

ADAM SMITH

A RIQUEZA DAS NAÇÕES

INVESTIGAÇÃO SOBRE SUA NATUREZA
E SUAS CAUSAS

Com a Introdução de Edwin Cannan

VOLUME I

Apresentação de Winston Fritsch
Tradução de Luiz João Baraúna

NON CULTURAL

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 nessas 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 3 ou 4 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 2 ou 3 delas. Vi uma pequena manufatura desse tipo, com apenas 10 empregados, e na qual alguns desses executavam 2 ou 3 operações diferentes. Mas, embora não fossem muito hábeis, e portanto não estivessem particularmente treinados para o uso das máquinas, conseguiram, quando se esforçavam, fabricar em torno de 12 libras de alfinetes por dia. Ora, 1 libra contém mais do que 4 mil alfinetes de tamanho médio. Por conseguinte, essas 10 pessoas conseguiam produzir entre elas mais do que 48 mil alfinetes por dia. Assim, já que cada pessoa conseguia fazer 1/10 de 48 mil 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 20 alfinetes por dia, e talvez nem mesmo 1, 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 fandeiro 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 reioirnam 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 triticolas, tão bom e freqüentemente 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 Polónia. 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 encargos 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 Polónia, 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. Está 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 200 ou 300 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 esta, 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, atiza 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 adquire 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 vadear 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 ache 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 invenções 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 má-

quina, 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.

E a grande multiplicação das produções de todos os diversos ofícios — multiplicação essa decorrente da divisão do trabalho — que gera, em uma sociedade bem dirigida, aquela riqueza universal que se estende até as 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. //

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 esta riqueza geral à qual dá origem. Ela é a consequência 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 consequência 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 encaicho 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 medidas e demonstrações para atrair a atenção de seu dono que está jantando, quando deseja receber comida. As vezes o homem usa o mesmo estratagemas com seus semelhantes, e quando não tem

outro recurso para induzi-los a atenderem a seus desejos, tenta por todos os meios servis atingir este 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 dependentes de algum 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 constantemente da ajuda dos semelhantes, e é inútil esperar esta 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 isto 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 cerejeiro 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 precisará. 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 reciprocos 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 a procura deles no campo. Partindo pois da consideração de seu interesse próprio, resolve que o fazer arcos e flechas será sua ocupação principal,

torrando-se uma espécie de arneiro. 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 torra-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 enganar-se em ocupações muito diferentes. Começa-se então a perceber a diferença de talentos, sendo que esta 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 consguido 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.

Passarei agora a examinar quais são as normas que naturalmente as pessoas observam ao trocar suas mercadorias por dinheiro ou por outras mercadorias. Essas regras determinam o que se pode denominar valor relativo ou valor de troca dos bens.

Importa observar que a palavra VALOR tem dois significados: às vezes designa a utilidade de um determinado objeto, e outras vezes o poder de compra que o referido objeto possui, em relação a outras mercadorias. O primeiro pode chamar-se "valor de uso", e o segundo, "valor de troca". As coisas que têm o mais alto valor de uso freqüentemente têm pouco ou nenhum valor de troca; vice-versa, os bens que têm o mais alto valor de troca muitas vezes têm pouco ou nenhum valor de uso. Nada é mais útil que a água, e no entanto difficilmente se comprará alguma coisa com ela, ou seja, difficilmente se conseguirá trocar água por alguma outra coisa. Ao contrário, um diamante diffi-

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, serão 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. Aquelle dinheiro ou aqueles bens na realidade nos pouparam este trabalho. Eles contêm o valor de uma certa quantidade de trabalho que permitamos 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 mandar.

Riqueza é poder, como diz Hobbes. Mas a pessoa que adquira ou herda uma grande fortuna não necessariamente adquire ou herda, com isto, 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 comprar; 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 mandar. 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. Deve-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 aprendizagem. 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. Essa, porém, é ajustada não por medição 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 frequente 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 frequente

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. E, pois, mais natural e mais óbvio, para ele, estimar o valor das carnes pela quantidade de dinheiro — a mercadoria pela qual as trocava 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 frequentemente 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 mandar, 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 1/3 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 mandar. 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 mancha 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 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 mercadorias. O trabalho é o preço real das mercadorias; o dinheiro é apenas o preço nominal delas.

CAPÍTULO VI

Fatores que Compõem o Preço das Mercadorias

SUÁRIO. LUCROS E
RENDA FUNDIÁRIA

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 frequentemente 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 este 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 passam 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 patrimônio 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 empregado 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 refinadas e custem apenas 700 libras esterlinas, ao passo que as matérias-primas utilizadas pela segunda são mais refinadas e custam 7 mil 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. A 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 ade-

quadamente 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.

No preço do trigo, por exemplo, uma parte paga a renda devida ao dono da terra, uma outra paga os salários ou manutenção dos trabalhadores e do gado empregado na produção do trigo, e a terceira paga o lucro do responsável pela exploração da terra.

Quando esses três tipos de renda pertencem a pessoas diferentes, são distinguidos prontamente; mas quando pertencem os três à mesma pessoa, por vezes são confundidos entre si, ao menos no linguajar comum.

