de mais-valia; mas isso em nada altera sua simples existência como mercadoria, como produto de determinado preço; 2) porque essa sua função de mercadoria é um momento de seu processo de reprodução como capital e, portanto, seu movimento como mercadoria, por ser apenas movimento parcial desse processo, é ao mesmo tempo seu movimento como capital; ele não se torna isso, entretanto, pelo próprio ato de venda, mas pela conexão desse ato com o movimento global dessa soma determinada de valor como capital.

Do mesmo modo, como capital monetário ele funciona apenas como dinheiro, isto é, como meio de compra de mercadorias (os elementos de produção). Que esse dinheiro seja aqui ao mesmo tempo capital monetário, uma forma do capital, não decorre do ato de compra, da função real que aqui exerce como dinheiro, mas da conexão desse ato com o movimento global do capital, pois esse ato que realiza como dinheiro inaugura o processo de produção capitalista.

Mas, na medida em que estão funcionando realmente, desempenhando realmente seu papel no processo, o capital-mercadoria atua aqui apenas como mercadoria e o capital monetário apenas como dinheiro. Em nenhum momento isolado da metamorfose, considerado por si, o capitalista vende a mercadoria como *capital* ao comprador, embora para ele esta represente capital, ou aliena o dinheiro como capital ao vendedor. Em ambos os casos, ele aliena a mercadoria simplesmente como mercadoria e o dinheiro simplesmente como dinheiro, como meio de compra de mercadorias.

É só na conexão de todo o procedimento, no momento em que o ponto de partida aparece ao mesmo tempo como o ponto de retorno,

em $D - D'$ ou $M - M'$, que o capital se apresenta no processo de circulação como capital (enquanto, no processo de produção, ele se apresenta como capital mediante a subordinação do trabalhador ao capitalista e a produção de mais-valia). Nesse momento de retorno, entretanto, a mediação desapareceu. O que há é D' ou $D + \Delta D$ (quer a soma de valor aumentada de ΔD exista na forma de dinheiro ou de mercadoria ou de elementos de produção), uma soma de dinheiro igual à soma originalmente adiantada mais um excedente sobre ela, a mais-valia realizada. E justamente nesse ponto de retorno, em que o capital existe como capital realizado, como valor valorizado, nessa forma — à medida que esse ponto seja fixado como ponto de repouso, imaginário ou real — o capital jamais entra em circulação, mas aparece muito mais como retirado da circulação, como resultado de todo o processo. Tão logo seja novamente gasto, nunca é alienado a um terceiro como *capital*, mas é vendido a ele como simples mercadoria ou lhe é entregue como simples dinheiro por mercadoria. Em seu processo de circulação, nunca aparece como capital, mas apenas como mercadoria ou dinheiro, e esta é aqui sua única existência *para outros*. Mercadoria e dinheiro aqui são capital, não à medida que mercadoria se transforma em dinheiro e dinheiro em mercadoria, não em suas relações reais com o comprador ou vendedor, mas apenas em suas relações ideais, ou com o próprio capitalista (do ponto de vista subjetivo) ou como momentos do processo de reprodução (do ponto de vista objetivo). O capital existe como capital, em seu movimento real, não no processo de circulação, mas somente no processo de produção, no processo de exploração da força de trabalho.

A coisa é diferente com o capital portador de juros, e justamente essa diferença constitui seu caráter específico. O possuidor de dinheiro que quer valorizar seu dinheiro *como capital* portador de juros aliena-o a um terceiro, lança-o na circulação, torna-o mercadoria como capital; não só como capital para si mesmo, mas também para outros; não é meramente capital para aquele que o aliena, mas é entregue ao terceiro de antemão como capital, como valor que possui o valor de uso de criar mais-valia, lucro; como valor que se conserva no movimento e, depois de ter funcionado, retorna para quem originalmente o despendeu, nesse caso o possuidor de dinheiro; portanto afasta-se dele apenas por um período, passa da posse de seu proprietário apenas temporariamente à posse do capitalista funcionante, não é dado em pagamento nem vendido, mas apenas emprestado; só é alienado

sob a condição, primeiro, de voltar, após determinado prazo, a seu ponto de partida, e, segundo, de voltar como capital realizado, tendo realizado seu valor de uso de produzir mais-valia.

