

JEAN-BAPTISTE SAY

Tratado de Economia Política

Prefácio de Georges Tapinos

Tradução de Balthazar Barbosa Filho

Tradução do Prefácio de Rita Valente Correia Guedes



1986

NOVA CULTURAL

4

CAPÍTULO XV

Os Mercados

Os empresários dos diversos ramos da indústria costumam dizer que a dificuldade não é produzir, mas vender, e que as mercadorias sempre seriam produzidas em número suficiente, desde que pudessem encontrar facilmente seu mercado. Quando a colocação de seus produtos é lenta, penosa e pouco vantajosa, eles dizem que o *dinheiro é raro*; o objeto de seus desejos é um consumo ativo que multiplica as vendas e sustenta os preços. Se lhes perguntamos, porém, que circunstâncias e que causas favorecem a colocação de seus produtos, percebemos que a maioria só tem idéias confusas sobre essas questões, que observa mal os fatos, explicando-os pior ainda, que considera certo o que é duvidoso, que deseja algo diretamente contrário a seus interesses e que procura obter da autoridade uma proteção que é fecunda em maus resultados.

Para formar idéias mais seguras e de alta aplicação com relação ao que propicia mercados aos produtos da indústria, façamos a análise dos fatos mais conhecidos e mais constantes; aproximemo-nos daquilo que já aprendemos pela mesma via; dessa maneira, talvez venhamos a descobrir verdades novas e importantes, próprias a esclarecerem os desejos dos homens industriais e de natureza a assegurarem o curso dos Governos siosos de protegê-los.

O homem cuja indústria se aplica em conferir valor às coisas criando-lhes um uso qualquer só pode esperar que esse valor seja apreciado e pago onde outros homens têm os meios de adquiri-los. Em que consistem tais meios? Em outros valores, outros produtos, frutos de sua indústria, de seus capitais e de suas terras: daí resulta, embora à primeira vista pareça um paradoxo, que é a produção que propicia mercados aos produtos.

Se um negociante de tecidos se permitisse dizer: *Não são outros produtos que peço em troca do meu, é dinheiro*, seria fácil provar-lhe que seu comprador só está em condições de pagá-lo em dinheiro pelas mercadorias que vende, por sua vez. "Tal agricultor, podemos responder-lhe, comprará seus tecidos se suas colheitas forem boas e comprará tanto mais quanto mais tiver produzido. Não poderá comprar nada se não produzir nada.

"Você mesmo não estará em condições de comprar-lhe seus trigos e suas lãs senão na medida em que produzir tecidos. Você pretende que é dinheiro que precisa: afirmo que são outros produtos. Com efeito, para que deseja esse dinheiro? Não é com o propósito de comprar matérias-primas para sua indústria ou comestí-

veis para sua boca?¹ Veja que são produtos que você precisa e não dinheiro. A soma de dinheiro que for usada na venda de seus produtos e na compra que você fizer dos produtos de um outro servirá para o mesmo uso, pouco depois, entre dois outros contratantes; será em seguida usada por outros e por outros ainda, interminavelmente: exatamente como uma carroça que, depois de transportar o produto que você vender, transportará um outro e depois um outro. Quando você não vende com facilidade seus produtos, dirá que é porque os compradores não têm viaturas para levá-los? Pois bem, o dinheiro é apenas a viatura do valor dos produtos. Todo seu uso consiste em transportar até você o valor dos produtos que o comprador havia vendido para comprar os seus; da mesma maneira, ele transportará para aquele de quem você fizer uma compra o valor dos produtos que você vender a outros.

“É, portanto, com o valor de seus produtos, transformado momentaneamente em uma soma de dinheiro, que você compra e que todo o mundo compra as coisas de que precisa. Não fosse assim, como se faria para comprar hoje na França, em um ano, 6 ou 8 vezes mais coisas do que se comprava sob o reinado miserável de Carlos VI? É evidente que é porque aqui se produz 6 ou 8 vezes mais coisas e que se compram essas coisas umas com as outras.”