Uma pessoa que cultiva uma parte de sua própria terra, depois de pagar as despesas do cultivo, deve receber tanto a renda que cabe ao proprietário da terra quanto o lucro de quem a explora. Tal pessoa propende, porém, a considerar como lucro os ganhos todos, confundindo assim a renda da terra com o lucro, ao menos no linguajar comum. Estão nessa situação a maioria dos nossos plantadores norte-americanos e da Índia Ocidental. A maior parte deles cultiva sua própria terra, razão pela qual raramente ouvimos falar da renda dessas terras, mas com frequência ouvimos falar do lucro que elas produzem.

É raro os agricultores empregarem um supervisor para dirigir as operações. Geralmente eles também trabalham muito com as próprias mãos, cultivando, arando, passando a grelha etc. Por conseguinte, o que resta da colheita, após paga a renda da terra, não somente deve restituir-lhes o patrimônio ou capital empregado no cultivo, juntamente com seu lucro normal, mas deve também pagar os salários que lhes são devidos, como trabalhadores e como supervisores. E no entanto, tudo o que resta, após pagar a renda da terra e restituir o capital empregado, é denominado lucro. Ora, evidentemente os salários representam uma parte desse todo. Economizando esses salários, necessariamente o arrendatário irá ganhá-los. Aqui, portanto, os salários são confundidos com os lucros.

Um manufaturador independente, que tem capital suficiente tanto para comprar materiais como para manter-se até poder levar seu produto ao mercado, deve ganhar tanto os salários de um trabalhador contratado por um patrão quanto o lucro que o patrão realiza pela venda do produto do trabalhador. E no entanto, tudo o que esse manufaturador independente ganha é geralmente chamado de lucro; também nesse caso, os salários são confundidos com o lucro.

Um horticultor que cultiva pessoalmente sua própria horta desempenha ao mesmo tempo três funções: proprietário da terra, responsável direito pela exploração da terra e trabalhador. Consequentemente, seu produto deve pagar-lhe a renda que cabe ao primeiro, o lucro que cabe ao segundo e os salários que cabem ao terceiro. No entanto, comumente tudo é considerado como proventos de seu trabalho. Nesse caso, tanto a renda da terra como o lucro são confundidos com os salários.

Já que em um país evoluído há somente poucas mercadorias cujo valor de troca provém exclusivamente do trabalho, sendo que a renda

da terra e o lucro contribuem em larga escala para perfazer o valor de troca da maior parte das mercadorias, a produção do trabalho anual sempre será suficiente para comprar ou comandar uma quantidade de trabalho muito maior do que a que foi empregada para obter, preparar e levar essa produção ao mercado. Se a sociedade empregasse todo o trabalho que pode comprar anualmente, já que a cada ano aumentaria consideravelmente a quantidade de trabalho, a produção de cada ano sucessivo teria um valor muito superior ao da produção do ano anterior. Entretanto, não existe país algum em que toda a produção anual seja empregada na manutenção dos trabalhadores ativos. Em toda parte, os ociosos consomem grande parte desta produção. De acordo, pois, com as diferentes proporções em que a produção anual é a cada ano dividida entre os ativos e os ociosos, o valor comum ou médio dessa produção deverá, de um ano para outro, aumentar, diminuir ou permanecer inalterado.

CAPÍTULO VII

O Preço Natural e o Preço de Mercado das Mercadorias

Em cada sociedade ou nas suas proximidades, existe uma taxa comum ou média para salários e para o lucro, em cada emprego diferente de trabalho ou capital. Essa taxa é regulada naturalmente — conforme exporei adiante — em parte pelas circunstâncias gerais da sociedade — sua riqueza ou pobreza, sua condição de progresso, estagnação ou declínio — e em parte pela natureza específica de cada emprego ou setor de ocupação.

Existe outrossim, em cada sociedade ou nas suas proximidades uma taxa ou média de renda da terra, também ela regulada — como demonstrei adiante — em parte pelas circunstâncias gerais da sociedade ou redondeza na qual a terra está localizada, e em parte pela fertilidade natural da terra ou pela fertilidade conseguida artificialmente.

Essas taxas comuns ou médias podem ser denominadas taxas naturais dos salários, do lucro e da renda da terra, no tempo e lugar em que comumente vigoram.

Quando o preço de uma mercadoria não é menor nem maior do que o suficiente para pagar ao mesmo tempo a renda da terra, os salários do trabalho e os lucros do patrimônio ou capital empregado em obter, preparar e levar a mercadoria ao mercado, de acordo com suas taxas naturais, a mercadoria é nesse caso vendida pelo que se pode chamar seu preço natural.