[...]

Neste capítulo tratamos do capital monetário propriamente dito, do qual se derivam as outras formas do capital emprestado.

O capital emprestado refluí duplamente; no processo de reprodução retorna ao capitalista funcionante, e em seguida repete-se o retorno mais uma vez como transferência ao prestamista, o capital monetário, como reembolso ao verdadeiro proprietário, o ponto de partida jurídico.

No processo real de circulação, o capital aparece sempre apenas como mercadoria ou dinheiro, e seu movimento se resolve numa série de compras e vendas. Em suma, o processo de circulação se resolve na metamorfose da mercadoria. A coisa é diferente quando consideramos o processo de reprodução em sua totalidade. Se partimos do dinheiro (e é o mesmo se partimos da mercadoria, pois neste caso partimos de seu valor, considerando-a *sub specie* [sob a figura] de dinheiro), então uma soma de dinheiro é gasta e ela, após determinado período, retorna com um incremento. A reposição da soma de dinheiro adiantada retorna *plus* uma mais-valia. Ela se conservou e multiplicou ao percorrer certo movimento circular. Mas o dinheiro, à medida que é emprestado como capital, é precisamente emprestado como essa soma de dinheiro que se conserva e se multiplica, que após certo período retorna com um acréscimo e pode sempre de novo passar pelo mesmo processo. Não é gasto como dinheiro nem como mercadoria, portanto não é trocado por mercadoria, se é adiantado como dinheiro, nem se vende por dinheiro, se é adiantado como mercadoria; é despendido como capital. A relação consigo mesmo, na qual se representa o capital, quando se encara o processo de produção capitalista como um todo e uma unidade, e na qual o capital aparece como dinheiro que gera dinheiro, simplesmente lhe é incorporada aqui sem o movimento intermediário, como seu caráter, sua determinação. E nessa determinação ele é alienado, quando emprestado como capital monetário.

[...]

O movimento característico do capital em geral, o retorno do dinheiro ao capitalista, o retorno do capital a seu ponto de partida, recebe no capital portador de juros uma figura totalmente externa, separada do movimento real de que é forma. Entrega A seu dinheiro não

como dinheiro, mas como capital. Não há transformação alguma do capital. Este apenas muda de mãos. Sua verdadeira transformação em capital só se dá nas mãos de B. Mas, para A, tornou-se capital em virtude da simples entrega a B. O refluxo real do capital do processo de produção e de circulação só ocorre para B. Mas, para A, o refluxo se verifica na mesma forma que a alienação. O capital retorna das mãos de B às de A. Entrega, empréstimo de dinheiro por certo prazo e recuperação com juros (mais-valia), é a forma toda do movimento que cabe ao capital portador de juros como tal. O movimento real do dinheiro emprestado como capital é uma operação situada além das transações entre prestamistas e mutuários. Nestas, essa mediação é apagada, invisível, não está diretamente implícita. Como mercadoria de natureza peculiar, o capital possui também um modo peculiar de alienação. O retorno não se expressa aqui portanto como consequência e resultado de determinada série de atos econômicos, mas como consequência de um acordo jurídico especial entre comprador e vendedor. O prazo do refluxo depende do decurso do processo de reprodução; no caso do capital portador de juros, seu retorno como capital *parece* depender do simples acordo entre prestamista e mutuário. De modo que o refluxo do capital, com respeito a essa transação, já não aparece como resultado determinado pelo processo de produção, mas como se o capital emprestado nunca tivesse perdido a forma de dinheiro. Sem dúvida, essas transações são efetivamente determinadas pelos reflexos reais. Mas isso não aparece na própria transação. Também na prática, nem sempre é o caso. Se o refluxo real não se efetua no tempo devido, o mutuário tem de verificar com que outras fontes conta para cumprir suas obrigações com o prestamista. A mera *forma* do capital-dinheiro que é gasto como soma A e que retorna como soma $A + 1/x A$, em determinado prazo, sem nenhuma outra mediação além desse intervalo intermediário de tempo — é apenas a forma irracional do movimento real de capital.

