

OS ECONOMISTAS

Marshall

Princípios de
Economia

Volume II

ABRIL CULTURAL

Marshall

Vol.

II



OS ECONOMISTAS

M328p
v.1-2 Marshall, Alfred, 1842-1924.
Princípios de economia : tratado introdutório / Alfred Marshall ; tradução revista de Rômulo de Almeida e Ottolmy Strauch ; introdução de Ottolmy Strauch. — São Paulo / Abril Cultural, 1982.
(Os economistas)

1. Economia I. Título.

82-0908

CDD-330.1

Índices para catálogo sistemático:

1. Economia : Sistemas 330.1
2. Economia : Teorias 330.1
3. Teorias econômicas 330.1

ALFRED MARSHALL

Princípios de Economia

Tratado Introdutório

Natura non facit saltum

Volume II

Tradução revista de **Rômulo Almeida**

e **Ottolmy Strauch**



1982

EDITOR: VICTOR CIVITA

Título original:

Principles of Economics: An introductory volume

© Copyright desta edição, Abril S.A. Cultural e Industrial,
São Paulo, 1982.

Tradução publicada sob licença de Ottolmy Strauch,
Rio de Janeiro, e Rômulo Barreto Almeida, Bahia.

LIVRO QUINTO

Relações Gerais Entre a Procura, a Oferta e o Valor

Capítulo I. *Introdução. Os Mercados.* § 1. Noções biológicas e mecânicas sobre o equilíbrio de forças opostas. O alcance deste Livro. § 2. Definição de um mercado. § 3. Limitações de um mercado com respeito ao espaço. Condições gerais que afetam a extensão do mercado de uma coisa; possibilidades de graduação e de amostragem; facilidade de transporte. § 4. Mercados altamente organizados. § 5. Mesmo um pequeno mercado é freqüentemente sujeito a influências indiretas, procedentes de centros distantes. § 6. Limitações do mercado com respeito ao tempo. p. 15

Capítulo II. *Equilíbrio Temporário da Procura e da Oferta.* § 1. Equilíbrio entre desejo e esforço. Num escambo casual não há geralmente um verdadeiro equilíbrio. § 2. Num mercado local de cereais chega-se, em geral, a um verdadeiro ainda que temporário equilíbrio. § 3. Em regra, a intensidade da necessidade de dinheiro não varia de modo apreciável nas transações verificadas num mercado de cereais, mas sim em um mercado de trabalho. (Ver Apêndice F.) p. 21

* Obra traduzida de *Principles of Economics: An introductory volume*. Londres, The Macmillan Press Ltd. 8ª edição, 1920, reimpressão de 1979.

A presente edição reproduz a tradução de 1946 da Editora Epasa, Rio de Janeiro, mas inteiramente revista pelos próprios tradutores, acrescentando-se ainda as notas marginais do original. (N. do E.)

- Capítulo III. *Equilíbrio da Procura e da Oferta Normais*. § 1. Quase todas as transações com mercadorias não perecíveis são afetadas por cálculos sobre o futuro. § 2. Custo real e monetário de produção. Despesas de produção. Fatores de produção. § 3. O princípio de substituição. § 4. O custo de produção de uma firma representativa. § 5. Tabela de oferta. § 6. Quantidade de equilíbrio e preço de equilíbrio. Imprecisão da relação entre o preço de oferta de uma mercadoria e o seu custo real de produção. Verdadeiro significado de uma posição de equilíbrio normal. Significação da frase "a longo prazo". § 7. A influência da utilidade sobre o valor é preponderante em períodos curtos; mas a do custo de produção o é a longo prazo. p. 27
- Capítulo IV. *A Inversão e a Distribuição de Recursos*. § 1. Motivos que determinam a inversão de capital no caso de um homem que produz coisas para seu próprio uso. Sopesando as satisfações futuras em confronto com as presentes. § 2. Acumulação de despesas e receitas passadas, e desconto das futuras. Dificuldade de distinguir os gastos correntes dos gastos à conta de capital. § 3. A margem de lucratividade na qual atua o princípio de substituição não é um ponto situado no caminho de qualquer um, mas uma linha de interseção de todos os caminhos. § 4. Correlação entre a distribuição de recursos na economia doméstica e na comercial. § 5-6. A divisão entre custos primários e suplementares varia com a duração da empresa em questão: e essa variação é a principal fonte de dificuldade no estudo das relações entre custos marginais e valor. p. 37
- Capítulo V. *Equilíbrio da Procura e da Oferta Normais (Continuação) com Referência a Períodos Longos e Curtos*. § 1. Elasticidade do termo "normal" segundo o uso popular e o acadêmico. § 2-3. O complexo problema do valor normal deve ser decomposto. Primeiro passo, a ficção de um estado estacionário, modificações do qual nos permitem tratar o problema por suposições estáticas auxiliares. § 4-5. Estes estudos do equilíbrio da procura e da oferta normais podem ser divididos naqueles relativos a períodos longos e curtos. § 6. Para períodos curtos o estoque de elementos de produção é praticamente fixo, e seu emprego varia com a procura. § 7. Mas em períodos longos o fluxo de elementos de produção é ajustado à procura dos produtos desses elementos; e a unidade de produção é um processo antes que uma porção de bens. § 8. Classificação aproximada dos problemas do valor. ... p. 45
- Capítulo VI. *Procura Conjunta e Composta. Oferta Conjunta e Composta*. § 1. Procura derivada indireta: procura conjunta. Exemplos tomados de um dissídio trabalhista no ramo de construção civil. Lei da procura derivada. § 2. Condições sob as quais um entrave à oferta pode elevar o preço de um fator de produção. § 3. Procura composta. § 4. Oferta conjunta. Preço de oferta derivada. § 5. Oferta composta. § 6. Relações complexas entre mercadorias. p. 57

Capítulo VII. *Custo Primário e Custo Total em Relação a Produtos Conjuntos. Despesas de Venda. Seguro Contra Riscos. Custo de Reprodução.* § 1-2. Dificuldades em atribuir a cada ramo de um negócio misto sua devida participação nas despesas de produção, especialmente de comercialização. § 3-4. Seguro contra riscos comerciais. § 5. Custo de reposição. Alguns dos restantes capítulos do Livro Quinto podem ser provisoriamente omitidos. p. 67

Capítulo VIII. *Custos Marginais em Relação a Valores. Princípios Gerais.* § 1. Este capítulo e os três seguintes levam adiante o estudo das relações que os custos primários e suplementares guardam com o valor dos produtos, e da ação reflexa que a procura derivada de produtos exerce sobre os valores dos agentes empregados em sua produção, com referência especial à influência do elemento tempo. § 2. Outros exemplos do princípio de substituição. § 3. Definição de *produto líquido*. § 4. Um aumento impróprio do uso de qualquer agente proporciona um rendimento decrescente: esse fato é análogo mas não idêntico ao fato de que um bem ajustado aumento de capital e trabalho de várias espécies, aplicado à terra, dá lugar a um rendimento decrescente. § 5. Os usos marginais indicam o valor mas não o determinam: eles são determinados, juntamente com o valor, pelas relações gerais da procura e oferta. § 6. Os termos Juros e Lucros são diretamente aplicáveis ao capital circulante; mas só indiretamente, e sob certos pressupostos definidos, o são a corporificações particulares do capital. A teoria central desse grupo de capítulos. p. 73

Capítulo IX. *Custos Marginais em Relação a Valores. Princípios Gerais (Continuação).* § 1. Razões para ilustrar o problema do valor com a referência ao repasse da incidência de impostos. § 2-3. Exemplos das relações das rendas e quase-rendas com o valor, discutidas no último capítulo. § 4. Rendas de escassez e rendas diferenciais. p. 81

Capítulo X. *Custos Marginais em Relação aos Valores Agrícolas.* § 1-2. A influência do elemento tempo nesse problema patenteia-se melhor em relação com a produção agrícola em geral e com a aparição da renda em um país novo. § 3. A terra não tem senão uma forma de capital para o produtor individual. § 4-6. Exemplos tomados da incidência de tributos especiais sobre todos os produtos agrícolas e sobre um só. Quase-rendas em relação a um só produto. p. 89

Capítulo XI. *Custos Marginais em Relação a Valores Urbanos.* § 1. A influência da localização sobre os valores agrícolas e urbanos. Valores locativos. § 2. Casos excepcionais no valor de localização são criados pelo deliberado esforço individual ou associado. § 3. Causas que determinam as rendas do solo para longos arrendamentos. § 4. Rendimento decrescente em relação a terreno edificável. § 5. Concorrência de diversos tipos de construção pelo mesmo terreno. § 6. Aluguéis de comerciantes em relação aos preços que cobram. § 7. Rendas compostas de propriedades urbanas. (Ver Apêndice G.) p. 99

- Capítulo XII. *Equilíbrio da Procura e da Oferta Normais (Continuação) com Referência à Lei do Rendimento Crescente.* § 1-3. Modos de ação da tendência ao rendimento crescente. Perigos do uso do termo “elasticidade da oferta”. Contraste entre as economias de toda uma indústria e as de uma só empresa. (Ver Apêndice H.) p. 109
- Capítulo XIII. *Teoria das Variações da Procura e da Oferta Normais em Relação à Doutrina da Satisfação Máxima.* § 1. Introdução. § 2. Efeitos de um aumento da procura normal. § 3. Efeitos de um aumento da oferta normal. § 4. Os casos de rendimentos constante, decrescente e crescente. § 5-7. Enunciado e limitações da doutrina abstrata da satisfação máxima. p. 115
- Capítulo XIV. *A Teoria dos Monopólios.* § 1. Vamos agora comparar os ganhos do monopolista derivados de um alto preço com os benefícios para o público de um preço baixo. § 2. O interesse, à primeira vista, do monopolista é obter o máximo de Receita Líquida. § 3. A Tabela de Receita de Monopólio. § 4. Um imposto sobre um monopólio, de um montante total fixo, não reduzirá a produção; nem um proporcional à receita líquida do monopólio; mas terá esse efeito se proporcional à quantidade produzida. § 5. Um monopolista pode amiúde trabalhar economicamente. § 6. Ele pode baixar seu preço tendo em vista o desenvolvimento futuro do seu negócio, ou em razão de um interesse direto no bem-estar dos consumidores. § 7. Benefício total. Benefício de acordo ou transigência. § 8. O interesse público do estudo estatístico da lei da procura e do excedente do consumidor. § 9. O problema de dois monopólios complementares é insuscetível de uma solução geral. p.127
- Capítulo XV. *Resumo da Teoria Geral do Equilíbrio da Procura e da Oferta.* § 1-5. Resumo do Livro Quinto. (Ver Apêndice I.) p. 141

LIVRO SEXTO

A Distribuição da Renda Nacional

- Capítulo I. *Exame Preliminar da Distribuição.* § 1. O sentido do Livro como um todo. § 2. Os fisiocratas supunham, de acordo com as circunstâncias peculiares de seu país e época, que os salários haviam chegado ao seu nível mais baixo possível, e que o mesmo acontecia com os juros do capital. Esses pressupostos rígidos foram em parte atenuados por Adam Smith e Malthus. § 3-6. Uma série de exemplos hipotéticos da influência da procura sobre a distribuição tirados de uma sociedade

na qual não existe o problema das relações entre o capital e o trabalho. § 7. O produto líquido de determinada espécie de trabalho exemplificado por um trabalhador de *eficiência normal* cujo emprego não acarreta custo indireto adicional, mas cujo trabalho está situado exatamente na margem em que o empregador não obteria ganho líquido do mesmo. § 8. A procura de capital em geral. § 9. Resumo provisório. § 10. Definição adicional de renda nacional ou dividendo nacional. p. 149

Capítulo II. *Exame Preliminar da Distribuição* (Continuação). § 1. As causas que afetam a oferta dos agentes de produção exercem influência coordenada com as que afetam a procura sobre a distribuição. § 2-4. Recapitulação das causas, discutidas no Livro Quarto, que afetam a oferta de várias formas de trabalho e capital. A influência irregular que um aumento na remuneração exerce sobre o esforço desenvolvido por um indivíduo. A correspondência mais regular entre salários normais e o crescimento da população em número e vigor, especialmente este último. A influência geral exercida sobre a acumulação de capital e outras formas de riqueza, pelos benefícios a serem obtidos da poupança. § 5. A terra pode ser considerada como uma forma especial de capital em relação com a influência da procura sobre a distribuição e com a aplicação dos recursos de um indivíduo na produção; mas encontra-se em uma situação diferente do capital com relação àquela influência normal das forças da oferta sobre a distribuição, que estamos considerando neste capítulo. § 6. Conclusão provisória de uma etapa de argumentação. § 7. As relações mútuas entre os ganhos e eficiências de diferentes grupos de trabalhadores. § 8. Através de nosso estudo, supomos que a iniciativa empresarial, o conhecimento e a livre concorrência não são maiores, efetivamente, que os que são características dos determinados grupos de trabalhadores, empregadores etc., no lugar e tempo considerados. § 9. Sobre as relações entre o capital e o trabalho em geral. O capital ajuda o trabalho e concorre com este no campo do emprego, mas essa frase deve ser interpretada cuidadosamente. § 10. O sentido limitado em que é verdade que os salários dependem dos adiantamentos feitos pelo capital. (Ver os Apêndices J e K.) p. 163

Capítulo III. *Ganhos do Trabalho*. § 1. Alcance dos capítulos III-X. § 2. A concorrência tende a fazer que os salários semanais em empregos semelhantes não sejam iguais mas proporcionais à eficiência dos trabalhadores. Ganhos por tempo. Pagamento por tarefa. Ganhos de eficiência. Ganhos por tempo não tendem à igualdade, mas os ganhos de eficiência sim. § 3-4. Salários reais e nominais. Deve-se levar em conta as variações no poder aquisitivo do dinheiro, com especial referência ao consumo da categoria de trabalhadores de que se trate e as despesas do ramo, assim como suas vantagens e desvantagens incidentais. § 5. Salários pagos parcialmente em espécie. § 6. Incerteza de êxito e irregularidade de emprego. § 7. Ganhos suplementares. Ganhos da família. § 8. A atração de uma profissão não depende só de seus ganhos monetários mas de suas vantagens líquidas. Influência do caráter individual e na-

- cional. Condições peculiares das categorias mais baixas de trabalhadores.....p. 177
- Capítulo IV. *Ganhos do Trabalho* (Continuação). § 1. A importância de muitas peculiaridades da ação da procura e da oferta com respeito ao trabalho depende muito dos seus efeitos cumulativos, assemelhando-se assim à influência do costume. § 2-4. Primeira peculiaridade: o trabalhador vende seu trabalho, mas ele próprio não tem preço. Conseqüentemente, o investimento de capital nele é limitado pelos recursos, pela previsão e pela abnegação de seus pais. Importância de um bom começo de vida. Influência das forças morais. § 5. Segunda peculiaridade: o trabalhador é inseparável de seu trabalho. § 6. Terceira e quarta peculiaridades: a força de trabalho é perecível e os que a vendem estão freqüentemente em desvantagem na negociação. p. 187
- Capítulo V. *Ganhos do Trabalho* (Continuação). § 1. A quinta peculiaridade do trabalho consiste no grande período de tempo necessário para prover suprimentos adicionais de habilidade especializada. § 2. Os pais ao escolherem uma profissão para seus filhos devem visionar toda uma geração; dificuldades de prever o futuro. § 3. Os movimentos da mão-de-obra adulta são de crescente importância em conseqüência da maior procura de habilidade geral. § 4-6. Resumo da distinção entre períodos longos e curtos com referência a valor normal. Flutuações dos ganhos de habilidade e especialidade, em oposição aos que se obtêm como remuneração ao esforço executado em qualquer tarefa particular. § 7. Os ganhos de raras aptidões naturais proporcionam um excedente sobre os custos de criar e treinar, que se assemelha à renda sob alguns aspectos. p. 195
- Capítulo VI. *Juro do Capital*. § 1-3. A teoria do juro tem sido aperfeiçoada recentemente em muitos detalhes mas não experimentou nenhuma mudança substancial. Foi mal interpretada na Idade Média, e por Rodbertus e Marx. § 4-5. O juro bruto pago pelo mutuário de um empréstimo inclui algum seguro contra riscos, reais e pessoais, e alguns ganhos de administração, bem como o juro verdadeiro ou líquido. Ele não tende, portanto, à igualdade, como o juro líquido. § 6. O termo Taxa de Juro carece de ser aplicado com cuidado quando se trata de investimento antigo. § 7. Relações entre alterações no poder aquisitivo do dinheiro e mudanças na taxa de juros. p. 203
- Capítulo VII. *Lucros do Capital e Capacidade Empresarial*. § 1. A luta pela sobrevivência entre os homens de negócios. Os serviços daqueles que abrem o caminho. § 2-4. Influência do princípio de substituição sobre os ganhos de administração, exemplificada pela comparação, primeiro, dos serviços de contramestres com os de trabalhadores comuns; segundo, dos de chefes de empresa com os de contramestres; e finalmente dos de

chefes de grandes empresas com os de chefes de pequenas empresas.
 § 5. Posição do empresário que utiliza muito capital de empréstimo.
 § 6. Sociedades anônimas. § 7. Tendência geral dos modernos métodos empresariais para ajustar os ganhos de administração à dificuldade do trabalho feito. p. 215

Capítulo VIII. *Lucros do Capital e Capacidade Empresarial (Continuação).*

§ 1. Temos em seguida que investigar se há qualquer tendência geral da taxa de lucros à igualização. Em uma grande empresa alguns ganhos de administração são classificados como salários; e em uma pequena, muitos salários de trabalho são classificados como lucros; e em consequência os lucros em pequenas empresas parecem maiores do que realmente são. § 2. A taxa anual do lucro normal do capital aplicado é alta quando o capital circulante é grande relativamente ao imobilizado. As economias de produção em larga escala, quando difundidas de modo geral através de toda uma indústria, não elevam a taxa de lucros da mesma. § 3-4. Cada ramo de negócios tem sua costumeira ou justa taxa de lucros sobre o giro. § 5. Os lucros são um elemento constituinte do preço de oferta normal; mas o rendimento derivado do capital já investido, em uma forma material ou na aquisição de habilidade profissional, é determinado pela procura de seus produtos. § 6-8. Uma comparação entre lucros e outros ganhos em relação a flutuações de preços; a desigualdades entre diferentes indivíduos; e às proporções do montante que são propriamente ganhos do esforço e de aptidões naturais, respectivamente. § 9-10. As relações entre os interesses de diferentes classes de trabalhadores no mesmo ramo, e especialmente na mesma empresa. p. 225

Capítulo IX. *Renda da Terra.* § 1-2. A renda da terra é uma espécie de um grande gênero. Por enquanto, suporemos que a terra é cultivada pelos seus proprietários. Síntese das discussões anteriores. § 3. Uma alta no valor real do produto geralmente eleva o valor do excedente do produto, e seu valor real ainda mais. Distinção entre o valor de trabalho do produto e o seu poder aquisitivo geral. § 4. Efeitos de melhoramentos sobre a renda. § 5. A teoria geral da renda é aplicável a quase todos os sistemas de posse da terra. Mas no moderno sistema inglês a larga linha divisória entre a cota do proprietário e a do agricultor é também a mais importante para a nossa ciência. (Ver Apêndice L.) p. 239

Capítulo X. *Posse da Terra.* § 1. As formas primitivas de posse da terra basearam-se geralmente na associação, regida mais pelo costume do que por uma contratação consciente; o chamado dono da terra é o sócio capitalista. § 2-3. Mas o costume é mais flexível do que à primeira vista parece, como demonstrado mesmo pela história recente da Inglaterra. É preciso cuidado em aplicar a análise ricardiana aos modernos problemas ingleses da terra, bem como aos antigos sistemas. Os termos da associação neles eram vagos, elásticos e suscetíveis de modificações inconscientes sob muitas formas. § 4-5. As vantagens e desvantagens da parceria e do agricultor proprietário. § 6-7. O sistema inglês possibili-

- ta ao proprietário da terra suprir aquela parte do capital pela qual pode ser fácil e efetivamente responsável; e dá considerável liberdade às forças da seleção, embora menos do que a que existe noutros ramos de indústria. § 8-9. Grandes e pequenas propriedades. Cooperação. § 10. Dificuldade em decidir o que são preços e safras normais. A liberdade do arrendatário de fazer melhoramentos e colher seus frutos. § 11. Conflito entre os interesses público e privado com respeito a edificações, espaços livres e outras questões. p. 245
- Capítulo XI. *Perspectiva Geral da Distribuição*. § 1-3. Resumo dos oito capítulos anteriores, em que se traça uma linha de continuidade através do exposto no Livro Quinto, capítulo XIV, e se estabelece uma unidade entre as causas que regulam os valores normais dos diversos agentes e elementos de produção, materiais e humanos. § 4. Os vários agentes de produção podem competir entre si pela ocupação, mas eles são também a única fonte de emprego um para o outro. Como um aumento de capital enriquece o campo de emprego para a mão-de-obra. § 5. Um aumento seja no número ou na eficiência de qualquer grupo de trabalhadores geralmente beneficia outros trabalhadores; mas um aumento dentro do mesmo grupo prejudica a este, enquanto que o incremento de eficiência beneficia-o. Modifica o produto marginal de seu próprio trabalho e das demais classes de trabalhadores, afetando assim os salários. É necessário muita cautela ao calcular o produto marginal total. p. 261
- Capítulo XII. *Influências Gerais do Progresso Econômico*. § 1. A riqueza do campo de emprego para capital e trabalho em um país novo depende, em parte, do acesso a mercados em que possa vender seus bens e penhorar suas receitas futuras pelo suprimento do que precisa. § 2-3. O comércio exterior da Inglaterra no século passado proporcionou-lhe artigos de conforto e de luxo em escala crescente, e somente nos anos recentes aumentou sua disponibilidade de artigos de primeira necessidade. § 4. Seus ganhos diretos do progresso das manufaturas foram menores do que parece à primeira vista; mas os que obteve dos novos meios de transporte foram maiores. § 5. Alterações nos valores do trigo, carne, habitação, vestuário, água, luz, imprensa e viagem. § 6-8. O progresso elevou o valor em trabalho da terra inglesa, urbana e rural, considerada em conjunto; e o aumento de capital baixou sua renda proporcional, mas não a sua renda total. § 9-10. Natureza e causas de mudanças nos ganhos de diferentes classes industriais. § 11. Os ganhos de habilidade excepcional. § 12. O progresso tem feito mais do que se pensa geralmente para elevar os salários, e provavelmente reduziu a inconstância de emprego para a mão-de-obra livre. p. 267
- Capítulo XIII. *O Progresso em Relação aos Padrões de Vida*. § 1-2. Padrões de atividades e de necessidades: de vida e de conforto. Uma elevação no padrão de conforto podia ter elevado consideravelmente os salários

na Inglaterra há um século, contendo o crescimento da população: mas o fácil acesso aos alimentos e produtos primários procedentes de novos países não permitiu grande progresso nesse sentido. § 3-6. Esforços para regulamentar as atividades pela redução das horas de trabalho. Horas excessivas são desperdício. Mas uma redução de horário moderado geralmente reduz a produção. Por conseguinte, embora seu efeito imediato possa ser o de aumentar o emprego, cedo reduz os empregos de bons salários, a menos que o ócio seja aproveitado para desenvolver mais altas e maiores atividades. Perigo da emigração do capital. Dificuldade de relacionar os fatos observados com suas verdadeiras causas. Os resultados imediatos e os finais apontam amiúde em direções opostas. § 7-9. O objetivo original das associações trabalhistas era dar ao trabalhador independência e assim elevar seu nível de vida, tanto quanto o de aumentar seus salários. O êxito desse empreendimento demonstra a importância de sua principal arma: a “Regra Comum”. Mas a aplicação rígida desse regulamento é propensa a causar uma falsa padronização do trabalho e estorvar a iniciativa empresarial, repelir o capital e, de outros modos, prejudicar as classes trabalhadoras juntamente com o resto da nação. § 10. Dificuldades relacionadas com as mudanças no poder aquisitivo do dinheiro, especialmente com respeito às flutuações do crédito. § 11-15. Conclusão provisória quanto às possibilidades de progresso social. Uma divisão igualitária da Renda Nacional reduziria os rendimentos de muitos artesãos domésticos. É preciso dar um tratamento excepcional ao “resíduo”: mas o melhor meio de elevar os salários da mão-de-obra não qualificada é proporcionar para todas as classes de pessoas uma educação de caráter e de faculdades tão completa que, por um lado, reduza grandemente o número daqueles capazes apenas de trabalho não qualificado; e, por outro lado, aumente o número daqueles dotados de imaginação construtiva de alto nível, que é a principal fonte do domínio do homem sobre a Natureza. Mas um padrão de vida verdadeiramente elevado não pode ser alcançado até que o homem tenha aprendido a usar bem o seu ócio; e isso é uma das muitas indicações de que violentas mudanças econômicas dão origem a muito dano, se ultrapassam a lenta transformação daquele caráter que a Humanidade herdou de longas épocas de egoísmo e luta. p. 283

*

Apêndice A. *O Crescimento da Liberdade de Indústria e da Livre Empresa.*

§ 1. As causas físicas agem mais fortemente nos estágios iniciais da civilização que tiveram necessariamente lugar em climas quentes. § 2. A divisão da propriedade reforça a influência do costume e resiste a mudanças. § 3. Os gregos trouxeram a energia dos povos do Norte para atuar sobre a cultura oriental; mas eles consideravam a indústria como especialmente apropriada aos escravos. § 4. A aparente semelhança entre as condições econômicas de Roma e as do mundo moderno é superficial; mas a filosofia estoica e a experiência cosmopolita dos últimos juriconsultos romanos exerceram considerável influência indireta sobre o pensamento e a ação econômicos. § 5. Os teutões foram lentos em aprender com os povos que haviam conquistado: o saber foi mantido vivo pelos sarracenos. § 6-7. O autogoverno pelo povo só podia existir

nas cidades livres. § 8. A influência da Cavalaria e da Igreja. O crescimento de grandes exércitos levou à derrocada das cidades livres. Mas esperanças de progresso foram novamente alimentadas pela invenção da imprensa, a Reforma e a descoberta do Novo Mundo. § 9. O benefício das descobertas marítimas foi primeiro para a península Ibérica; mas cedo passou adiante, para a Holanda, França e Inglaterra. § 10. O caráter dos ingleses cedo mostrou sinais de sua moderna capacidade para a ação organizada. A organização capitalista da agricultura abriu caminho à da manufatura. § 11-12. Influência da Reforma. § 13. A empresa inglesa foi promovida pelo crescimento dos consumidores de além-mar, que precisavam de grandes quantidades de bens de modelos simples. Os empresários a princípio meramente organizaram a oferta, sem supervisionar a indústria; mas mais tarde juntaram seus artesãos em fábricas. § 14-15. Daí em diante, a mão-de-obra manufatureira era contratada coletivamente. A nova organização veio acompanhada de grandes males, muitos dos quais, no entanto, devido a outras causas: enquanto o novo sistema salvou a Inglaterra dos exércitos franceses. § 16-17. O telégrafo e a imprensa permitiram ao povo agora decidir sobre seus próprios remédios para seus males; e estamos caminhando gradativamente para novas formas de coletivismo, que serão superiores às antigas, na medida em que se baseiem em individualidade forte e autodisciplinada. p. 307

Apêndice B. *O Desenvolvimento da Ciência Econômica*. § 1. A ciência econômica moderna deve muito, indiretamente, ao pensamento da Antiguidade, mas pouco diretamente. As antigas peias do comércio foram um pouco desatadas pelos Mercantilistas. § 2-3. Os Fisiocratas. Adam Smith desenvolveu a doutrina deles da liberdade de comércio e encontrou na teoria do valor um centro comum que deu unidade à ciência econômica. § 4-5. O estudo dos fatos não foi negligenciado pelos seus sucessores, embora alguns deles tivessem propensão ao raciocínio dedutivo. § 6-8. Eles no entanto não levaram na devida conta a dependência do caráter do homem de suas circunstâncias. A influência das aspirações socialistas a esse respeito. John Stuart Mill. Características dos estudos modernos. p. 333

Apêndice C. *O Âmbito e o Método da Economia*. § 1. Uma ciência social unificada é desejável, mas inatingível. O valor das sugestões de Comte, a fraqueza de suas negativas. § 2. Os métodos da Economia, da Física e da Biologia. § 3. Explicação e predição são a mesma operação em sentidos opostos. Somente as interpretações de fatos do passado que se baseiem em rigorosas análises servem como bons guias para o futuro. § 4-6. O bom senso destreinado pode amiúde levar longe a análise: mas raramente pode descobrir causas obscuras e especialmente a causa das causas. Funções do maquinário da ciência. p. 347

Apêndice D. *Usos do Raciocínio Abstrato em Economia*. § 1. A Economia não oferece campo para longas cadeias de raciocínio dedutivo: natureza

e limitações dos serviços prestados por um preparo matemático. § 2-3. A imaginação construtiva é força dominante no trabalho científico: seu vigor é demonstrado não em desenvolver hipóteses abstratas mas correlacionando as múltiplas influências das forças econômicas reais atuando sobre uma ampla área. p. 357

Apêndice E. *Definições de Capital*. § 1. O capital comercial não inclui toda riqueza que dá emprego à mão-de-obra. § 2-3. A esterilidade das controvérsias quanto à importância relativa das duas propriedades essenciais; prospectividade e produtividade. p. 361

Apêndice F. *Escambo*. As incertezas das barganhas do mercado são maiores no escambo do que onde é usado o dinheiro; em parte porque um homem pode dar ou receber determinado *quantum* (não determinada porcentagem) de valor sob a forma de dinheiro sem alterar grandemente a sua utilidade marginal para ele, do que poderia fazê-lo com uma única mercadoria. p. 367

Apêndice G. *A Incidência de Impostos Locais, com Algumas Sugestões Sobre Política Fiscal*. § 1. A incidência final de um tributo varia grandemente conforme a população é ou não migratória, ou se o tributo é "oneroso" ou "benéfico". Mudanças rápidas nas condições tornam impossível uma previsão clara. § 2. O "valor de construção" ou predial de uma propriedade juntamente com o seu valor de situação ou localização combinam-se para formar o seu valor conjunto ou total, contanto que a edificação seja apropriada ao local: mas não o inverso. § 3. Taxas onerosas sobre valores de situação recaem principalmente sobre os proprietários; ou, se imprevistas, sobre os locatários. § 4. Mas tais taxas onerosas sobre valores prediais, na medida em que são uniformes por todo o país, recaem principalmente sobre o morador. Taxas locais onerosas, excepcionalmente gravosas, são no entanto pagas pelo proprietário (ou locatário), mesmo na medida em que incidem sobre valores prediais. § 5. A distribuição da carga de antigas alíquotas e taxas não é afetada, senão um pouco, pelo fato de serem arrecadadas do morador: mas um súbito aumento de taxas onerosas é um pesado gravame para o locatário, especialmente se lojista, sob o atual sistema de arrecadação. § 6. A tributação de terrenos de construção devolutos na base de seu valor capitalizado e uma transferência de tributação do valor predial para o de situação podem ser benéficas, contanto que sejam graduais e acompanhadas de rigorosas posturas quanto à relação com as alturas dos prédios e o espaço livre à frente e atrás. § 7. Algumas observações adicionais sobre taxas rurais. § 8-9. Algumas sugestões práticas. As limitações permanentes na oferta de terrenos e a grande participação que a ação coletiva tem em seu valor atual exigem que eles sejam classificados em categoria separada para efeitos tributários. p. 371

- Apêndice H. *Limitações do Uso de Pressupostos Estáticos em Relação ao Rendimento Decrescente*. § 1-4. A hipótese de uma rígida tabela de oferta leva à possibilidade de múltiplas posições de equilíbrio, estável e instável. Mas essa hipótese afasta-se tanto das condições reais, com respeito ao rendimento crescente, que só pode ser aplicada tentativamente e num âmbito muito estreito. Precaução quanto ao uso do termo “preço de oferta normal” nesse contexto. p. 383
- Apêndice I. *A Teoria do Valor de Ricardo*. § 1-3. Ainda que obscuramente expressa, ela antecipou mais da moderna doutrina das relações entre custo, utilidade e valor, do que foi reconhecido por Jevons e alguns outros críticos. p. 391
- Apêndice J. *A Teoria do Fundo de Salários*. § 1. A escassez de capital há um século induziu os economistas a dar excessivo destaque ao papel desempenhado pela oferta de capital na determinação dos salários. § 2-3. Esse exagero é encontrado no estudo dos salários no Livro Segundo de Mill, que precedeu sua análise do valor; mas não na discussão posterior da Distribuição em seu Livro Quarto. A simetria parcial das relações mútuas do capital e trabalho; e da produção e consumo. § 4. Relação dos salários com o capital comercial e com outras formas de riqueza. p. 399
- Apêndice K. *Certas Classes de Excedentes*. O custo real total de qualquer ramo da produção é menor proporcionalmente que seus custos marginais, de diversos modos; a cada um deles corresponde o que se pode considerar como um excedente de algum ponto de vista especial. Mas somente aquelas classes de excedentes que foram estudadas no texto requerem um estudo detido. p. 407
- Apêndice L. *A Doutrina de Ricardo Sobre Impostos e Melhoramentos na Agricultura*. Parte de seu raciocínio está calcada em latentes pressupostos improváveis, e embora logicamente válida, não é aplicável a condições reais. p. 411
- Apêndice Matemático. p. 417

Relações Gerais Entre a Procura, a Oferta e o Valor

Introdução: Os Mercados

Noções biológicas e mecânicas sobre o equilíbrio de forças opostas.