Nesse caso, a mercadoria é vendida exatamente pelo que vale, ou pelo que ela custa realmente à pessoa que a coloca no mercado; com efeito, embora no linguajar comum, o que se chama custo primário de uma mercadoria não inclua o lucro da pessoa que a revenderá, se ele a vender a um preço que não lhe permite a taxa comum do lucro nas proximidades, ele está tendo perda no negócio, já que poderia ter auferido esse lucro empregando seu capital de alguma forma diferente. Além disso, seu lucro é sua renda, o fundo adequado para sua subsis-

tência. Assim como, ao preparar e colocar os bens no mercado, ele adianta a seus empregados seus salários ou subsistência, da mesma forma adianta a si mesmo sua própria subsistência, a qual geralmente é consentânea ao lucro que ele pode esperar da venda de seus bens. Portanto, se esses bens não lhe proporcionarem esse lucro, não lhe pagarão o que realmente lhe custaram.

Assim, portanto, embora o preço que lhe garante esse lucro não seja sempre o preço mais baixo ao qual um comerciante pode vender seus bens, é o preço mais baixo ao qual tem probabilidade de vender por um período de tempo considerável, ao menos onde existe plena liberdade, ou onde puder mudar de ocupação tantas vezes quantas quiser.

O preço efetivo ao qual uma mercadoria é vendida denomina-se seu preço de mercado. Esse pode estar acima ou abaixo do preço natural, podendo também coincidir exatamente com ele.

O preço de mercado de uma mercadoria específica é regulado pela proporção entre a quantidade que é efetivamente colocada no mercado e a demanda daqueles que estão dispostos a pagar o preço natural da mercadoria, ou seja, o valor total da renda fundiária, do trabalho e do lucro que devem ser pagos para levá-la ao mercado. Tais pessoas podem ser chamadas de interessados ou pretendentes efetivos, e sua demanda pode ser chamada de demanda efetiva, pelo fato de poder ser suficiente para induzir os comerciantes a colocar a mercadoria no mercado. A demanda efetiva difere da demanda absoluta. Em certo sentido pode-se dizer que uma pessoa muito pobre tem uma demanda de uma carruagem de luxo puxada por seis cavalos. Pode até ser que ela gostasse de possuí-la; entretanto, sua demanda não é uma demanda efetiva, uma vez que jamais será possível colocar essa mercadoria no mercado para satisfazer a essa demanda específica.

Quando a quantidade de uma mercadoria colocada no mercado é inferior à demanda efetiva, não há possibilidade de fornecer a quantidade desejada: a todos aqueles que estão dispostos a pagar o valor integral — renda da terra, salários e lucro — que deve ser pago para colocar a mercadoria no mercado. Em consequência, ao invés de desejar essa mercadoria ao preço em que está, alguns deles estarão dispostos a pagar mais. Começará imediatamente uma concorrência entre os pretendentes, e em consequência o preço de mercado subirá mais ou menos em relação ao preço natural, na proporção em que o grau de escassez da mercadoria ou a riqueza, a audácia e o luxo dos concorrentes acenderem mais ou menos a avidez em concorrer. Entre concorrentes de riqueza e luxo igual, o mesmo grau de escassez geralmente provocará uma concorrência mais ou menos forte, de acordo com a menor ou maior importância, para eles, da aquisição da mercadoria. Daí o preço exorbitante dos gêneros de primeira necessidade durante o bloqueio de uma cidade ou em caso de fome generalizada.

Quando a quantidade da mercadoria colocada no mercado ultrapassa a demanda efetiva, não há possibilidade de ser toda vendida àqueles que desejam pagar o valor integral da renda da terra, dos

salários e do lucro, que devem ser pagos para colocar essa mercadoria no mercado. Uma parte deve ser vendida àqueles que só aceitam pagar menos, e o baixo preço que pagam pela mercadoria necessariamente reduz o preço total. O preço de mercado descerá mais ou menos abaixo do preço natural, na proporção em que o excedente aumentar mais ou menos a concorrência entre os vendedores, ou segundo for para eles mais ou menos importante desbaratar-se imediatamente da mercadoria. O mesmo excedente na importação de artigos perecíveis (laranjas, por exemplo) provocará uma concorrência muito maior do que na de mercadorias duráveis (ferro velho, por exemplo).

Quando a quantidade colocada no mercado coincide exatamente com o suficiente e necessário para atender à demanda efetiva, muito naturalmente o preço de mercado coincidirá com o preço natural, exatamente ou muito aproximadamente. Poder-se-á vender toda a quantidade disponível ao preço natural, e não se conseguirá vendê-las a preço mais alto. A concorrência entre os diversos comerciantes os obriga todos a aceitar este preço natural, mas não os obriga a aceitar menos. A quantidade de cada mercadoria colocada no mercado ajusta-se naturalmente à demanda efetiva. É interesse de todos os que empregam sua terra, seu trabalho ou seu capital para colocar uma mercadoria no mercado, que essa quantidade não supere jamais a demanda efetiva; e todas as outras pessoas têm interesse em que jamais a quantidade seja inferior a essa demanda.

Se em algum momento a quantidade posta no mercado superar a demanda efetiva, algum dos componentes de seu preço deverá ser pago abaixo de sua taxa natural. Se for a renda da terra, o interesse dos proprietários de terra imediatamente os levará a desviar dessa aplicação uma parte de suas terras; e se forem os salários ou o lucro, o interesse dos trabalhadores, num caso, e o dos seus empregadores, no outro, imediatamente os levará a deixar de aplicar uma parte de seu trabalho ou de seu capital ao negócio. Dentro em breve a quantidade colocada no mercado não será senão a estritamente suficiente para suprir a demanda efetiva. Todos os componentes do preço chegarão à sua taxa natural, e o preço integral será o preço natural.