No movimento real de capital, o retorno é um momento do processo de circulação. Primeiro, o dinheiro é transformado em meios de produção; o processo de produção transforma-o em mercadoria; mediante a venda da mercadoria é retransformado em dinheiro e nessa forma retorna às mãos do capitalista, que no início adiantara o capital em forma monetária. Mas no caso do capital portador de juros, o retorno bem como a entrega são apenas resultados de uma transação jurídica entre o proprietário do capital e uma segunda pessoa. Vemos somente entrega e reembolso. Tudo o que ocorre de permeio é apagado.

Mas porque o dinheiro, adiantado como capital, tem a propriedade de retornar a quem o adianta, a quem o despende como capital, porque $D - M - D'$ é forma imanente do movimento de capital, justamente por isso pode o proprietário do dinheiro emprestá-lo enquanto capital, como algo que possui a propriedade de retornar a seu ponto de partida, de se conservar no movimento que perfaz, enquanto valor, e de se multiplicar. E entrega-o como capital porque, depois de empregado como capital, reflui para seu ponto de partida, podendo ser restituído pelo mutuário, após determinado tempo, justamente porque reflui para ele mesmo.

O empréstimo de dinheiro como capital — sua entrega sob a condição de ser restituído após certo tempo — tem portanto como pressuposto que o dinheiro seja realmente empregado como capital, que reflua realmente para seu ponto de partida. O verdadeiro movimento circulatório do dinheiro como capital é, portanto, pressuposto da transação jurídica, pelo qual o mutuário tem de devolver o dinheiro ao prestamista. Se o mutuário desembolsa o dinheiro como capital é problema dele. O prestamista o empresta como capital, e como tal tem de exercer as funções de capital, que implicam o ciclo do capital monetário até seu refluxo, em forma de dinheiro, para o ponto de partida.

Os atos de circulação $D - M$ e $M - D'$, nos quais a soma de valor funciona como dinheiro ou como mercadoria, são apenas processos mediadores, momentos isolados de seu movimento global. Como capital, ela perfaz o movimento total $D - D'$. É adiantada como dinheiro ou soma de valor em qualquer forma e retorna como soma de valor. O prestamista do dinheiro não o gasta na compra de mercadoria, ou, se a soma de valor existe em mercadoria, não a vende por dinheiro, mas adianta-a como capital, como $D - D'$, como valor que em determinado prazo retorna a seu ponto de partida. Em vez de comprar ou vender, empresta. Esse empréstimo é, pois, a forma adequada de aliená-la como *capital*, em vez de como dinheiro ou mercadoria. De onde não segue de modo algum que emprestar não possa também ser uma forma para transações que nada têm a ver com o processo capitalista de reprodução.

Até aqui examinamos apenas o movimento do *capital* emprestado entre seu proprietário e o capitalista industrial. Agora temos de investigar o *juro*.

O prestamista despende seu dinheiro como capital; a soma de valor que aliena a outro é capital e, por isso, reflui para ele. O mero

refluxo para ele não seria refluxo da soma de valor emprestada *enquanto capital*, mas mera restituição de uma soma de valor emprestada. Para refluir como capital, a soma de valor adiantada deve não só se conservar no movimento, mas ter-se valorizado, aumentado sua grandeza de valor, portanto retornar, com mais-valia, como $D - \Delta D$, e esse ΔD é aqui o juro ou a parte do lucro médio, a qual não permanece nas mãos do capitalista funcionante, mas cabe ao capitalista monetário.

Que o dinheiro é alienado por ele como capital significa que deve ser-lhe devolvido como $D + \Delta D$. Mais tarde, deve ser examinada ainda em particular a forma em que, durante o prazo estipulado, refluem periodicamente juros, mas sem o capital, cuja restituição só se efetua ao fim de um período mais longo.

O que dá o capitalista monetário ao mutuário, o capitalista industrial? O que, de fato, ele lhe aliena? Só o ato da alienação faz do empréstimo do dinheiro alienação do dinheiro como capital, isto é, alienação do capital como mercadoria.

É somente por meio do ato dessa alienação que o capital é entregue pelo prestamista de dinheiro como mercadoria, ou a mercadoria de que ele dispõe é entregue a um terceiro como capital.