Quando, então, se diz: *As vendas vão mal porque o dinheiro está raro*, toma-se, dessa maneira, o meio pela causa; comete-se um erro proveniente do fato de que quase todos os produtos se convertem em dinheiro antes de serem trocados por outras mercadorias e do fato de que uma mercadoria que se mostra com tanta freqüência parece ao vulgo ser a mercadoria por excelência, isto é, o termo de todas as transações de que ela é apenas o intermediário. Não se deveria dizer: *as vendas vão mal porque o dinheiro está raro*, mas, sim, porque os outros produtos estão raros. Sempre há dinheiro suficiente para servir à circulação e à troca recíproca dos outros valores quando esses valores existem realmente. Quando o dinheiro vem a faltar à massa dos negócios, isso é facilmente remediado, e a necessidade de remediar é a indicação de uma circunstância bem favorável: é prova de que há grande quantidade de valores produzidos com os quais se deseja obter grande quantidade de outros valores. A mercadoria intermediária que facilita todas as trocas (a moeda) é facilmente substituída nesse caso por meios conhecidos dos negociantes² e rapidamente a moeda aparece, pela razão de que a moeda é uma mercadoria e de que qualquer espécie de mercadoria vai aos lugares em que dela há necessidade. É um bom sinal quando falta dinheiro às transações, assim como é um bom sinal quando faltam mercadorias nos armazéns.

Quando uma mercadoria muito abundante não encontra compradores, não é a falta de dinheiro que paralisa sua venda, pois, do contrário, os vendedores dessa mercadoria consideram-se iam felizes em receber seu valor nesses gêneros que servem para seu consumo, avaliados ao curso do dia; não procurariam numerário e não teriam nenhuma necessidade dele, pois só o desejavam para transformá-lo em artigos de seu consumo.³

O produtor que acreditasse que seus consumidores se compõem — além da-

¹ Ainda que fosse para esconder a soma, o fim último é sempre comprar alguma coisa com ela. Se não é quem esconde, é seu herdeiro ou alguém em cujas mãos cai a soma por um acidente qualquer: a moeda, com efeito, enquanto moeda, não pode servir para nenhum outro uso.

² Títulos ao portador, bilhetes de banco, créditos abertos, compensações de créditos, como em Amsterdã ou em Londres.

³ Por seu consumo entendendo todo o consumo que fazem, seja qual for sua natureza: tanto o que é improdutivo e satisfaz suas necessidades e as de sua família, como o que é reprodutivo e alimenta sua indústria. Um fabricante de lã é um fabricante de algodão consome ao mesmo tempo lã e algodão para seu uso e para uso de suas manufaturas; mas, seja qual for o objetivo do consumo, quer consumam para reproduzir, quer para fruir, procuram comprar o que consomem com o que produzem.

queles que produzem por seu lado — de muitas outras classes que não produzem materialmente, como funcionários públicos, médicos, autoridades, padres etc., e daí induzisse a existência de mercados outros que não aqueles apresentados pelas pessoas que também produzem; o produtor, dizia, que raciocinasse assim provaria que está ligado às aparências e que não penetra no fundo das coisas. Com efeito, um padre vai a um comerciante para comprar uma estola ou uma sobrepeliz. O valor que leva ao comerciante encontra-se sob forma de uma soma de dinheiro: de quem a recebeu? De um coletor que a tirou de um contribuinte. De quem a recebeu o contribuinte? Tinha sido produzida por ele. É esse valor produzido, inicialmente trocado por escudos, depois dado a um padre, que permitiu que este fosse fazer sua compra. O padre substituiu o produtor, e o produtor, não fosse isso, poderia ter comprado para si mesmo, com o valor de seu produto, não uma estola ou uma sobrepeliz, mas qualquer outro produto mais útil. O consumo que foi feito do produto chamado sobrepeliz ocorreu às expensas de outro consumo. De qualquer maneira, a compra de um produto só pode ser feita com o valor de um outro.⁴

A primeira consequência que se pode tirar dessa verdade importante é que, em qualquer Estado, quanto mais os produtores são numerosos e as produções multiplicadas, tanto mais os mercados são fáceis, variados e amplos.

Nos lugares que produzem muito, cria-se a única substância com a qual se compra: refiro-me ao valor. O dinheiro desempenha somente um ofício passageiro nessa troca dupla; e, terminadas as trocas, verifica-se sempre: produtos foram pagos com produtos.

É bom observar que um produto acabado oferece, a partir desse instante, um mercado para outros produtos equivalente a todo o montante de seu valor. Com efeito, quando o último produtor acabou um produto, seu maior desejo é vendê-lo para que o valor desse produto não fique ocioso em suas mãos. Por outro lado, porém, ele tem igual pressa em desfazer-se do dinheiro que sua venda lhe propicia, para que o valor do dinheiro tampouco fique ocioso. Ora, não é possível desfazer-se de seu dinheiro, senão procurando comprar um produto qualquer. Vê-se, portanto, que só o fato da criação de um produto abre, a partir desse mesmo instante, um mercado para outros produtos.