§ 1. Uma empresa cresce e atinge grande força, depois talvez estacione e decaia. No ponto crucial há uma compensação ou equilíbrio das forças de vida e de decadência. A última parte do Livro Quarto ocupou-se principalmente com esse equilíbrio de forças na vida e na decadência de um povo ou de um método de indústria ou comércio. E, à medida que alcançamos níveis mais elevados do nosso trabalho, precisamos mais e mais considerar as forças econômicas como semelhantes às que fazem um jovem crescer em força até atingir a plenitude, depois do que, gradualmente, se torna pesado e inativo, até que afinal desaparece para dar lugar a outra vida mais vigorosa.

Mas, para preparar o caminho para esse estudo avançado, devemos primeiro olhar para o mais simples balanço de forças, que corresponde ao equilíbrio de uma pedra suspensa por um fio elástico, ou de certo número de bolas encostadas umas nas outras num recipiente.

Alcance deste Livro.

Temos agora que examinar as relações gerais entre a procura e a oferta: especialmente as conexas com aquele ajustamento de preço pelo qual elas são mantidas em “equilíbrio”. Esse termo é tomado no sentido comum e pode ser usado no momento sem nenhuma elucidação especial. Mas há muitas dificuldades relacionadas a ele que poderão ser vencidas gradualmente, ocupando, de fato, nossa atenção durante grande parte deste Livro.

Os exemplos serão tomados ora de uma classe de problemas econômicos, ora de outra; mas o curso dominante do raciocínio estará isento de pressupostos que pertençam especificamente a alguma classe particular.

Assim, este Livro não é descritivo, nem trata construtivamente de problemas reais. Mas fixa o arcabouço teórico do nosso conhecimento acerca das causas que regem o valor e, desse modo, abre o caminho para a construção que vai se iniciar no Livro seguinte. Não visa tanto a obter conhecimentos, mas a proporcionar a capacidade de alcançá-los e ordená-los com respeito a duas séries opostas de forças: aquelas que impelem o homem aos esforços e sacrifícios econômicos, e as que o mantêm afastado deles.

Devemos começar com uma curta e provisória exposição sobre os mercados: isso é necessário para precisar idéias utilizadas neste e nos Livros seguintes. Mas a organização dos mercados está intimamente ligada, como

Os mercados são descritos aqui só provisoriamente.

causa e efeito, ao dinheiro, ao crédito e ao comércio exterior; seu estudo completo deve, pois, ser adiado para um volume posterior, no qual ela será posta em relação com as flutuações comerciais e industriais, com as combinações de produtores e de comerciantes, de empregadores e de empregados.

Definição
de um mercado.

§ 2. Quando se fala da procura e da oferta em suas relações recíprocas, é necessário naturalmente que os mercados respectivos sejam os mesmos. Como disse Cournot:

“os economistas entendem por *mercado* não um lugar determinado onde se consumam as compras e as vendas, mas toda uma região em que compradores e vendedores se mantêm em tal livre intercâmbio uns com os outros que os preços das mesmas mercadorias tendem a nivelar-se fácil e prontamente”.¹

Ou ainda, segundo Jevons,

“originalmente um mercado era uma praça pública de uma cidade, na qual as provisões e outros objetos eram expostos para venda; mas a palavra foi generalizada, de forma a significar qualquer conjunto de pessoas em estreitas relações de negócio e que efetuam largas transações com uma mercadoria qualquer. Uma grande cidade pode conter tantos mercados quantos os ramos de negócios, e esses mercados podem ser localizados ou não. O ponto central de um mercado é a Bolsa pública, empório ou sala de pregões, onde os comerciantes combinam em encontrar-se e fazer negócios. Em Londres, a Bolsa de Valores, o Mercado de Trigo, o de Carvão, o de Açúcar e muitos outros têm localização própria; em Manchester, o Mercado de Algodão, o de Restolhos de Algodão (*Cotton Waste Market*²) e outros. Mas a localização distinta não é indispensável. Os comerciantes podem estar espalhados em toda uma cidade, na região ou no país, e mesmo assim constituem um mercado se, por meio de feiras, reuniões, anúncios de preços, correio ou qualquer outra via, vivem em comunicação estreita uns com os outros”.³

Assim, tanto mais um mercado se aproxima da perfeição, mais forte a tendência a ser pago o mesmo preço pela mesma coisa, ao mesmo tempo em todas as partes do mercado; mas, decerto, se o mercado é grande, devemos levar em conta as despesas de entrega das mercadorias a compradores diferentes, devendo-se supor que cada um deles pague, além do preço do mercado, uma parcela especial por conta da entrega.⁴

Limites
de um mercado.

§ 3. Ao aplicar na prática os raciocínios econômicos, freqüentemente torna-se difícil verificar até que ponto os movimentos de oferta e de procura

¹ *Recherches sur les Principes Mathématiques de la Théorie des Richesses*. Cap. IV. Ver também *supra*, Livro Terceiro. Cap. IV. § 7.

² *Cotton Waste Market* não corresponde ao mercado de subprodutos do algodão, como linter, torta etc., mas ao dos restos da produção de fios e tecidos, utilizados largamente na Inglaterra para estopa. (N. dos T.)

³ *Theory of Political Economy*. Cap. IV.

⁴ É assim comum a indicação dos preços de mercadorias a granel como f. o. b. (livres a bordo — *free on board*) de um navio em certo porto, ficando a cargo de cada comprador o transporte das mercadorias até em casa.

Exemplos
de um mercado
muito amplo.

de uma praça qualquer são influenciados pelos de outra. É claro que a tendência geral do telégrafo, da imprensa e da ferrovia é de estender a área sobre a qual se fazem sentir tais influências e ampliar a força destas. Todo o mundo ocidental pode, em certo sentido, ser considerado como um mercado para muitas classes de valores mobiliários, para os metais mais valiosos e, em menor extensão, para a lã, o algodão e mesmo para o trigo, levando em conta as despesas de transporte, nas quais podem ser incluídos os direitos arrecadados por quaisquer alfândegas pelas quais tenham que transitar as mercadorias. Em todos esses casos, com efeito, as despesas de transporte, incluindo as tarifas aduaneiras, não são bastantes para impedir os compradores de todas as partes do mundo ocidental de licitar uns com os outros pelos mesmos suprimentos.

Condições gerais
que afetam a
extensão
do mercado
de um artigo.
Adaptação para
a classificação
e amostragem.

Há muitas causas especiais que podem ampliar ou reduzir o mercado de determinada mercadoria, mas quase todas as coisas para as quais há um mercado muito amplo são de procura universal e suscetíveis de serem descritas com facilidade e exatidão. Assim, por exemplo, o algodão, o trigo e o ferro atendem a necessidades urgentes e quase universais. Essas mercadorias podem ser facilmente descritas, de maneira que podem ser compradas e vendidas por pessoas distantes entre si, e também delas. Se necessário, podem ser tomadas amostras que as representem exatamente; e podem mesmo ser "classificadas", como acontece com os cereais na América, por uma autoridade independente; de modo que o comprador pode estar certo de que a sua compra virá de acordo com um padrão fixado, embora nunca tivesse visto uma amostra da mercadoria que comprou, e talvez não formasse, por si, uma opinião sobre ela, se a visse.⁵

Transportabilidade.

As mercadorias que têm um vasto mercado devem, também, ser suscetíveis de suportar transporte longo; devem ser um tanto duráveis, e seu valor considerável, em relação ao volume. Uma coisa tão volumosa que o seu preço sobe muito quando vendida longe do local de produção em regra terá mercado muito restrito. O mercado de ladrilhos comuns, por exemplo, é praticamente confinado à estreita redondeza das fábricas em que são feitos: dificilmente podem suportar transporte longo até o local onde haja fábricas próprias. Mas certos tipos especiais de ladrilhos têm mercados que se estendem por grande parte da Inglaterra.

Condições
dos mercados
altamente
organizados,

§ 4. Consideremos agora mais atentamente os mercados de coisas que satisfazem, de modo excepcional, estas condições: são de procura geral, fáceis de reconhecer e de transportar. São, como vimos, os títulos de Bolsa e os metais mais valiosos.

exemplificadas
pela referência às
Bolsas de Valores.

Toda ação ou obrigação de uma companhia de capital aberto ou toda apólice do poder público é exatamente do mesmo valor que outra da mesma emissão: não pode fazer nenhuma diferença para o comprador adquirir uma ou outra. Algumas obrigações, principalmente as de companhias relativa-

⁵ Assim, os administradores de um "silo" público ou privado recebem cereais de um agricultor, dividem-nos em classes distintas e dão a este certificados em que constam as quantidades de *bushels* de cada classe que lhes entregou. Seus cereais são misturados aos de outros agricultores; é provável que seus certificados passem por diversas mãos antes que cheguem a um comprador que exige a entrega efetiva do cereal e é possível que pouco ou nada do que receba o dito comprador provenha da fazenda do primeiro que recebeu os certificados.

mente pequenas de mineração, navegação e outras, exigem conhecimento local e não são facilmente negociáveis senão nas Bolsas dos centros regionais da sua vizinhança imediata. Mas toda a Inglaterra é um só mercado para as ações e obrigações de uma grande estrada de ferro inglesa. Em tempos normais, um corretor venderá, digamos, ações da Midland Railway, mesmo que não as tenha em seu poder, porque sabe que elas sempre aparecem no mercado e, portanto, ele está certo de poder comprá-las.

O caso mais notável, porém, é o desses títulos chamados “internacionais”, porque estão em procura em todas as partes do Globo. São as apólices dos principais Governos e as obrigações das maiores companhias de serviços públicos, como a do canal de Suez e a New York Central Railway. Pois, para as obrigações dessa espécie, o telégrafo mantém os preços quase no mesmo nível em todas as Bolsas de Valores do mundo. Se o preço de uma delas sobe em Nova York ou em Paris, em Londres ou em Berlim, a simples notícia da alta tende a fazê-lo subir nos outros mercados; e se por qualquer razão a alta perdura, essa classe especial de títulos logo será oferecida para a venda no mercado de maior cotação, por meio de despachos telegráficos provenientes dos outros mercados, enquanto os corretores da primeira praça farão aquisições pelo telégrafo nos outros centros. Tais vendas, de um lado, e compras, do outro, fortalecem a tendência que tem o preço de atingir em toda a parte o mesmo nível e, a não ser que alguns dos mercados estejam sob condições anormais, a tendência logo se torna irresistível.

Na Bolsa também um corretor pode geralmente estar certo de vender a um preço aproximadamente igual ao da compra. E com freqüência está disposto a comprar valores de primeira classe a $1/2$, $1/4$, $1/8$, ou em certos casos a $1/16\%$ menos do que ele oferece no mesmo momento à venda. Se há dois títulos igualmente bons, mas um deles pertencendo a uma grande emissão, e o outro a uma pequena emissão do mesmo Governo, de sorte que o primeiro constantemente aparece no mercado e o último raramente, os corretores exigirão, somente por isso, margem maior entre os preços de venda e o de compra no segundo caso do que no primeiro.⁶ Esse exemplo faz ressaltar a grande lei de que quanto maior o mercado de uma mercadoria, geralmente menores são suas flutuações de preço, e menor a comissão que os intermediários exigem para negociar com ela.

As Bolsas de Valores são, pois, o modelo segundo o qual se têm formado e se vão formando os mercados para transações com muitas espécies de produtos que são especificados com facilidade e exatidão, transportáveis e de procura geral. Os bens materiais que possuem essas qualidades em mais alto grau são o ouro e a prata. Por essa mesma razão foram eles escolhidos por consenso geral para servir de moeda, representando o valor das outras coisas: o mercado mundial desses metais é o mais perfeitamente organizado, e oferece muitos exemplos sutis da atuação das leis de que ora nos ocupamos.

O mercado mundial de metais preciosos.

⁶ No caso de ações de companhias muito pequenas e pouco conhecidas, a diferença entre o preço pelo qual um corretor se dispõe a comprá-las e aquele pelo qual ele as venderá pode atingir 5%, ou mais, do preço de venda. Se comprá-las, ele talvez tenha que ficar com o papel muito tempo antes de encontrar quem as queira e, enquanto isso, o título pode perder valor. Se ele se comprometeu a entregar um título que não comprou e que não aparece cotidianamente no mercado, só poderá cumprir o contrato penosamente e com muita despesa.

§ 5. No extremo oposto dos valores cotados nas Bolsas de Valores internacionais e de metais valiosos estão, em primeiro lugar, as coisas feitas sob encomenda para satisfazer indivíduos determinados, como as roupas sob medida; e, em segundo, as mercadorias perecíveis e volumosas, como as verduras, que, raramente, podem ser transportadas com vantagem por longas distâncias. Das primeiras, dificilmente se pode dizer que tenham um mercado atacadista; as condições pelas quais seus preços são determinados são as da compra e venda a varejo, e o estudo delas deve ser adiado.⁷

Existem, sem dúvida, mercados por atacado para aquela segunda classe de mercadorias, mas circunscritos a estreitos limites. Um exemplo típico encontramos na venda das espécies mais comuns de verduras numa cidade do interior. Os horticultores da vizinhança, na venda aos habitantes da cidade, não têm que levar em conta senão diminutas influências externas. Pode haver algum obstáculo aos preços extremos, de um lado na capacidade de venda, e de outro na de compra, alhures; mas em circunstâncias normais, o embaraço é inoperante e pode suceder que os negociantes, neste caso, se coliguem e, assim, fixem um preço artificial de monopólio, isto é, um preço com pouca relação direta com o custo da produção, mas determinado principalmente pelo que o mercado pode suportar.

Por outro lado, pode ocorrer que os horticultores estejam a uma distância quase igual de uma segunda cidade, enviando seus legumes ora para uma, ora para outra; e algumas pessoas que ocasionalmente compram na primeira cidade podem ter também bom acesso à segunda. A menor variação no preço as levará a preferir o mercado melhor; e, assim, ficam os negócios nas duas cidades mutuamente dependentes, até certo ponto. Pode acontecer que a segunda cidade esteja em estreita comunicação com Londres ou algum outro mercado central, de sorte que seus preços são regulados pelos do grande centro; nesse caso, os preços em nossa primeira cidade devem também variar, numa extensão considerável, em harmonia com eles. Tal como as notícias correm de boca em boca até que o rumor se espalhe muito além de onde se originou, assim os mercados mais isolados podem ser influenciados por mudanças de que os que ali vivem não têm conhecimento direto, mudanças que vêm de longe e repercutiram gradualmente, de mercado a mercado.

Assim, num extremo estão os mercados mundiais, em que atua a concorrência oriunda de todos os pontos do Globo, e, no outro, essas feiras segregadas nas quais toda concorrência direta de fora se exclui, embora mesmo nestas se possa fazer sentir a concorrência indireta e transmitida. Entre os extremos fica a grande maioria dos mercados que o economista e o homem de negócios têm que estudar.

§ 6. Os mercados variam também com respeito ao período de tempo que se concede às forças da procura e da oferta para que se equilibrem reci-

Deixando de lado o comércio retalhista, passamos a um mercado que parece estar estreitamente confinado,

embora este mesmo esteja sujeito a influências indiretas provenientes de grandes distâncias.

As limitações dos mercados com respeito ao tempo

⁷ Um homem não se preocupa muito com as pequenas compras a varejo: pode dar meia coroa, numa loja, por um maço de papel que adquiriria por 2 xelins em outra. Outra coisa, porém, são os preços no atacado. Um fabricante não pode vender uma resma de papel por 6 xelins, enquanto seu vizinho a vende por 5. Pois os negociantes de papel sabem quase exatamente o menor preço pelo qual ele pode ser comprado, e não pagarão mais. O industrial tem que vender mais ou menos pelo preço do mercado, isto é, aproximadamente o preço pelo qual os outros estão vendendo ao mesmo tempo.

afetam a natureza das causas que temos de levar em conta.

procamente, assim como em relação à área sobre a qual se estendem. E este elemento de Tempo requer mais atenção no momento do que o de Espaço, posto que a natureza do próprio equilíbrio e a das causas que o determinam dependem do prazo em que se supõe se estenda o mercado. Veremos que, se o período é curto, a oferta se limita às provisões que estejam à mão; se o período é maior, a oferta será mais ou menos influenciada pelo custo de produção da mercadoria em questão; e, se o período é muito longo, este custo, por seu turno, será influenciado pelo custo de produção do trabalho e dos materiais exigidos para a produção da mercadoria. Essas três ordens de circunstâncias naturalmente se fundem uma na outra, numa gradação imperceptível. Começaremos com a primeira ordem, e no próximo capítulo examinaremos os equilíbrios temporários da procura e da oferta, nos quais a “oferta” significa, com efeito, nada mais que estoque disponível no momento para venda no mercado, de sorte que não pode ser diretamente influenciado pelo custo de produção.

Equilíbrio Temporário da Procura e da Oferta

Um exemplo simples de equilíbrio entre desejo e esforço.

§ 1. O caso mais simples de compensação de equilíbrio entre desejo e esforço é o de uma pessoa que satisfaz uma necessidade própria pelo seu trabalho direto. Quando um menino colhe amoras para comer, a ação de colher provavelmente é em si mesma prazer por um momento, e o prazer de comê-las é, por muito tempo ainda, mais que bastante para pagar o esforço que fez. Mas, depois de ter comido uma boa porção, o desejo de mais amoras decresce, e o trabalho de colher começa a causar enfado, que, na verdade, pode ser mais uma sensação de monotonia do que de fadiga. O equilíbrio é atingido quando, afinal, o desejo de brincar e a aversão ao trabalho de colher contrabalançam o desejo de comer. A satisfação que pode obter colhendo as frutas chegou ao seu ponto *máximo*: até esse momento cada nova fruta colhida lhe dava mais prazer do que lhe tirava, e depois desse instante qualquer fruta colhida lhe tiraria mais prazer do que lhe daria.¹

Num escambo casual não há geralmente verdadeiro equilíbrio.

Numa permuta casual que uma pessoa faz com outra, por exemplo, quando dois sertanejos trocam um rifle por uma canoa, raro acontece o que propriamente possa ser chamado um equilíbrio da oferta e da procura: há provavelmente certa margem de satisfação para um e outro; pois provavelmente um deles estaria pronto a dar alguma coisa além do rifle pela canoa, se não a pudesse adquirir de outra maneira; enquanto o outro, em caso de necessidade, pagaria algo mais do que a canoa para ter o rifle.

O caso do escambo sistemático pode ser adiado.

É possível, certamente, que se possa chegar a um verdadeiro equilíbrio num sistema de permuta, ou escambo, mas este, embora mais antigo na História do que a compra e venda, é, sob certos aspectos, mais complicado; e os casos mais simples de um verdadeiro equilíbrio de valor se encontram nos mercados de um grau de civilização mais adiantado.

Mercado de objetos únicos ou raros.

Podemos deixar de lado, como de pouca importância prática, uma classe de transações que tem sido muito discutida. São as relativas aos quadros dos velhos mestres, às moedas raras e outras coisas que de todo não podem

¹ Ver Livro Quarto. Cap. I, § 2 e Nota XII, no Apêndice Matemático.

ser “classificadas”. O preço pelo qual cada uma é vendida dependerá muito de estarem presentes à sua venda pessoas ricas com o capricho de possuí-las. Caso contrário, elas são compradas por comerciantes que imaginam poder vendê-las com lucro. E as variações do preço de venda do mesmo quadro em diferentes pregões, grandes como são, seriam ainda maiores se não fosse a influência moderadora de compradores profissionais.

Exemplo de um mercado local de trigo em que há um equilíbrio verdadeiro ainda que temporário.

§ 2. Voltemo-nos então para as transações usuais da vida moderna; consideremos, por exemplo, um mercado de cereais numa cidade do interior e suponhamos, para maior simplicidade, que todo o trigo no mercado é da mesma qualidade. A quantidade que cada agricultor ou outro vendedor oferece à venda a qualquer preço é determinada pela sua própria necessidade de dinheiro em mão, e pelo cálculo das condições presentes e futuras do mercado ao qual está ligado. Há preços que nenhum vendedor aceitaria, e outros que nenhum recusaria. Há outros preços intermédios que seriam aceitos para maiores ou menores quantidades, por muitos ou por todos os vendedores. Cada um tratará de conjecturar sobre a situação do mercado e agir de acordo. Suponhamos que, de fato, apenas os possuidores de 600 *quarters*² estão prontos a aceitar o baixo preço de 35 xelins; outros, com 100, estariam satisfeitos com 36 xelins, e os possuidores de mais outros 300 venderiam por 37 xelins. Suponhamos também que um preço de 37 xelins satisfizesse compradores só para 600 *quarters*; enquanto outros 100 seriam comprados a 36 xelins, e ainda outros 200, a 35 xelins. Esses dados podem ser apresentados no quadro seguinte:

<i>Ao preço de</i>	<i>Possuidores dispostos a vender</i>	<i>Compradores dispostos a comprar</i>
37 xelins	1 000 <i>quarters</i>	600 <i>quarters</i>
36 xelins	700 <i>quarters</i>	700 <i>quarters</i>
35 xelins	600 <i>quarters</i>	900 <i>quarters</i>

Naturalmente, alguns dos que preferem antes receber 35 xelins do que deixar a feira sem vender não mostrarão logo disposição de aceitar tal preço. E, igualmente, os compradores regatearão e procurarão aparentar menos disposição de comprar do que realmente têm. Assim, o preço é atirado de um lado para outro como uma peteca, à medida que um lado ou outro leva a melhor no “regateio” do mercado. Mas, a não ser que estejam em desigualdade de armas, se, por exemplo, um lado é muito simplório ou sem sorte no medir a força do outro lado, o preço provavelmente nunca ficará muito distante de 36 xelins; é quase certo ficar bem próximo a 36 xelins, no encerramento da feira. Pois, se um possuidor acredita que os compradores poderão achar a 36 xelins tudo o que querem adquirir a esse preço, ele não estará disposto a deixar escapar qualquer oferta bem acima desse preço.

² Medida de capacidade para secos, correspondendo na Grã-Bretanha a 28 libras-peso. (N. dos T.)

Os compradores, de sua parte, farão cálculos semelhantes, e se, a qualquer momento, o preço subir consideravelmente acima de 36 xelins, eles concluirão que, por esse preço, a oferta será muito superior à procura: em consequência, mesmo os que se abalanchariam a pagar esse preço antes que ficassem privados do trigo esperam; e esperando ajudam a fazer baixar o preço. Por outro lado, quando o preço está muito abaixo de 36 xelins, mesmo os vendedores que prefeririam aceitar o preço a voltar do mercado sem vender o seu cereal raciocinarão que, a esse preço, a procura excederá à oferta: e assim esperarão, e esperando estarão ajudando a elevar o preço.

O preço de 36 xelins tem assim alguma razão de ser chamado o verdadeiro preço de equilíbrio: porque, se tivesse sido fixado de começo e mantido durante todo o tempo, igualaria exatamente a procura e a oferta (isto é, a quantidade que os compradores estivessem dispostos a comprar a esse preço seria exatamente igual àquela pela qual os vendedores aceitariam receber esse mesmo preço); e porque todo negociante que tem perfeito conhecimento das circunstâncias do mercado espera que esse preço seja estabelecido. Se vê que o preço se distancia muito de 36 xelins, ele espera uma alteração próxima, e, prevendo-a, ele a ajuda a vir rapidamente.

Não é, de fato, necessário para a nossa argumentação que os negociantes tenham perfeito conhecimento das condições do mercado. Muitos compradores podem talvez subestimar a disposição de vender dos vendedores, resultando que, durante algum tempo, vigore o preço no mais alto nível em que se possam encontrar compradores; e assim 500 *quarters* podem ser vendidos antes que o preço caia abaixo de 37 xelins. Mas, em seguida, o preço deve começar a cair e o resultado será ainda, provavelmente, que 200 *quarters* mais serão vendidos, e a feira se encerrará ao preço de cerca de 36 xelins. Com efeito, desde que foram vendidos os 700 *quarters*, não há mais vendedor desejoso de desfazer-se de mais, a não ser por preço superior a 36 xelins e comprador ávido de adquirir mais, salvo a preço inferior a 36 xelins. Da mesma forma, se os vendedores tivessem subestimado a disposição dos compradores de pagar um preço alto, alguns deles poderiam começar a vender ao menor preço que aceitassem, em vez de ficar com o seu trigo nas mãos, e, nesse caso, muito trigo poderia ter sido vendido a 35 xelins; mas o mercado provavelmente fecharia ao preço de 36 xelins e com uma venda total de 700 *quarters*.³

§ 3. Nesse exemplo encontramos uma suposição latente, que está de acordo com as condições efetivas da maioria dos mercados, mas que deve ser claramente destacada, a fim de não se insinuar nos casos em que não seria justificável. Tacitamente admitimos que a soma que os compradores estavam dispostos a pagar, e que os vendedores se dispunham a receber, pelo sétimo cento de *quarters*, não seria afetada pelo fato de as primeiras transações terem sido feitas a uma taxa elevada ou baixa. Admitimos a diminuição da necessidade de trigo pelos compradores (sua utilidade marginal para eles) à medida que a quantidade comprada aumentava. Mas não levamos em conta alteração apreciável na sua relutância em desfazer-se do dinheiro (sua utilidade marginal

O pressuposto latente de que os comerciantes estão dispostos a gastar dinheiro é quase constante em toda parte,

³ Uma forma simples da influência que a opinião exerce sobre a ação dos negociantes e, por consequência, sobre o preço do mercado, é indicada nesse exemplo. Mais adiante nos ocuparemos com desenvolvimentos mais complexos dessa influência.

do dinheiro); consideramos que essa seria praticamente a mesma, fossem os primeiros pagamentos feitos a uma taxa alta ou baixa.

e geralmente válido com relação ao mercado de trigo;

Esse pressuposto é justificável no que respeita à maior parte dos negócios do mercado em que estamos realmente interessados. Quando uma pessoa compra alguma coisa para o seu próprio consumo, despense geralmente nisso uma pequena parte dos seus recursos totais, enquanto quando compra para negócio, visa à revenda, e, pois, seus recursos potenciais não ficam diminuídos. Em qualquer caso, não há mudança apreciável na sua disposição de desfazer-se do dinheiro. Pode, em verdade, haver indivíduos a cujo respeito isso não seja verdadeiro, mas certamente estarão presentes alguns negociantes com muito dinheiro à sua ordem, cuja influência estabiliza o mercado.⁴

mas em um mercado de trabalho as exceções são amiúde importantes.