O que é alienado numa venda ordinária? Não o valor da mercadoria vendida, pois este apenas muda de forma. Existe idealmente como preço na mercadoria, antes de passar realmente para as mãos do vendedor na forma de dinheiro. O mesmo valor e a mesma grandeza de valor mudam aqui apenas de forma. Uma vez existem em forma-mercadoria, outra vez em forma-dinheiro. O que é realmente alienado pelo vendedor e, por isso, também passa o consumo individual ou produtivo do comprador, é o valor de uso da mercadoria, a mercadoria como valor de uso.

Qual é então o valor de uso que o capitalista monetário aliena durante o prazo do empréstimo e cede ao capitalista produtivo, o mutuário? É o valor de uso que o dinheiro adquire pelo fato de poder ser transformado em capital, de poder funcionar como capital e assim produzir em seu movimento determinada mais-valia, o lucro médio (o que está acima ou abaixo deste aparece aqui como fortuito), além de conservar sua grandeza original de valor. No caso das demais mercadorias consome-se, em última instância, o valor de uso, e com isso desaparece a substância da mercadoria, e com ela seu valor. A mercadoria capital, ao contrário, tem a peculiaridade de que, pelo consumo de seu valor de uso, seu valor e seu valor de uso não só são conservados, mas multiplicados.

É esse valor de uso do dinheiro como capital — a capacidade de produzir o lucro médio — que o capitalista monetário aliena ao capitalista industrial pelo período em que cede a este a disposição sobre o capital emprestado.

[...]

O capitalista monetário aliena, de fato, um valor de uso e, por isso, o que ele entrega é entregue como mercadoria. E nessa medida é completa a analogia com a mercadoria enquanto tal. Primeiro, é um valor que passa de uma mão para outra. No caso da mercadoria simples, da mercadoria enquanto tal, o mesmo valor permanece nas mãos do comprador e do vendedor, só que em forma diferente; ambos possuem o mesmo valor depois como antes, que alienaram, um em forma-mercadoria, o outro em forma-dinheiro. A diferença consiste em que, no caso do empréstimo, o capitalista monetário é o único que entrega valor nessa transação; mas ele o preserva mediante a restituição futura. No caso do empréstimo, valor é recebido apenas por uma parte, já que apenas uma das partes entrega valor. — Segundo, o valor de uso real é alienado por uma parte e é recebido e consumido pela outra. Mas, diferentemente da mercadoria comum, esse mesmo valor de uso é valor, a saber, o excedente da grandeza de valor que resulta do uso do dinheiro como capital acima de sua grandeza de valor original. O lucro é esse valor de uso.

O valor de uso do dinheiro emprestado consiste em: poder funcionar como capital e em produzir, como tal, sob circunstâncias médias, o lucro médio⁴⁰.

O que paga, pois, o capitalista industrial e o que é, portanto, o preço do capital emprestado?

“That which men pay as interest for the use of what they borrow” é, segundo Massie, “a part of the profit it is capable of producing”⁴¹.

[O que se paga como juro pelo uso daquilo que se toma emprestado é, segundo Massie, parte do lucro que é capaz de produzir.]

[...]

O capital aparece como mercadoria, além disso, na medida em que a divisão do lucro em juro e lucro propriamente dito é regulada pela procura e oferta, isto é, pela concorrência, inteiramente como os preços de mercado das mercadorias. A diferença, porém, se evidencia tão patentemente quanto a analogia. Se procura e oferta se cobrem, o preço de mercado da mercadoria corresponde a seu preço de produção,