Se, ao contrário, em algum momento a quantidade colocada no mercado ficar abaixo da demanda efetiva, alguns dos componentes de seu preço necessariamente deverão subir além de sua taxa natural. Se for a renda da terra, o interesse de todos os outros proprietários de terra os levará naturalmente a preparar mais terra na produção da mercadoria; se forem os salários ou o lucro, o interesse de todos os demais trabalhadores e comerciantes logo os levará a aplicar mais trabalho e mais capital no preparo e na colocação da mercadoria no mercado. Em consequência, a quantidade colocada no mercado será logo suficiente para atender à demanda efetiva. Todos os componentes do preço dessa mercadoria logo descerão à sua taxa natural, e o preço total da mercadoria a seu preço natural.

Conseqüentemente, o preço natural é como que o preço central

ao redor do qual continuamente estão gravitando os preços de todas as mercadorias. Contingências diversas podem, às vezes, mantê-los bastante acima dele, e noutras vezes, forçá-los para baixo desse nível. Mas, quaisquer que possam ser os obstáculos que os impeçam de fixar-se nesse centro de repouso e continuidade, constantemente tenderão para ele.

É dessa maneira que naturalmente todos os recursos anualmente empregados para colocar uma mercadoria no mercado se ajustam à demanda efetiva. Todos objetivam, naturalmente, colocar no mercado a quantidade precisa que seja suficiente para cobrir a demanda, sem, por outro lado, excedê-la.

Não obstante isso, em alguns setores a mesma quantidade de trabalho produzirá, em anos diferentes, quantidades muito diferentes de mercadorias, enquanto em outros produzirá sempre a mesma ou quase a mesma quantidade. O mesmo número de trabalhadores na agricultura produzirá, em anos diferentes, quantidades muito variadas de trigo, vinho, azeite, lípulo etc. Entretanto, o mesmo número de fiandeiros e tecelões produzirá cada ano a mesma ou quase a mesma quantidade de tecido de linho e lã; e já que sua produção efetiva frequentemente é muito maior ou muito menor do que a sua produção média, às vezes a quantidade de mercadorias colocada no mercado superará muito a demanda efetiva, e outras vezes ficará bem abaixo da mesma. Somente a produção média de um tipo individual de ocupação pode ser ajustada sob todos os aspectos à demanda efetiva, e já que sua produção efetiva com frequência é muito maior ou muito menor do que a produção média, a quantidade de mercadorias colocadas no mercado às vezes ultrapassará bastante a demanda efetiva, e às vezes ficará abaixo dela. Portanto, mesmo que essa demanda permanecesse sempre a mesma, seu preço de mercado estará sujeito a grandes flutuações, sendo que às vezes estará muito abaixo do preço natural, e outras vezes estará muito acima desse preço. Nos outros setores de trabalho, sendo a produção de quantidades iguais de trabalho sempre a mesma ou quase exatamente a mesma, ela pode ser ajustada com maior exatidão à demanda efetiva. Por isso, enquanto essa demanda continuar inalterada, também o preço de mercado das mercadorias provavelmente fará o mesmo, sendo totalmente ou muito aproximadamente o mesmo que o preço natural. A experiência geral informa que o preço do tecido de linho e de lã não está sujeito a variações tão frequentes e tão grandes como o preço do trigo. O preço de um tipo de mercadorias varia somente com as variações de demanda, ao passo que o de outras varia não somente com as variações na demanda, mas também com as variações muito maiores e muito mais frequentes da quantidade do que é colocado no mercado para suprir a demanda.

As flutuações ocasionais e temporárias no preço de mercado de uma mercadoria recaem principalmente sobre as partes ou componentes de seu preço que consistem nos salários e no lucro. A parte que consiste na renda fundiária é menos afetada por tais variações. Uma renda certa em dinheiro em nada é atingida por elas, nem em sua taxa nem

em seu valor. Uma renda que consiste em certa porcentagem ou em certa quantidade de produto em estado bruto, sem dúvida é afetada em seu valor anual por todas as flutuações ocasionais e temporárias que ocorrem no preço de mercado desse produto em estado bruto; raramente, porém, é afetada por elas em sua taxa anual. Ao acertar as cláusulas do arrendamento, o proprietário de terra e o arrendatário procuram, pelo melhor critério, ajustar a taxa não ao preço temporário e ocasional, mas ao preço médio e comum da produção.