É por isso que uma boa colheita não favorece apenas os cultivadores, mas também, ao mesmo tempo, os vendedores de todos os outros produtos. Compre-se mais sempre que se colhe mais. Uma colheita má, ao contrário, prejudica todas as vendas. O mesmo acontece com respeito às colheitas feitas pelas artes e o comércio. Um ramo de comércio que prospera fornece com que comprar, propiciando, conseqüentemente, vendas a todos os demais comércios; por outro lado, quando uma parte das manufaturas ou dos tipos de comércio entra em declínio, a maior parte dos outros sofre com isso.

Sendo assim, de onde vem — perguntar-se-á — essa quantidade de mercadorias que, em determinadas épocas, obstruem a circulação, sem poder encontrar compradores? Por que essas mercadorias não se compram umas às outras?

⁴ O capitalista que gasta o juro que retira de seus capitais gasta sua parte dos produtos para os quais seus capitais começaram. O Livro Segundo desenvolve as leis segundo as quais ele participe dos produtos; e, quando ele dispor de próprios fundos de seus capitais, são sempre produtos que ele gasta, pois seus capitais não passam eles próprios de produtos, reservados, é verdade, para um consumo reprodutivo, mas extremamente capazes de serem gastos improdutivoamente, como acontece sempre que são dissipados.

Quando se divide uma nação em produtores e consumidores, faz-se a mais tola das distinções. Todo o mundo, sem exceção, consome. Com raríssimas exceções, todo o mundo produz mais ou menos, uns por seus trabalhos pessoais, outros pelos trabalhos de seus capitais ou de suas terras e seria desejável que se produzisse de maneira ainda mais geral e mais ativa; nesse caso, consumir-se-ia com menos freqüência, em lugar de seus próprios produtos, o fruto dos trabalhos dos outros, que, eles próprios, seriam para gastar valores de que não estariam privados.

Minha resposta é que mercadorias que não se vendem ou que se vendem com perda ultrapassam a soma das necessidades que delas se tem, seja porque foram produzidas em quantidades excessivas, seja porque outras produções decalaram. Certos produtos se encontram em grande abundância porque outros vieram a faltar.

Em termos mais vulgares: muitas pessoas compraram menos porque ganharam menos;⁵ e ganharam menos porque encontraram dificuldades no emprego de seus meios de produção ou então porque esses meios lhe faltaram.

Por isso, pode-se observar que as épocas em que certos gêneros não se vendem bem são exatamente aquelas em que outros gêneros sobem a preços excessivos;⁶ ora, como esses preços elevados seriam motivo para favorecer sua produção, é preciso que causas maiores ou meios violentos, como desastres naturais ou políticos, a avidez ou a incapacidade dos Governos, mantenham por força essa penúria, de um lado, que causa uma obstrução, do outro. Quando cessa essa causa de doença política, os meios de produção se voltam para as estradas em que a produção permaneceu atrasada; avançando por esses caminhos, ela favorece o avanço da produção em todos os outros. Um tipo de produção raramente ultrapassaria os demais e seus produtos seriam raramente aviltados se sempre se deixassem todos à sua inteira liberdade.⁷

Uma segunda consequência do mesmo princípio é que cada um está interessado na prosperidade de todos e que a prosperidade de uma espécie de indústria favorece a prosperidade de todas as outras. Com efeito, sejam quais forem a indústria que se cultive e o talento que se exerça, encontra-se-lhes o emprego e tira-se-lhes um lucro tanto melhor quanto mais se está cercado de pessoas que também ganham. Um homem de talento, encontrado a vegetar tristemente numa região que declina, encontraria mil empregos para suas faculdades numa região produtiva em que se poderia empregá-lo e pagar sua capacidade. Um vendedor, situado numa cidade industriosa e rica, vende por somas bem mais consideráveis do que aquele que habita um cantão pobre onde dominam a indolência e a preguiça. Que

⁵ Em todos os Estados, os ganhos se compõem, desde o maior negociante até o mais simples operário manual, da parte que se obtém nos valores produzidos. As proporções segundo as quais se faz essa distribuição constituem a matéria do Livro Segundo desta obra.