As exceções são raras e sem importância nos mercados de mercadorias (*commodities*), mas nos mercados de trabalho são freqüentes e importantes. Quando um trabalhador teme a fome, sua necessidade de dinheiro (a utilidade marginal deste para ele) é muito grande. Se de começo ele leva a pior na negociação e se emprega a salário baixo, a necessidade continuará grande, e ele poderá continuar vendendo força de trabalho a baixo preço. Tanto mais porque, enquanto a vantagem da negociação, a respeito de mercadorias, tende naturalmente a ser bem dividida entre os dois lados, num mercado de trabalho é mais comum que esteja mais do lado dos compradores do que dos vendedores. Outra diferença entre o mercado de trabalho e o mercado de mercadorias surge do fato de que cada vendedor de trabalho tem só uma unidade ao seu dispor. Esses são dois fatos, entre muitos, nos quais encontraremos, à medida que avançarmos, a explicação de muito dessa objeção instintiva que as classes trabalhadoras têm levantado contra o hábito de certos economistas, particularmente os pertencentes às classes empregadoras, de tratar do trabalho simplesmente como uma mercadoria e considerar o mercado de trabalho como qualquer outro mercado. Conquanto, de fato, as diferenças entre as duas espécies não sejam fundamentais do ponto de vista teórico, elas se revelam nitidamente, e são freqüentemente, na prática, muito importantes.

Essa diferença tem importantes conseqüências na teoria e na prática.

A teoria da compra e venda se torna, portanto, muito mais complexa quando levamos em conta a dependência em que a utilidade marginal está da quantidade, quer se trate de dinheiro, quer de mercadoria. A importância prática dessa consideração não é muito grande. Contudo, no Apêndice F se

Referência a um Apêndice sobre Escambo.

⁴ Por exemplo, um comprador é por vezes atrapalhado pela falta de dinheiro em espécie, e fica na contingência de deixar escapar ofertas de forma alguma inferiores às que ele aceitou com satisfação. Esgotados os seus fundos próprios, ele talvez possa tomar emprestado, exceto em condições que levariam todo o lucro oferecido à primeira vista pela transação. Se se trata, porém, de um negócio realmente bom, é quase certo que outro que não esteja tão embaraçado não o deixe passar.

Igualmente, é possível que muitos dos que se contavam como dispostos a vender trigo ao preço de 36 xelins se dispusessem à venda apenas porque se encontrassem em urgente necessidade de certa soma de dinheiro em espécie. Se chegassem a vender algum trigo a um preço elevado, poderia haver uma diminuição sensível na utilidade marginal de dinheiro em espécie para eles; e, por conseguinte, poderiam recusar a venda a 36 xelins por *quarter*, de todo o trigo que eles teriam vendido, se o preço de 36 xelins tivesse prevalecido o tempo todo. Nesse caso os vendedores, por terem conseguido uma vantagem no negócio no início da feira, poderiam sustentar até o fim um preço maior do que o preço de equilíbrio. O preço ao qual o mercado se encerrara seria um preço de equilíbrio e, embora considerado, não com propriedade, como o preço de equilíbrio, provavelmente não divergiria largamente deste.

Inversamente, se o mercado houvesse aberto com preços desvantajosos para os vendedores e eles tivessem vendido algum trigo muito barato, de sorte que continuassem em grande carência de numerário, a utilidade final do dinheiro para eles podia ter permanecido tão alta, que eles teriam continuado a vender consideravelmente abaixo de 36 xelins, até que os compradores se tivessem fartado de tudo o que precisavam. O mercado fecharia então sem ter sido ainda atingido o verdadeiro preço de equilíbrio, mas se teria chegado a uma vizinhança muito próxima.

traça confronto entre o escambo e os negócios em que um lado da troca toma a forma de poder aquisitivo geral. No escambo, a disponibilidade que uma pessoa tem de uma mercadoria trocada precisa ser estritamente ajustada às suas necessidades individuais. Se a sua provisão é grande demais, pode não fazer dela um bom proveito. Se sua disponibilidade é muito pequena, ela pode ter alguma dificuldade em achar alguém que possa ceder-lhe convenientemente o de que precisa, e esteja também carecendo em particular daquelas coisas que essa pessoa tenha em excesso. Mas quem quer que tenha uma disponibilidade de poder aquisitivo geral pode obter qualquer coisa de que precise, assim que encontre alguém que possua esse artigo em excesso: não precisa ficar à caça até encontrar a “dupla coincidência” de uma pessoa que pode desfazer-se do que ele precisa, e também necessita do que ele pode dispor. Conseqüentemente, qualquer um, e especialmente um negociante profissional, pode permitir-se ter à disposição grande soma de dinheiro, e, portanto, fazer compras consideráveis sem esgotar a sua provisão de dinheiro ou alterar muito o seu valor marginal.

Equilíbrio da Procura e da Oferta Normais

Transição para valores normais.

§ 1. Devemos agora investigar as causas que regulam os preços de oferta, isto é, os preços que os negociantes estão dispostos a aceitar por diferentes quantidades. No último capítulo consideramos, unicamente, os negócios de apenas um dia; e supusemos que os estoques oferecidos à venda já existiam. Mas, naturalmente, esses estoques dependem da quantidade de trigo plantada no ano anterior. E esta, por sua vez, foi largamente influenciada pelas conjecturas dos agricultores sobre o preço que obteriam neste ano. Este o ponto em que nos devemos fixar neste capítulo.

Quase todas as transações com mercadorias que não são muito perecíveis estão afetadas por cálculos relativos ao futuro;

Mesmo na Bolsa de Cereais de uma cidade do interior em dia de pregão, o preço de equilíbrio é afetado pelo cálculo das futuras relações de produção e consumo; e, enquanto isso, nos principais mercados de cereais da América e da Europa, os negócios a termo, isto é, para entregas futuras, já predominam e tendem mais e mais a reunir numa só trama os principais liames do comércio de cereais no mundo inteiro. Alguns desses negócios de futuros não passam de incidentes nas manobras especulativas, mas, em geral, elas são reguladas pelas perspectivas, de um lado, do consumo mundial, e, de outro, dos estoques existentes e das safras esperadas nos dois hemisférios. Os negociantes levam em conta as áreas semeadas com cada espécie de cereal, o avanço e o peso das colheitas, a oferta de gêneros que possam substituir os grãos e de artigos aos quais os grãos podem substituir. Assim, tratando da compra e venda da cevada, eles anotam as ofertas de coisas como o açúcar, que pode substituir a cevada na cerveja, e outrossim das várias forragens, cuja falta elevaria o valor da cevada para consumo na fazenda. Se é sabido que os plantadores de qualquer espécie de cereal, em qualquer parte do mundo, perderam dinheiro, e se dispõem a semear uma área menor para a próxima safra, conclui-se que os preços deverão subir logo que a colheita apareça e sua pequenez seja para todos manifesta. As previsões dessa alta exercem influência nas vendas atuais para entrega futura, e estas por sua vez influenciam os preços a vista, de tal sorte que esses preços são indiretamente afetados pelas estimativas das despesas de produção de suprimentos adicionais.

Mas neste e nos capítulos seguintes ocupar-nos-emos especialmente dos

e vamos agora considerar lentos e graduais ajustes da oferta e da procura.

movimentos de preço que se estendem por períodos ainda mais longos do que os levados em conta pelos mais avisados negociantes de *futuros*: temos que considerar o volume da produção ajustando-se às condições do mercado, e o preço normal que se determina dessa forma em uma posição de equilíbrio estável entre a oferta e a procura normais.

A explicação do preço de oferta levada um pouco mais adiante.

§ 2. Neste estudo teremos que fazer uso constante dos termos *custo* e *despesas* de produção e devemos, por isso, dar alguma explicação provisória deles antes de seguir adiante.

Custo real e monetário de produção.

Despesas de produção.

Podemos retornar à analogia entre o preço de procura e o preço de oferta de uma mercadoria. Admitindo no momento que a eficiência da produção depende tão só dos esforços dos trabalhadores, vimos que “o preço que é preciso pagar para conseguir o esforço necessário para produzir dada quantidade de uma mercadoria pode ser chamado preço de oferta para essa quantidade, naturalmente com referência a dada unidade de tempo”.¹ Mas agora temos que levar em conta o fato de que a produção de uma mercadoria geralmente exige muitas espécies diferentes de trabalho e o uso de capital sob muitas formas. Os esforços da mão-de-obra de todos os tipos, direta ou indiretamente empregada em produzi-la, ao lado da abstinência, ou melhor, da espera necessária para acumular o capital utilizado nela, serão conjuntamente designados como o *custo real de produção* de uma mercadoria. As quantias a pagar por esses esforços e sacrifícios serão designadas por *custo monetário de produção*, ou, abreviando, suas *despesas de produção*; eles são os preços que devem ser pagos a fim de provocar uma oferta suficiente dos necessários esforços e esperas para a produção da mercadoria, ou, em outras palavras, eles são seus preços de oferta.²

Fatores de produção

A análise das despesas de produção de uma mercadoria pode remontar a qualquer ponto, mas raramente vale a pena recuar até muito longe. Por exemplo, freqüentemente basta tomar como fatos consumados os preços de oferta das diversas matérias-primas usadas numa indústria, sem decompor esses preços de oferta em seus vários elementos. De outra forma a análise seria infundável. Podemos então dispor as coisas necessárias à produção de uma mercadoria em quantos grupos forem convenientes e chamá-los seus *fatores de produção*. As despesas de produção, quando determinada quantidade é produzida, constituem, assim, os preços de oferta das quantidades correspondentes dos seus fatores de produção. E a soma destes é o preço de oferta da dita quantidade da mercadoria.

¹ Livro Quarto. Cap. I, § 2.

² Mill e alguns outros economistas seguiram a prática da vida comum, usando o termo *Custo de Produção* em dois sentidos, às vezes significando a dificuldade no produzir uma coisa, e outras o dispêndio em dinheiro que é preciso para levar as pessoas a vencer essa dificuldade e produzir a coisa. Mas, passando de uma para outra acepção sem uma explícita advertência, eles provocaram muitos mal-entendidos e muitas controvérsias estéreis. O ataque à doutrina de Mill sobre o *Custo de Produção* em relação ao *Valor*, feito por Cairnes em seus *Leading Principles*, foi publicado logo depois da morte de Mill; e infelizmente sua interpretação das palavras de Mill foi geralmente aceita como de uma autoridade, porque ele era considerado um dos seus discípulos. Mas num artigo, “*Mill's Theory of Value*” (*Fortnightly Review*. Abril, 1876), o autor sustentou que Cairnes compreendeu mal o pensamento de Mill, e na realidade viu ainda menos da verdade, do que Mill.

As despesas de produção de uma quantidade qualquer de uma matéria-prima podem ser mais bem avaliadas em relação à “*margem de produção*” na qual não se paga renda da terra. Mas esse modo de falar oferece grande dificuldade em relação a mercadorias que obedecem à lei do rendimento crescente. Pareceu-nos mais conveniente fazer notar esse ponto de passagem: ele será depois largamente discutido, sobretudo no capítulo XII.

Existe grande variação na importância relativa dos diferentes elementos do custo de produção.

§ 3. Mercado moderno típico considera-se freqüentemente aquele em que os industriais vendem mercadorias aos atacadistas a preços nos quais entram poucas despesas comerciais. De um ponto de vista mais amplo, porém, podemos considerar que o preço de oferta de uma mercadoria é o preço ao qual ela será entregue para a venda ao grupo de pessoas cuja procura dessa mercadoria estamos a considerar; ou, em outras palavras, é o preço no mercado que temos em vista. Do caráter de tal mercado dependerá a quantidade de despesas mercantis a levar em conta na apuração do preço de oferta.³ Por exemplo, o preço de oferta da madeira na vizinhança das florestas do Canadá consiste quase exclusivamente no preço do trabalho dos madeireiros: mas o preço de oferta da mesma madeira no mercado atacadista de Londres é composto em grande parte pelos fretes, enquanto o preço de oferta a um pequeno comprador a varejo, numa cidade do interior da Inglaterra, é constituído em mais da metade pelas despesas com transporte ferroviário e com intermediários que trazem o material de que ele precisa à sua porta, e mantêm um estoque à sua disposição. Da mesma sorte, o preço de oferta de certa espécie de trabalho pode, sob muitos pontos de vista, ser dividido entre as despesas de criação pela família, de educação geral e de instrução profissional. As combinações possíveis são inúmeras e, conquanto cada uma possa oferecer particularidades que exijam atenção especial na solução completa de qualquer problema com ela relacionada, podemos, não obstante, ignorar todas essas particularidades para efeito das argumentações gerais deste Livro.

Ao calcular as despesas de produção de uma mercadoria, devemos ter em conta o fato de que as alterações nas quantidades produzidas serão provavelmente acompanhadas, mesmo quando não haja invenção nova, por alterações nas quantidades proporcionais dos seus diversos fatores de produção. Por exemplo, quando se amplia a escala de produção, a força animal ou o vapor provavelmente substituirão o trabalho manual, os materiais serão provavelmente transportados de distâncias maiores e em maiores quantidades, aumentando assim as despesas de produção correspondentes ao trabalho dos transportadores, dos intermediários e negociantes de todas as espécies.

Na medida dos seus conhecimentos e do seu espírito empresarial, os produtores em cada caso escolhem os fatores de produção mais apropriados ao seu objetivo. A soma dos preços de oferta desses fatores é, em regra, menor do que a soma de qualquer outro grupo de fatores que possam substituí-los. E sempre que parecer aos produtores não ser a combinação de fatores escolhida a mais adequada, eles, de ordinário, porão em serviço, em substituição ao anterior, o método menos dispendioso. Mais adiante veremos como, de maneira mais ou menos semelhante, a sociedade substitui um empreendedor menos capaz por outro mais eficiente no desempenho dos seus encargos. Podemos, por comodidade de referência, designar esse princípio por *princípio de substituição*.

A aplicação desse princípio se estende a quase todos os campos da investigação econômica.⁴

O princípio de substituição.

³ Já acentuamos (Livro Segundo. Cap. III) que a acepção econômica do termo "produção" compreende a produção de novas utilidades pelo transporte de uma coisa de um lugar em que seja menos necessária para um lugar em que seja mais necessária, ou ajudando os consumidores a satisfazerem suas necessidades.

⁴ Ver Livro Terceiro. Cap. V; Livro Quarto. Cap. VII, § 8.

A posição da qual partimos.

Pressupomos o livre jogo da oferta e da procura no mercado.

Condições gerais da procura.

As condições da oferta variarão com a duração do tempo a que se referem.

Mas podemos considerar provisoriamente o preço de oferta normal como as despesas

§ 4. A situação é, pois, a seguinte: estamos investigando o equilíbrio da procura e oferta normais em sua forma mais geral; estamos pondo de lado aqueles aspectos peculiares a partes especiais da ciência econômica, e limitamos nossa atenção a amplas relações comuns à quase totalidade dessa ciência. Assim, admitimos que as forças da procura e da oferta agem livremente; que não há uma combinação entre negociantes de um lado ou de outro, mas que, ao contrário, cada um age para si e que existe bastante livre concorrência, isto é, os compradores competem em geral livremente com os outros compradores, e os vendedores igualmente com os outros vendedores. Mas, conquanto cada um aja por si, seu conhecimento do que os outros estão fazendo supõe-se ser geralmente suficiente para evitar que ele aceite um preço menor ou pague um maior do que os dos outros. Admitimos provisoriamente a veracidade disso, tanto a respeito dos artigos elaborados, como de seus fatores de produção, da contratação de mão-de-obra e do empréstimo de capital. Já estudamos até certo ponto, e continuaremos a investigar até onde essas suposições estão de acordo com os fatos reais da vida. Mas, entretanto, esta é a hipótese com a qual prosseguimos. Admitimos que haja apenas um preço no mercado em determinado tempo, ficando entendido que se levam em conta separadamente, quando necessário, as diferenças na despesa de entrega das mercadorias aos negociantes estabelecidos em diferentes partes do mercado, inclusive as despesas especiais do varejo, se for o caso de mercado retalhista.

Em tal mercado, há um preço de procura para cada quantidade da mercadoria, isto é, um preço ao qual determinada quantidade da mercadoria pode encontrar compradores num dia, numa semana ou num ano. As circunstâncias que regulam esse preço, relativamente a dada quantidade de mercadorias, variam de caráter, de um problema para outro; mas, em todos os casos, quanto maior a quantidade de uma coisa oferecida à venda num mercado, mais baixo é o preço ao qual o artigo encontrará compradores; ou, em outras palavras, o preço de procura para cada *bushel* ou jarda diminui a cada aumento da quantidade oferecida.

A unidade de tempo pode ser escolhida de acordo com as circunstâncias de cada problema específico: pode ser um dia, um mês, um ano ou mesmo uma geração, mas em qualquer caso deve ser curto em relação à duração do mercado em questão. Deve supor-se que as circunstâncias gerais do mercado permanecem inalteradas durante esse período, que não há, por exemplo, alteração na moda ou no gosto, novo substituto que possa influir na procura, novo invento que perturbe a oferta.

As condições da oferta normal são menos definidas, e um estudo completo delas deve ser reservado para capítulos posteriores. Verificar-se-á que elas variam em detalhes conforme a duração do período de tempo ao qual se refere a investigação, principalmente porque tanto o capital material da maquinaria e de outras instalações industriais, como o capital imaterial de aptidão e capacidade comerciais e de organização são de lento crescimento e de lenta decadência.

Recordemos a noção antes assinalada de *firma representativa* ou empresa típica, cujas economias de produção, internas e externas, dependem do volume total de produção da mercadoria que ela fabrica,⁵ e, adiando qualquer outro estudo da natureza dessa dependência, admitamos que se

⁵ Ver Livro Quarto. Cap. XIII, § 2.

de produção, inclusive os ganhos brutos da direção de uma firma representativa.

pode tomar como o preço normal de oferta de qualquer quantidade dessa mercadoria a soma das suas despesas normais de produção (inclusive ganhos brutos da direção)⁶ efetuadas por essa firma. Isto é, admitamos que a expectativa deste preço é o bastante para manter a produção global existente; algumas firmas, nesse ínterim, sobem, outras caem na produção, mas o volume global de produção permanece invariável. Um preço mais elevado que este aceleraria o crescimento das firmas em fase ascendente, e atenuaria, embora não pudesse evitar, a decadência das outras, sendo o resultado líquido um aumento na produção global. Por outro lado, um preço menor apresaria a decadência das firmas que caem e afrouxaria o ritmo de progresso das firmas que se elevam e, no conjunto, diminuiria a produção. E uma alta ou baixa do preço afetaria de igual maneira, embora talvez não em grau igual, essas grandes sociedades anônimas que volta e meia ficam estagnadas, mas raro morrem.

A elaboração da lista de preços pelos quais uma colza pode ser oferecida, ou sua tabela de oferta.

§ 5. A fim de precisar nossas idéias, tomemos um exemplo do comércio de tecidos de lã. Suponhamos que uma pessoa bem familiarizada com o ramo se ponha a inquirir qual seria o preço normal de oferta de certo número de milhões de jardas, anualmente, de certa espécie de tecido. Deverá ela ter em conta: 1) o preço da lã, do carvão e de outros materiais utilizados para fabricá-la; 2) o desgaste e a depreciação dos edifícios, maquinaria e outro capital fixo; 3) os juros e seguro sobre todo o capital; 4) os salários dos que trabalham nas fábricas; e 5) os ganhos brutos da direção (inclusive seguro contra perdas), dos que assumem os riscos, organizam e superintendem o trabalho. Essa pessoa naturalmente estimaria os preços de oferta de todos esses diferentes fatores de produção do tecido, com referência às quantidades de cada um deles que possam ser necessárias, supondo que as condições de oferta sejam normais, e somaria todos, a fim de encontrar o preço de oferta do tecido.

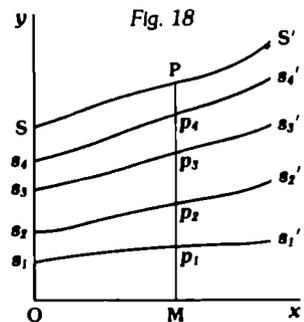
Suponhamos uma lista de preços de oferta (ou uma tabela de oferta), levantada segundo um processo semelhante ao da nossa lista de preços de procura:⁷ o preço de oferta de cada quantidade da mercadoria num ano, ou em qualquer outra unidade de tempo, escrito diante da quantidade respectiva.⁸ À medida que o fluxo ou quantidade (anual) da mercadoria aumenta, o

⁶ Ver último parágrafo do Livro Quarto. Cap. XII.

⁷ Ver Livro Terceiro. Cap. III, § 4.

⁸ Medindo-se, como no caso da curva de procura, as quantidades de uma mercadoria ao longo de Ox , e os preços paralelamente a Oy , obtemos para cada ponto M , ao longo de Ox , uma linha MP traçada em ângulo reto com Ox , e que mede o preço de oferta para a quantidade OM , cuja extremidade, P , pode ser denominada um *ponto de oferta*, constituindo-se este preço MP dos preços de oferta dos diversos fatores de produção para a quantidade OM . A curva que passa por P é chamada *curva de oferta*.

Suponhamos, por exemplo, que classificamos as despesas de produção de nossa firma representativa para produzir a quantidade OM de tecidos nos seguintes itens: 1) mp_1 o preço de oferta da lã e do capital de giro necessário para fabricá-la; 2) p_1p_2 a correspondente deterioração e depreciação dos edifícios e demais capital fixo; 3) p_2p_3 os juros e o seguro relativo a todo o capital; 4) p_3p_4 os salários de todos os que trabalham na fábrica; e 5) p_4P os ganhos brutos de direção etc., de todos os que assumem os riscos e dirigem os trabalhos. Assim, à medida que M se desloca de O para a



preço de oferta pode aumentar ou diminuir, ou mesmo pode, alternadamente, aumentar e diminuir.⁹ Pois que, se a Natureza oferece vigorosa resistência aos esforços do homem para arrancar dela provisão maior de matérias-primas, enquanto em determinada etapa não há muito campo para introduzir novas e importantes economias na fabricação, o preço de oferta subirá. Se, porém, o volume de produção fosse maior, seria quicá proveitoso substituir os braços por máquinas, a força muscular pelo vapor, e assim o aumento no volume reduziria as despesas de produção da mercadoria de nossa firma representativa. Mas os casos em que o preço de oferta cai à medida que aumenta a quantidade apresentam dificuldades especiais, que lhes são próprias, e ficam adiados para o capítulo XII deste Livro.

O que se entende por equilíbrio.

§ 6. Quando, por conseguinte, a quantidade produzida (numa unidade de tempo) é tal que o preço de procura é maior do que o preço de oferta, os vendedores recebem mais do que o suficiente para que lhes valha a pena trazer ao mercado bens nessa quantidade; entra em jogo uma força ativa tendente ao aumento da quantidade posta à venda. Por outro lado, quando a quantidade produzida é tal que o preço de procura é menor que o de oferta, os vendedores recebem menos do que o suficiente para lhes valer a pena trazer artigos ao mercado, nessa escala; de sorte que os que estiverem na margem de dúvida sobre se lhes convém continuar produzindo decidem-se a não mais produzir, e entra a atuar fortemente, então, uma tendência para diminuir a quantidade entregue ao mercado. Quando o preço de procura é igual ao de oferta, a quantidade produzida não tende a aumentar nem a diminuir: ela está em equilíbrio.

Quantidade de equilíbrio e preço de equilíbrio.

Quando a procura e a oferta estão em equilíbrio, a quantidade da mercadoria que se produz numa unidade de tempo pode ser chamada *quantidade de equilíbrio*, e o preço ao qual está sendo vendida, *preço de equilíbrio*.

Equilíbrios estáveis,

Tal equilíbrio é *estável*, isto é, se o preço dele se afasta um pouco, tende a voltar como o pêndulo que oscila em torno do seu ponto mais baixo, e a característica dos equilíbrios estáveis é que neles o preço de procura é maior que o de oferta para quantidades um pouco menores do que a quantidade de equilíbrio, e vice-versa. Com efeito, quando o preço de procura é maior que o de oferta, a quantidade produzida tende a crescer. Por conseguinte, se o preço de procura é maior que o preço de oferta para quantidades um pouco inferiores a uma quantidade de equilíbrio, caindo o nível de produção

as condições em que ocorrem.

direita p_1, p_2, p_3, p_4 traçarão cada um deles a sua curva e a última curva de oferta traçada por P , como se evidenciam, é obtida pela superposição das curvas de oferta dos diversos fatores de produção do tecido.

Deve ser lembrado que esses preços de oferta são os preços não de unidades dos diversos fatores de produção, mas das quantidades dos mesmos necessárias à fabricação de uma jarda do tecido. Assim, por exemplo, $p_1 p_4$ é o preço de oferta, não de qualquer quantidade fixa de trabalho, mas daquela quantidade empregada na feitura de uma jarda onde a produção total é de OM jardas. (Ver *supra*, § 3.) Não nos devemos preocupar aqui se a renda do terreno da fábrica deve constituir uma classe especial: isso pertence a uma série de questões que serão discutidas mais adiante. Prescindimos, outrossim, das taxas e impostos, que leriam que ser levados em conta.

⁹ Isto é, um ponto em movimento para a direita ao longo da curva de oferta pode subir ou descer, ou mesmo alternadamente subir e descer. Em outras palavras, a curva de oferta pode ser inclinada positiva ou negativamente, ou mesmo pode ser inclinada positivamente em algumas partes do seu curso, e em outras partes negativamente. (Ver nota de rodapé no Livro Terceiro. Cap. III, § 5.)

temporariamente a um ponto um pouco abaixo da quantidade de equilíbrio, esse nível tende a reagir; assim, o equilíbrio é estável para os deslocamentos nessa direção. Se o preço de procura é maior do que o de oferta para quantidades um pouco menores que a quantidade de equilíbrio, é certo que tal preço será menor que o preço de oferta para quantidades um pouco maiores e, portanto, se a escala de produção ultrapassar um tanto a posição de equilíbrio, tenderá a retornar a ela; e o equilíbrio será estável também para os deslocamentos nessa direção.

As oscilações em torno de uma posição de equilíbrio estável

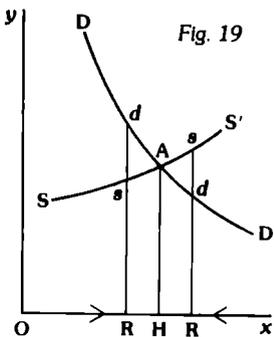
Quando a procura e a oferta estão em equilíbrio estável, se um acidente qualquer deslocar a escala de produção da sua posição de equilíbrio, imediatamente entrarão em jogo forças tendentes a fazê-la voltar a essa posição, tal como, se uma pedra suspensa por um cordão for deslocada da sua posição de equilíbrio, a força de gravidade logo atuará para repô-la nessa posição. Os movimentos da escala de produção em torno da sua posição de equilíbrio serão de uma espécie ou semelhante.¹⁰

são raramente rítmicas.

Na vida real, todavia, tais oscilações raro são rítmicas como as de uma pedra balançando livremente na extremidade de um cordão. A comparação seria mais exata se supuséssemos o cordão suspenso nas águas agitadas de uma calha de moinho, cuja corrente ora é deixada a fluir livremente, ora é parcialmente represada. Nem essas complicações são suficientes para ilustrar todos os transtornos com que o economista e o comerciante são obrigados a ocupar-se. Se a pessoa que sustém o cordão mexe a mão com movimentos em parte rítmicos e em parte arbitrários, o exemplo não excederá as dificuldades de muitos dos problemas reais e práticos do valor. Com efeito, em verdade as tabelas da procura e da oferta, na prática, não permanecem inalteradas longo tempo, mas são constantemente alteradas e cada variação nelas altera a quantidade de equilíbrio e o preço de equilíbrio, e assim desloca os centros em torno dos quais a quantidade e o preço tendem a oscilar.

Relação imprecisa entre preço de oferta

Essas considerações indicam a grande importância do elemento tempo em relação à procura e oferta, a cujo estudo vamos passar agora. Iremos



¹⁰ Cf. Livro Quinto. Cap. I, § 1. Para representar geometricamente o equilíbrio da procura e da oferta, podemos traçar as duas curvas de procura e de oferta juntas, como na fig. 19. Se então OR representa o nível que efetivamente atinge a produção, e Rd , o preço de procura, é maior que Rs , o preço de oferta, a produção é excepcionalmente lucrativa e será aumentada. R , o índice de quantidade, como podemos chamá-lo, mover-se-á para a direita. Ao contrário, se Rd for menor do que Rs , R se deslocará para a esquerda. Se Rd for igual a Rs , isto é, se R está verticalmente sob a interseção das curvas, a procura e a oferta estão em equilíbrio.