isto é, seu preço aparece então regulado pelas leis internas da produção capitalista, independentemente da concorrência, uma vez que as flutuações de procura e oferta explicam apenas os desvios dos preços de mercado em relação aos preços de produção — desvios que se compensam mutuamente, de modo que, em certos períodos mais longos, os preços médios de mercado são iguais aos preços de produção. Tão logo se cubram, essas forças cessam de atuar, anulam-se mutuamente, e a lei geral de determinação dos preços se revela também como lei do caso particular; o preço de mercado corresponde então em sua existência imediata, e não apenas como média do movimento dos preços de mercado, ao preço de produção, que se regula pelas leis imanentes do próprio modo de produção. O mesmo ocorre com o salário. Se procura e oferta se cobrem, anula-se o efeito de ambas e o salário é igual ao valor da força de trabalho. Mas é diferente o que se dá com o juro do capital monetário. A concorrência não determina aqui os desvios da lei, mas não existe lei alguma da repartição além da ditada pela concorrência, porque, como veremos ainda, não existe uma taxa “natural” de juros. Entende-se por taxa natural de juros a taxa fixada pela livre concorrência. Não há limites “naturais” da taxa de juros. Onde a concorrência não se limita a determinar os desvios e as flutuações, quando, pois, no equilíbrio de suas forças contrapostas cessa toda determinação em geral, o que se trata de determinar é em si e para si não regulado por lei e arbitrário.

[...]

Notas

¹ Recordar-se que a China e as mesas começaram a dançar, quando todo o resto do mundo parecia estar tranqüilo — *pour encourager les autres**.

* Para encorajar os outros. — Depois da derrota das revoluções de 1848-49 começou na Europa um período da mais obscura política reacionária. Enquanto, nesse tempo, as rodas aristocráticas e também as burguesas se entusiasmaram pelo espiritismo, especialmente por fazer a mesa andar, desenvolveu-se na China um poderoso movimento de libertação antifeudal, particularmente entre os camponeses, que entrou para a história como a Revolução de Taiping. (N. da Ed. Alemã.)

² Nota à 2ª edição. Entre os antigos germanos, o tamanho de um *Morgen* [jeira] de terra era calculado segundo o trabalho de um dia, e daí denominado *Morgen Tagwerk* (também *Tagwanne*) (*jumale* ou *jumalis*, terra *jumalis*, *jornalis* ou *diurnalis*), *Mannwerk*, *Mannskraft*, *Mannsmaat*, *Mannhauet*, etc. Ver MAURER, Georg Ludwig von. *Einleitung zur Geschichte der Mark-, Hof-, usw. Verfassung*. Munique, 1854. p. 129 et seqs.

³ Nota à 2ª edição. Quando, portanto, Galiani diz: O valor é uma relação entre pessoas — “La Ricchezza è una ragione tra due persone” —, ele deveria ter acrescentado: uma relação oculta sob uma capa material. (GALIANI. *Della Moneta*. p. 221, t. III da coleção de Custodi. “Scrittori Classici Italiani di Economia Politica”. Parte Moderna, Milão, 1803.)

⁴ “Que se deve pensar de uma lei que se pode impor apenas por meio de revoluções periódicas? É, pois, uma lei natural, que se baseia na inconsciência dos participantes.” (ENGELS, Friedrich. *Umriss zu einer Kritik der Nationalökonomie*. In: *Deutsch-Französische Jahrbücher*. Editado por Arnold Ruge e Karl Marx, Paris, 1844.)

⁵ Nota à 2ª edição. “É um preconceito ridículo, difundido recentemente, de que a forma de propriedade comunal que se desenvolveu de modo natural seja especificamente forma eslava, até mesmo exclusivamente forma russa. Ela é a forma original, que podemos comprovar entre romanos, germanos, celtas, da qual, porém, um mostruário completo com múltiplas provas se encontra ainda hoje entre os hindus, mesmo que parcialmente em ruínas. Um estudo mais exato das formas asiáticas de propriedade comunal, especialmente das indianas, comprovaria como das distintas formas de propriedade comunal desenvolvida naturalmente resultam diferentes formas de sua dissolução. Assim podem ser derivados, por exemplo, os diferentes tipos originais de propriedade privada romana e germânica das diferentes formas da propriedade coletiva indiana.” (MARX, Karl. *Zur Kritik...* p. 10.)

⁶ Segundo a idéia do antigo filósofo grego Epicuro, os deuses existiram nos intermúndios, os espaços entre os mundos; eles não têm nenhuma influência nem sobre o desenvolvimento do universo nem sobre a vida do homem. (N. da Ed. Alemã.)

⁷ “Value is a property of things, riches of man. Value, in this sense, necessarily implies exchanges, riches do not.” (*Observations on some Verbal Disputes in Political Economy, Particularly Relating to Value, and to Supply and Demand*. Londres, 1821. p. 16.)