⁶ É fácil para qualquer leitor aplicar essas observações gerais aos países e às épocas que conhece. Temos um exemplo bem marcante na França, nos anos 1811, 1812 e 1813, quando se viu o preço exorbitante dos gêneros coloniais, do trigo e de vários outros produtos aparecerem simultaneamente com o aviltamento de muitos gêneros que só encontravam mercados desvantajosos.

⁷ Essas considerações, que são fundamentais para qualquer Tratado ou Memória escritos sobre questões comerciais e para qualquer operação da administração relativa aos mesmos objetos, até o presente, permaneceram quase integralmente estranhas a elas. Parece que a verdade só foi encontrada por acaso e que o bom caminho só foi tomado (quando por felicidade o foi) por um confuso sentimento do que convinha, sem que se estivesse convencido e sem dispor dos meios de convencer os outros.

De Sismondi, que parece não ter entendido bem os princípios estabelecidos neste capítulo e nos três primeiros capítulos do Livro Segundo desta obra, cita, como prova de que se pode produzir em excesso, uma imensa quantidade de produtos manufaturados com os quais a Inglaterra sobrecarrega os mercados estrangeiros. (*Nouveaux Principes etc. Livro Quarto. Cap. 4*) Essa superabundância prova apenas a ineficiência da produção nos lugares — que são necessariamente abundantes os produtos ingleses. Se o Brasil produzisse o bastante para competir os produtos ingleses que são levados a ele, esses produtos não ficariam atarracados nesse país. Para isso, seria preciso que o Brasil fosse mais industrial, que possuísse mais capitais, que suas aduanas deixassem completa liberdade na escolha das mercadorias que se considerasse oportuno levar para lá, que as alfândegas inglesas não fossem mais um obstáculo à entrada das mercadorias do Brasil na Inglaterra e que deixassem toda a liberdade na escolha das mercadorias de retorno.

O sentido do presente capítulo não é que não se possa produzir uma determinada mercadoria em excesso em relação às necessidades, mas somente que o que favorece o consumo de uma mercadoria é a produção de outra.

O tradutor desta obra para o inglês, C. R. Prinsep, a essa nota acrescentou outra, a saber:

"As opiniões de Sismondi a esse respeito foram adotadas por Malthus e as de nosso autor, por Ricardo. Isso resultou uma discussão interessante entre nosso autor e Malthus. Se os argumentos contidos neste capítulo precisassem de confirmação, esta seria encontrada nas Cartas de J.-B. Say endereçadas a Malthus sobre essa questão e sobre alguns outros pontos da ciência. Sismondi, nos *Annales de Législation*, tentou em vão responder a Ricardo, silenciando sobre seu primeiro antagonista.

fariam um manufaturador ativo ou um hábil negociante numa cidade mal povoada e mal civilizada de certas regiões da Espanha ou da Polônia? Embora não encontrasse aí nenhum concorrente, venderia pouco porque aí se produz pouco; ao passo que, em Paris, Amsterdam ou Londres, apesar da concorrência de cem vendedores como ele, poderia fazer grandes negócios. A razão disso é simples: ele está cercado de pessoas que produzem muito e grande número de gêneros e que fazem compras com o que produziram, isto é, com o dinheiro proveniente da venda do que produziram.

Essa é a fonte dos lucros que os habitantes das cidades fazem em relação aos habitantes do campo, e estes fazem em relação aos primeiros: uns e outros têm tanto mais com que comprar quanto mais produzem. Uma cidade cercada de ricos campos encontra aí compradores numerosos e ricos, e, na vizinhança de uma cidade opulenta, os produtos do campo têm valor bem maior. É por uma distinção fútil que as nações se classificam em nações agrícolas, manufatureiras e comerciantes. Se uma nação é bem sucedida na agricultura, é razão para que prosperem suas manufaturas e seu comércio; se suas manufaturas e seu comércio são florescentes, sua agricultura irá melhor.⁸

Em relação à nação vizinha, uma nação está no mesmo caso que uma província em relação a outra e que uma cidade em relação ao campo: ela está interessada em vê-la prosperar e está segura de aproveitar de sua opulência. É com razão, por conseguinte, que os Estados Unidos sempre procuraram fornecer indústria às tribos selvagens de que estão cercados: quiseram que elas tivessem alguma coisa a dar em troca, pois não se ganha nada com povos que não têm nada a dar. É muito precioso, para a humanidade, que uma nação entre as demais se conduza, em todas as circunstâncias, de acordo com os princípios liberais. Os brilhantes resultados que ela alcançará com eles demonstrarão que os vãos sistemas, que as *funes-tas* teorias são as máximas exclusivas e diuernas dos velhos Estados da Europa, que os enfeitam desavergonhadamente com o nome de *verdades práticas* porque as põem, infelizmente, em prática. A união americana terá a glória de provar pela experiência que a mais alta política está de acordo com a moderação e com a humanidade.⁹