Este pode ser tomado como um diagrama típico do equilíbrio estável de uma mercadoria que obedece à lei do rendimento decrescente. Mas se tivéssemos traçado SS' como uma linha reta horizontal, teríamos assim figurado a hipótese do "rendimento constante", no qual o preço de oferta é o mesmo para todas as quantidades da mercadoria. E se tivéssemos feito SS' inclinada negativamente, mas com um declive menor que DD' (a necessidade dessa condição se revelará melhor mais tarde), teríamos um caso de equilíbrio estável de uma mercadoria que obedece à lei do rendimento crescente. Num caso ou noutro, o raciocínio acima permanece inalterado, sem alteração de uma palavra ou letra, mas o último caso introduz dificuldades que resolveremos adiante.

e custo real de produção; significados das frases *Equilíbrio normal* e *A longo prazo*.

descobrimo gradualmente muitas diferentes limitações ao princípio de que o preço ao qual uma coisa pode ser produzida representa seu custo real de produção, isto é, os esforços e sacrifícios direta ou indiretamente empregados na sua produção. Pois, numa época de rápidas mudanças como a presente, o equilíbrio da procura e da oferta normais não corresponde, assim, a nenhuma relação exata entre certa soma de prazeres obtidos do consumo da mercadoria e um conjunto de esforços e sacrifícios implicados na sua produção: a correspondência não seria exata, mesmo que os rendimentos e o interesse normais fossem a medida exata dos esforços e sacrifícios para os quais eles são o pagamento em dinheiro. Esse é o verdadeiro sentido da tão freqüentemente citada e tão mal compreendida doutrina de Adam Smith e de outros economistas, segundo a qual o valor normal ou “natural” de uma mercadoria é o que as forças econômicas tendem a estabelecer *a longo prazo* (*in the long run*). É o valor médio que as forças econômicas determinariam se as condições gerais da vida fossem estacionárias num decurso de tempo suficientemente longo para permitir-lhes produzir todos os seus efeitos.¹¹

Mas não podemos prever o futuro com exatidão. O inesperado pode acontecer. E as tendências existentes podem ser modificadas antes que tenham tido tempo de desempenhar o que agora parece ser o seu inteiro papel. O fato de não serem estacionárias as condições gerais de vida é a origem de muitas das dificuldades encontradas na aplicação das teorias econômicas aos problemas práticos.

É claro que *normal* não significa concorrente. Os preços do mercado e os preços normais são ambos o resultado de uma multiplicidade de influências, umas fundadas numa base moral e outras numa base física, tendo umas origem na concorrência e outras não. É à persistência das influências consideradas e ao tempo disponível para que elas produzam seus efeitos que nos referimos ao contrastar o preço do mercado com o preço normal, e ainda ao comparar o sentido estrito e o sentido amplo do termo *preço normal*.¹²

Influências da utilidade e do custo de produção sobre o valor.

§ 7. O restante do presente volume será ocupado principalmente com a interpretação e a delimitação da doutrina segundo a qual o valor de uma coisa tende, a longo prazo, a corresponder ao seu custo de produção. Será estudada em particular, mais cuidadosamente, nos capítulos V e XII deste Livro, a noção de equilíbrio, tratada muito sumariamente neste capítulo. Alguma coisa a respeito da controvérsia sobre se é o “custo de produção” ou a “utilidade” o que regula o valor será exposta no Apêndice I. Mas parece de bom aviso dar aqui uma ou duas palavras sobre este último ponto.

Parece tão razoável discutir se é a lâmina superior ou a inferior de uma tesoura que corta um pedaço de papel, como sobre se o valor é determinado pela utilidade ou pelo custo de produção. É certo que quando se mantém imóvel uma lâmina, e o corte é efetuado movendo-se a outra, podemos dizer com negligente simplismo que o corte foi feito pela segunda; mas a observação não é rigorosamente exata e pode ser aceita até o ponto em que pretenda ser apenas um dizer popular, e não a expressão estritamente científica do que acontece.

¹¹ Ver *infra*, Livro Quinto. Cap. V, § 2 e Apêndice H, § 4.

¹² Ver *supra*, Livro Primeiro. Cap. III, § 4.

A primeira
prepondera
nos valores
do mercado;

Do mesmo modo, quando uma coisa já fabricada tem que ser vendida, o preço que as pessoas estarão dispostas a pagar será determinado pelo seu desejo de possuí-la e, ao mesmo tempo, pela quantia que se podem permitir dispendar com ela. Seu desejo de tê-la depende em parte da possibilidade de, não a comprando, encontrar outra coisa semelhante a um preço igualmente baixo: isso depende das causas que determinam a oferta da coisa, e essa oferta, por sua vez, depende do custo de produção. Mas pode ocorrer que o estoque à venda seja praticamente fixo. É o caso, por exemplo, de um mercado de peixe, no qual o valor do pescado cada dia é regulado quase exclusivamente pela relação entre a quantidade existente nas bancas e a procura. Se uma pessoa quiser deixar de levar em conta o estoque e disser que o preço é determinado pela procura, essa simplicidade no dizer talvez possa ser tolerável enquanto não tiver pretensões a uma rigorosa exatidão. Da mesma forma, pode ser desculpável, mas não é rigorosamente exato, dizer que os preços variáveis atingidos pelo mesmo livro raro, quando vendido e revendido nos leilões Christie, são governados exclusivamente pela procura.

a última,
nos valores normais.

Tomando um exemplo do extremo oposto, encontramos algumas mercadorias que se comportam em quase perfeita conformidade com a lei do rendimento constante, quer dizer, seu custo médio de produção será quase o mesmo, quer sejam produzidas em pequenas quantidades, quer em grandes. Em tal caso, o nível normal em torno do qual o preço de mercado flutua será este definido e fixo custo de produção (em dinheiro). Se acontece ser grande a procura, o preço de mercado subirá por algum tempo acima do nível, mas isso terá como resultado o aumento da produção e a queda do preço de mercado. E acontecerá o inverso, se a procura cai por certo tempo abaixo do seu nível ordinário.

Em semelhante caso, se uma pessoa resolve deixar de lado as flutuações do mercado e considerar estabelecido que, de qualquer modo, haverá procura bastante para uma quantidade mais ou menos grande, a um preço igual ao seu custo de produção, então ela poderá ser desculpada por afastar a influência da procura e dizer que o preço (normal) é determinado pelo custo de produção — apenas sob a condição de que não atribua precisão científica ao enunciado de sua doutrina, e de que explique nos devidos termos a influência da procura.

Podemos assim concluir que, *em regra geral*, quanto mais curto o período que considerarmos, maior a cota de atenção que devemos dar à influência da procura sobre o valor; e quanto maior o período, mais importante será a influência do custo de produção sobre o valor. Pois a influência das alterações no custo de produção leva em regra mais tempo para se fazer sentir inteiramente, do que a influência das alterações na procura. O valor efetivo em certo momento, valor de mercado como é comumente chamado, é freqüentemente mais influenciado por acontecimentos passageiros e por causas cuja ação é inconstante e transitória, do que pelas que atuam persistentemente. Mas, em períodos longos, essas causas intermitentes e irregulares em grande parte se anulam umas às outras, de sorte que a longo prazo as causas constantes dominam completamente o valor. Mesmo as causas mais persistentes estão, todavia, sujeitas a variações. Com efeito, a estrutura total da produção é modificada, e os custos relativos de produção de diversas coisas estão se alterando permanentemente, de uma geração para outra.

Ao homem
de negócios
concernem os custos

Quando consideramos os custos do ponto de vista do patrão capitalista, medimo-los naturalmente em dinheiro, porque a sua preocupação direta

em dinheiro;
mas à evolução
do valor normal,
os custos reais.

com os esforços necessários para ter o trabalho dos empregados está nos pagamentos em dinheiro que deve fazer-lhes. Apenas indiretamente ele tem a ver com o custo real do esforço dos seus empregados e do preparo destes, se bem que, para certos problemas, é necessário estimar em dinheiro seu próprio trabalho, como veremos mais tarde.

Mas ao considerarmos os custos do ponto de vista social, ao investigarmos se o custo para obter certo resultado aumenta ou diminui com a mudança das condições econômicas, temos que considerar os custos reais dos esforços de várias qualidades, e o custo real da espera. Se o poder aquisitivo do dinheiro, em termos de esforço, permaneceu quase constante, assim como a taxa de remuneração pela espera, a medida em dinheiro dos custos corresponde aos custos reais: mas tal correspondência nunca deve ser aceita facilmente. Essas considerações serão, em geral, suficientes para a interpretação do termo *custo* nos capítulos seguintes, mesmo quando no contexto não haja clara indicação a respeito.

Inversão e Distribuição de Recursos

A política de investimento para um rendimento longínquo pode-se ver claramente no caso de uma pessoa que fabrica um objeto para seu próprio uso.

§ 1. A primeira dificuldade a ser esclarecida em nosso estudo dos valores normais é a natureza das motivações que regulam a inversão de recursos para um rendimento remoto. Será bom começar observando a ação de uma pessoa que nem compra o que precisa nem vende o que faz, mas trabalha para si próprio, e contrabalança os esforços e sacrifícios com os prazeres que espera dos seus frutos, sem intervenção de nenhum pagamento em dinheiro.

Tomemos então o caso de um homem que constrói uma casa para si, fornecendo-lhe a Natureza, gratuitamente, terra e materiais, e fabricando ele mesmo os implementos, computando o trabalho para fazê-los como parte do trabalho de construção da casa. Teria ele que estimar os esforços exigidos para a construção de acordo com algum plano, e que atribuir quase instintivamente uma soma crescente em proporção geométrica (uma espécie de juros compostos) para o lapso de tempo entre cada esforço despendido e a ocasião em que a casa deverá estar pronta para uso. A utilidade da casa para ele, quando concluída, teria que compensá-lo não só dos esforços, mas também da espera.¹

Se as duas motivações, uma tolhendo, outra estimulando, se apresentassem em equilíbrio, estaria ele na margem de dúvida. Provavelmente o ganho seria muito maior do que o custo "real" referente a alguma parte da casa. Mas, à medida que fosse cogitando de projetos mais e mais ambiciosos, verificaria por fim que as vantagens de qualquer nova ampliação compensa-

¹ Com efeito, ele podia ter aplicado esses esforços, ou esforços equivalentes, na produção de satisfações imediatas. Se deliberadamente preferiu satisfações futuras, terá sido porque, mesmo depois de pesar as desvantagens da espera, considerou-as que valem mais do que as satisfações presentes que poderiam substituí-las. A motivação tendente a desanimá-lo da edificação seria, pois, a estimativa conjunta de todos os esforços, aumentando o ônus e a incomodidade de cada qual em proporção geométrica (uma espécie de juros compostos) de acordo com o intervalo correspondente de espera. O motivo que, por outro lado, o faz construir seria a expectativa da satisfação que teria com a casa pronta, e esta, por sua vez, poderia concretizar-se na soma de muitas satisfações mais ou menos remotas, e mais ou menos certas, que espera obter do seu uso. Se acreditava que o total dos valores das satisfações que a casa lhe dará, valores ora descontados, recompensaria com vantagem os esforços e esperas que suporta, se decidiria a construir. (Ver Livro Terceiro. Cap. V, § 3; Livro Quarto. Cap. VII, § 8 e Nota XIII no Apêndice Matemático.)

riam exatamente os esforços e a espera para realizá-la, e que a extensão do prédio estaria no limite extremo ou margem de lucratividade do investimento do seu capital.

Haveria provavelmente muitas maneiras de construir partes da casa. Algumas, por exemplo, poderiam ser igualmente bem construídas de madeira ou de pedra bruta. A inversão de capital para diferentes projetos para cada peça do alojamento seria comparada com as vantagens respectivas, e cada uma seria levada a efeito até que fosse atingido o limite extremo ou margem de lucratividade. Haveria assim muitas margens de lucratividade: cada uma correspondendo a um tipo de projeto segundo o qual cada espécie de cômodo podia ser providenciada.

Transição para a inversão de capital pelo empresário moderno

§ 2. Esse exemplo pode servir para nos revelar a maneira como os esforços e sacrifícios, que constituem o custo real de produção de uma coisa, servem de base às despesas que constituem o seu custo em dinheiro. Mas, como vem de ser observado, o homem de negócios moderno aceita os pagamentos que tem que fazer, seja de salários ou de matérias-primas, como se apresentam, sem deter-se em verificar até que ponto são uma medida justa dos esforços e sacrifícios a que correspondem. Seu dispêndio é feito em geral parceladamente e quanto mais tempo ele der para o fruto de qualquer despesa, mais rico deve ser esse fruto a fim de compensá-lo. O resultado previsto pode não ser certo e neste caso ele tem que admitir o risco de falhar. Admitida essa contingência, se deve esperar que o fruto da despesa exceda a própria despesa numa quantia que, independente de sua própria remuneração, aumente a juros compostos em proporção com o tempo da espera.² Nessa categoria devem entrar as despesas pesadas, diretas ou indiretas, que cada empresa precisa suportar para formar a sua clientela.

Acumulação das despesas e receitas passadas, e desconto das futuras.

Para simplificar, podemos dizer que qualquer elemento de desembolso (levando em conta a própria remuneração do empreendedor), quando aumentado, dessa maneira, por meio dos juros compostos, é *acumulado*. Do mesmo modo, usamos o termo *descontado* para qualificar o valor presente de uma satisfação futura. Cada elemento de dispêndio deve então ser acumulado pelo tempo que flui entre o momento em que foi feito e o momento da frutificação, e o conjunto desses elementos acumulados é a despesa total empenhada na empresa. O balanço entre os esforços e as satisfações resultantes pode ser feito para qualquer dia que se julgue conveniente. Mas qualquer que seja o dia escolhido, uma regra simples deve ser obedecida: Todo elemento, seja um esforço ou uma satisfação, que date de tempo anterior a esse dia deve capitalizar-se a juros compostos durante o intervalo acumulado sobre o mesmo; e cada elemento que se refira a uma data posterior ao referido dia deverá ser descontado a juros compostos durante o período compreendido entre ambas as datas. Se o dia for anterior ao começo do empreendimento, então todos os elementos devem ser descontados. Mas se, como é usual em tais casos, o dia for aquele no qual os esforços são con-

² Podemos, se preferirmos, considerar o preço do próprio trabalho do empreendedor como uma parte do desembolso originário, e atribuir juros compostos a ele em conjunto com o resto. Ou podemos substituir o juro composto por uma sorte de "lucro composto". Os dois processos não são rigorosamente conversíveis. Mas adiante veremos que em certos casos o primeiro é preferível, mas em outros sê-lo-á o segundo.

cluídos e a casa está pronta para uso, então os esforços devem acumular juros compostos até esse dia, e as satisfações devem todas ser descontadas desde esse dia.

A espera é um elemento de custo tão verdadeiro quanto o esforço e entra no custo quando acumulada: por isso não é, naturalmente, contada em separado. De modo semelhante, por outro lado, o dinheiro ou o domínio “que ingresse” sobre uma satisfação a qualquer tempo constitui parte do rendimento desse período. Se a data é anterior ao dia em que as contas são levantadas, o valor respectivo deve ser acumulado até esse dia; se posterior, deve ser descontado desde então. Se, em vez de ser convertido num prazer imediato, é utilizado como fonte acumulada de renda futura, esta última não deve ser tida como um rendimento *adicional* da inversão.³

Se o empreendimento consistisse, digamos, em construir uma doca sob contrato, fazendo-se o pagamento sem dilação quando o trabalho estivesse concluído, e a aparelhagem usada no serviço se consumisse no processo, até perder todo o valor ao finalizar a obra, então o empreendimento seria apenas remunerador se esse conjunto de desembolso, acumulado até a época do pagamento, fosse justamente igual a esse pagamento.

Mas, em regra, os produtos das vendas vão entrando gradualmente; devemos então supor um balanço feito tendo em vista tanto o passado quanto o futuro. Olhando para trás, somaríamos todos os desembolsos líquidos, e lhes adicionaríamos os juros compostos acumulados sobre cada elemento da despesa. Para a frente, somaríamos todas as receitas líquidas, e do valor de cada uma subtrairíamos os juros compostos pelo período durante o qual tivesse sido adiada. O conjunto das receitas líquidas assim descontadas seria balanceado com o conjunto das despesas acumuladas: e se os dois fossem exatamente iguais, o negócio começaria a ser remunerativo. Ao calcular os desembolsos, o chefe da empresa deve levar em conta o valor do seu próprio trabalho.⁴

³ No total, a recella derivada da poupança excederá, geralmente, a própria poupança pela quantia correspondente ao juro, que é a recompensa da poupança. Mas como ela será convertida em satisfação mais tarde do que o seria a poupança original, será descontada por um período mais longo (ou acumulada por um tempo mais curto); e se entrar no balanço da Inversão no lugar da poupança original, sê-lo-á exatamente pela mesma soma. (Tanto a poupança inicial que foi capitalizada como a renda subsequente auferida por ela são lançadas para o imposto de renda, sob fundamentos semelhantes aos que fazem mais fácil coletar um imposto de renda mais pesado sobre o homem industrioso do que sobre o preguiçoso.) A principal argumentação deste parágrafo está expressa matematicamente na Nota XIII.

⁴ Quase todos os negócios têm suas dificuldades próprias e seus próprios usos no que toca à maneira de avaliar o capital investido e de arbitrar a depreciação que esse capital deve suportar, pelos desgastes, pela influência dos elementos, das novas invenções e das mudanças na marcha da Indústria. Estas duas últimas causas podem temporariamente elevar o valor de alguns itens do capital fixo, e ao mesmo tempo reduzir o de outros.

Os que encaram as coisas de maneira diferente, e cujo interesse nessa matéria se volta em direções diversas, dissentirão largamente, por vezes, sobre a questão de saber que parte da despesa para adaptar os edifícios e as instalações às condições alteradas da Indústria se pode considerar como inversão de novo capital, a importância que deve ser fixada como carga necessária para compensar as depreciações, e tratada como uma despesa a deduzir das receitas correntes, antes de determinar os lucros líquidos ou a verdadeira renda produzida pela empresa. Essas dificuldades e as conseqüentes diferenças de opinião são maiores a respeito da Inversão de capital na criação de relações comerciais, e do método apropriado para avaliar o bom crédito de uma empresa, ou seu valor “como negócio próspero”. Sobre toda essa matéria, ver MATHESON. *Depreciation of Factories and their Valuation*.

Outro grupo de dificuldades surge das alterações no poder aquisitivo geral da moeda. Se esta caiu, ou, em outras palavras, se houve uma alta geral nos preços, o valor de uma fábrica parece ter subido quando na realidade permaneceu estacionário. As confusões que assim se originam introduzem na estimativa dos lucros reais das diversas classes de negócios erros maiores do que à primeira vista pareceria provável. Mas todas essas questões devem ser adiadas até que tenhamos discutido a teoria do dinheiro.

O princípio de substituição.

§ 3. Ao iniciar o empreendimento e em cada um dos seus períodos sucessivos, o homem de negócios atilado se esforça bastante para modificar os seus arranjos de sorte a obter melhores resultados com uma despesa dada, ou resultados iguais com uma despesa menor. Em outras palavras, aplica sem cessar o princípio de substituição, com o fim de aumentar os seus lucros e, assim fazendo, raro deixa de aumentar a produtividade total do trabalho, o pleno domínio da Natureza que o homem consegue através da organização e da ciência.

Cada localidade tem particularidades próprias que afetam de vários modos os métodos de organização das várias classes de negócios estabelecidos aí. E até num mesmo lugar e num mesmo ramo, não há duas pessoas que, procurando os mesmos objetivos, sigam exatamente os mesmos caminhos. A tendência à variação é uma das principais causas do progresso; e quanto mais hábeis os empreendedores em qualquer negócio, maior amplitude terá essa tendência. Em algumas indústrias, como por exemplo a de fiação de algodão, as variações possíveis se confinam em limites estreitos; ninguém pode manter-se solvente se não utiliza maquinaria e, ainda mais, a maquinaria mais recente, para todas as partes do trabalho. Mas em outros setores, como por exemplo em alguns ramos das indústrias de madeira e metal, na agricultura e no comércio varejista, pode haver grandes variações. Assim, de duas manufaturas congêneres, uma terá talvez maior folha de salários e outra maiores encargos de maquinaria; de dois retalhistas, um terá maior capital empastado em estoque e outro gastará mais em anúncios e outros meios de conquistar o capital imaterial formado por relações comerciais proveitosas. Nos detalhes menores, as variações são inumeráveis.

As ações de cada indivíduo são influenciadas por suas oportunidades e recursos especiais, bem como por seu temperamento e suas relações, mas cada qual, medindo os próprios meios, irá investindo capital no negócio, em suas diversas aplicações, até o limite extremo ou margem de lucratividade, ou seja, até que lhe pareça não haver boa razão para julgar que os proveitos resultantes de uma aplicação a mais em determinada direção o compensariam do desembolso. A margem de lucratividade, a respeito até do mesmo ramo ou sub-ramo de indústria, não pode ser considerada como um simples ponto sobre uma linha fixa de possível aplicação de capital, mas como uma linha fronteiriça de contorno irregular, cortando uma após outra todas as possíveis linhas de investimento.

A margem de lucratividade não é um mero ponto na rota de qualquer um, mas uma linha na interseção de todas as rotas.

Afinidades entre os princípios de substituição, de utilidade decrescente e de rendimento decrescente. Correlação entre o consumo e a produção.

§ 4. Esse princípio de substituição está estreitamente ligado à tendência para uma taxa decrescente de rendimento de qualquer excessiva aplicação de recursos ou de energias em qualquer direção dada e, na verdade, em parte baseada nela, o que está de acordo com a experiência comum. O princípio assim se vincula à ampla tendência a um rendimento decrescente para crescentes aplicações de capital e trabalho na terra, em velhos países, a qual desempenha papel proeminente na economia clássica. E é tão de perto aparentado com o princípio da diminuição da utilidade marginal que resulta de ordinário de uma despesa maior, que algumas aplicações dos dois princípios são quase idênticas. Já se observou que os novos métodos de produção trazem à existência novas mercadorias, ou reduzem os preços das antigas, de forma a trazê-las ao alcance de maior número de consumidores; que, por outro lado, as alterações nos hábitos de consumo e em seu volume determinam novos desenvolvimentos da produção e nova distribuição dos

recursos produtivos; e que, embora alguns hábitos de consumo que mais contribuem para uma vida humana melhor nada ou pouco fazem para ampliar a produção da riqueza material, contudo a produção e o consumo estão intimamente correlacionados.⁵

Agora, porém, vamos examinar mais em detalhe como a distribuição dos recursos da produção entre as diferentes empresas industriais é uma contrapartida e um reflexo da distribuição das compras dos consumidores entre as várias classes de mercadorias.⁶

Voltemos à dona-de-casa primitiva, que, tendo “um número limitado de meadas de lã em cada tosquia anual, considera todas as necessidades domésticas de roupa e cuida de distribuir a lã entre elas, de tal modo a contribuir o mais possível para o bem-estar da família. Ela julgará que errou se, depois de feita a distribuição, tem motivo para arrepende-se de não ter empregado mais em fazer, digamos, meias, e menos em blusões. Mas se, por outro lado, ela acertou parando nos limites devidos, então fez justamente a quantidade precisa de meias e blusões para que tirasse a mesma soma de vantagem do último novelo que aplicou em meias e do último que aplicou em blusões”.⁷ Se acontece ter duas maneiras de fazer um blusão, igualmente satisfatórias quanto aos resultados, uma das quais, porém, embora utilize um pouco mais de lã, seja um pouco menos trabalhosa que a outra, então os seus problemas seriam problemas típicos do largo mundo de negócios. Abrangeriam, primeiro, decisões quanto à urgência relativa de vários fins; segundo, decisões quanto às vantagens relativas dos diversos meios de atingir cada fim; terceiro, decisões, baseadas nas duas primeiras ordens, quanto ao limite até o qual poderia mais proveitosamente levar a aplicação de cada meio tendo em vista cada fim.

Essas três classes de decisões têm de ser tomadas em escala maior por um homem de negócios, que deve fazer avaliações e ajustamentos mais complexos antes de chegar a cada decisão.⁸ Tomemos um exemplo no ramo de construção. Observemos as operações de um “construtor especulativo”, no bom sentido do termo: isto é, um homem que se aplica a levantar bons edifícios em antecipação à procura geral, que é penalizado por qualquer erro de estimativa, e que, se sua orientação é aprovada pelos fatos, beneficia a comunidade tanto quanto a si mesmo. Notemo-lo a considerar se constrói moradias, armazéns, fábricas ou oficinas. Ele está habilitado a formar, de imediato, uma opinião segura sobre o método de trabalho mais viável para cada classe de edificação, e para fazer uma estimativa bruta do seu custo. Avalia o preço dos vários locais apropriados para cada classe de construção, e toma o preço que teria que pagar por qualquer local como uma parte do desembolso de capital, tal como faz a respeito do que gastaria para lançar os alicerces sobre ele, e assim por diante. Coloca essa estimativa de custo em confronto com o cálculo do preço que poderá obter por um dado edifício com o respectivo terreno. Se não encontra caso algum em que o preço de procura exceda o seu dispêndio numa quantia suficiente para dar-lhe bom lucro, com certa margem para os riscos, pode ficar parado. Ou talvez cons-

A distribuição dos recursos na economia doméstica.

A distribuição dos recursos na economia dos negócios. Exemplo do ramo de construção.

⁵ Ver Livro Terceiro. Cap. I, § 2; Livro Terceiro. Cap. II; e Livro Segundo. Cap. III, § 1-3.

⁶ O essencial de parte desta seção foi colocado no Livro Sexto. Cap. I, § 7, em edições anteriores. Mas pareceu ser necessária aqui como preparação para os capítulos centrais do Livro Quinto.

⁷ Ver Livro Terceiro. Cap. V, § 1.

⁸ O resto desta seção acompanha em grande parte as linhas da primeira metade da Nota XIV, no Apêndice Matemático, que pode ser lida em conexão com ele. Na matéria, a linguagem do cálculo diferencial — não os seus raciocínios — é particularmente favorável para esclarecer o pensamento, mas os aspectos principais podem ser apresentados na linguagem comum.

trua com algum risco, a fim de manter os seus melhores operários de confiança e auxiliares, e de dar alguma ocupação às suas instalações. Sobre este caso veremos depois.

Figuremo-lo agora tendo concluído que (digamos) casas de campo de certo tipo, erigidas num lote que pode comprar, provavelmente lhe darão lucro. Fixado o principal objetivo a visar, aplica-se a estudar mais cuidadosamente os meios pelos quais ele pode ser alcançado, e, em conexão com esse estudo, a considerar as possíveis modificações nos detalhes dos seus projetos.

Dado o característico geral das casas a construir, terá ele que considerar em que proporções utilizar os vários materiais — tijolos, pedra, ferro, cimento, gesso, madeira etc., tendo em mira obter o resultado que melhor contribua, em proporção ao custo, para a eficiência da casa no satisfazer o gosto artístico dos compradores e em proporcionar-lhes conforto. Decidindo assim a melhor distribuição dos recursos entre os vários artigos, ele está tratando substancialmente com o mesmo problema da dona-de-casa primitiva, que deve pesar a distribuição mais econômica de sua lã entre as várias necessidades do lar.

Tal como ela, tem ele que refletir que o rendimento de benefício que daria qualquer utilização especial seria relativamente grande até certo ponto, e daí diminuiria gradativamente. Como ela, tem que distribuir os seus recursos de maneira que tenham a mesma utilidade marginal em cada uso: tem que ponderar a perda que resultaria de cortar aqui uma pequena despesa, com o ganho resultante de acrescentar um pouco acolá. Com efeito, ambos trabalham em rumos semelhantes ao que guia o agricultor no ajustar a aplicação de capital e trabalho na terra de modo que nenhum campo fique privado do cultivo adicional que desse generoso retorno, e nenhum receba dispêndio tão grande que fortaleça a tendência ao rendimento decrescente na agricultura.⁹

Assim é que o homem de negócios esperto, como dissemos, “leva a inversão de capital em seu negócio em cada uma das diversas direções, até que a seu juízo pareça ter sido atingido o limite extremo ou margem de lucratividade; isto é, até que lhe pareça não haver boa razão para julgar que os ganhos resultantes de uma aplicação adicional em determinada direção o compensariam do desembolso”. Ele jamais pressupõe que os métodos indiretos serão no fim de contas remunerativos. Mas está sempre atento para os métodos indiretos que prometem ser mais eficazes em proporção ao seu custo do que os métodos diretos: e adota o melhor deles, se está ao alcance de suas posses.

Custo primário.

§ 5. Alguns termos técnicos relacionados com os custos devem ser considerados aqui. Ao investir seu capital na obtenção dos meios para levar a efeito um empreendimento, o homem de negócios visa a ser ressarcido mediante o preço obtido por seus vários produtos. Espera, em condições normais, alcançar para cada um deles um preço suficiente, isto é, que não só cubra o custo *especial, direto* ou *primário*, mas também inclua a devida cota das despesas gerais, que podemos denominar *custo geral* ou *custo suplementar*. Os dois elementos juntos constituem seu *custo total*.

Custo primário ou especial.

⁹ Ver *supra*, Livro Terceiro. Cap. III, § 1; e a nota 7 no Livro Quarto. Cap. III, § 2.

Custo suplementar e total.

A expressão *custo primário* tem diferentes acepções no comércio.¹⁰ Aqui, porém, ela é tomada em sentido estrito. Nos custos suplementares consideram-se incluídos os encargos permanentes de amortização das instalações nas quais foi invertida grande parte do capital da empresa, e também os salários dos empregados superiores, pois os encargos que a empresa assume em razão desses salários geralmente não podem ser ajustados sem demora às alterações na quantidade de trabalho que esses empregados têm a fazer. Não restam senão o custo (em dinheiro) da matéria-prima utilizada na fabricação de um artigo e os salários da parte de trabalho nele despendidos, pagos por hora ou por peça, e o desgaste extraordinário das instalações. Este é o custo especial que um industrial tem em vista, quando seus equipamentos estão com capacidade ociosa, e ele calcula o menor preço pelo qual valerá a pena aceitar um pedido, sem levar em consideração que sua atitude possa prejudicar o mercado para pedidos futuros. De fato, porém, deve levar em conta, em regra, este efeito, e o preço ao qual lhe convirá produzir, mesmo quando o negócio está frouxo, é, na prática, de ordinário, bem acima desse custo primário, como veremos adiante.¹¹

A divisão entre custos primário e suplementar varia conforme a duração da empresa. Exemplo dos salários e ordenados.