Tais flutuações afetam tanto o valor como a taxa dos salários e do lucro, conforme o mercado estiver saturado ou em falta de mercadorias ou de trabalho (trabalho já executado ou trabalho a ser ainda executado). Um luto público aumenta o preço do tecido preto (que quase sempre está em falta no mercado, em tais ocasiões) e aumenta os lucros dos comerciantes que possuem uma quantidade considerável desse tecido. Ele não tem efeito algum sobre os salários dos tecelões. O mercado está em falta de mercadorias, não de trabalho (de trabalho executado, não de trabalho a ser executado). Ele faz subir os salários dos oficiais de alfaiate. Aqui o mercado está em falta de mão-de-obra. Existe uma demanda efetiva de mais trabalho, de mais trabalho a ser feito, do que o que se pode conseguir. O luto público faz baixar o preço das sedas e roupas coloridas e com isso reduz os lucros dos comerciantes que têm consigo uma quantidade considerável desses tecidos coloridos. Faz também baixar os salários dos trabalhadores empregados na preparação de tais mercadorias, cuja demanda encontra-se paralisada durante seis meses, talvez até durante doze meses. Quanto a esse produto, o mercado fica abarrotado de mercadorias e de mão-de-obra.

Entretanto, embora o preço de mercado de cada mercadoria esteja continuamente gravitando em torno do preço natural, se assim se pode dizer, ocorre por vezes que eventos específicos, às vezes por causas naturais e às vezes por regulamentos específicos, podem, em muitas mercadorias, manter por longo tempo o preço de mercado bem acima do preço natural.

Quando, por efeito de um aumento da demanda efetiva, o preço de mercado de uma mercadoria específica eventualmente sobe muito acima do preço natural, os que empregam seu capital e estoques em suprir esse mercado geralmente tomam cuidado para esconder essa mudança. Se ela chegasse ao conhecimento público, seu alto lucro tentaria tantos novos rivais a empregarem seus estoques da mesma forma que, uma vez atendida, plenamente a demanda efetiva, o preço de mercado seria logo reduzido ao preço natural e quicá até abaixo dele, por algum tempo. Se o mercado estiver muito distante da residência dos seus fornecedores, às vezes pode preservar o segredo até por vários anos, podendo destarte auferir seus lucros extraordinários sem novos rivais. Reconhece-se, porém, que é raro tais segredos serem guardados por muito tempo; por outro lado, os lucros extraordinários podem durar muito pouco mais do que esses segredos.

Os segredos industriais são suscetíveis de preservação por um

tempo mais prolongado do que os comerciais. Um tintureiro que tenha descoberto o meio de produzir um corante específico, com materiais que custam apenas a metade do preço dos comumente utilizados, pode, se tomar cuidado e enquanto viver, desfrutar da vantagem de sua descoberta, e até deixá-la em herança aos descendentes. Seus ganhos extraordinários provêm do alto preço que é pago pelo seu trabalho privado. Esses ganhos consistem precisamente nos altos salários pagos por esse trabalho. Visto que, porém, tais ganhos se repetem sobre cada parcela do estoque, e já que em razão disso, o montante total desses ganhos mantém uma proporção regular em relação a esse estoque, são geralmente considerados como lucros extraordinários do capital ou estoque.

Tais elevações do preço de mercado são evidentemente os efeitos de contingências especiais de incidência, porém, às vezes perduráveis por muitos anos seguidos.

Certos produtos naturais exigem características tais de solo e localização que até mesmo todas as terras de um grande país aptas para a produção deles podem ser insuficientes para atender à demanda efetiva. Por conseguinte, todo o estoque colocado no mercado pode ser vendido àqueles que estão dispostos a dar pelo produto mais do que o suficiente para pagar, de acordo com suas taxas naturais, a renda da terra que os produziu, juntamente com os salários do trabalho e os lucros do capital empregados em prepará-los e colocá-los no mercado. Tais mercadorias podem continuar a ser vendidas a esses preços altos durante séculos seguidos; é a parte do preço que consiste na renda da terra que, nesse caso, é geralmente paga acima de sua taxa natural. A renda da terra que proporciona tais produções singulares, como a renda de alguns vinhedos na França, de um solo e local particularmente favoráveis, não tem proporção regular com a renda de terras da mesma fertilidade e igualmente bem cultivadas, existentes nas proximidades. Ao contrário, os salários do trabalho e os lucros do capital empregado para colocar tais mercadorias no mercado raramente perdem sua proporção natural com os das outras aplicações de mão-de-obra e de capital, em sua vizinhança.

Evidentemente, tais elevações do preço de mercado são efeito de causas naturais, que podem impedir que a demanda efetiva jamais seja plenamente atendida e que, portanto, podem perdurar para sempre.

Um monopólio, outorgado a um indivíduo ou a uma companhia de comércio, tem o mesmo efeito que um segredo comercial ou industrial. Os monopolistas, por manterem o mercado sempre em falta, por nunca suprirem plenamente a demanda efetiva, vendem suas mercadorias muito acima do preço natural delas, auferindo ganhos — quer consistam em salários ou em lucros — muito acima de sua taxa natural.

O preço de monopólio é em qualquer ocasião o mais alto que se possa conseguir. Ao contrário, o preço natural, ou seja, o preço da livre concorrência, é o mais baixo que se possa aceitar, não em cada ocasião, mas durante qualquer período de tempo considerável e sucessivo. O primeiro é, em qualquer ocasião, o preço mais alto que se possa ex-

torquir dos compradores, ou que supostamente eles consentirão em pagar. O segundo é o preço mais baixo que os vendedores comumente podem aceitar se quiserem continuar a manter seu negócio.