⁸ “Riches are the attribute of man, value is the attribute of commodities. A man or a community is rich, a pearl or a diamond is valuable. [...] A pearl or a diamond is valuable as a pearl or diamond.” (BAILEY, S., op. cit., p. 165 et seqs.)

⁹ SHAKESPEARE. *Much ado about nothing*. Ato III, cena III. (N. da Ed. Alemã.)

¹⁰ O autor de *Observations* e S. Bailey acusam Ricardo de que ele teria transformado o valor de troca de algo apenas relativo em absoluto. Ao contrário. Ele reduziu a relação aparente, que essas coisas, diamante e pérola, por exemplo, possuem como valores de troca, à verdadeira relação, que se oculta por trás dessa aparência, à sua relatividade como meras expressões do trabalho humano. Se os ricardianos respondem a Bailey com grosseria, mas não com acerto, isso se deve somente a que eles não encontraram no próprio Ricardo nenhuma explicação sobre a conexão interna entre valor e forma valor ou valor de troca.

¹¹ A antítese entre o poder da propriedade fundiária, repousando sobre relações pessoais de servidão e senhorio, e o poder impessoal do dinheiro, está claramente captada em dois ditos franceses: *Nulle terre sans seigneur*. [Nenhuma terra sem senhor.] *L'argent n'a pas de maître*. [O dinheiro não tem mestre.]

¹² “Com dinheiro se compram mercadorias e com mercadorias se compra dinheiro.” (RIVIÈRE, Mercier de la. *L'ordre naturel et essentiel des sociétés politiques*. p. 543.)