Uma terceira consequência desse princípio fecundo é que a importação dos produtos estrangeiros favorece a venda dos produtos nativos. Só podemos, com efeito, comprar as mercadorias estrangeiras com os produtos de nossa indústria, de nossas terras e de nossos capitais, para os quais, conseqüentemente, esse comércio fornece um mercado. — É em dinheiro, dir-se-á, que pagamos as mercadorias estrangeiras. — Ainda que fosse assim, já que nosso solo não produz dinheiro, é preciso comprar esse dinheiro com produtos de nossa indústria; assim, então, quer

⁸ Qualquer grande estabelecimento produtivo vivifica toda a sua vizinhança. "No México, os campos mais bem cultivados, os que trazem ao espírito do viajante os mais belos campos da França, são as plantações que se estendem de Salamanca até a direção de Sâo, Guanajuato e Vila de Leon e que cercam as minas mais ricas do mundo conhecido. Em todos os lugares em que foram descobertos os filões metálicos, nas partes mais incoltas das cordilheiras, em planaltos isolados e desertos, a exploração das minas, longe de frear a cultura do solo, favorece-a singularmente... A fundação de uma cidade segue imediatamente a descoberta de uma mina considerável... Fazendas se estabelecem em volta, e uma mina, que parecia de início isolada no meio das montanhas desertas e selvagens, liga-se em pouco tempo às terras lavradas antigamente." (J. RUMÉDILLET. *Essai Politique sur la Nouvelle-Espagne*.)

⁹ Antes dos últimos progressos da Economia Política, essas verdades tão importantes eram desconhecidas, não somente do vulgo, mas dos espíritos mais judiciosos e mais esclarecidos. Lemos em Voltaire: "A condição humana é tal que deseja a grandeza de seu país e deseja algo de seu país vizinho... É claro que um país não pode ganhar sem que outro perca." (*Dictionnaire Philosophique. Artigo 'Patrie'*.) Acrescenta que, para ser cidadão do universo, não se deve querer sua pátria nem maior nem menor nem mais rica nem mais pobre; é uma consequência do mesmo erro. O verdadeiro cosmopolita não deseja que sua pátria estenda sua dominação, porque ela compromete assim sua própria felicidade; mas deseja que ela se torne mais rica, pois a prosperidade de seu país favorece a todos os demais.

se paguem as compras feitas no estrangeiro em mercadorias quer em dinheiro, essas compras fornecem idênticos mercados à indústria nacional.

Por uma quarta conseqüência do mesmo princípio, o consumo puro e simples, o que tem por único objeto provocar novos produtos, não contribui em nada para a riqueza do país. Esse consumo destrói, de um lado, o que faz produzir, de outro. Para que o consumo seja favorável, é necessário que preencha seu objetivo essencial que é o de satisfazer as necessidades. Quando Napoleão exigia que se comparecesse à sua corte com roupas bordadas, causava a seus cortesãos uma perda igual, no mínimo, aos ganhos que propiciava a seus bordadores. Era pior ainda quando autorizava, mediante licenças, um comércio clandestino com a Inglaterra, encarregado de exportar em mercadorias francesas um valor igual ao que se queria importar. Os negociantes que faziam uso dessas licenças carregavam seus navios com mercadorias que, não podendo ser admitidas do outro lado do canal, eram lançadas ao mar na saída do porto. O Governo, completamente ignorante de Economia Política, aplaudia essa manobra como se ela fosse favorável a nossas manufaturas. Qual era, contudo, seu efeito real? O negociante, obrigado a perder o valor total das mercadorias francesas que exportava, vendia, levando isso em conta, o açúcar e o café que trazia da Inglaterra, e o consumidor francês pagava o montante dos produtos que não havia fruído. Era como se, para encorajar as fábricas, comprássemos, às expensas dos contribuintes, os produtos manufaturados para jogá-los ao mar.¹⁰

Para estimular a indústria, não basta o consumo puro e simples: é preciso favorecer o desenvolvimento dos gostos e das necessidades que fazem nascer nas populações a vontade de consumir, assim como, para favorecer a venda, é preciso ajudar os consumidores a obter ganhos que os capacitem a comprar. São as necessidades gerais e constantes de uma nação que a estimulam a produzir à fim de alcançar o poder de comprar e que, dessa maneira, dão lugar a consumos permanentemente renovados e favoráveis ao bem-estar das famílias.¹¹

