

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

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

CAPÍTULO I

A divisão do trabalho

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

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

Adam Smith*

Introdução e plano da obra

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

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

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

Compreenderemos mais facilmente os efeitos produzidos pela divisão do trabalho na economia geral da sociedade, se considerarmos de que maneira essa divisão do trabalho opera em algumas manufaturas específicas. É comum supor que a divisão do trabalho atinge o grau máximo em algumas manufaturas muito pequenas; não, talvez, no sentido de que nestas a divisão do trabalho seja maior do que em outras de maior importância; acontece, porém, que nessas manufaturas menores, destinadas a suprir as pequenas necessidades de um número pequeno de pessoas, o número total de trabalhadores é necessariamente menor, e os trabalhadores empregados em cada setor de trabalho muitas vezes podem ser reunidos no mesmo local de trabalho e colocados imediatamente sob a perspectiva do espectador. Ao contrário, nas grandes manufaturas, destinadas a suprir as grandes necessidades de todo o povo, cada setor do trabalho emprega um número tão grande de operários que é impossível reuni-los todos no mesmo local de trabalho. Raramente podemos, em um só momento, observar mais do que os operários ocupados em um único setor. Embora, portanto, nessas manufaturas maiores, o trabalho possa ser dividido em um número de partes muito maior do que nas manufaturas menores, a divisão do trabalho não é tão óbvia, 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 alia nas pontas para a colocação da cabeça do alfinete; para fazer uma cabeça de alfinete requerem-se três ou quatro operações diferentes; montar a cabeça já é uma atividade diferente, e alvejar os alfinetes é outra: a própria embalagem dos alfinetes também constitui uma atividade independente. Assim, a importante atividade de fabricar um alfinete está

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

CAPÍTULO II

O princípio que dá origem à divisão do trabalho

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

quência 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 encalço 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 acarícia e lisonjeia sua mãe, e um *spaniel* faz um sem-número de mesuras e demonstrações para atrair a atenção de seu dono que está jantando, quando deseja receber comida. Às vezes o homem usa o mesmo estratagemma com seus semelhantes, e quando não tem outro recurso para induzi-los a atenderem a seus desejos, tenta por todos os meios servis atingir esse objetivo. Todavia, não terá tempo para fazer isso em todas as ocasiões. Numa sociedade civilizada, o homem a todo momento necessita da ajuda e cooperação de grandes multidões, e sua vida inteira mal seria suficiente para conquistar a amizade de algumas pessoas. No caso de quase todas as outras raças de animais, cada indivíduo, ao atingir a maturidade, é totalmente independente e, em seu estado natural, não tem necessidade da ajuda de nenhuma outra criatura vivente. O homem, entretanto, tem necessidade quase constante da ajuda dos semelhantes, e é inútil esperar essa ajuda simplesmente da benevolência alheia. Ele terá maior probabilidade de obter o que quer, se conseguir interessar a seu favor a auto-

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

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

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

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

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

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

CAPÍTULO III

A divisão do trabalho limitada pela extensão do mercado

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

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

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

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

CAPÍTULO IV

A origem e o uso do dinheiro

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

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

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

CAPÍTULO V

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

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

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

Riqueza é poder, como diz Hobbes. Mas a pessoa que adquire ou herda uma grande fortuna não necessariamente adquire ou herda, com isso, qualquer poder político, seja civil ou militar. Possivelmente sua fortuna pode dar-lhe os meios para adquirir esses dois poderes, mas a simples posse da fortuna não lhe assegurará nenhum desses dois poderes. O poder que a posse dessa fortuna lhe assegura, de forma imediata e direta, é o poder de 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 comandar. O valor de troca de cada coisa será sempre exatamente igual à extensão desse poder que essa coisa traz para o seu proprietário.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

CAPÍTULO VI

Fatores que compõem o preço das mercadorias

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

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

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

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

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

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

Poder-se-ia talvez pensar que os lucros do patrimônio não 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 pa-

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

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

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

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

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

LIVRO SEGUNDO

Introdução

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

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

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

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

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

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

LIVRO QUARTO

CAPÍTULO II

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

[...]