§ 6. O custo suplementar deve geralmente ser coberto pelo preço de venda numa proporção considerável a curto prazo. E devem os custos, de ordinário, ser completamente cobertos a longo prazo. Se o não forem, a produção será travada. Os custos suplementares são de muitas espécies diferentes, e muitos deles diferem apenas em grau dos custos primários. Por exemplo, se uma firma de mecânica pesada está em dúvida se aceita um pedido a um preço um tanto baixo por certa locomotiva, o custo primário absoluto compreende o valor da matéria-prima e dos salários dos operários e trabalhadores empregados na locomotiva. Mas não há regra clara quanto à inclusão de vencimentos de pessoal administrativo, pois, se o serviço está folgado, disporão eles provavelmente de algum tempo vago, e seus ordenados serão assim comumente classificados entre as despesas gerais ou suplementares. A linha divisória, entretanto, é freqüentemente obliterada. Por exemplo, os capatazes e outros operários de confiança raro são dispensados apenas em virtude de uma escassez temporária de serviço e, portanto, um pedido ocasional pode ser aceito para ocupar tempo vago, embora o seu preço não cubra os seus ordenados e salários. Isto é, eles não devem ser considerados nos custos primários em tal caso. Mas, naturalmente, pode o pessoal do escritório ajustar-se em certa medida às variações no trabalho da firma, deixando-se lugares vagos, ou mesmo despedindo-se homens ineficientes durante os períodos de depressão, e obtendo-se ajuda extraordinária ou recusando-se alguns serviços nos períodos ativos.

Exemplo do gasto na instalação.

Se passamos de tais tarefas para tarefas maiores e mais prolongadas, como, por exemplo, a de executar um contrato para entrega de um grande número de locomotivas, gradualmente, durante um período de vários anos, então a maior parte do trabalho de escritório efetuado em ligação com o pe-

¹⁰ Outros usam a expressão *preço de custo*, ou ainda *custo de fábrica*. A expressão "preço de custo" é, porém, usada pelo autor em outra oportunidade, incluindo os custos suplementares. (N. dos T.)

¹¹ Especialmente no Livro Quinto. Cap. IX. "Há muitos sistemas de custo primário em voga... entendemos por custo primário, o que na verdade a expressão implica, só o custo original ou direto de produção; conquanto em certas indústrias possa ser de conveniência incluir no custo de produção uma cota de despesas indiretas e uma taxa para depreciação de instalações e edifícios, em caso algum ele poderia compreender os juros sobre o capital ou o lucro." (GARCKE e FELLO. *Factory Accounts*. Cap. I.)

dido deve ser computada como peculiar a ele, pois se a empreitada tivesse minguado e nenhuma outra encomenda fosse tomada no lugar, as despesas sob a rubrica de ordenados teriam sido reduzidas em extensão quase proporcional.

O caso é mais patente quando se considera um mercado razoavelmente estável de qualquer classe de manufaturas de consumo constante, estendendo-se por um longo período. Pois que, então, a despesa resultante da implantação de técnica e organização especializadas, do pessoal de administração permanente, e das instalações duráveis de oficinas podem todas ser computadas como parte dos gastos necessários para o processo de produção. Essa despesa será levada até o limite no qual o ramo de indústria pareça em perigo de crescer depressa demais em relação ao seu mercado.

No próximo capítulo prossegue a matéria do capítulo III e deste. Em mais detalhes se demonstra como as despesas que mais fortemente atuam sobre a oferta e, pois, sobre o preço são limitadas a um grupo estreito e arbitrário no caso de um contrato singular para, digamos, uma locomotiva; mas são muito mais completas e correspondem mais fielmente aos amplos lineamentos da economia industrial no caso de uma oferta contínua a um grande mercado perfeitamente regular. A influência do custo de produção sobre o valor não se mostra relevante exceto em períodos relativamente longos, e deve ser avaliada com respeito mais a um processo integral de produção do que a uma locomotiva ou a uma parcela de mercadorias em particular. Nos capítulos VIII-X faz-se um estudo semelhante das variações no caráter dessas despesas primárias e suplementares que consistem nos encargos de juros (ou lucros) sobre as inversões nos agentes de produção, conforme os períodos do mercado em vista sejam longos ou curtos.

Entretantes, deve ser notado que a distinção entre custos primários e custos suplementares se aplica a qualquer fase da civilização, embora não chame muito a atenção a não ser na fase capitalista. Robinson Crusóé tinha a ver apenas com custos reais e satisfações reais. E uma família camponesa de velho estilo, que pouco compra e pouco vende, dispõe as suas inversões atuais de "esforço e espera" para benefícios futuros, aproximadamente nas mesmas linhas. Mas, se qualquer dos dois estivesse em dúvida se valeria a pena dar um giro com uma escada leve para colher frutos selvagens, os custos primários só seriam medidos contra os benefícios esperados, e, contudo, a escada não teria sido feita, a não ser que se esperasse dela suficiente préstimo no conjunto de muitas pequenas aplicações, de sorte a remunerar o custo de fazê-la. A longo prazo, ela teria que pagar o seu custo total, o suplementar tanto quanto o primário.

Mesmo o empregador moderno tem que encarar o seu próprio trabalho como um custo real em primeira consideração. Ele pode imaginar que certo empreendimento provavelmente dará um saldo em dinheiro de receita sobre a despesa (depois das deduções devidas para os riscos e descontos de futuros eventos), mas que o saldo montará a menos que o equivalente em dinheiro aos aborrecimentos e inquietações que o empreendimento lhe causará: neste caso, o evitará.¹²

¹² Os custos suplementares que o dono de uma fábrica espera poder adicionar aos custos primários dos seus produtos são a origem das quase-rendas que ela lhe dará. Se estas alcançam a expectativa, então o negócio dá-lhe muito bons lucros; mas se ficam muito aquém, o negócio tende a ir mal. Essa afirmação, porém, se aplica apenas aos problemas de valor de longo período: e nesta situação a diferença entre custos primários e custos suplementares não tem significação especial. A importância da distinção entre eles se limita aos problemas de curto prazo.

Essa influência do elemento tempo é de novo desenvolvida nos cap. V e VIII-X.

A distinção entre custos primário e suplementar aplica-se mesmo quando não intervém o dinheiro.

Equilíbrio da Procura e da Oferta Normais (Continuação), com Referência a Períodos Longos e Curtos

As dificuldades discutidas neste capítulo quanto ao elemento tempo são latentes no uso corrente,

onde o emprego do termo "normal" é elástico.

§ 1. As variações no alcance do termo normal, conforme se trate de períodos longos ou curtos, foram indicadas no capítulo III. Estamos aptos, agora, a estudá-las.

Neste caso, como em outros, o economista não faz senão trazer à luz as dificuldades latentes na linguagem comum da vida, de sorte que, confrontando-as decididamente, possam ser inteiramente superadas. Pois na vida ordinária é comum usar a palavra "normal" em sentidos diversos, em relação a diferentes períodos de tempo, e deixar que o contexto esclareça a transição de um para outro sentido. O economista segue essa prática da vida cotidiana, mas, quando assume o encargo de indicar a transição, parece por vezes ter criado uma complicação que na verdade apenas revelou.

Assim, quando se diz que em certo dia o preço da lã estava anormalmente alto, embora o preço médio anual fosse anormalmente baixo, que os salários dos mineiros de carvão eram anormalmente elevados em 1872 e abaixo do normal em 1879, que os salários (reais) da mão-de-obra eram anormalmente altos no fim do século XIV, e abaixo do normal no meado do XVI, toda a gente compreende que o alcance do termo normal não é o mesmo nos vários casos.

Os melhores exemplos se encontram nas indústrias em que as instalações são antigas e os produtos, novos. Quando um novo tecido é introduzido no gosto do público e há poucas instalações capacitadas a fabricá-lo, seu preço normal durante alguns meses pode ser duas vezes maior que os de outros tecidos não menos difíceis de fazer, mas para o que há abundante estoque de instalações e capacidade adequada. Podemos dizer que, a longo prazo, o preço normal do primeiro se equipara ao dos outros. Mas, se durante os primeiros meses grande parte foi oferecida à venda numa liquidação, podemos dizer que seu preço foi anormalmente baixo, mesmo que tivesse sido vendido a uma vez e meia mais do que os outros tecidos. O sentido especial do termo em cada um dos diversos casos é indicado pelas circunstâncias. Raro é preciso ajuntar formalmente uma interpretação, porque na conversação comum as confusões podem ser desfeitas no nascedouro por meio de perguntas e respostas. Examinemos contudo mais atentamente esta matéria.

Exemplo da
Indústria
de tecidos.

Já vimos¹ como um industrial de tecidos necessitaria calcular as despesas de produção das diferentes coisas requeridas para a fabricação do pano, com referência às quantidades precisas de cada uma delas, suposto, de início, que as condições da oferta fossem normais. Entretanto, é preciso que tenhamos ainda em conta o fato de que ele é obrigado a dar a este termo extensão maior ou menor, segundo está pensando a longo ou a curto prazo.

Assim, na avaliação dos salários adequados para provocar adequada oferta de trabalho para certa classe de teares, poderia tomar os salários correntes para serviços semelhantes na vizinhança, ou poderia ponderar que havia certa falta desse tipo especial de operário na vizinhança, sendo os salários respectivos mais altos que no resto da Inglaterra, e que, esperando alguns anos até que houvesse uma imigração, poderia ter a taxa normal de salários a um nível sensivelmente inferior ao dominante ali, nessa ocasião. Ou, finalmente, poderia ainda achar que os salários dos tecelões por todo o país estavam abaixo do normal relativamente aos de outros serviços do mesmo grau, em conseqüência de uma expectativa demasiado otimista quanto ao futuro da indústria, meia geração atrás. Poderia considerar que a profissão estava superlotada, os pais já escolhendo outros ofícios que oferecessem a seus filhos maiores vantagens e não fossem mais difíceis, e que, em conseqüência, em poucos anos diminuiria a oferta de trabalho para este emprego e, assim, encarando o futuro remoto, poderia fixar os salários normais a uma taxa mais alta do que a média atual.²

Outrossim, na avaliação do preço normal de oferta da lã, ele tomaria a média de vários anos passados. Levaria em conta todas as variações capazes de afetar a oferta no futuro próximo, e calcularia o efeito das secas como as que de tempos em tempos ocorrem na Austrália e alhures, pois sua ocorrência é comum demais para ser tida como anormal. Qualquer suposição deste gênero estaria incluída nos riscos comerciais extraordinários, e não entraria na sua estimativa do preço normal de oferta da lã.

Da mesma maneira trataria os riscos de tumultos da ordem pública e qualquer perturbação violenta e prolongada de caráter não habitual no mercado de trabalho, mas na avaliação da soma de trabalho que poderia ser obtido das máquinas etc., em condições normais, provavelmente levaria em conta as pequenas interrupções resultantes de litígios trabalhistas, como as que freqüentemente ocorrem e que, pois, devem ser consideradas como do curso regular dos acontecimentos, isto é, não devem ser tidas como anormais.

Em todos esses cálculos, o industrial não se preocuparia especialmente em investigar até que ponto a Humanidade está sob a exclusiva influência de motivos egoísticos ou de interesse pessoal. Poderia estar ciente de que a cólera e a vaidade, a inveja e o amor próprio ofendido são ainda causas quase tão comuns de greves e *lockouts*, quanto o desejo de ganho pecuniário: mas isso não entraria em seus cálculos. Tudo o que precisaria saber a respeito seria: se a ação desses fatores tem suficiente regularidade para justificar a

¹ Livro Quinto. Cap. III, § 5.

² Na verdade, não há muitas ocasiões em que os cálculos de um homem de negócios, para fins práticos, precise atingir um futuro tão remoto e estender o alcance do termo *normal* além de uma geração inteira. Nas mais amplas aplicações da ciência econômica, porém, é por vezes necessário levar o alcance ainda mais longe, e ter em conta as lentas variações que, no curso de séculos, afetam o preço de oferta do trabalho de cada categoria industrial.

consideração da sua influência na interrupção do trabalho e na elevação do preço normal de oferta das mercadorias.³

O complexo problema do valor deve ser dividido.

§ 2. O elemento tempo é uma das principais causas daquelas dificuldades nas investigações econômicas que tornam necessário que o homem, com limitadas faculdades, não avance senão passo a passo, decompondo uma questão complexa, estudando um aspecto de cada vez, para, afinal, combinar as soluções parciais numa solução mais ou menos completa do problema total. Decompondo-o, separa provisoriamente, debaixo da condição *coeteris paribus*, as causas perturbadoras, que podem levar a uma divagação inconveniente. O estudo de certo grupo de tendências assim é isolado fazendo-se a suposição preliminar “*as outras coisas sendo iguais*”. Não se nega a existência de outras tendências, mas por enquanto são abandonados os seus efeitos perturbadores. Quanto mais a questão é assim reduzida, mais exatamente pode-se tratá-la, mas por outro lado menos corresponde à vida real. Contudo, cada tratamento exato de uma reduzida questão ajuda mais a elucidar os problemas maiores, nos quais a pequena questão está contida, do que seria possível por outra forma. A cada passo, mais coisas podem ser consideradas, as discussões teóricas podem tornar-se menos abstratas, as discussões práticas menos inexatas do que era possível numa fase anterior.⁴

A ficção de um estado estacionário.

Nosso primeiro passo no estudo das influências exercidas pelo elemento tempo nas relações entre custo de produção e valor pode ser muito bem o exame da famosa ficção do “estado estacionário”, no qual essas influências não se fazem sentir senão levemente, e a comparação dos resultados que se produzem nele com os que observamos no mundo moderno.

O nome desse estado deriva do fato de nele permanecerem imóveis as condições gerais de produção e consumo, de distribuição e troca. Mesmo assim, ele é cheio de movimento, pois que é uma modalidade de vida. A média de idade da população pode ser estacionária, conquanto cada indivíduo avance da mocidade à idade madura, ou desta para a velhice. E a mesma quantidade de coisas *per capita* terá sido produzida da mesma maneira pelas classes de pessoas, através de muitas gerações, e, portanto, a oferta dos meios de produção terá tido tempo completo para se ajustar à procura estável.

Naturalmente, poderíamos supor que em nosso estado estacionário todas as empresas permanecem do mesmo tamanho, e com as mesmas relações comerciais. Mas não é preciso ir tão longe: bastará supor que as firmas prosperam e declinam, mas que a firma “representativa” permanece mais ou menos do mesmo tamanho, como a árvore representativa de uma floresta virgem, e que, portanto, as economias resultantes de seus recursos próprios são constantes; e uma vez que é constante o volume global de produção, assim também o serão as economias resultantes das indústrias subsidiárias da redondeza etc. (Isto é, suas economias internas e externas são ambas cons-

³ Cf. Livro Primeiro. Cap. II, § 7.

⁴ Como explicamos no Prefácio à Primeira Edição, esta obra se ocupa principalmente com as condições normais, e estas por vezes são dadas como estáticas. Na opinião do autor, porém, o problema do valor normal pertence à Dinâmica econômica, em parte porque a Estática não passa realmente de um ramo da Dinâmica, e em parte porque todas as referências a uma inércia econômica, das quais a hipótese de um estado estacionário é a principal, são meramente provisórias, usadas apenas para ilustrar determinadas premissas do raciocínio, e depois abandonadas.

tantes. O preço cuja expectativa induziu as pessoas a empreenderem o negócio deve ser suficiente para cobrir a longo prazo o custo que supõe o estabelecimento de relações comerciais, e uma parte proporcional desse custo deve ser computada para formar o custo total de produção.)

Em um estado estacionário a doutrina do valor seria simples.

Num estado estacionário, então, a regra simples e evidente seria que o custo de produção regula o valor. Cada efeito seria atribuível principalmente a uma causa. Não haveria ação e reação muito complexas entre causa e efeito. Cada elemento do custo seria determinado por leis “naturais”, sujeitas a certa influência do costume estabelecido. Não haveria influência reflexa da procura, nem diferença fundamental entre os efeitos imediatos e os efeitos remotos das causas econômicas. Não haveria distinção entre valor normal em longos períodos e em curtos períodos, uma vez admitíssemos que, nesse mundo monótono, até as colheitas seriam uniformes. Com efeito, sendo a firma representativa sempre do mesmo tamanho e fazendo sempre o mesmo gênero de negócio, na mesma proporção e da mesma maneira, sem recessões e sem épocas particularmente ativas, suas despesas normais, pelas quais o preço normal de oferta é determinado, seriam sempre as mesmas. As listas de preços de procura seriam sempre as mesmas, bem assim as listas de oferta, e o preço normal jamais variaria.

Mas no mundo real uma doutrina simples do valor seria pior do que nenhuma.

Nada disso porém é verdade no mundo em que vivemos. Aqui, cada força econômica modifica constantemente a sua atuação, sob a influência de outras forças que agem em torno dela. Aqui, as mudanças no volume de produção, nos seus métodos e no seu custo estão sempre a se modificar reciprocamente, estão sempre influenciando e sendo influenciadas pelo caráter e pela extensão da procura. Além disso, todas essas mútuas influências tomam tempo para se fazerem sentir e, em regra, dois desses influxos não se movem num mesmo ritmo. Neste mundo, pois, qualquer doutrina chã e simples sobre as relações entre o custo de produção, a procura e o valor é necessariamente falsa: e quanto maior aparência de lucidez se lhe emprestar por uma hábil exposição, mais perniciosa será. Um homem será provavelmente melhor economista se confia no seu bom senso e nos seus instintos práticos do que se, pretendendo estudar a teoria do valor, está decidido a achá-la fácil.

Modificações da ficção de um estado estacionário aproximam-nos da vida real e ajudam-nos a decompor um complexo problema.

§ 3. No estado estacionário que vimos considerando a população é estacionária. Mas todos os seus traços característicos se podem apresentar num lugar onde a população e a riqueza estão em crescimento, uma vez que estejam crescendo aproximadamente na mesma proporção, e não haja escassez de terra, e também que os métodos de produção, e as condições mercantis não sofram senão alterações diminutas; e acima de tudo, que o caráter do próprio homem seja uma quantidade constante. Em tal estado, efetivamente, muitas das condições principais de produção e de consumo, de troca e distribuição, permanecerão da mesma qualidade, e na mesma relação geral umas com outras, embora todas elas cresçam em volume.⁵

Esse afrouxamento dos limites rígidos de um estado estacionário puro nos faz dar um passo a mais na direção das condições reais da vida, e quanto mais os afrouxarmos, mais perto chegaremos. Aproximar-nos-emos assim, passo a passo, do difícil problema da interação das inúmeras causas

⁵ Ver *infra*, Livro Quinto. Cap. XI, § 6; e compare KEYNES. *Scope and Method of Political Economy*. VI, 2.

econômicas. No estado estacionário, todas as condições de produção e de consumo são reduzidas à inércia. Suposições menos chocantes, todavia, são feitas pelo método chamado, algo impropriamente, *estático*. Por esse método, fixamos nossas mentes em certo ponto central: supomo-lo por um momento em estado estacionário e, então, estudamos em relação a ele as forças que influem sobre as coisas que o circundam e qualquer tendência que se possa manifestar para o equilíbrio dessas forças. Um bom número desses estudos parciais pode abrir caminho para a solução de problemas por demais difíceis para serem abarcados num só esforço.⁶

Exemplo da Indústria da pesca.

Oscilações de um dia para outro.

Um aumento na quantidade da procura eleva geralmente o preço de oferta a curto prazo;

§ 4. Podemos classificar, grosso modo, os problemas conexos com as indústrias da pesca entre os que são afetados por variações bruscas, como as incertezas do tempo, ou por mudanças de moderada duração, como o aumento da procura de peixe resultante da escassez de carne durante um ano ou dois em seguida a uma praga nos rebanhos, ou finalmente podemos considerar o grande crescimento da procura de peixe durante toda uma geração, que poderia resultar do aumento rápido de uma população artesã altamente nervosa, que pouco usa seus músculos.

As oscilações diárias do preço do peixe, resultantes das incertezas do tempo etc., são praticamente governadas pelas mesmas causas, seja na moderna Inglaterra, seja num suposto estado estacionário. As mudanças nas condições econômicas gerais que nos cercam são rápidas, porém não tanto que cheguem a afetar sensivelmente o nível normal de curtos períodos, em torno do qual o preço flutua de dia para dia: podem, pois, ser abandonadas (encerradas na condição *coeteris paribus*) durante o estudo de tais flutuações.

Abandonemo-las, então, e suponhamos um grande aumento da procura de peixe, que pode surgir por exemplo de uma doença que ataque o gado, em conseqüência da qual a carne se torne um alimento caro e perigoso por muitos anos. Ponhamos agora as flutuações devidas ao tempo na condição *coeteris paribus*, e as esqueçamos provisoriamente: elas são tão rápidas que logo se anulam umas às outras e, portanto, são sem importância para problemas desta classe. E pela razão oposta, deixemos de lado as variações do número dos que passam a ser homens do mar, pois estas variações são tão vagarosas que não produzem grande efeito num ano ou dois de duração da falta de carne. Tendo afastado por enquanto esses dois grupos de variações, poremos toda a nossa atenção em influências como a sedução dos salários elevados da pesca, que leva os marinheiros a ficar um ou dois anos nas suas aldeias de pescadores, em vez de embarcados em navios de linha. Consideraremos que velhos barcos de pesca, ou mesmo embarcações que não foram feitas especialmente para isto, podem ser adaptados para a pescaria por um ou dois anos. O preço normal de dado suprimento diário de peixe, que ora procuramos, é o preço capaz de atrair *rapidamente* para o negócio da pesca o capital e o trabalho suficientes para lograr, num dia de pescaria média, aquela quantidade de pescado, sendo a influência do preço do peixe sobre o capital e o trabalho aplicáveis na pescaria governada por causas algo estreitas como essas. Esse novo nível em torno do qual o preço

⁶ Cf. Prefácio e Apêndice H, § 4.

oscila durante os anos de procura excepcionalmente grande será evidentemente mais elevado do que o anterior. Temos aqui um exemplo da lei quase universal de que *um aumento na quantidade procurada faz subir o preço normal de oferta*, tomando a palavra *normal* com referência a um curto período. Essa lei é quase universal, mesmo no que concerne a indústrias sujeitas, a longo prazo, à tendência ao rendimento crescente.⁷

mas não necessariamente o preço de oferta a longo prazo.

Mas, se voltamos a considerar o preço normal de oferta com referência a um *longo período* de tempo, constataremos que ele é determinado por uma série diferente de causas, e com resultados diversos. Com efeito, suponhamos que o desuso de carne leve a uma aversão permanente a ela, e que a maior procura de peixe perdure o bastante para permitir a plena ação das forças que governam a sua oferta (é claro que as oscilações de dia para dia e de ano para ano continuam, mas podemos deixá-las de lado). As fontes de suprimento no mar podem quicá apresentar sinais de exaustão, e os pescadores ser obrigados a sair para costas mais distantes e águas mais profundas, proporcionando a Natureza um Rendimento Decrescente à crescente aplicação de capital e trabalho de dada ordem de produtividade. Por outro lado, podem estar certos os que pensam que o homem não é responsável senão por uma parte muito pequena da destruição dos peixes, que está se processando constantemente e, neste caso, um barco, partindo com instrumentos igualmente bons e tripulação igualmente eficiente, deverá obter, depois da ampliação da indústria, tão boas pescarias quanto antes. Em todo caso, o custo normal para equipar um bom barco com uma tripulação eficiente não seria maior, mas talvez um pouco menor, uma vez que a indústria se tivesse fixado definitivamente em suas novas dimensões ampliadas. Posto que os pescadores só precisam de aptidões que se podem obter com a prática, e não de quaisquer qualidades naturais excepcionais, seu número pode ser aumentado em menos de uma geração em qualquer proporção que for necessária para satisfazer a procura; enquanto as indústrias relacionadas com a construção de barcos, fabricação de redes etc., agora em maior escala, podem ser organizadas mais perfeita e economicamente. Se portanto as águas do mar não apresentam sinais de exaustão de pescado, um suprimento maior poderia ser produzido a um preço baixo, após um prazo suficientemente longo para que se faça sentir a ação normal das causas econômicas. E, tomado o termo normal com referência a um longo período de tempo, o preço normal do peixe cairia com um aumento da procura.⁸

Preços médio e normal.

Podemos assim enfatizar a distinção já traçada entre o preço médio e o preço normal. A média se pode tomar de qualquer série de vendas efetuadas

⁷ Livro Quinto. Cap. XI, § 1.

⁸ Tooke (*History of Prices*. v. I, p. 104) nos diz: "Há certos artigos cuja procura para fins navais e militares é tão considerável em relação à oferta total que nenhuma redução do consumo individual pode fazer face ao aumento imediato da procura governamental; e, conseqüentemente, o rebentar de uma guerra tende a elevar o preço de tais artigos a uma altura relativamente elevada. Contudo, mesmo tratando-se de tais artigos, se o consumo não apresentasse um crescimento tão rápido que a oferta, com todo o encorajamento de um preço alto, não marchasse a par com a procura, a tendência seria (supondo não haver impedimento, natural ou artificial, para a produção e a importação) para ocasionar um tal aumento de quantidade que o preço se reduziria aproximadamente ao mesmo nível do qual se elevou. E, efetivamente, pode-se observar, consultando a tabela de preços, que o salitre, o cânhamo, o ferro etc., depois de avançarem consideravelmente sob o influxo de uma procura largamente ampliada pelo Exército e a Marinha, tendiam novamente para a baixa toda vez que essa procura não estava aumentando progressiva e rapidamente". Assim, um aumento continuamente progressivo na procura pode elevar o preço de oferta de uma coisa mesmo durante muitos anos seguidos; embora um aumento constante da procura dessa coisa, numa taxa não tão alta que a oferta não possa acompanhá-la, possa fazer baixar o preço.

em um dia, uma semana, um ano ou qualquer outro período, ou mesmo se pode tomar a média das vendas, a qualquer tempo, em muitos mercados, ou ainda a média de muitas de tais médias. Mas as condições normais para um grupo de vendas provavelmente não serão exatamente as normais para outros grupos: pelo que um preço médio só por acidente será um preço normal, isto é, o preço que tende a ser produzido por uma série de condições. Somente num estado estacionário, como acabamos de ver, o termo normal sempre significa a mesma coisa: nele, e apenas nele, “preço médio” e “preço normal” são termos equivalentes.⁹

Nova expressão
do resultado
principal.

Natureza
da produção
marginal.

§ 5. Abordaremos a questão de outra forma. Os valores de mercado são regulados pela relação da procura com os estoques de bens realmente disponíveis no mercado, com maior ou menor referência aos fornecimentos “futuros”, e não sem alguma influência das combinações comerciais.

Mas a oferta corrente é, ela própria, devida em parte à ação dos produtores no passado, e essa ação foi determinada pelo resultado da comparação entre os preços que eles esperavam obter para suas mercadorias e as despesas a que eram obrigados para produzi-las. A extensão das despesas que levavam em conta dependia de considerarem apenas as despesas extraordinárias de certa produção extra com as instalações existentes, ou de considerarem a hipótese de instalar uma nova fábrica para esse fim. No caso, por exemplo, do pedido de uma simples locomotiva, estudado um pouco atrás,¹⁰ dificilmente surgiria a questão de reajustar as oficinas para a procura: o principal seria averiguar se podia obter-se maior rendimento da instalação existente. Mas, diante da encomenda de um grande número de locomotivas a entregar gradualmente numa série de anos, a despesa com certa ampliação das instalações, “especialmente” para o propósito, e, portanto, considerada em verdade como custos marginais primários, seria cuidadosamente ponderada.

Seja grande ou pequena a nova produção para a qual parece haver um mercado, a regra geral é que, a não ser que se espere que o preço seja muito baixo, se produzirá aquela quantidade de oferta que se possa obter mais facilmente, com pequenos custos primários: não é provável que essa quantidade esteja na margem de produção. Melhorando as expectativas de preço, uma parte crescente da produção dará um saldo considerável sobre os custos primários, e a margem de produção será empurrada para mais além. Cada aumento no preço esperado levará, em regra, pessoas que de outra sorte nada produziram a produzir um pouco, e as que já produziam alguma coisa pelo preço mais baixo, produzirão mais pelo preço mais alto. Aquela parcela de sua produção a cujo respeito tais pessoas ficam na margem de dúvida, quanto à conveniência de produzir a esse preço, deve ser considerada juntamente com a produção que de todas as outras pessoas hesitam em fazer: as duas juntas constituem a produção marginal a esse preço. Dos produtores que estão em dúvida sobre se de todo devem produzir, se pode dizer que estão todos na margem de produção (ou, se agricultores, na margem de cul-

⁹ Livro Quinto. Cap. III, § 6. A distinção será estudada ainda melhor no Livro Quinto. Cap. XII e Apêndice H. Ver, também, KEYNES. *Scope and Method of Political Economy*. Cap. VII.

¹⁰ Livro Quinto. Cap. IV; Livro Quinto. Cap. V, § 1-2.

tivo). Mas em regra são eles pouco numerosos, e sua ação é menos importante que a dos que, em qualquer hipótese, produziram algo.

O sentido geral do termo preço normal de oferta é sempre o mesmo, quer o período a que se refere seja curto, quer seja longo, mas há grandes diferenças em detalhes. Em todos os casos faz-se referência a certa taxa de produção total, isto é, à produção de certa quantidade total, diária ou anualmente; em geral o preço é aquele cuja expectativa é suficiente, apenas justamente suficiente, para induzir as pessoas à produção de tal quantidade global. Geralmente o custo de produção é marginal, isto é, o custo de produção daqueles bens que estão na margem de não serem de todo produzidos, e que não seriam produzidos se a expectativa fosse de que o preço a ser obtido por eles seria mais baixo. Mas as causas que determinam essa margem variam com a duração do período em foco. Para períodos curtos, as pessoas consideram o estoque de instrumentos de produção como praticamente fixo, e são guiadas por suas expectativas com respeito à procura ao considerarem quão ativamente devem trabalhar com esse estoque. Em períodos longos, elas cuidam de ajustar o fluxo desses instrumentos às suas expectativas de procura dos bens que tais elementos ajudam a produzir. Examinemos mais de perto essa diferença.

O sentido geral do termo "preço de oferta normal" a prazos curtos e longos.

Para prazos curtos o estoque de elementos de produção é praticamente fixo, mas seu emprego varia com a procura.