Depois de compreender que a demanda dos produtos em geral é tanto maior quanto mais ativa for a produção, verdade estabelecida não obstante seu aspecto paradoxal, não deve exigir muito esforço saber para que ramo da indústria é desejável que a produção se dirija. Os produtos criados fazem nascer demandas diversas, determinadas pelos costumes, necessidades, situação dos capitais, da indústria e dos agentes naturais do país; as mercadorias mais procuradas são aquelas que apresentam, pela concorrência dos que as procuram, os maiores lucros para os capitais e elas consagrados, os maiores lucros para os empresários e os melhores salários para os operários; e são essas as mercadorias preferencialmente produzidas.

Talvez se quisesse saber qual seria o termo de uma produção crescente e na qual os produtos, cada dia mais consideráveis, fossem permanentemente trocados uns pelos outros; pois, afinal, só há progressões infinitas nas quantidades abstratas e, na prática, a natureza das coisas põe limites a todos os excessos. Ora, é a Economia Política prática que estudamos aqui.

¹⁰ A Inglaterra desejava ardentemente vender barato seus gêneros coloniais à França. Embora em guerra, em conveniente permitiu. Nesse caso, os franceses, em lugar de gastarem 50 milhões em açúcar, gastariam apenas 25, sobrando-lhes, então, 25 milhões anualmente para comprar as mercadorias francesas que se lançavam ao mar; a mesma produção teria ocorrido e não haveria perda para ninguém.

¹¹ Uma nota acrescentada nesse lugar à tradução inglesa deste livro obriga-me a desenvolver um pouco mais minha idéia. O tradutor me acusava de desacreditar qualquer consumo que não seja produtivo; ora, se eu pude ser compreendido dessa forma, é que expressei mal meu pensamento. Sei muito bem que o objetivo essencial da produção é satisfazer as necessidades do homem; queria somente acrescentar que, quando é improdutivo, ele não é acompanhado de nenhuma outra vantagem e que, por conseguinte, se quisermos encontrar-lhe vantagens, é preciso, provavelmente, fazer nascer as necessidades. Há então maior desenvolvimento das faculdades do homem, maior capacidade para produzir e para fruir, mais civilização e, como seria bastante fácil prová-lo, mais faculdades morais e intelectuais.

A experiência ainda não nos ofereceu o exemplo de uma nação completamente dotada de todos os produtos que ela é capaz de criar e consumir. Podemos, contudo, teoricamente estender a todos os produtos, de forma sucessiva, o que observamos em alguns. Além de certo ponto, as dificuldades que acompanham a produção, e que são, em geral, superadas pelos serviços produtivos, crescem numa proporção mais rápida, não demorando em ultrapassar a satisfação que pode resultar do uso que se faz do produto. Nesse caso, pode-se com certeza criar uma coisa útil, mas sua utilidade não vale o que custa, e ela não preenche a condição essencial de um produto, que é de, pelo menos, igualar em valor seus custos de produção. Quando já se obtiveram de um território todos os gêneros alimentícios que dele se podem obter, se, então, se trouxerem de mais longe novos gêneros alimentícios, sua produção pode achar-se tão dispendiosa que a coisa obtida não valerá o que custa. Se o trabalho de trinta jornadas feito por alguns homens só pudesse alimentá-los por vinte dias, não seria possível adotar essa produção; ela não favoreceria o desenvolvimento de novos indivíduos, os quais, por conseguinte, não formariam a demanda de novas roupas, de novas habitações etc.

Na verdade, sendo o número de consumidores limitado pelos gêneros alimentícios, suas outras necessidades podem se multiplicar indefinidamente, e os produtos capazes de satisfazê-las podem multiplicar-se da mesma maneira e se trocarem entre si. Podem multiplicar-se também para formar acumulações e capitais. No entanto, tornando-se as necessidades cada vez menos prementes, imagina-se que os consumidores fariam gradualmente menos sacrifícios para satisfazê-los, isto é, seria cada vez mais difícil encontrar no preço dos produtos uma justa indenização dos seus custos de produção. Apesar disso, permanece verdadeiro que os produtos se vendem tanto melhor quanto mais necessidades têm as nações e quanto mais objetos podem oferecer em troca; isto é, são mais globalmente civilizadas.