Os privilégios exclusivos devidos por corporações, estatutos de aprendizagem e todas as leis que limitam, em ocupações específicas, a concorrência a um número inferior ao dos que de outra forma concorreriam, têm a mesma tendência, embora em grau menor. Constituem uma espécie de monopólios ampliados, podendo frequentemente, durante gerações sucessivas, e em categorias inteiras de ocupações, manter o preço de mercado de mercadorias específicas acima de seu preço natural, e manter algo acima de sua taxa natural tanto os salários do trabalho como os lucros do capital empregados nessas mercadorias.

Tais elevações do preço de mercado podem perdurar enquanto durar os regulamentos que lhes deram origem.

O preço de mercado de qualquer mercadoria específica pode, por muito tempo, continuar acima do preço natural da referida mercadoria, mas raramente pode manter-se muito tempo abaixo dele. Qualquer que fosse o componente do preço pago abaixo da taxa natural, as pessoas cujos interesses fossem afetados imediatamente perceberiam a perda e de imediato deixariam de aplicar na referida mercadoria um trato tal de terra ou tanto ou quanto de trabalho, ou de capital, e assim a quantidade colocada no mercado logo se reduziria ao estritamente suficiente para atender à demanda efetiva. Portanto, o preço de mercado dessa mercadoria logo subiria ao preço natural. Isso ocorreria, ao menos, onde reinasse plena liberdade.

Os mesmos estatutos de aprendizagem e outras leis de corporações que na verdade possibilitam ao trabalhador salários bastante acima da taxa natural, quando uma manufatura está em fase de prosperidade, às vezes fazem com que seu salário desça bastante abaixo da taxa natural, quando a manufatura está em declínio. Assim, como na primeira hipótese, esses fatores tiram muitas pessoas do emprego, da mesma forma, na segunda hipótese, o trabalhador é excluído de muitos empregos. O efeito desses regulamentos não é tão duradouro, porém, para fazer com que os salários do trabalhador desçam abaixo da taxa natural, como o é para fazer com que os salários subam acima dessa taxa. Sua influência pode, no primeiro caso, durar por muitos séculos, ao passo que no segundo não pode durar mais do que o período de vida de alguns dos trabalhadores que se criaram no emprego, na fase da prosperidade. Quando estes desaparecerem, o número dos que depois forem educados para a ocupação certamente haverá de satisfazer à demanda efetiva. Somente uma política tão violenta como a do Império religioso, a seguir a ocupação dos pais, incorrendo no mais horrendo sacrilégio quem ousasse mudar de profissão) é capaz de, em qualquer ocupação específica, e por várias gerações sucessivas, fazer os salários do trabalho ou lucros do capital descerem abaixo da taxa natural respectiva.

Eis tudo o que por ora considero necessário observar no tocante à defasagem ocasional ou permanente, entre o preço de mercado e o preço natural das mercadorias.

O próprio preço natural varia juntamente com a taxa natural de cada um dos componentes: salários, lucro e renda da terra; e em cada sociedade, essa taxa varia de acordo com as circunstâncias, sua riqueza ou pobreza, sua condição de economia em progresso, estacionária ou declinante. Nos próximos quatro capítulos procurarei explicar, da maneira mais completa e clara de que for capaz, as causas dessas variações.

Primeiramente, procurarei explicar quais são as circunstâncias que naturalmente determinam a taxa dos salários, e de que maneira essas circunstâncias são afetadas pela riqueza ou pela pobreza de uma sociedade, pelo seu estado de progresso, sua situação estacionária ou seu declínio.

Em segundo lugar, procurarei mostrar quais são as circunstâncias que naturalmente determinam a taxa de lucro, e de que forma também essas circunstâncias são afetadas pelas mesmas variações das condições da sociedade.

Embora os salários em dinheiro e o lucro difiram muito de uma ocupação para outra e de um emprego de capital para outro, parece haver geralmente certa proporção entre os salários em dinheiro em todas as diversas ocupações e os lucros pecuniários em todos os diferentes empregos de capital. Essa proporção — como se verá adiante — depende em parte da natureza dos diversos empregos e em parte das diferentes leis e políticas da respectiva sociedade. Entretanto, embora sob muitos aspectos essa proporção dependa das leis e da política, ela parece ser pouco afetada pela riqueza ou pela pobreza da sociedade, pela sua condição de economia em progresso, estacionária ou em declínio, permanecendo a mesma ou quase a mesma em qualquer uma dessas condições. Em terceiro lugar, portanto, procurarei explicar todas as diversas circunstâncias que regulam essa proporção.

Em quarto e último lugar, procurarei mostrar quais são as circunstâncias que regulam a renda da terra, renda essa que levanta ou abaixa o preço real de todas as mercadorias que a terra produz.

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 de 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 regulação 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.

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 difícil para mente constituirá insensatez na conduta de um grande reino. Se um país estrangeiro estiver em condições de nos fornecer uma mercadoria a preço de 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 diminuirá 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 diminuirá 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 diminuirá, por força de cada norma que imponha tais restrições à importação.