§ 6. A expectativa de um preço elevado tem como efeito imediato fazer com que as pessoas ponham em atividade todos os seus instrumentos de produção, pondo-os a trabalhar em tempo integral e talvez em horas extras. O preço de oferta é então o custo em dinheiro da produção daquela parte do produto que força o empresário a contratar mão-de-obra ineficiente (talvez cansada pelo trabalho extraordinário) a um preço alto, bem como a expor-se, e a outrem, a tanto esforço e inconveniência, que ele fica na margem de dúvida se vale a pena fazê-lo ou não. O efeito imediato da expectativa de um baixo preço é colocar fora de trabalho grande número de instrumentos de produção, e afrouxar o trabalho de outros; e se os produtores não temessem arruinar seus mercados, valer-lhes-ia a pena produzir, durante certo tempo, por qualquer preço que cobrisse os custos primários de produção e os compensasse de seu próprio esforço.

Mas, na realidade, eles geralmente resistem na expectativa de um preço maior. Cada um deles teme perder a oportunidade de obter depois um preço melhor de seus fregueses. Ou, se produz para um mercado amplo e aberto, teme incorrer no ressentimento de outros produtores, se vender a um preço que estrague o mercado comum a todos. A produção marginal, nesse caso, é a produção daqueles que, se ocorresse uma nova baixa de preço, ver-se-iam obrigados, por interesse próprio ou por acordo formal ou tácito com outros produtores, a suspender a produção por temer arruinar ainda mais o mercado. O preço que, por essas razões, os produtores estão a ponto de recusar é o verdadeiro preço marginal de oferta para curtos períodos. Esse preço é quase sempre superior, geralmente em muito, ao custo especial ou primário das matérias-primas, do trabalho, da deterioração do equipamento, imediata e diretamente resultante do emprego um pouco mais ativo dos instrumentos de produção ainda não aproveitados plenamente. Este ponto necessita mais estudo.

Numa indústria que utiliza equipamento muito caro, o custo primário das mercadorias não representa senão uma pequena parcela do custo total

Onde existe muito capital fixo, os preços podem

cair muito abaixo do seu nível normal sem alcançar o custo especial ou primário;

delas e, assim, uma encomenda a preço muito menor que o normal pode deixar um bom excedente sobre o custo primário. Mas se os produtores aceitam tal encomenda na preocupação de evitar a ociosidade do seu equipamento, saturam o mercado e tendem a estorvar a reanimação dos preços. De fato, porém, é raro seguirem essa política constantemente e sem moderação. Se o fizessem, poderiam arruinar muitos dos que estão no ramo, inclusive eles próprios; nesse caso, uma reanimação da procura encontraria uma oferta insuficiente, e faria subir violentamente os preços dos produtos dessa indústria. Variações extremas dessa natureza não são benéficas, a longo prazo, nem para produtores nem para consumidores, e a opinião geral não é inteiramente hostil ao código de ética comercial que condena a ação de qualquer um que “põe a perder o mercado”, prontificando-se a aceitar um preço que não faça senão cobrir o custo primário dos seus artigos, deixando apenas muito pouco para fazer face às despesas gerais.¹¹

Por exemplo, se em dado momento o custo primário, no mais estrito sentido da palavra, de um fardo de pano é de 100 libras, e se outras 100 libras são necessárias para cobrir a cota do pano nas despesas gerais do estabelecimento, incluindo os lucros normais dos donos, então o preço de oferta viável não cairá provavelmente abaixo de 150 libras sob condições ordinárias, mesmo para curtos períodos, não obstante, como é natural, umas poucas transações especiais possam ser feitas a preços menores, sem afetar o mercado em geral.

mas a essa queda opõem-se muitas causas a maioria indireta.

Assim, embora nada mais que o custo primário entre *necessariamente e diretamente* no preço de oferta para curtos períodos, é contudo verdade que os custos suplementares exercem sobre ele alguma influência indireta. É raro um produtor separar o custo de cada pequena parcela de sua produção; é inclinado, antes, a tratar uma parte considerável, e mesmo em alguns casos toda ela, como uma unidade. Verifica se lhe convém juntar uma nova linha de produtos aos seus atuais empreendimentos, se vale a pena introduzir uma nova máquina, e assim por diante. Considera antecipadamente a produção suplementar resultante da mudança mais ou menos como uma unidade, e em seguida estabelece os menores preços que se dispõe a aceitar, baseando-se mais ou menos no custo total dessa produção extra tomada como uma unidade.

A unidade marginal é um processo integral de produção, antes que um pacote de mercadorias.

Em outras palavras, ele considera um aumento no processo de produção como uma unidade, na maioria de suas transações, antes que como uma parcela individuada de seus produtos. E o economista, em sua análise, deve seguir o exemplo se quer ficar em estreito contato com as condições reais. Essas considerações tendem a turvar a nitidez de contornos da teoria do valor, mas não a afetam na substância.¹²

¹¹ Onde existe uma combinação forte, tácita ou declarada, os produtores podem por vezes regular conjuntamente o preço por um tempo considerável, levando em pouca conta o custo de produção. Se os chefes dessa liga são os que dispõem de melhores facilidades de produção, pode-se dizer, em contradição aparente mas não real com as doutrinas de Ricardo, que o preço foi governado pela parte da oferta mais facilmente produzida. De fato, porém, os produtores mais fracos, e que são forçados a continuar a produzir para evitar a falência, impõem freqüentemente seu modo de ver ao resto do grupo, de tal sorte que é um dito, comum na América e na Inglaterra, que os membros mais fracos de uma coligação são de ordinário os seus guias.

¹² Essa exposição geral pode bastar para a maioria dos fins a que se destina, mas no cap. XI se encontrará um estudo mais detalhado dessa noção extremamente complexa — o incremento marginal no processo de produção de uma “firma representativa”; juntamente com uma explanação mais completa da necessidade de relacionarmos a nossa argumentação com as circunstâncias de uma firma representativa, particularmente quando focalizamos indústrias que apresentam uma tendência ao rendimento crescente.

Conclusões gerais quanto a prazos curtos.

Sumariemos então o que se refere a curtos períodos. A oferta de aptidões e habilidade especializadas, de maquinaria adequada e de outro capital material, e da organização industrial apropriada não tem tempo para se adaptar inteiramente à procura; mas os produtores têm que ajustar a sua oferta à procura, da melhor maneira possível, com a aparelhagem já à disposição. De um lado, não há materialmente tempo para aumentar esses instrumentos se o seu suprimento é deficiente, e de outro, se o suprimento é excessivo, alguns deles devem permanecer incompletamente utilizados, de vez que não há tempo para o suprimento ser muito reduzido pela deterioração gradual e pela conversão para outras aplicações. As variações na receita em particular derivadas desses fatores não afetam perceptivelmente a oferta, no momento, e não afetam diretamente o preço das mercadorias produzidas por eles. Essa receita é excedente das receitas totais sobre o custo primário (isto é, tem algo da natureza da renda, como veremos mais claramente no capítulo VIII). Mas, a não ser que chegue para cobrir, num longo período, boa parte dos custos gerais do negócio, a produção cairá paulatinamente. Dessa maneira, uma influência predominante sobre os movimentos relativamente rápidos do preço de oferta durante curtos períodos é exercida por causas que estão em segundo plano e que se estendem por um longo período; e o temor de "arruinar o mercado" não raro faz com que essas causas ajam mais prontamente do que o fariam, não fora isso.

A longo prazo o fluxo de elementos de produção ajusta-se à procura dos produtos desses elementos.

§ 7. Em longos períodos, por outro lado, todas as aplicações de capital e de esforço na instalação material e organização da empresa, e na aquisição de conhecimentos e de habilidade especializada para o negócio, têm tempo para se ajustar às receitas que se espera retirar delas: e, por conseguinte, as estimativas dessas receitas regulam diretamente a oferta e são o verdadeiro preço normal de oferta, a longo prazo, das mercadorias produzidas.

Grande parte do capital investido numa empresa é geralmente gasta na constituição da sua organização interna e das suas relações comerciais externas. Se a empresa não prospera, todo esse capital se perde, mesmo que as instalações materiais possam dar, na revenda, uma parte considerável do que custaram. E quem quer que se lance num novo negócio em qualquer ramo deve ter em conta o risco dessa perda. Tratando-se de um homem de capacidade normal para essa classe de atividade, ele pode esperar que sem muita tardança seu negócio venha a ser uma firma representativa, no sentido em que temos usado essa expressão, com a sua justa cota das economias de produção em larga escala. Se as receitas líquidas esperadas de tal empresa típica lhe parecem maiores do que as que obteria em inversões semelhantes em outras indústrias ao seu alcance, escolheria esse ramo. Assim, numa indústria, essa aplicação de capital da qual depende, a longo prazo, o preço da mercadoria produzida é determinada, de um lado, pela estimativa dos desembolsos necessários para estabelecer e manter em funcionamento uma empresa típica e, de outro, pelas receitas que, distribuídas por um longo espaço de tempo, resultarão de tal preço.

Em qualquer momento dado, algumas empresas estarão ascendendo e outras decaindo: mas quando tomamos uma visão de conjunto das causas que governam o preço normal de oferta, não precisamos nos preocupar com esses refluxos na superfície da grande corrente. Qualquer aumento especial da produção pode ser devido a algum industrial novo em luta contra difícu-

dades, trabalhando com capital insuficiente e agüentando grandes privações na esperança de poder gradualmente erguer uma grande empresa. Ou pode também ser devido a alguma firma próspera que pelo alargamento das suas instalações se capacitou para lograr novas economias, e assim obter uma produção maior a um preço proporcionalmente mais baixo. Como essa produção adicional será pequena relativamente ao volume global da produção no ramo, ela não fará baixar muito o preço, de sorte que a firma colherá grandes lucros da sua feliz adaptação ao meio. Mas, enquanto essas variações estão ocorrendo na sorte das empresas individualmente, pode haver firme tendência à redução do preço normal de oferta a longo prazo, como direta consequência do aumento que se vai registrando no volume global da produção.

Não há separação rígida entre prazos longos e curtos.

§ 8. Naturalmente, não há linha de separação rígida e nítida entre períodos “longos” e “curtos”. A Natureza não traçou semelhantes linhas nas condições econômicas da vida real, e não se as quer no trato dos problemas práticos. Assim como diferenciamos os povos civilizados dos não civilizados, e estabelecemos muitas proposições gerais a respeito de cada grupo, embora não se possa traçar distinção firme e precisa entre os dois, contratamos também os períodos longos e os períodos curtos, sem tentar estabelecer qualquer demarcação rígida entre eles. Se for necessário, em vista de qualquer argumentação em particular, separar rigorosamente um caso do outro, isso pode ser feito mediante uma observação interpretativa especial. Mas as ocasiões em que isso se torna necessário nem são freqüentes nem importantes.

Classificação dos problemas do valor pelos prazos a que se referem.

Quatro classes se destacam. Em cada uma, o preço é governado pelas relações entre a procura e a oferta. No que concerne aos preços de mercado, se entende por Oferta o estoque disponível da mercadoria em questão, ou, de qualquer modo, aquela quantidade que se tem “em mente”. Com respeito aos preços normais, quando o termo Normal é considerado como relativo a curtos períodos de uns poucos meses ou um ano, Oferta significa, de maneira geral, o que pode ser produzido pelo preço em questão com o equipamento e os recursos de pessoal existentes, no tempo dado. Em relação aos preços normais, quando o termo Normal se refere a longos períodos de muitos anos, Oferta significa o que pode ser produzido pelas instalações que possam ser, por sua vez, produzidas e montadas em condições remuneradoras, dentro do tempo determinado. Finalmente, há muitos movimentos graduais ou seculares do preço normal, causados pelo desenvolvimento gradual dos conhecimentos, da população e do capital, e pela variação das condições de procura e de oferta de uma para outra geração.¹³

¹³ Compare-se com a primeira seção deste capítulo. Naturalmente os períodos para adaptar à procura os diversos fatores de produção podem ser muito diferentes. O número de tipógrafos hábeis, por exemplo, pode não ser aumentado tão rapidamente quanto a oferta de tipos e de impressoras. Basta esse fato para impedir a divisão rígida entre períodos longos e curtos. Mas, na realidade, um período longo leoricamente perfeito deve deixar tempo suficiente não só para permitir o ajustamento dos fatores de produção da mercadoria à procura desta, mas também os fatores de produção desses fatores de produção, e assim por diante. Isso, levado às suas consequências lógicas, resultará na suposição de um estado estacionário da indústria, no qual as exigências de uma época futura podem ser previstas com indefinida antecedência. Tal suposição, na verdade, está implícita em muitas interpretações populares da teoria do valor de Ricardo, quando não na própria maneira como ele a expôs; e é a esta, mais que a qualquer outra causa, que devemos atribuir essa simplicidade e leveza de contornos da qual advelo a sedução das doutrinas econômicas

O restante da presente obra trata principalmente da terceira das classes acima enumeradas: isto é, das relações normais de salários, lucros, preços etc., para períodos bastante longos. Todavia, devem ser tidas em conta ocasionalmente as alterações que se prolongam por muitos anos; e o capítulo XII, do Livro Sexto, se ocupa com "a influência do Progresso sobre o Valor", isto é, com o estudo das variações *seculares* do valor.

em voga na primeira metade do século XIX, bem como muito da tendência que tinham para conduzir a falsas conclusões práticas.

Os problemas referentes a períodos relativamente curtos e relativamente longos seguem geralmente línhas semelhantes. Em ambos se faz uso desse supremo artifício que é isolar parcial ou totalmente, para um estudo especial, certos grupos de relações. Em ambos se tem a oportunidade de analisar e comparar os incidentes semelhantes, fazendo com que um lance luz sobre o outro; e de ordenar e coordenar os fatos notáveis que se revelam no fundo da sua semelhança. Contudo, há grande diferença entre os dois casos. No problema de período relativamente curto, não é preciso grande esforço para admitir que fiquem inativas, durante esse tempo, as forças que não estão especialmente em foco. Mas é preciso força para manter sob chaves, no *coeteris paribus* durante uma geração inteira, as forças gerais, sob o pretexto de que elas só têm ligação indireta com a questão em debate. De fato, mesmo as influências indiretas podem produzir grandes efeitos no curso de uma geração, se acontece atuarem cumulativamente. É imprudente ignorá-las, ainda que provisoriamente, num estudo prático, não lhes dedicando um estudo especial. Assim, o emprego do método estático nos problemas relativos a longos períodos é perigoso: atenção, previsão e comedimento são necessários a cada passo. As dificuldades e riscos da tarefa atingem o ponto culminante quando se trata das indústrias que obedecem à lei do Rendimento Crescente, e é precisamente no que toca a essas indústrias que se encontram as mais sedutoras aplicações desse método. Devemos adiar essas questões para o cap. XII e Apêndice H.

Uma resposta, porém, deve ser dada à objeção segundo a qual desde que "o mundo econômico é sujeito a mudanças contínuas, e vai se tornando mais complexo... quanto maior o período, mais fica sem esperança a retificação": de sorte que falar da posição que o valor tende a atingir a longo prazo é tratar "variáveis como constantes". (DEVAS. *Political Economy*. Livro Quarto. Cap. V.) É certo que *provisoriamente* tratamos variáveis como constantes. Mas também é verdade que esse é o único método pelo qual a ciência tem feito progressos no trato de matéria complexa e mutável, seja no mundo físico ou no mundo moral. (Ver *supra*, Livro Quinto. Cap. V, § 2.)

Procura Conjunta e Composta – Oferta Conjunta e Composta

§ 1. O pão satisfaz as necessidades do homem diretamente, e a procura do mesmo diz-se direta. Mas um moinho de trigo e um forno as satisfazem apenas indiretamente, auxiliando a fazer o pão etc., e a procura deles diz-se indireta. De modo mais geral, pode-se dizer que a procura de matérias-primas e outros meios de produção é *indireta e derivada* da procura direta dos produtos diretamente aproveitáveis que eles contribuem para produzir.

*Procura indireta
ou derivada.*

Os serviços do moinho e do forno se unem no produto final, o pão: a procura deles é, pois, chamada uma procura conjunta. Da mesma sorte, o lúpulo e o malte são complementares um do outro, associam-se para um destino comum, a cerveja, e assim por diante. Assim, a procura de cada uma de várias coisas complementares é decorrente dos serviços que *conjuntamente* prestam na produção de algum produto final, como, por exemplo, um pão, um barril de cerveja. Em outras palavras, há uma *procura conjunta* dos serviços que qualquer dessas coisas presta ao contribuir para a produção de uma coisa que satisfaz necessidades diretamente e de que há portanto uma procura direta: a procura direta do produto acabado é dividida em muitas procuras derivadas de coisas utilizadas para produzi-lo.¹

Procura conjunta.

Para citar outro exemplo, a procura direta de casas dá origem a uma grande procura conjunta de mão-de-obra de todos os vários ofícios da indústria de construção, e de tijolos, pedra, madeira etc., que são fatores de produção de edificações de todas as naturezas, ou, como diremos para resumir, de novas casas. A procura de qualquer uma dessas coisas, como por exemplo do trabalho dos estucadores, é apenas uma procura indireta ou derivada.

¹ Cf. Livro Terceiro, Cap. III, § 6. Recordaremos que as coisas prontas para uso imediato foram denominadas *bens de primeira ordem*, ou *bens de consumo*; e que as coisas utilizadas como fatores de produção de outras coisas foram chamadas *bens de produção* ou *bens de segunda* (ou mais alta) *ordem*, ou *bens intermediários*. Também lembraremos que é difícil dizer quando os bens estão realmente acabados; que muitas coisas são comumente tidas como bens de consumo acabados antes que efetivamente estejam prontas para o consumo, por exemplo, a farinha de trigo. Veja-se Livro II, cap. III, § 1. O que há de vago na noção de *bens instrumentais*, considerados como coisas cujo valor decorre do valor de seus produtos, está indicado no Livro Segundo, Cap. IV, § 13.

Exemplo de um dissídio trabalhista na indústria de construção.

Sigamos esse último exemplo com referência a uma classe de eventos que ocorrem com freqüência no mercado de trabalho, sendo curto o período sobre o qual se estende o distúrbio, e sendo as causas que temos de notar, como reajustadoras da procura e da oferta, as únicas capazes de atuar dentro desse curto período.

Esse caso tem um alcance prático importante, que o torna especialmente digno da nossa atenção. Mas devemos observar que, referindo-se ele a curtos períodos, é uma exceção à nossa regra geral de escolha, neste e nos capítulos próximos, de exemplos de casos em que haja tempo suficiente para que se desenvolvam completamente as ações a longo prazo da oferta.

Suponhamos, então, que, estando a oferta e a procura de edificações em equilíbrio, ocorra uma greve da parte de um grupo de operários, digamos os estucadores, ou que qualquer outra perturbação ocorra na oferta de trabalho dos estucadores. A fim de isolar e fazer uma análise separada da procura relativa a esse fator, supomos primeiramente que as condições gerais da procura de novas casas permanecem inalteradas (isto é, que a tabela de procura de novas construções continua a mesma); e, em segundo lugar, admitiremos que não há mudança nas condições gerais de oferta dos outros fatores, dois dos quais são naturalmente a capacidade profissional e a organização comercial dos construtores (isto é, figuramos que suas listas de preços de oferta também permanecem válidas). Então, uma suspensão temporária da oferta de trabalho de estucadores causará uma diminuição proporcional no volume de construções: o preço de procura para o menor número de casas será um pouco superior ao antigo, e os preços de oferta dos outros fatores de produção não será maior que antes.² Assim, as novas casas podem agora ser vendidas a preços que excedam com boa margem a soma dos preços pelos quais esses outros requisitos para a construção de casas podem ser comprados; e essa margem dá o limite do possível aumento do preço que será oferecido aos estucadores, supondo que o serviço dos estucadores seja indispensável. As diferentes quantidades dessa margem, correspondentes às diferentes restrições à oferta de trabalho de estucadores, serão reguladas pela regra geral: o preço que se oferecerá por qualquer coisa utilizada na produção de uma mercadoria está limitado, para qualquer quantidade determinada da dita mercadoria, pelo excedente do preço a que essa quantidade do artigo pode encontrar compradores sobre a soma dos preços a que se pode obter as quantidades correspondentes das demais coisas necessárias para produzi-la.

Para usar termos técnicos, a tabela de procura de qualquer fator da produção de uma mercadoria pode ser *derivada* da relativa à mercadoria, subtraindo-se do preço de procura de cada quantidade separada da mercadoria a soma dos preços de oferta das quantidades correspondentes dos outros fatores.³

² Isso é verdade ao menos nas condições ordinárias: haverá menos despesas extraordinárias pelas horas suplementares, e é mais provável baixar o preço do trabalho dos carpinteiros, pedreiros e outros do que subir, o mesmo acontecendo com os tijolos e outros materiais de construção.

³ A exposição geral dada no texto pode bastar na maioria dos casos, e o leitor comum talvez possa prescindir das restantes notas deste capítulo.

Devemos lembrar que esta tabela derivada não tem validade senão supondo que isolamos este fator para um estudo em separado, que suas próprias condições de oferta estão perturbadas, que não há no momento nenhum outro distúrbio afetando qualquer outro elemento do problema, e que, portanto, no caso de cada um dos outros fatores de produção, o preço de venda pode ser considerado como coincidindo com o de oferta.

Lei da procura derivada.

Advertências quanto às aplicações práticas da teoria.

§ 2. Quando, entretanto, formos aplicar essa teoria às condições reais da vida, será importante lembrar que, se a oferta de um fator é perturbada, a oferta dos outros provavelmente também o será. Em particular, quando o fator cuja oferta é perturbada é uma categoria de mão-de-obra como a de estuadores, os rendimentos dos empregadores geralmente atuam como um amortecedor. Quer dizer, o prejuízo cai em primeiro lugar sobre eles. Mas, dispensando alguns dos seus trabalhadores e reduzindo os salários de outros, eles finalmente distribuem grande parte do prejuízo entre os outros fatores da produção. Os detalhes do processo pelo qual isto é realizado são vários, e dependem das combinações da indústria, das barganhas do mercado e de outras coisas que não nos interessam no momento.

Condições em que um entrave à oferta pode fazer subir muito o preço

Investiguemos quais as condições sob as quais um estorvo na oferta de uma coisa que é necessária não para o uso direto, mas como um fator da produção de certa mercadoria, pode causar uma elevação muito grande em

Ao ilustrar isso por meio de um diagrama, será bom para a brevidade da exposição dividir as despesas de produção de uma mercadoria em dois preços de oferta, de duas coisas de que é feita. Consideraremos então o preço de oferta de uma faca como a soma dos preços de oferta da sua lâmina e do seu cabo, e desprezemos o custo de reuni-los. Seja ss' a curva de oferta de cabos e SS' a de facas; de sorte que, sendo M um ponto qualquer de Ox , e sendo MqQ traçada verticalmente cortando ss' em q e SS' em Q , Mq é o preço de oferta de OM cabos, qQ é o preço de oferta de OM lâminas e MQ é o preço de oferta de OM facas. Figuremos DD' , curva da procura de facas, cortando SS' em A , e AaB traçada verticalmente como na figura. Então, no estado de equilíbrio, OB facas são vendidos ao preço BA , do qual Ba corresponde ao cabo e aA à lâmina.

(Neste exemplo, podemos supor que seja dado tempo suficiente para permitir às forças que regulam o preço de oferta exercerem todos os seus efeitos, e, por conseguinte, podemos nos permitir dar inclinação negativa às nossas curvas de oferta. Essa mudança não afetará o raciocínio, mas, afinal, é melhor tomar o nosso exemplo típico com a curva de oferta inclinada positivamente).

Suponhamos agora que queremos isolar para estudo separado a procura de cabos de faca. Conseqüentemente, damos por assentado que a procura de facas e a oferta de lâminas obedecem às leis indicadas por suas respectivas curvas, e também que a curva de oferta de cabos se mantém ainda a mesma e representa as condições do suprimento normal de cabos, embora a oferta de cabos esteja temporariamente perturbada. Façamos que MQ corte DD' em P : então MP é o preço de procura para OM facas e Qq o preço de oferta para OM lâminas. Tomemos um ponto p em MP , tal que Pp seja igual a Qq , e pois Mq seja o excedente de Mp sobre Qq ; então Mp é o preço de procura de OM cabos. Seja dd' a projeção de p obtida dando-se a M posições sucessivas ao longo de Ox , e procurando as posições correspondentes de p ; então dd' é a curva de procura derivada relativamente a cabos. De certo, essa curva passará por a . Podemos agora desprezar todo o resto da figura, exceto as curvas dd' e ss' ; e consideramos como representativas da relação entre a procura e a oferta de cabos, em igualdade das outras circunstâncias, o que quer dizer, na ausência de qualquer causa perturbadora que afete a lei da oferta de lâminas e a lei da procura de facas. Ba é então o preço de equilíbrio dos cabos, em torno do qual oscila o preço do mercado, da maneira examinada no capítulo precedente, sob a influência da procura e da oferta, cujas tabelas são representadas por dd' e ss' . Já foi acentuado que as curvas ordinárias de procura e oferta não têm valor prático, exceto na imediata vizinhança do ponto de equilíbrio. E a mesma observação se aplica, até com mais força, à equação da procura derivada.

(Desde que $Mp - Mq = MP - MQ$, segue-se que sendo A um ponto de equilíbrio estável, o equilíbrio em a também é estável. Mas essa proposição precisa ser um tanto modificada se as curvas de oferta são inclinadas negativamente. Ver Apêndice H.)

No exemplo que vem de ser apreendido, a unidade de cada um dos fatores fica invariável, qualquer que seja a quantidade de mercadoria produzida; pois uma lâmina e um cabo são sempre necessários para cada faca; mas quando uma alteração na quantidade da mercadoria produzida dá ocasião à alteração na quantidade de cada fator exigida para a produção de uma unidade da mercadoria, as curvas de procura e de oferta relativas ao fator dado, oblidadas pelo processo acima, não são expressas em unidades fixas do fator. Elas devem ser convertidas em unidades fixas, antes de poderem ter uso geral. (Ver Apêndice Matemático, Nota XIV. bis.)

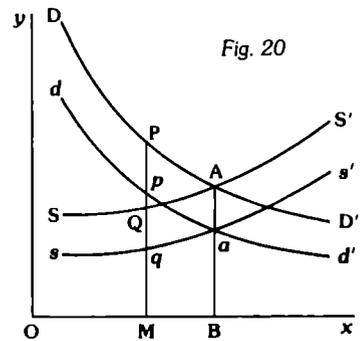


Fig. 20

de um fator
de produção.

seu preço. A primeira condição é que o próprio fator seja essencial, ou quase essencial, à produção da mercadoria, não se encontrando disponível bom substituto a um preço moderado.

A segunda condição é que a procura da mercadoria, em cuja produção tal fator é necessário, seja rígida e inelástica, de sorte que uma restrição à sua oferta leve os consumidores a oferecerem um preço muito maior em vez de ficarem sem ela. Isso naturalmente implica a condição de que não haja bons substitutos para o artigo a um preço apenas um pouco maior que o seu preço de equilíbrio. Se a restrição na construção eleva consideravelmente o preço das casas, os construtores, ansiosos por assegurarem os lucros excepcionais, competirão uns com os outros para recrutar a mão-de-obra de estucadores que houver no mercado.⁴

A terceira condição é que apenas uma pequena parte das despesas da produção da mercadoria consista no preço do fator considerado. Uma vez que os salários dos estucadores são apenas uma pequena parte do custo total da construção de uma casa, uma alta mesmo de 50% nos mesmos não adicionaria senão uma porcentagem muito pequena às despesas da produção de uma casa, e restringiria pouco a procura.⁵

A quarta condição é que mesmo uma pequena queda na quantidade procurada provoque uma baixa considerável nos preços de oferta dos outros fatores da produção, pois assim aumentará a margem disponível para poder pagar um alto preço por aquele fator.⁶ Se, por exemplo, os pedreiros e outras classes de trabalhadores, ou os próprios patrões, não encontram facilmente outras coisas a fazer e não se podem permitir ficar ociosos, é possível que estejam dispostos a trabalhar ganhando muito menos do que antes, e isso aumentará a margem disponível para pagamento de salários mais altos aos estucadores. Essas quatro condições são independentes, e os efeitos das três últimas são cumulativos.

A alta nos salários dos estucadores seria detida se fosse possível evitar o uso de estuque ou conseguir que o serviço fosse razoavelmente bem feito e a preços moderados por pessoas fora da profissão de estucador: a tirania que um fator da produção de um artigo pode, em certos casos, exercer sobre os outros fatores mediante a ação da procura derivada é temperada pelo princípio de substituição.⁷

Outrossim, uma dificuldade maior em obter um dos fatores de um artigo elaborado pode freqüentemente ser contornada pela modificação do caráter desse produto acabado. Algum serviço dos estucadores pode ser indispensável, mas freqüentemente se fica em dúvida sobre que quantidade de estuque valerá a pena empregar nas casas; e se há uma alta no seu custo,

Influência
moderadora
do princípio
de substituição,

e da faculdade
de modificar
as proporções
em que participam
os diversos fatores
de produção
de uma mercadoria.

⁴ Temos que investigar sob que condições a razão pM para aB será a maior, sendo pM o preço de procura para o fator em questão, correspondendo a uma oferta reduzida de OB para OM , isto é, reduzida de uma quantidade dada BM . A segunda condição é que PM seja grande. E uma vez que a elasticidade de procura é medida pela relação que existe entre BM e o excedente de PM sobre AB , quanto maior for PM , menor será, em igualdade de outras circunstâncias, a elasticidade da procura.

⁵ A terceira condição é que, quando PM excede AB numa razão dada, pM será levado a exceder Ba de muito. E sendo iguais as outras condições, impõe-se que Ba não seja senão uma pequena parte de BA .

⁶ Isto é, se Qq fosse menor do que é, Pp seria menor e Mp maior. Ver também Nota Matemática XV.