- ¹³ “Se uma coisa é comprada para ser novamente vendida, chama-se a soma aplicada nisso de dinheiro adiantado; se comprada para não ser revendida, ela pode ser designada como gasta.” (STEUART, James. *Works...* Edit. por General Sir James Steuart, seu filho. Londres, 1805. v. I, p. 274.)
- ¹⁴ “Não se troca dinheiro por dinheiro”, clama Mercier de la Rivière aos mercantilistas (*L'ordre...*, cit., p. 486). Numa obra que *ex professo* [de cátedra] trata do “comércio” e da “especulação”, lê-se: “Todo comércio consiste na troca de coisas de espécies diferentes; e o proveito” (para o comerciante?) “se origina mesmo dessa diferença. Trocar 1 libra de pão por 1 libra de pão não traria nenhuma vantagem [...] dá o contraste vantajoso entre comércio e jogo, sendo este apenas intercâmbio de dinheiro por dinheiro”. (CORBET, Th. *An Inquiry into the Causes and Modes of the Wealth of Individuals; or the Principles of Trade and Speculation Explained*. Londres, 1841. p. 5.) Embora Corbet não veja que D — D, trocar dinheiro por dinheiro, é a forma característica de circulação não só do capital comercial, mas de todo capital, pelo menos admite que essa forma de uma espécie de comércio, da especulação, é comum ao jogo, mas então aparece MacCulloch e acha que comprar para vender seja especular, e que, portanto, a diferença entre especulação e comércio se desfaz. “Cada negócio em que uma pessoa compra um produto para revendê-lo é, de fato, uma especulação.” (MACCULLOCH. *A Dictionary, Practical... of Commerce*. Londres, 1847. p. 1009.) Incomparavelmente mais ingênuo, Pinto, o Píndaro da Bolsa de Amsterdã: “O comércio é um jogo” (essa frase, emprestada de Locke) “e com mendigos não se pode ganhar nada. Se, durante longo tempo, se ganhasse tudo de todos, ter-se-ia, mediante acordo amigável, de devolver de novo a maior parte do lucro para novamente iniciar o jogo”. (PINTO. *Traité de la circulation et du crédit*. Amsterdã, 1771. p. 231.)
- ¹⁵ “O capital se divide [...] em capital original e lucro, o incremento do capital [...] embora a própria práxis converta logo esse lucro novamente em capital e o coloque com este em fluxo.” (ENGELS, F. “Esboço de uma crítica da economia nacional”. In: *Anuários teuto-franceses*. Editados por Arnold Ruge e Karl Marx, Paris, 1844. p. 99.)*
- * Ver v. I da edição MEW, p. 511. (N. da Ed. Alemã.)
- ¹⁶ “Mercadorias” (aqui no sentido de valores de uso) “não são a finalidade última do capitalista que comercia [...] a sua finalidade última é dinheiro”. (CHALMERS, Th. *On Political Economy...* 2. ed. Glasgow, 1832. p. 165-6.)
- ¹⁷ “Ainda que o comerciante também não menospreze o lucro já alcançado, o seu olhar está, no entanto, sempre voltado para o lucro futuro.” (GENOVESI, A. *Lezioni di Economia Civile* (1765). Edição dos economistas italianos de Custodi, Parte Moderna, t. VIII, p. 139.)
- ¹⁸ “A paixão inextinguível pelo lucro, a *auri sacra fames* [a sagrada fome de ouro], sempre caracteriza o capitalista.” (MACCULLOCH. *The principles of political economy*. Londres, 1830. p. 179.) Naturalmente essa compreensão não impede o mesmo MacCulloch e consortes, em dificuldades teóricas, por exemplo no tratamento da superprodução, de metamorfosear o mesmo capitalista em um bom cidadão, para o qual só se trata do valor de uso e que até desenvolve uma verdadeira fome de lobisomem por botas, chapéus, ovos, chitas e outras espécies de valor de uso extremamente familiares.
- ¹⁹ “Σωζειν” [salvar] é uma das expressões características dos gregos para entesourar. Igualmente, *to save* significa ao mesmo tempo *salvar* e *poupar*.
- ²⁰ “O infinito que as coisas não têm no progredir, elas o têm no ciclo.” (GALIANI. [op. cit., p. 156.]
- ²¹ “Não é o material que constitui o capital, mas o valor desses materiais.” (SAY, J.-B. *Traité d'économie politique*. 3. ed. Paris, 1817. t. II, p. 429.)
- ²² “O meio circulante (!) que é usado para fins produtivos é capital.” (MACLEOD. *The Theory and Practice of Banking*. Londres, 1855. v. I, cap. 1, p. 55.) “Capital é igual a mercadorias.” (MILL, James. *Elements of Political Economy*. Londres, 1821. p. 74.)
- ²³ “Capital [...] valor que se multiplica permanentemente.” (SISMONDI. *Nouveaux principes d'économie politique*. Paris, 1819. t. L, p. 89.)
- ²⁴ Nas enciclopédias sobre a Antiguidade clássica, pode-se ler o disparate de que no mundo antigo o capital estava plenamente desenvolvido, “exceto que faltavam o trabalhador livre e o sistema de crédito”. Também o sr. Mommsen, em sua *História romana*, pratica um quiproquó depois do outro.
- ²⁵ O que, portanto, caracteriza a época capitalista é que a força de trabalho assume, para o próprio trabalhador, a forma de uma mercadoria que pertence a ele, que, por conseguinte, seu trabalho assume a forma de trabalho assalariado. Por outro lado, só a partir desse instante se universaliza a forma mercadoria dos produtos do trabalho.
- ²⁶ “O valor de um homem é, como o de todas as outras coisas, igual ao seu preço: isso quer dizer tanto quanto é pago para o uso de sua força.” (HOBBS, Th. *Leviathan*. In: *Works*. London, Molesworth, 1839-1844. v. 3, p. 76.)
- ²⁷ “Seu” (do trabalho) “preço natural [...] consiste em tal quantidade de meios de subsistência e objetos de conforto, como são necessários de acordo com o clima e com os hábitos de um país para manter o trabalhador e possibilitar-lhe criar uma família que possa assegurar no mercado uma oferta de trabalho sem diminuição”. (TORRES, R. *An Essay on the External Com Trade*. Londres, 1815. p. 62.) A palavra *trabalho* está aí erroneamente em lugar de *força de trabalho*.
- ²⁸ “A mera existência dos patrões transformados em capitalistas, como classe especial, depende da produtividade do trabalho.” (RAMSAY. *An essay on the distribution of wealth*. Edinburg, 1836. p. 206.) “Se o trabalho de cada homem fosse suficiente apenas para produzir seu próprio alimento, não poderia haver propriedade.” (RAVENSTONE, op. cit., p. 14.) [...]
- ²⁹ “Acumulação do capital: o emprego de parte da renda como capital.” (MALTHUS. *Definitions...* Cazenove. p. 11.) “Transformação de renda em capital.” (MALTHUS. *Principles of political economy*. 2. ed. Londres, 1836. p. 320.)
- ³⁰ É abstraído aqui o comércio de exportação, por meio do qual uma nação pode converter artigos de luxo em meios de produção ou de subsistência e vice-versa. Para apreender o objeto da investigação em sua pureza, livre de circunstâncias secundárias perturbadoras, temos de considerar o mundo do comércio como uma nação e pressupor que a produção capitalista se estabeleceu por toda parte e apoderou-se de todos os ramos industriais.
- ³¹ A análise da acumulação de Sismondi tem o grande defeito de que ele se contenta demais com a frase “conversão de renda em capital”, sem investigar as condições materiais dessa operação*.