Sem dúvida, tais restrições às vezes permitem que possamos adquirir determinada mercadoria com maior rapidez do que se ela tivesse que ser importada e, depois de certo tempo, ela poderá ser fabricada a preço tão baixo ou até mais baixo do que a mercadoria produzida fora do país. Embora, porém, a atividade da sociedade possa ser dessa forma dirigida com vantagem para um canal específico mais rapidamente do que de outra forma aconteceria, de maneira alguma resulta que tal regulação restritivo possa jamais aumentar a soma total da atividade ou da renda do país. A atividade da sociedade só pode aumentar na proporção em que aumenta seu capital, e este só pode aumentar na proporção em que se puder aumentar o que se poupa gradualmente de sua renda. Mas o efeito imediato de todas essas restrições às importações é diminuir a renda do país, e o que diminui essa renda certamente não tem muita probabilidade de aumentar o capital da sociedade mais rapidamente do que teria au-

mentado espontaneamente, caso se tivesse deixado o capital e a atividade encontrarem seus empregos naturais.

Ainda que, não havendo tais restrições às importações, a sociedade nunca viesse a adquirir o produto manufaturado proposto, nem por isso ela ficaria mais pobre, em qualquer período de sua existência. Em cada período de sua existência, o total do capital e da atividade do país continuaria a poder ser empregado, embora aplicando-o a objetos diferentes, da maneira mais vantajosa no respectivo período. Em cada período a renda do país poderia ter sido a máxima que seu capital poderia permitir, e tanto o capital como a renda poderiam ter aumentado com a máxima rapidez possível.

As vantagens naturais que um país tem sobre outros na produção de determinadas mercadorias por vezes são tão relevantes que todo mundo reconhece ser inútil pretender concorrer com esses outros países. Utilizando vidros, viveiros e estufas pode-se cultivar excelentes uvas na Escócia, podendo-se com elas fabricar vinhos muito bons, com uma despesa aproximadamente trinta vezes superior àquela com a qual se pode importar de outros países vinhos pelo menos da mesma qualidade. Seria porventura uma lei racional proibir a importação de todos os vinhos estrangeiros, simplesmente para incentivar a fabricação de vinho clarete e borghona? Ora, se é verdade que seria absurdo evidente canalizar para algum emprego trinta vezes mais capital e atividade nacionais do que o necessário para comprar de fora quantidade igual das mercadorias desejadas, logicamente é também absurdo, ainda que não tão gritante, mas certamente do mesmo género, canalizar para tal emprego a trigésima ou até mesmo a trigentésima parte mais de capital e de atividade. Sob este aspecto, não interessa se as vantagens que um país leva sobre outro são naturais ou adquiridas. Enquanto um dos países tiver estas vantagens, e outro desejar partilhar delas, sempre será mais vantajoso para este último comprar do que fabricar ele mesmo. A vantagem que um artesão tem sobre seu vizinho, que exerce outra profissão, é apenas uma vantagem adquirida; no entanto, os dois consideram mais vantajoso comprar de um outro artesão, do que cada um fazer aquilo que não é do seu ofício específico.

LIVRO II

FUNÇÕES DO ESTADO

CAPÍTULO I

Os Gastos do Soberano ou do Estado

PARTE PRIMEIRA

OS GASTOS COM A DEFESA

O primeiro dever do soberano, o de proteger a sociedade contra a violência e a invasão de outros países independentes, só pode ser cumprido recorrendo à força militar. Entretanto, são muito diferentes os gastos tanto para preparar essa força militar em tempo de paz como para utilizá-la em tempo de guerra, de acordo com os diversos estágios da sociedade, nos diferentes períodos de aperfeiçoamento. Entre nações constituídas de caçadores, o estágio mais baixo e mais primitivo da sociedade, tal como o encontramos entre as tribos nativas da América do Norte, todo homem é um guerreiro e, ao mesmo tempo, um caçador. Quando vai à guerra, seja para defender seu país seja para vingar as ofensas a ele infligidas por outros países, ele se sustenta com seu próprio trabalho, da mesma forma como quando vive em casa. Seu país — já que nessas circunstâncias não há propriamente nem soberano nem Estado — não tem despesa alguma, nem para prepará-lo para a guerra, nem para sustentá-lo enquanto estiver no campo de batalha.

PARTE SEGUNDA

OS GASTOS COM A JUSTIÇA

O segundo dever do soberano, o de proteger, na medida do possível, cada membro da sociedade da injustiça ou opressão de todos os outros membros da mesma, ou o dever de estabelecer uma administração judicial rigorosa, comporta igualmente gastos cujo montante varia muito, conforme os diferentes períodos da sociedade.