⁷ No excelente trabalho de Böhm-Bawerk "Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts" (In: *Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik*, v. XIII, p. 59), está demonstrado que se todos os fatores da produção de um artigo, exceto um, têm possíveis sucedâneos em quantidade limitada, em virtude dos quais seus próprios preços são rigidamente fixados, o preço da procura derivada relativamente ao fator restante será o excedente do preço de procura do produto acabado sobre a soma dos preços de oferta, assim fixados, dos demais fatores. Trata-se de um interessante caso especial da lei dada no texto.

dele se usará menos. A intensidade da satisfação de que se ficaria privado por utilizá-lo menos é a sua utilidade marginal. O preço que se estaria disposto a pagar por ele é o verdadeiro preço de procura do trabalho dos estucadores, para a quantidade em que ele é utilizado.

Da mesma sorte, ainda, há uma procura conjunta de malte e lúpulo para a cerveja. Mas sua produção pode variar. Um preço maior pode ser obtido para uma cerveja que difira de outras apenas por conter mais lúpulo, e esse preço excedente representa a procura de lúpulo.⁸

As relações entre estucadores, pedreiros etc. são representativas do muito que há de instrutivo e romanesco na história das alianças e conflitos entre os sindicatos de profissões aliadas. Mas os exemplos mais numerosos de procura conjunta são os da procura de uma matéria-prima e dos operários que a elaboram; como, por exemplo, o algodão ou a juta, o ferro ou o cobre, e os que trabalham esses diferentes materiais. E ainda, os preços relativos dos diferentes artigos alimentares variam muito com a oferta de trabalho de cozinheiros hábeis: assim, por exemplo, muitos pratos de carne e de legumes, quase sem valor na América, onde os bons cozinheiros são escassos e caros, têm grande valor na França, onde a arte culinária é largamente difundida.

§ 3. Já estudamos⁹ o modo pelo qual a procura total de uma mercadoria é composta das procuras dos diversos grupos de pessoas que podem precisar dela. Agora podemos estender esta noção de *procura composta* aos requisitos de produção de que necessitam os diversos grupos de produtores.

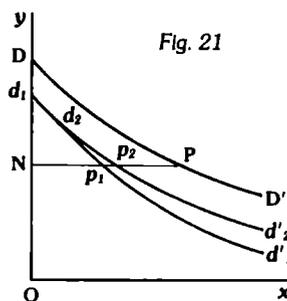
Quase toda matéria-prima e quase toda espécie de trabalho são utilizadas em muitos ramos diferentes de indústria, e contribuem para a produção de grande variedade de mercadorias. Cada uma dessas mercadorias tem sua própria procura direta, e partindo dela podemos deduzir a procura derivada relativamente a qualquer das coisas empregadas na sua produção, sendo a coisa "repartida entre as suas diversas aplicações", da maneira que já vimos.¹⁰ Os vários usos são rivais, ou competidores entre si, e as procuras derivadas correspondentes são *procuras rivais* ou *concorrentes* uma em relação à outra. Mas, em relação à oferta do produto, elas cooperam uma com a outra, *contidas* na procura total que absorve a oferta, precisamente da mesma maneira como as procuras parciais pelas diversas classes da sociedade de um produto elaborado são agregadas ou integradas na procura total da mercadoria.¹¹

⁸ Ver Nota Matemática XVI.

⁹ Ver *supra*, Livro Terceiro. Cap. IV, § 2-4.

¹⁰ Ver Livro Terceiro. Cap. V.

¹¹ Assim, suponhamos um fator de produção com três usos. Seja $d_1d'_1$ a curva de procura para o primeiro uso. De um ponto N qualquer sobre Oy tracemos Np_1 horizontalmente, cortando $d_1d'_1$ em p_1 . Então Np_1 é a quantidade procurada para o primeiro emprego ao preço ON . Prolonguemos Np_1 até p_2 e em seguida até P , fazendo p_1p_2 e p_2P de comprimentos que representem as quantidades do fator dado procuradas ao preço ON , para o segundo e o terceiro usos respectivamente. Correspondendo ao deslocamento de N ao longo de Oy , tracemos com p_2 a curva $d_2d'_2$, e com P a curva DD' . Assim, $d_2d'_2$ seria a curva de procura do fator em questão se este tivesse apenas o primeiro e o segundo usos. DD' é a sua curva de procura para os três usos. Pouco importa a ordem na qual coloquemos os diversos empregos. No caso figuraço, a



Procura composta ou agregada.

Procuras rivais.

Oferta conjunta.

§ 4. Podemos agora passar a considerar o caso dos *produtos conjuntos*, isto é, das coisas que não podem ser produzidas facilmente em separado, mas são ligadas por uma origem comum, e por isso se pode dizer que têm uma *oferta conjunta*, tais como carne e peles, ou trigo e palha.¹² Esse caso corresponde ao das coisas que têm uma procura conjunta, e pode ser colocado quase que nas mesmas palavras, pela mera substituição de “procura” por “oferta”, e vice-versa. Tal como há uma procura conjunta para coisas ligadas por destinação comum, assim há uma oferta conjunta de coisas que têm origem comum. A oferta simples de origem comum é parcelada em umas tantas ofertas derivadas das coisas que dela procedem.¹³

Por exemplo, desde a revogação das Leis do Trigo, grande parte do trigo consumido na Inglaterra tem sido importado, naturalmente sem qualquer palha. Isso causou escassez e conseqüente alta no preço da palha, e fez com que o triticulor passasse a ver na palha uma grande parte do valor da colheita. O valor da palha, é, pois, alto em países que importam trigo, e baixo nos que o exportam. Do mesmo modo, o preço da carne de carneiro nas regiões lanígeras da Austrália era, em certo período, muito baixo. Exportava-se a lã, a carne tinha que ser consumida no país. E como não havia grande procura, o preço da lã tinha que fazer face quase que ao total das despesas conjuntas de produção da lã e da carne. Posteriormente, o baixo preço da carne deu impulso às indústrias de conservas de carne para a exportação, e hoje seu preço na Austrália é mais alto.

Há muito poucos casos de produtos conjuntos em que o custo de produção de dois deles reunidos seja exatamente o mesmo que o de um deles isoladamente. Enquanto um produto qualquer da indústria tiver um valor co-

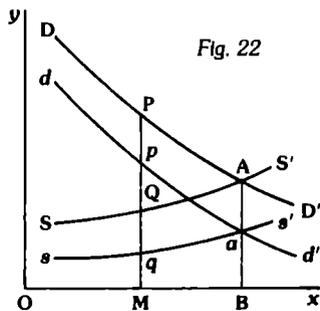
Se as proporções dos produtos conjuntos podem ser modificadas,

procura para o segundo uso começa a um preço mais baixo do que a procura para o primeiro, e a procura para o terceiro uso a um preço mais alto. (Ver Nota Matemática XVII.)

¹² O Prof. Dewsnup (*American Economic Review, Supplement*. 1914. p. 89) sugere que sejam considerados produtos conjuntos aqueles cujas “despesas totais de produção por um único estabelecimento são menores que a soma dos custos de sua produção por fábricas separadas”. Essa definição é menos geral do que aquela a que se chegou no final desta seção, mas é conveniente para certos usos especiais.

¹³ Desejando-se isolar as relações de procura e oferta de um produto conjunto, o preço da oferta derivada se encontra exatamente do mesmo modo que o preço da procura derivada de um fator da produção, no caso paralelo da procura. É preciso supor que as outras coisas permaneçam inalteradas (isto é, a tabela de oferta para todo o processo de produção continua válida, e também a tabela de procura de cada um dos produtos conjuntos, exceto o isolado). O preço de oferta derivada se acha então pela regra segundo a qual ele deve ser igual ao excedente do preço de oferta para todo o processo da produção, sobre a soma dos preços de procura de todos os outros produtos conjuntos, tomados sempre os preços com referência às quantidades respectivas.

Podemos ainda ilustrar com um simples exemplo, no qual se pressupõe que as quantidades relativas dos dois produtos conjuntos são inalteráveis. Seja SS' a curva de oferta de bois, que fornecem carne e couro em quantidades fixas; dd' a curva de procura para a carne dele retirada. Tomando-se M , um ponto qualquer sobre Ox , tracemos Mp , verticalmente, cortando dd' em p , e a prolonguemos até P , de sorte que pP represente o preço de procura de OM couros. Então MP é o preço de procura para OM bois, e DD' , lugar geométrico de P , é a curva de procura para os bois. Pode



ser chamada a curva de procura total. Suponhamos que DD' corte SS' em A . Tracemos então AaB como na figura. Em situação de equilíbrio, então, OB bois são produzidos e vendidos ao preço BA , do qual Ba para a carne e aA para o couro.

Seja MP cortando SS' em Q . De QM , destaquemos Qq , igual a Pp . Então q é um ponto da curva de oferta derivada para a carne. Pois, se admitimos que o preço de venda de OM couros é sempre igual ao preço de procura respectivo, Pp , segue-se que, custando QM a produção de cada um dos OM bois, fica um preço $QM - Pp$, isto é, qM , para a carne de cada um OM bois. Então, ss' , lugar geométrico de q , e dd' são as curvas de oferta e de procura para a carne. (Ver Nota Matemática XVIII.)

mercial, é quase certo consagrarem-se a ele certo cuidado e certas despesas especiais, que seriam diminuídos ou suprimidos se a procura desse produto viesse a baixar consideravelmente. Assim, por exemplo, se a palha não tivesse valor, os lavradores se esforçariam mais do que o fazem hoje para fazer crescer a espiga tanto quanto fosse possível em proporção à haste. Do mesmo modo, a importação de lã estrangeira levou a Inglaterra a desenvolver, por meio de cruzamentos e seleção judiciosos, a produção precoce de grande peso de boa carne, nos seus ovinos, mesmo à custa de certa decadência da lã. Somente quando uma de duas coisas produzidas pelo mesmo processo está sem valor e invendável, e, todavia, a sua remoção não implica nenhuma despesa, é que não se é induzido a tentar alterar a sua quantidade; e só nesses casos excepcionais não temos meios de determinar os preços de oferta destacados para cada um dos produtos conjuntos. Com efeito, desde que seja possível modificar as proporções desses produtos, podemos fixar que parte da despesa total do processo de produção seria economizada alterando-se levemente as proporções, a fim de diminuir a quantidade de um dos produtos conjuntos, sem afetar as quantidades dos outros. Essa cota da despesa é o custo de produção do elemento marginal desse produto; é o preço de oferta que procuramos.¹⁴

seus diversos custos podem ser achados.

Mas esses são casos excepcionais. Acontece mais freqüentemente um negócio ou mesmo uma indústria achar vantajoso utilizar boa parte das mesmas instalações, da mesma capacidade técnica e da mesma organização para diversas classes de produtos. Em tais casos, o custo de qualquer coisa empregada para diversos objetivos tem que ser pago por seus frutos em todos eles. Mas é raro haver uma regra natural para determinar quer a importância relativa dessas utilizações, quer as proporções segundo as quais o custo total se distribuiria entre elas: muito depende das mutáveis características dos mercados.¹⁵

Oferta composta.

§ 5. Podemos passar ao problema da *oferta composta*, análogo ao da procura composta. Uma procura pode freqüentemente ser satisfeita por diferentes vias, de acordo com o princípio de substituição. Esses vários caminhos são *rivais* ou *competidores* entre si, e as ofertas correspondentes de mercadorias são rivais ou concorrentes umas em relação às outras. Mas em relação à procura, elas atuam cooperativamente, "compondo" a oferta total que atende à procura.¹⁶

Se as causas que regulam a sua produção são aproximadamente as mesmas, podem elas, para muitos fins, ser tratadas como uma única mercadoria.¹⁷ Por exemplo, carne de vaca e carne de carneiro podem, para muitos fins, ser consideradas como variedades de uma só mercadoria, mas devem ser separadas para outros fins, como, por exemplo, quando entra em questão a oferta da lã. As coisas rivais, contudo, não são freqüentemente

¹⁴ Ver Nota Matemática XIX.

¹⁵ Sobre essa matéria, dizemos algo mais no próximo capítulo, e amplamente a discutimos no trabalho sobre *Industry and Trade*, a aparecer.

¹⁶ A última expressão, "mercadorias concorrentes" (*competing commodities*), é usada pelo Prof. Fischer na sua brilhante obra *Mathematical Investigations in the Theory of Value and Prices*, que lança muita luz sobre as matérias estudadas neste capítulo.

¹⁷ Cf. JEVONS. *loc. cit.*, p. 145-146. Ver também *supra*, Livro Terceiro. Cap. III, nota 9; Cap. IV, nota 3.

mercadorias elaboradas, mas fatores de produção: por exemplo, há muitas fibras rivais utilizadas no fabrico do papel de imprensa comum. Já assinalamos devidamente como a ação vigorosa da procura derivada de uma das diversas coisas de oferta complementar, como o trabalho dos estucadores, seria suscetível de ser atenuada quando a oferta concorrente de uma coisa rival, que a pudesse substituir, lhe fizesse face.¹⁸

Exemplos de relações complicadas entre os valores de diferentes coisas.

§ 6. Todos os quatro problemas principais que foram estudados neste capítulo têm alguma influência sobre as causas que regulam o valor de quase todas as mercadorias, e muitas das mais importantes relações recíprocas entre os valores de diferentes mercadorias não são evidentes à primeira vista.

Assim, quando o carvão vegetal era geralmente empregado na fabricação do ferro, o preço do couro dependia em certa medida do preço do ferro, e os curtumes pediram que se proibisse a importação do ferro estrangeiro, a fim de que a procura de carvão de carvalho de parte dos fundidores ingleses fosse de molde a manter alta a produção inglesa de carvalho e assim impedir que a casca do carvalho encarecesse.¹⁹ Esse exemplo pode servir para lembrar-nos como uma procura excessiva de uma coisa pode causar a destruição de suas fontes de suprimento, e assim tornar escassos quaisquer produtos conjuntos que essa coisa possa trazer: a procura de madeira pelos siderurgistas levou a uma implacável destruição de muitas florestas na Inglaterra.

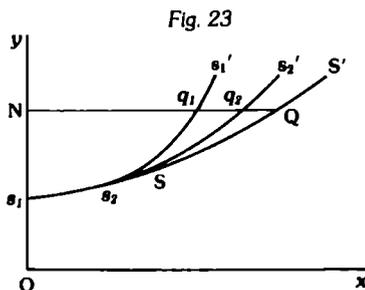
¹⁸ A necessidade que todas as mercadorias rivais tendem a satisfazer é satisfeita por uma oferta composta, sendo a oferta total, a qualquer preço, a soma das ofertas parciais a esse preço.

Assim, por exemplo, sendo N um ponto qualquer em Oy , tracemos Nq_1q_2Q paralela a Ox , de maneira que Nq_1 , q_1q_2 e q_2Q sejam respectivamente as quantidades da primeira, da segunda e da terceira dessas coisas rivais que podem ser fornecidas ao preço ON . Então NQ é a oferta total composta a esse preço, e o lugar geométrico de Q é a curva da oferta total dos meios de satisfazer a necessidade em questão. Naturalmente, as unidades das diversas coisas rivais devem ser tomadas de sorte que cada uma delas satisfaça a mesma soma de necessidade. No caso figurado, pequenas quantidades da primeira mercadoria rival podem ser postas no mercado a um preço baixo demais para provocar qualquer oferta das outras duas, e pequenas quantidades da segunda a um preço também baixo para provocar qualquer oferta da terceira. (Ver Nota Matemática XX.)

A rivalidade continua em regra só é possível quando nenhuma das coisas rivais tem sua oferta regulada pela lei do rendimento crescente. O equilíbrio só é estável quando nenhuma delas pode suplantar as outras, e isso ocorre quando todas se subordinam à lei do rendimento decrescente; porque, então, se alguma obtivesse vantagem temporária e seu emprego aumentasse, seu preço de oferta subiria, e então as outras começariam a ser vendidas a menos que ela. Mas se uma delas obedecesse à lei do rendimento crescente, logo cessaria a competição, pois sempre que ganhasse a dianteira sobre as rivais, o emprego crescente reduziria seu preço de oferta, e pois elevaria as suas vendas — baixando ainda mais seu preço de oferta, e assim por diante. Desse modo, a vantagem sobre as rivais aumentaria continuamente, até que as eliminasse do campo.

É verdade que há exceções aparentes a essa regra; e coisas que se subordinam à lei do rendimento crescente parecem permanecer bastante tempo no mercado como rivais: é o caso talvez de diferentes tipos de máquinas de costura e de lâmpadas elétricas. Mas, nestes casos, as coisas não satisfazem realmente as mesmas necessidades, elas atendem a sutis diferenças de necessidades e de gostos; ainda há alguma diferença de opinião sobre os seus méritos relativos, ou talvez ainda algumas delas sejam patenteadas ou de qualquer outra sorte se tenham tomado monopólio de firmas especiais. Em tais casos, o hábito e a força da propaganda podem manter muitas rivais por longo tempo, particularmente se os produtores das coisas que são realmente as melhores em relação ao custo de produção não se mostram efetivamente capazes de anunciar e de colocar as suas mercadorias por meio de viajantes e de outros processos.

¹⁹ TOYNBEE. *Industrial Revolution*. p. 80.



Assim também uma excessiva procura de cordeiro foi indicada por muitos como causa da escassez de ovinos que se deu há alguns anos atrás, enquanto outros, ao contrário, sustentavam que quanto maior o preço alcançado na venda de cordeirinhos aos ricos, mais lucrativa seria a produção ovina, e mais barata a carne de carneiro para o povo. O fato é que um aumento de procura pode ter efeitos opostos, conforme atue ou não com tal rapidez que impeça os produtores de adaptarem suas ações a ele.

Do mesmo modo, o desenvolvimento das estradas de ferro e de outros meios de comunicação em benefício de uma indústria, como é o caso da cultura de trigo em algumas regiões da América e da mineração de prata em outras, reduz muito algumas das principais despesas de produção de quase todos os outros produtos dessas regiões. Igualmente, os preços de soda, de materiais de alvejamento e de outros produtos industriais cuja principal matéria-prima é o sal variam para cima e para baixo, uns em relação aos outros, quase que a cada melhoramento nos vários processos utilizados nessas indústrias. E cada alteração nesses preços afeta os preços de muitos outros bens, pois os vários produtos das indústrias salineiras são fatores mais ou menos importantes em muitos ramos da indústria.

E ainda, o algodão e o óleo da semente de algodão são produtos conjuntos, e a recente queda no preço do algodão é largamente devida ao aperfeiçoamento na fabricação e usos do óleo de algodão; e ainda, como nos mostra a história da escassez de algodão, o preço deste repercute no do linho e de outras coisas da sua classe, ao mesmo tempo que o óleo de caroço de algodão está sempre encontrando novas concorrências com outros artigos de sua classe. Da mesma maneira, têm sido descobertos muitos novos usos para a palha na indústria, e essas invenções têm valorizado a palha que costumava ser queimada no oeste da América, e impedido a elevação do custo marginal da produção do trigo.²⁰

²⁰ Do mesmo modo, uma vez que ovinos e bovinos competem no uso da terra, o couro e o pano competem na procura de um fator de produção. Mas também concorrem, no atelier do estofador, fornecendo meios para a satisfação da mesma necessidade. Há, assim, uma procura composta, de parte do estofador e do sapateiro, por couros, e também por tecidos, quando a parte superior do sapato é de pano. O sapato apresenta uma procura conjunta de pano e couro, constituindo estes ofertas complementares. E assim por diante, em complexidade sem fim. (Ver Nota Matemática XXI.)

A doutrina austríaca do "valor atribuído" tem algo em comum com a do valor derivado, exposta neste capítulo. Qualquer que seja a expressão usada, é importante que reconheçamos a continuidade entre a antiga teoria do valor e a nova, e que tratemos os valores atribuídos ou derivados simplesmente como elementos ao lado de muitos outros, no vasto problema da distribuição e da troca. As novas expressões apenas fornecem meios de aplicar aos negócios ordinários da vida um pouco dessa expressão precisa que é a peculiaridade da linguagem matemática. Os produtores têm sempre que considerar o ponto alé o qual a procura de uma matéria-prima, na qual estão interessados, depende da procura das coisas para cuja fabricação é utilizada, e até que ponto é influenciada pelas alterações que estas sofram. Esse é, na realidade, um caso especial do problema de medir a atuação efetiva de cada uma das forças que contribuem para um resultado comum. Em linguagem matemática, esse resultado comum é chamado uma função das diversas forças. E a contribuição (marginal) de cada uma para esse resultado é representada pela alteração (pequena) no resultado que se obteria de uma modificação (pequena) na dita força. Isto é, pelo *coeficiente diferencial* do resultado em relação a essa força. Em outras palavras, o valor atribuído, ou o valor derivado de um fator de produção, se utilizado só para um produto, é o coeficiente diferencial desse produto em relação ao fator. E assim por diante, em sucessivas complicações, como se vê nas Notas XIV-XXI do Apêndice Matemático. Algumas objeções a certas partes da teoria do Prof. Wieser sobre os valores atribuídos são bem acentuadas pelo Prof. EDGEWORTH. *Economic Journal*. v. V, p. 279-285.

Custo Primário e Custo Total em Relação a Produtos Conjuntos — Despesas de Venda — Seguro Contra Riscos — Custo de Reprodução

Custos suplementares de produtos conjuntos. Dificuldade que aparece quando um ramo de negócio oferece uma matéria-prima a outro.

As dificuldades quanto aos produtos conjuntos de um mesmo negócio,

são amíúde vencidas por meio da faculdade de variar os detalhes do plano de produção.

§ 1. Podemos agora volver a considerar o custo primário e o custo suplementar, com referência especialmente à distribuição apropriada do último entre os produtos conjuntos de uma empresa

Acontece freqüentemente que uma coisa fabricada num ramo de uma empresa é empregada como matéria-prima em outro, e então o problema da lucratividade relativa dos dois ramos só pode ser resolvido exatamente por um laborioso sistema de contabilidade por partidas dobradas, embora na prática seja mais comum fiar-se em estimativas aproximadas, feitas por meio de conjecturas quase instintivas. Alguns dos melhores exemplos dessa dificuldade se encontram na agricultura, especialmente quando a mesma fazenda associa pastagens permanentes e terras aráveis cultivadas em longas rotações.¹

Outro caso difícil é o do armador que tem de dividir as despesas do seu navio entre as cargas pesadas e as cargas que são volumosas mas leves. Ele procura, quando pode, um carregamento misto das duas naturezas. Um elemento importante na luta pela sobrevivência de portos rivais é a situação desvantajosa em que se encontram os que só podem oferecer carga de mercadorias volumosas ou só de mercadorias pesadas. Enquanto isso, um porto cujos principais embarques são pesados, mas não volumosos, atrai para a sua vizinhança indústrias que fabriquem artigos exportáveis através dele a baixos fretes. As cerâmicas de Staffordshire, por exemplo, devem parte de seu sucesso aos baixos fretes a que seus artigos são transportados pelos navios que partem de Mersey com ferro e outros carregamentos pesados.

Contudo, existe livre concorrência na navegação mercante, e isso tem grande influência na variação do tamanho e do formato dos navios, das rotas que seguem e do conjunto dos seus sistemas comerciais. Assim, de muitas maneiras pode ser aplicado o princípio geral de que as proporções relativas

¹ Há lugar para a aplicação de análises ou semi-análises matemáticas, tais como as indicadas no último capítulo, em algumas das principais dificuldades práticas de contabilidade em partidas dobradas, nas diferentes indústrias.

dos produtos conjuntos de uma empresa podem ser tão modificadas que as despesas marginais de produção de cada um dos produtos sejam iguais ao seu preço marginal de procura.² Ou, em outras palavras, a quantidade de praça para cada tipo de carga apresenta uma tendência constante a se aproximar de um ponto de equilíbrio, no qual o preço de procura para essa quantidade, em circunstâncias normais, seja justamente suficiente para cobrir as despesas do seu fornecimento, incluindo essas despesas não só seu preço de custo (em dinheiro), mas também todas as despesas gerais da empresa que no fim de contas lhe devam ser imputadas, direta ou indiretamente.³

Uma primeira aproximação obtém-se às vezes considerando o custo suplementar como proporcional ao custo primário.

Em alguns ramos da indústria, é costume fazer uma primeira aproximação do custo total de produção de qualquer classe de bens, admitindo que a sua cota nas despesas gerais da empresa é proporcional ou ao seu custo primário, ou à folha de salários especialmente pagos para a sua produção. Fazendo-se depois correções a fim de acomodar casos como os de bens que requerem mais ou menos do que a cota média de espaço e de luz, ou o uso de dispendiosa maquinaria, e assim por diante.

§ 2. Há dois elementos das despesas gerais de uma empresa cujo rateio entre os diversos departamentos exige certa atenção especial. São as despesas de venda e as de seguro contra riscos.

A dificuldade de alocar a cada ramo de um negócio sua participação nas despesas de comercialização

Algumas espécies de mercadoria são de fácil comercialização; há uma procura constante para elas, e é sempre garantido produzi-las para estoque. Pela mesma razão, porém, a concorrência apara o preço "muito rente" e não dá grande margem acima do custo direto de fabricá-las. Por vezes, a fabricação e a venda podem tornar-se quase automáticas, de sorte que não há que debitar, sob os títulos de despesas de administração e comercialização, senão muito pouco. Mas, na prática, não é incomum gravar tais mercadorias com menos do que a pequena cota que devidamente recairia sobre elas, e utilizá-las como meio de obter e manter clientela, que facilite a venda de outras classes de mercadorias, cuja produção não pode ser reduzida à rotina, e para as quais não existe uma concorrência tão cerrada. Os fabricantes, especialmente em manufaturas relacionadas com móveis e roupas, e os retalhistas em quase todos os ramos, freqüentemente consideram melhor utilizar algumas de suas mercadorias como meio de reclame para as demais, e gravar aquelas com menos e estas com mais do que as suas cotas proporcionais de despesas suplementares. Na primeira classe colocam as mercadorias que são tão uniformes em caráter e tão largamente consumidas que quase todos os compradores conhecem bem seu valor e, na segunda, aquelas diante das quais os compradores pensam mais em consultar a sua fantasia do que em comprar ao mais baixo preço possível.

toma-se muito grande quando a lei do rendimento

Todas as dificuldades dessa natureza são muito agravadas pela instabilidade do preço de oferta, que se faz sentir sempre que a tendência para o

² Cf. Cap. VI, § 4.

³ Naturalmente isso não se aplica às tarifas ferroviárias. Pois uma empresa ferroviária, tendo pouca elasticidade no que concerne aos seus métodos de trabalho, e não tendo freqüentemente que enfrentar muita concorrência de fora, é pouco levada a empenhar-se no ajustamento dos preços que exige para as diversas espécies de transporte ao que estas lhe custam. De fato, embora possa determinar o custo primário em cada caso bem facilmente, não pode fixar exatamente os custos totais relativos do tráfego rápido e do tráfego lento, do tráfego a curta e a longa distância, do transporte leve e do transporte pesado, nem outrossim do tráfego extraordinário, quando as suas linhas estejam congestionadas, ou quando elas estejam quase sem carga.

crescente
atua fortemente;

rendimento crescente atua fortemente. Vimos que, procurando o preço de oferta normal em tais casos, escolhemos como representativa uma empresa, dirigida com habilidade normal, de maneira a lograr seu justo quinhão de economias, tanto internas como externas, resultantes da organização industrial; vimos também que essas economias, embora flutuem com a sorte de cada empresa, geralmente aumentam quando a produção global cresce. É óbvio, pois, que se um industrial fabrica um artigo cuja crescente produção aumentaria largamente as economias internas ao seu alcance, convém-lhe fazer grandes sacrifícios para abrir novos mercados a esse artigo. Se ele tem um grande capital, e a mercadoria é de muita procura, sua despesa para esse fim pode ser muito grande, ultrapassando até a que empata diretamente na sua fabricação. E se, como é provável, o industrial está forçando, ao mesmo tempo, a venda de diversas outras mercadorias, não se pode fazer mais do que uma grosseira conjectura quanto à cota dessas despesas que deve gravar as vendas de cada uma delas no ano corrente, e quanto à parte que deve ser levada à conta do futuro, de acordo com o esforço dedicado à expansão das vendas.

especialmente
quando a produção
cai nas mãos de
umas poucas
grandes empresas.

De fato, quando a produção de uma mercadoria se subordina à lei do rendimento crescente, de modo a dar uma vantagem muito larga aos grandes produtores, é provável que venha a cair quase inteiramente nas mãos de umas poucas grandes firmas; e então o preço marginal normal de oferta não pode ser isolado, de acordo com o sistema que vimos de indicar, porque esse método supõe a existência de grande número de concorrentes, negócios de todos os tamanhos, uns novos e outros velhos, uns em fase ascendente e outros em fase descendente. A produção de tal mercadoria participa realmente, em grande medida, da natureza de um monopólio; e seu preço provavelmente deverá ser tão influenciado pelos incidentes da campanha entre produtores rivais, cada um pugnando por uma extensão de território, que raramente terá um nível verdadeiramente normal.

As economias
na produção são
amplamente
compensadas
pelas facilidades
locais
de comercialização.

O progresso econômico está constantemente oferecendo novas facilidades de comercialização de mercadorias a distância: não apenas pelos custos mais reduzidos de transportes, mas, o que é freqüentemente mais importante, pela possibilidade de produtores e consumidores de lugares distantes estarem em contato uns com os outros. A despeito disto, as vantagens do produtor local são muito grandes em muitos negócios. Freqüentemente lhe permitem sustentar-se contra os concorrentes distantes, cujos métodos de produção são mais econômicos. Pode vender em sua circunvizinhança tão barato como os outros, porque, embora o custo de fabricação das mercadorias seja maior, ele escapa de muitas das despesas a que os outros estão submetidos, para as pôr à venda. Mas o tempo está do lado dos métodos mais econômicos de produção, e os seus competidores distantes aos poucos tomarão pé mais vigorosamente na praça, a não ser que ele ou algum novo industrial adote seus métodos aperfeiçoados.