- * SISMONDI, Sismonde de. *Nouveaux principes d'économie politique*. Paris, 1819. v. I, p. 119. (N. da Ed. Alemã.)
- ³² “O trabalho original ao qual seu capital deveu seu nascimento.” (SISMONDI. op. cit., t. I, p. 109.)
- ³³ “O trabalho cria o capital antes de o capital empregar o trabalho.” (*Labour creates capital before capital employs labour.*) (WAKEFIELD, E. G. *England and America*. Londres, 1833. v. II, p. 110.)
- ³⁴ A propriedade do capitalista sobre o produto do trabalho alheio “é estrita consequência da lei da apropriação, cujo princípio fundamental era, ao contrário, o título exclusivo de propriedade de cada trabalhador sobre o produto de seu próprio trabalho”. (CHERBULIEZ. *Richesse ou pauvreté*. Paris, 1841. p. 58. Aí, entretanto, essa conversão dialética não é corretamente desenvolvida.)
- ³⁵ “Capital é riqueza acumulada, empregada para se obter lucro.” (MALTHUS, op. cit. [p. 262.]) “Capital [...] consiste em riqueza economizada da renda e utilizada para a obtenção de lucro.” (JONES, R. *Textbook of Lectures on the Political Economy of Nations*. Hertford, 1852. p. 16.)
- ³⁶ “Os possuidores do mais-produto ou capital.” (*The Source and Remedy of the National Difficulties. A Letter to Lord John Russell*. Londres, 1821. [p. 4.])
- ³⁷ “Capital, com os juros sobre cada parte do capital poupado, apodera-se de tudo a tal ponto, que toda a riqueza do mundo da qual a renda é obtida já se transformou há muito tempo em juros de capital.” (*Economist*. Londres, 19 jul. 1851.)
- ³⁸ Aqui haveria algumas passagens para citar, em que os economistas concebem a coisa assim: “Os senhores” (o Banco da Inglaterra) “fazem negócios muito grandes com a *mercadoria capital?*”, é perguntado a um diretor desse banco num interrogatório de testemunhas para o *Report on Bank Acts*. House of Commons, 1857 [p. 104].
- ³⁹ “Que uma pessoa que toma dinheiro emprestado com a intenção de fazer lucro com ele deva dar parte do lucro ao empregador é um princípio evidente da justiça natural.” (GILBART. *The History and Principles of Banking*. Londres, 1834. p. 163.)
- ⁴⁰ “A justificativa de cobrar juros não depende de se alguém faz lucro ou não, mas de sua capacidade” (do emprestado) “de produzir lucro, se corretamente empregado”. (*An Essay on the Governing Causes of the Natural Rate of Interest, wherein the Sentiments of Sir W. Petty and Mr. Locke, on that Head, are Considered*. Londres, 1750. p. 49. Autor do escrito anônimo: J. Massie.)
- ⁴¹ “Os ricos, em vez de empregarem seu dinheiro eles mesmos [...] emprestam-no a outras pessoas, para que estas façam lucro e reservem para os proprietários parte dos lucros assim feitos.” (op. cit., p. 23-4.)