

PRINCÍPIOS DE ECONOMIA POLÍTICA E TRIBUTAÇÃO

David Ricardo*

CAPÍTULO I

Sobre o valor

Seção I

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

Adam Smith observou que

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Seção II

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

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

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

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

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

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

Seção III

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Seção IV

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

fabricante de artigos de algodão, terão resultado do trabalho de duzentos homens empregados por um ano; ou melhor, do trabalho de cem homens durante dois anos, enquanto o trigo terá sido produzido pelo trabalho de duzentos homens em um ano. Conseqüentemente, se o trigo valer 500 libras, a máquina e os produtos do fabricante de tecidos deverão valer juntos 1 000 libras, enquanto a máquina e os produtos do fabricante de artigos de algodão deveriam valer também o dobro do trigo. Mas esses produtos, na realidade, terão mais que o dobro do valor do trigo, pois o lucro do capital do fabricante de tecidos de lã e do fabricante de produtos de algodão, correspondente ao primeiro ano, terá sido acrescentado aos seus capitais, enquanto o do agricultor foi gasto e desfrutado. Levando-se em conta, portanto, os diferentes graus de durabilidade dos seus capitais, ou, o que é a mesma coisa, o tempo que deve transcorrer antes que um conjunto de mercadorias possa chegar ao mercado, os produtos terão valor não na exata proporção da quantidade de trabalho gasto na sua produção: eles não estarão na proporção de 2 para 1¹, mas numa proporção um pouco superior, para compensar o prazo maior que deve transcorrer até que o produto de maior valor chegue ao mercado.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Seção V

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

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

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

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

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

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