Entre nações de caçadores, uma vez que é difícil haver propriedade, ou ao menos propriedade que ultrapasse o valor correspondente a dois ou três dias de trabalho, raramente se depara com algum magistrado estabelecido ou alguma administração judicial regular. Pessoas destituídas de propriedade só podem lesar-se entre si no que tange às suas pessoas ou reputação. Quando um homem mata, fere, bate em outro ou o difama, ainda que o injustiçado sofra, o ofensor não sofre nenhum benefício. Diverso é o caso das lesões à propriedade. Aqui, o benefício da pessoa que comete a infração muitas vezes é igual à perda da que a sofre. A inveja, a malícia ou o ressentimento são as únicas paixões que podem levar uma pessoa a prejudicar outra pessoalmente ou sua reputação. Mas não é frequente que a maioria dos homens

PARTE TERCEIRA

OS GASTOS COM AS OBRAS E AS INSTITUIÇÕES PÚBLICAS

O terceiro e último dever do soberano ou do Estado é o de criar e manter essas instituições e obras públicas que, embora possam proporcionar a máxima vantagem para uma grande sociedade, são de tal natureza, que o lucro jamais conseguiria compensar algum indivíduo ou um pequeno número de indivíduos, não se podendo, pois esperar que algum indivíduo ou um pequeno número de indivíduos as crie e mantenha. Também o cumprimento deste dever exige despesas cujo montante varia muito conforme os diferentes períodos da sociedade.

Depois das instituições e obras públicas necessárias para a defesa da sociedade e para a administração da Justiça — ambas já mencionadas —, as demais obras e instituições públicas consistem sobretudo nas que se destinam a facilitar o comércio da sociedade e nas que visam a promover a instrução do povo. As instituições destinadas à instrução dividem-se em dois tipos: as que visam à educação da juventude e as que visam à instrução dos cidadãos de todas as idades. Para examinarmos a maneira mais adequada de atender às despesas inerentes a esses diversos tipos de obras e instituições públicas, dividiremos esta terceira parte do presente capítulo em três artigos.

e que consomem essas mercadorias. As taxas de pedágio da Inglaterra, e as taxas denominadas peagens em outros países, impõem essa despesa exclusivamente a essas duas categorias de pessoas e, com isso, desfogam a sociedade em geral de um ônus bem considerável.

Indubitavelmente, também as despesas com as instituições destinadas à educação e à instrução religiosa são benéficas para toda a sociedade, podendo, portanto, sem injustiça, ser cobertas com a contribuição geral da sociedade. Todavia, talvez com igual justiça e até com alguma vantagem, essa despesa poderia ser paga exclusivamente por aqueles que auferem o benefício imediato de tal educação e instrução, ou pela contribuição voluntária daqueles que acreditam precisar de uma ou de outra.

Quando as instituições ou outras obras públicas que beneficiam toda a sociedade não podem ser mantidas integralmente ou não são assim efetivamente mantidas com a contribuição daqueles membros particulares da sociedade mais diretamente beneficiados por elas, essa deficiência deve, na maioria dos casos, ser suprida pela contribuição geral de toda a sociedade. A receita geral da sociedade, além de cobrir os gastos com a defesa da sociedade, e sustentar a dignidade do magistrado supremo, tem que suprir a deficiência de muitos setores específicos da receita. No próximo capítulo procurarei explicar as fontes dessa receita geral ou pública.

CONCLUSÃO

Tanto a despesa destinada à defesa da sociedade como a destinada ao sustento da dignidade do magistrado supremo são aplicadas em benefício geral de toda a sociedade. É, pois, justo que ambas sejam cobertas pela contribuição geral de toda a sociedade, contribuindo todos os seus membros, na medida do possível, em proporção com suas respectivas capacidades.

Sem dúvida, também a despesa com a administração da justiça pode ser considerada como sendo aplicada em benefício de toda a sociedade. Por isso, não é injusto que ela seja paga com a contribuição geral de toda a sociedade. Entretanto, as pessoas que causam essa despesa são aquelas que, por sua injustiça, cometida de uma forma ou de outra, fazem com que seja necessário procurar reparação ou proteção dos tribunais de justiça. Por sua vez, as pessoas mais diretamente beneficiadas com esse gasto são aquelas a quem os tribunais de justiça restituem ou mantêm os direitos. Por isso, as despesas com administração da justiça podem ser muito apropriadamente cobertas pela contribuição particular de uma ou de outra dessas duas categorias de pessoas, ou pelas duas, conforme o exige a diversidade de circunstâncias — em outras palavras, com as taxas judiciárias. Pode não ser necessário recorrer, neste caso, à contribuição geral da sociedade, a não ser para processar os criminosos que, pessoalmente, carecem de propriedade ou fundo suficientes para pagar tais taxas.

As despesas locais ou provinciais que beneficiam apenas um lugar ou uma província (por exemplo, as que se aplicam no policiamento de uma cidade ou de um distrito em particular) devem ser cobertas por uma receita local ou provincial, sem onerar a receita geral da sociedade. É injusto exigir que toda a sociedade contribua para custear uma despesa cuja aplicação beneficia apenas uma parte dessa sociedade.

Os gastos despendidos com a manutenção de boas estradas e comunicações beneficiam, sem dúvida, toda a sociedade e, portanto, sem injustiça, podem ser cobertos pela contribuição geral de toda a sociedade. Entretanto, esse gasto beneficia mais imediata e diretamente aqueles que viajam ou transportam mercadorias de um lugar a outro