Resta a fazer um estudo mais rigoroso da relação existente entre o seguro contra riscos numa empresa e o preço de oferta de determinada mercadoria produzida por ela

Um seguro
não pode ser feito
a taxas moderadas
contra todos
os riscos do negócio.

§ 3. O industrial e o comerciante geralmente fazem seguro contra danos de fogo e sinistros marítimos, e os prêmios que pagam fazem parte das despesas gerais, das quais uma cota tem que ser adicionada ao custo de pro-

dução a fim de determinar-se o custo total das mercadorias. Mas seguro algum pode cobrir a grande maioria dos riscos do negócio.

Mesmo no que diz respeito às perdas por incêndio ou naufrágio, as companhias de seguro têm que admitir a possibilidade da negligência e da fraude, e devem, por isso, independente de todas as parcelas destinadas às suas despesas e lucros, fixar prêmios consideravelmente mais altos do que os verdadeiramente equivalentes aos riscos corridos pelos edifícios ou pelas embarcações dos que dirigem bem os seus negócios. O dano causado pelo fogo ou pelo mar, se de todo ocorrer, será provavelmente tão avultado que em geral vale a pena pagar esse ônus extra, em parte por razões especiais do negócio, mas sobretudo porque a utilidade total da riqueza aumenta em proporção menor que a sua quantidade. Mas a maior parte dos riscos comerciais é tão inseparavelmente ligada à administração geral da empresa que uma companhia de seguros que os assumisse se tornaria, realmente, responsável pelo negócio: conseqüentemente, cada firma tem que agir como sua própria seguradora em relação a tais riscos. As despesas a que o estabelecimento está sujeito, a esse título, fazem parte de suas despesas gerais, e uma parte delas deve ser adicionada ao custo primário de seus produtos.

Aqui, porém, surgem duas dificuldades. Em alguns casos, o seguro contra riscos tende de todo a não ser levado em conta, e em outros, contado duas vezes. Assim, um grande armador muitas vezes se recusa a segurar seus navios nas companhias seguradoras, e destaca ao menos parte do prêmio que pagaria a elas a fim de constituir o seu próprio fundo de seguro. Mas, ainda assim, ao calcular o custo total da operação de um navio, deve adicionar ao seu custo primário uma parcela a título de seguro. E a mesma coisa deve fazer, de uma forma ou doutra, a respeito daqueles riscos contra os quais não se poderia cobrir com uma apólice de seguro, em condições razoáveis, mesmo que o desejasse. Volta e meia, por exemplo, alguns dos seus navios ficarão ociosos no porto, ou ganharão apenas fretes nominais: e para tornar sua empresa remunerativa a longo prazo, ele deve, de uma ou de outra maneira, gravar suas viagens rendosas com um prêmio de seguro para fazer face às perdas das viagens que deram prejuízo.

Em geral, contudo, ele faz isso, não por meio de um lançamento formal na escrita, sob um título separado, mas simplesmente tomando a média entre as viagens frutuosas e as mal sucedidas. É uma vez que isso tenha sido feito, o seguro contra esses riscos não pode entrar como um item destacado no custo da produção, sem que seja levado em conta duas vezes. Decidindo correr por si os riscos, está o armador pronto a gastar um pouco mais que a média dos seus competidores, procurando premunir-se contra a sua ocorrência. Essa despesa extra entra, sob a forma comum, no balanço. É realmente um prêmio de seguro sob outra forma, e por isso não deve contar separadamente o seguro dessa parte do risco, pois que assim o contaria duplamente.⁴

Precaução contra a omissão de certas despesas de seguro,

e contra a contagem dupla de outras.

⁴ Do mesmo modo, certas companhias americanas aceitam riscos de fogo em fábricas a muito menos que as taxas ordinárias, sob a condição de que sejam tomadas certas precauções prescritas, tais como a instalação de extintores automáticos e a solidez das paredes e dos pisos. A despesa feita com essas providências é realmente um prêmio de seguro, e deve-se ter cuidado para não a contar duas vezes. Uma fábrica que assume o próprio risco de fogo terá que adicionar ao custo primário de suas mercadorias uma cota de seguro a uma taxa mais baixa, caso a fábrica esteja disposta segundo esse plano, do que se estivesse constituída da maneira comum.

Quando um industrial, tomando a média de suas vendas de artigos de vestuário relativa a um longo período, baseia sua ação futura sobre os resultados da experiência passada, já levou em conta o risco da depreciação da sua maquinaria por novas invenções que a tornem quase obsoleta, e o risco da depreciação de suas mercadorias pelas mudanças da moeda. Se escriturasse em separado o seguro contra esses riscos, contaria a mesma coisa duas vezes.⁵

Mas a Incerteza é um mal em si mesma,

§ 4. Assim, embora ao avaliarmos as receitas médias de um negócio arriscado não precisemos fazer uma conta completa e destacada de seguro, alguma coisa, porém, deve ser lançada por conta da incerteza. É verdade que uma ocupação aleatória, como a da mineração de ouro, tem atrações especiais para muita gente: a influência dissuasiva dos riscos de perda é menor nessa atividade do que a força de atração das oportunidades de ganho avultado, mesmo quando o valor da última, estimado segundo os princípios atuariais, seja muito menor que o da primeira. Como acentuou Adam Smith, um negócio arriscado, em que há um elemento romântico, se torna freqüentemente tão superlotado que o rendimento médio é mais baixo do que se não houvesse riscos a correr.⁶ Mas, na maioria dos casos, a influência do risco atua na direção oposta. Uma ação de estrada de ferro que dá na certa 4% se venderá a preço mais alto do que outra que pode, segundo a ocasião, dar 1 ou 7%, ou qualquer dividendo intermediário.

e um ganho médio conta menos, quanto mais incertos os elementos que o formam.

Cada indústria tem suas peculiaridades, mas na maioria dos casos os males da incerteza se levam em certa conta, embora não em muita. Em alguns casos um preço médio levemente superior é necessário para induzir a dada despesa, mais por se tratar da média de resultados largamente divergentes e incertos, do que na hipótese de contar o empreendedor com um rendimento que se afasta um pouco da média. Ao preço médio, por conseguinte, devemos adicionar uma recompensa pela incerteza, se esta é extraordinariamente grande; ainda que, se ajuntarmos o seguro contra riscos, estaremos contando a maior parte dele duas vezes.⁷

Substituir o custo de produção pelo custo de reprodução na teoria dos valores normais é não fazer mudança real;

§ 5. Essa discussão sobre os riscos de negócio novamente traz-nos às vistas o fato de que o valor de uma coisa, embora tenda a igualar seu custo normal de produção (em dinheiro), não coincide com esse mesmo custo num momento dado, salvo acidentalmente. Observando isso, Carey sugeriu que falássemos do valor em relação ao custo (em dinheiro) de reprodução, ao invés de em relação ao custo de produção.

A sugestão, contudo, nada significa, no que se refere aos valores normais. Pois o custo normal de produção e o custo normal de reprodução são termos alternativos. Não há alteração real em dizer que o valor normal de

⁵ Igualmente, quando um fazendeiro calcula as despesas de uma safra num ano médio, não deve ajuntar o seguro contra o risco do mau tempo e do fracasso da colheita, pois, tomando um ano médio, ele já compensou as possibilidades de tempos excepcionalmente bons e de quadras excepcionalmente más. Quando os proventos de um barqueiro são calculados pela média de um ano, já se levou em conta o risco de ter por vezes que fazer a viagem com o barco vazio.

⁶ *Wealth of Nations*. Livro Primeiro. Cap. X.

⁷ Os males resultantes da incerteza nos grandes riscos mercantis são bem apresentados por Von Thünen. (*Isolierter Staat*. II, I, p. 82.)

uma coisa tende a igualar seu custo normal (em dinheiro) de reprodução, ao invés de seu custo normal (em dinheiro) de produção. A primeira proposição é menos simples que a última, mas significa a mesma coisa.

e ainda que o valor de mercado de uma coisa esteja mais próximo do custo de reprodução do que do custo de produção, ele não é regulado pelo custo de reprodução.

Em favor da mudança não se encontra um argumento válido no fato, que pode ser admitido sem hesitação, de que existem alguns poucos casos nos quais o valor de mercado de uma coisa está mais próximo do seu custo de reprodução do que o custo efetivamente despendido na produção dessa coisa em particular. O preço atual de um navio de ferro, por exemplo, feito antes dos grandes progressos recentes na indústria siderúrgica, pode diferir menos do seu custo de reprodução, isto é, da produção de outro exatamente igual pelos métodos modernos, do que das despesas que realmente foram tidas na sua feitura. Mas o preço do navio velho seria menor do que o custo de reprodução do navio, porque a arte de projetar navios se aperfeiçoou tanto quanto a de fabricar o ferro, e além disso o aço substituiu o ferro como material de construção naval. Pode ainda ser sustentado que o preço do navio é igual ao da produção de um navio, de igual serventia, de acordo com um projeto moderno e por métodos modernos. Isso porém não equivaleria a dizer que o valor do navio é igual ao seu custo de reprodução, e, de fato, quando, como sucede freqüentemente, uma inesperada escassez de embarcações faz subir os fretes muito rapidamente, os ansiosos de colher os frutos de um negócio lucrativo pagarão por um navio pronto para navegar um preço muito superior àquele pelo qual um estaleiro construiria outro igual, a entregar em certo prazo. O custo de reprodução pequena influência direta tem sobre o valor, salvo quando os compradores podem sem inconvenientes esperar pela produção de novos suprimentos.

Da mesma sorte, não há relação alguma entre o custo de reprodução e o preço nos casos de alimentos numa cidade sitiada, de quinina cuja provisão se tornou escassa numa ilha assediada pela febre, de um quadro de Rafael, de um livro que ninguém quer ler, de um navio encouraçado de modelo em desuso, de peixe quando o mercado se saturou ou quando ele está quase em falta total, de um sino rachado, de vestido fora de moda, ou de uma casa numa aldeia de mineração deserta.

* * *

Ao leitor, salvo o já exercitado em análise econômica, recomenda-se omitir os sete capítulos seguintes e passar ao XV, que contém um breve sumário deste Livro. É verdade que os quatro capítulos sobre custos marginais em relação com os valores, e especialmente os capítulos VIII e IX, tratam certas dificuldades latentes na expressão "o produto líquido do trabalho", utilizada no Livro Sexto. Mas a larga explanação do assunto apresentado no capítulo XV bastará provisoriamente para a maior parte dos fins; e as complicações relacionadas com ela podem ser mais bem compreendidas num estágio um pouco mais avançado dos estudos econômicos.

Custos Marginais em Relação a Valores — Princípios Gerais

Neste capítulo e nos três seguintes prossegue o tema principal dos cap. IV-VI.

§ 1. Este capítulo e os três seguintes se dedicam ao estudo dos custos marginais dos produtos em relação, de um lado, aos valores desses produtos; e, de outro, aos valores da terra, maquinário e outros instrumentos utilizados na sua produção. *O estudo se refere a condições normais e a resultados de longos períodos.* Este fato se deve ter sempre em mente. O valor de mercado de qualquer coisa pode estar muito acima ou muito abaixo do custo normal de produção; e os custos marginais de um produtor em particular, em certo momento, podem não estar em relação estreita com os custos marginais sob condições normais.¹

Como foi indicado no fim do capítulo VI, nenhuma parte do problema pode ser isolada do resto. Há relativamente poucas coisas cuja procura não seja muito influenciada pela procura de outras para cuja utilidade contribuem; e se pode até dizer que a procura da maioria dos artigos de comércio não é direta, mas derivada da procura das utilidades para cuja fabricação concorrem, como materiais ou como instrumentos. E ainda essa procura, por ser assim derivada, é largamente dependente da oferta de outras coisas que com ela concorrem para perfazer essas utilidades.

Também a oferta de algo disponível para utilização na feitura de uma utilidade é suscetível de ser muito influenciada pela procura da coisa oriunda da sua transformação, e assim por diante. Essas inter-relações podem e devem ser ignoradas nas discussões breves e correntes sobre os negócios. Mas nenhum estudo que pretenda ser completo pode fugir de uma detida investigação sobre elas. Isso requer que se tenha em mente, ao mesmo tempo, muitos dados: razão pela qual a Economia nunca se pode tornar uma ciência simples.²

¹ Numerosas objeções têm sido levantadas contra o importante lugar que tem sido dado nas análises modernas aos custos marginais. Verificar-se-á, no entanto, que a maioria delas repousa sobre argumentos nos quais as proposições relacionadas com as condições normais e o valor normal são controvertidas por proposições referentes a condições anormais ou particulares.

² Ver a última nota de rodapé do cap. VI deste Livro, com referência especial à sintética versão matemática do problema central do valor, que começa na Nota XIV do Apêndice Matemático e culmina na Nota XXI.

Razões pelas quais se trata aqui somente de materiais, implementos etc.

A contribuição que este grupo de capítulos pretende oferecer abrange um campo pequeno, mas dificultoso. Teremos que explorá-lo cuidadosamente, sob mais de um ponto de vista, pois está juncado de armadilhas e obstáculos. Trata precipuamente dos rendimentos da terra, da maquinaria e demais agentes materiais de produção. Seu principal argumento se aplica aos ganhos de seres humanos, que são influenciados por certas causas que não afetam os rendimentos dos agentes materiais de produção. O assunto é, por si só, suficientemente difícil para que o compliquemos ainda mais com questões laterais.

Reiteração do princípio de substituição.

§ 2. Começemos por lembrar a ação do princípio de substituição. No mundo moderno quase todos os meios de produção passam pelas mãos dos empregadores e de outros homens de negócios, que se especializam em organizar as forças econômicas da produção. Cada um deles, em cada caso, escolhe os fatores de produção que se lhe afiguram melhores para o propósito em vista. E a soma dos preços que paga pelos fatores utilizados é, em regra, menor do que a soma dos preços que pagaria por outro qualquer conjunto de fatores que substituísse o primeiro. Com efeito, sempre que a situação não parece ser essa, o empreendedor em regra porá em serviço, em substituição, a combinação ou processo menos dispendioso.³

Essa afirmação está em estreita harmonia com tais ditos comuns da vida cotidiana, de que “tudo tende a encontrar o seu próprio nível”, que “os homens, na sua maioria, ganham aproximadamente o que merecem”, que “se um homem pode ganhar duas vezes mais que outro, é que seu trabalho vale duas vezes mais”, que “a máquina substituirá o trabalho manual onde quer que possa fazer o trabalho mais barato”. O princípio, na verdade, não atua sem entraves. Pode ser restringido pelo costume ou pela lei, pela ética profissional ou pelos regulamentos dos sindicatos trabalhistas. Pode ser enfraquecido pela falta de iniciativa, ou pode ser abrandado pela generosa disposição de não despedir velhos companheiros. Jamais, porém, cessa de atuar, e permeia todos os ajustamentos econômicos no mundo moderno.

Exemplos.

Assim, há certas espécies de trabalhos de campo para os quais a força animal evidentemente é mais adequada que a força-vapor, e vice-versa. Supondo, por um momento, que não tenha havido grandes aperfeiçoamentos recentes na maquinaria de tração animal ou a vapor e que, portanto, a experiência do passado possibilitou aos fazendeiros a aplicação gradual da lei de substituição, o emprego do vapor terá sido levado até onde qualquer utilização ulterior, em lugar da tração animal, não traria vantagem alguma. Restaria contudo uma margem na qual eles seriam *indiferentemente* aplicados (como Jevons diria), e nesta a produtividade líquida de qualquer um no crescer o valor monetário da produção total será proporcional ao custo da sua aplicação.⁴

De maneira semelhante, se há dois métodos de obter o mesmo resultado, um com emprego de mão-de-obra especializada e outro sem ela, será

³ Cf. Livro Quinto. Cap. III, § 3; Livro Quinto. Cap. IV, § 3-4; e Nota XIV do Apêndice Matemático.

⁴ Essa margem varia com as circunstâncias locais, tanto quanto com os hábitos, inclinações e recursos de cada agricultor individual. A dificuldade do emprego de maquinário a vapor em campos pequenos e em solos acidentados é vencida mais comumente nas zonas em que a mão-de-obra é escassa, especialmente se, como é provável, o carvão é mais barato, e a forragem para os cavalos mais cara nos primeiros do que nos últimos.

adotado o mais eficiente em relação ao seu custo. Haverá uma margem na qual qualquer um pode ser utilizado indiferentemente,⁵ e nela a eficiência de cada um estará em proporção com o preço pago por ele, levadas em conta as circunstâncias especiais das diversas zonas e das diversas fábricas na mesma zona. Em outras palavras, os salários do trabalho especializado e do trabalho comum mantêm, um em relação ao outro, a mesma razão que as respectivas eficiências na margem de emprego indiferente.

Haverá, outrossim, entre a força manual e a energia mecânica uma rivalidade semelhante à que existe entre dois tipos diferentes de mão-de-obra e dois tipos diferentes de energia mecânica. Assim é que o trabalho manual é preferível para certas operações, como, por exemplo, extirpar ervas daninhas de valiosas safras que têm maturação irregular. O trabalho animal, por sua vez, tem uma evidente vantagem para roçar uma plantação comum de nabos. A aplicação de cada um deles, em cada região, será levada até o ponto em que ali um emprego ulterior não dará vantagem. Na margem de indiferença entre a força dos braços ou a força animal, seus preços devem ser proporcionais às respectivas produtividades. Dessa forma a influência da substituição tenderá a estabelecer uma relação direta entre os salários do trabalhador e o preço que deve ser pago pela força animal.

O produto líquido na margem.

§ 3. Em regra, muitas classes de mão-de-obra, de matéria-prima, de maquinaria e outras instalações, e de organização comercial, tanto interna como externa, entram na produção de uma mercadoria. As vantagens da liberdade econômica nunca são mais vivamente manifestas do que quando um industrial, dotado de talento, executa experiências, por sua própria conta, para verificar se algum novo método, ou combinação de velhos métodos, será mais eficiente que o antigo. Todo homem de negócios, em verdade, conforme sua energia e habilidade, está constantemente empenhado em obter uma noção da produtividade relativa de cada agente de produção que emprega, assim como de outros que são substitutos em potencial de alguns dos existentes. Avalia ele da melhor maneira que *produto líquido*⁶ (isto é, o acréscimo líquido ao valor do seu produto total) certo uso adicional de qualquer agente causará; *líquido*, quer dizer, depois de deduzir qualquer despesa que possa ter sido indiretamente determinada pela alteração, e de adicionar a importância de quaisquer poupanças a que dê lugar. Cuida ele de aplicar cada agente até à margem, depois da qual o produto líquido resultante não mais excederia o custo da aplicação. Sua conduta geralmente segue mais o instinto apurado do que cálculos formais, mas os processos que usa são substancialmente semelhantes aos indicados em nosso estudo da procura derivada; e, de outro ponto de vista, são processos que podem ser obtidos por um sistema complexo e aperfeiçoado de contabilidade por partidas dobradas.⁷

⁵ Geralmente se emprega mão-de-obra qualificada para encomendas especiais, ou coisas das quais não se precisa muitas do mesmo modelo; e mão-de-obra não qualificada, ajudada por maquinaria especializada, nos outros casos. Os dois métodos se encontram lado a lado em serviços semelhantes nas grandes oficinas. Mas a linha divisória entre os dois varia um pouco de posição de uma oficina para outra.

⁶ Ou resultado líquido. (N. dos T.)

⁷ As modificações que ele deseja podem ser apenas viáveis em larga escala, como, por exemplo, a substituição da força-vapor à força manual numa fábrica, caso em que haveria certo elemento de incerteza e risco na substituição. Tais soluções de continuidade são contudo inevitáveis, tanto na produção como no consumo, no que respeita à ação de indivíduos isolados. Como há, porém, uma procura contínua, num grande mercado, por chapéus, relógios e bolos de noiva, embora ninguém compre muitos deles (ver Livro

Exemplo do modo como pode ser calculado o produto líquido de um agente de produção.

Já acompanhamos algumas estimativas simples dessa índole. Notamos, por exemplo, como a proporção de lúpulo e malte na cerveja pode variar, como o preço adicional (*extra price*) que pode ser obtido pela cerveja com maior teor de lúpulo é um reflexo das causas que regulam o preço de procura de lúpulo. Supondo que nenhum outro embaraço ou despesa de qualquer espécie resulte desse emprego adicional de lúpulo, e que a oportunidade da aplicação dessa quantidade extra é posta em dúvida, o valor adicional ganho assim pela cerveja é o produto líquido marginal do lúpulo, que procuramos. Neste, como em muitos outros casos, o produto líquido é um melhoramento na qualidade ou uma contribuição geral ao valor do produto. Não é uma parte definida da produção, que possa ser separada do resto, a não ser em casos excepcionais.⁸

O emprego desproporcionado de qualquer agente de produção dá lugar a rendimento decrescente, o qual é análogo, mas distinto, do Rendimento Decrescente da terra em geral submetida a um cultivo intensivo ainda que apropriado.

§ 4. A noção do emprego marginal de qualquer agente de produção implica uma possível tendência ao rendimento decrescente pelo aumento de seu emprego.

As aplicações excessivas de quaisquer meios para atingir qualquer fim darão sem dúvida rendimentos decrescentes em todo ramo de negócios e, podemos dizer, em todos os assuntos da vida. Tomemos mais alguns exemplos do princípio que já tem sido ilustrado.⁹ Na manufatura de máquinas de costura, algumas peças podem ser feitas de ferro fundido, para outras bastará um tipo comum de aço, outras, no entanto, necessitam uma liga de aço particularmente custosa, e todas as peças devem ter acabamento mais ou menos perfeito, de modo que as máquinas possam trabalhar suavemente. Agora, se o fabricante dedicar cuidado e gasto desproporcionados à seleção de materiais para as aplicações menos importantes, pode-se com certeza dizer que essa despesa dará um rendimento decrescente, e que ele teria agido melhor se empregasse parte dela para conseguir que suas máquinas trabalhassem melhor, ou mesmo em produzir maior número delas. A situação seria ainda pior se ele aplicasse um gasto excessivo no simples polimento do acabamento, e pusesse metal de baixa qualidade numa função para a qual era mister metal superior.

À primeira vista essa consideração parece simplificar os problemas econômicos, mas, ao contrário, constitui uma fonte principal de dificuldade e de confusão. Com efeito, embora haja analogia entre todas as variadas tendências ao rendimento decrescente, elas não são idênticas. Assim, o rendimento decrescente que surge da aplicação mal proporcionada dos diversos agentes de produção numa tarefa especial pouco tem em comum com a larga tendência à pressão de uma excessiva e crescente população sobre os meios de subsistência.

A grande e clássica Lei do Rendimento Decrescente tem sua aplicação principal não a uma colheita em particular, mas a todas as principais safras

Terceiro. Cap. III, § 5), assim deve haver sempre Indústrias nas quais as pequenas empresas são exploradas mais economicamente sem o emprego do vapor, e as maiores com ele; enquanto as de porte interdiário ficam na margem. Igualmente, mesmo nos grandes estabelecimentos em que o vapor já se acha em uso sempre há certas coisas feitas pela força manual, as quais são feitas a vapor em outra parte. E assim por diante.

⁸ Ver Livro Quinto. Cap. VI, e Nota Matemática XVI. Também outros exemplos nos cap. VI-VII do Livro Quinto. Um exemplo mais, da relação entre os ganhos do pastor marginal e o produto líquido do seu trabalho, será focalizado em detalhes no Livro Sexto. Cap. I, § 7.

⁹ Ver Livro Quinto. Cap. IV, § 4, e também nota sobre Von Thünen, no Livro Sexto. Cap. I, § 9.

alimentícias. Ela presume que os agricultores aumentam em regra as explorações para as quais suas terras e seus recursos são mais bem adaptados, levando em conta as procuras dos diversos produtos, e que distribuem os seus recursos adequadamente entre os diversos caminhos. Ela não lhes atribui inteligência e sabedoria ilimitadas, mas supõe que, tomados em conjunto, eles apresentam boa dose de cuidado e prudência na distribuição dos recursos. A lei se refere a um país cujo solo já está inteiramente em mãos de homens ativos, que podem suplementar o seu capital próprio mediante empréstimos em bancos, sempre que possam demonstrar que os aplicarão bem; e estabelece que um aumento na soma total de capital empregado na agricultura em tal país dará rendimentos decrescentes de produção em geral. Essa regra é análoga, mas perfeitamente distinta, da observação de que se um fazendeiro faz uma distribuição má dos seus recursos entre diferentes planos de cultivo, obterá um acentuado rendimento decrescente das parcelas de despesa que aplicou em excesso.

Por exemplo, em determinado caso, há certa proporção entre as quantias que podem ser gastas, com o melhor proveito, em arar, destocar ou adubar. Pode haver alguma diferença de opinião sobre o assunto, mas apenas dentro de estreitos limites. Uma pessoa inexperiente que arou diversas vezes o solo já em boas condições mecânicas, enquanto, se lhe deu algum adubo, foi pouco em relação ao que estava carecendo, está de ordinário condenada, em vista de aração tão excessiva, a ter desta um rendimento rapidamente decrescente. Mas esse resultado da má aplicação dos recursos não tem ligação estreita com a tendência da agricultura num velho país a dar um rendimento decrescente ao aumento geral dos recursos bem empregados no cultivo. Na realidade, casos exatamente paralelos de um rendimento decrescente a recursos especiais aplicados na proporção indevida podem ser encontrados, mesmo nas indústrias que dão um rendimento crescente a crescentes aplicações de capital e de trabalho, quando distribuídas adequadamente.¹⁰

¹⁰ Ver *supra*, Livro Quarto. Cap. III, § 8; CARVER. *Distribution of Wealth*. Cap. II; *supra*, as notas no Livro Quarto. Cap. XIII, § 2. Mr. J. A. Hobson é um autor vigoroso e sugestivo quando trata dos aspectos práticos e sociais da economia, mas, como crítico das doutrinas de Ricardo, é, quiçá, inclinado a substituir a dificuldade dos problemas que discute. Argumenta que, se se reduzir a aplicação marginal de qualquer agente de produção, isso desorganiza de tal sorte a produção que todos os outros agentes terão um efeito menor do que antes, e que, portanto, a perda total resultante incluirá não só o verdadeiro produto marginal de tal agente, mas também parte dos produtos devidos aos demais fatores. Todavia, parece que lhe passaram despercebidos os seguintes pontos: 1) Há forças constantemente em ação, reajustando a distribuição dos recursos entre os seus diferentes usos, de tal modo que qualquer desajustamento será remediado antes que tenha exercido toda a sua influência, salvo os violentos desajustamentos. 2) Quando o ajustamento é tal que dê os melhores resultados, uma alteração ligeira nas proporções aplicadas diminui a eficiência desse ajustamento numa quantidade muito pequena relativamente à mudança — o que em linguagem técnica é de "segunda ordem de mínimos" — e pode ser abandonado relativamente à alteração. (Em linguagem matemática pura, sendo a eficiência considerada como uma função das proporções dos agentes, quando a eficiência atinge o máximo, seu coeficiente diferencial com relação a qualquer uma dessas proporções é zero.) Um erro grave resultaria, portanto, se tivessem sido levados em qualquer conta os elementos que Mr. Hobson assevera terem sido desdenhados. 3) Na Economia, como na Física, as mudanças são de ordinário contínuas. Mudanças convulsivas podem certamente ocorrer, mas devem ser tratadas separadamente. Um exemplo de mudança violenta pode não lançar nenhuma luz sobre o processo da evolução constante normal. No problema específico com que nos defrontamos, essa precaução é de especial importância. Com efeito, uma restrição violenta à oferta de um agente de produção pode facilmente tomar o trabalho de todos os outros agentes praticamente inútil, e, pois, pode causar uma perda inteiramente desproporcional ao dano causado por um pequeno entrave na oferta desse agente, quando este está aplicado na margem da dúvida sobre se o produto líquido extra devido à pequena aplicação adicional do agente seria compensador. O estudo das variações nas complexas relações quantitativas é não raro viciado pelo desprezo dessa consideração, ao qual Mr. Hobson parece inclinado, como é demonstrado pelas suas notas sobre um "pastor marginal", em *The Industrial System*, p. 110. Ver Prof. Edgeworth, na sua magistral análise dos dois exemplos mencionados nesta Nota, *Quarterly Journal of Economics*. 1904. p. 167; *Scientia*. 1910. p. 95-100.

Os usos e custos marginais não regulam o valor, mas são regulados conjuntamente com o valor pelas relações gerais da procura e oferta.

§ 5. O papel desempenhado na teoria moderna da Distribuição pelo produto líquido na margem de produção é suscetível de ser mal compreendido. Em particular, muitos autores competentes supuseram que ele representa a utilização marginal de uma coisa *regulando* o valor do conjunto. Não é assim: segundo a doutrina, devemos *ir à margem para estudar a ação das forças que regulam* o valor do conjunto, e isso é uma coisa muito diferente. Naturalmente, a retirada (digamos) de ferro de algum dos seus empregos necessários teria precisamente a mesma influência sobre o seu valor que a sua exclusão dos usos marginais, da mesma maneira como a pressão, numa caldeira de alta pressão, seria afetada por qualquer escapamento através de uma das válvulas de segurança; sendo certo que de fato o vapor não escapa senão através das válvulas de segurança. De igual modo, o ferro, ou qualquer outro agente de produção, não é (em circunstâncias ordinárias) posto fora de uso, salvo nos pontos em que seu uso não proporcione excedente algum de lucro; ou seja, é afastado de uso apenas nas suas aplicações marginais.

Igualmente, o fiel de uma balança automática determina, no sentido de *indicar*, o peso que se deseja saber. Assim, o escapamento de vapor por uma válvula de segurança, regulada por uma mola que representa uma pressão de 100 libras por polegada quadrada, determina a pressão do vapor na caldeira, no sentido de indicar que ela atingiu 100 libras por polegada. A pressão é causada pelo calor. A mola na válvula regula a pressão, deixando expelir parte do vapor quando a quantidade é tão grande, no calor existente, que supere a resistência da mola.

Analogamente, com respeito à maquinaria e outros instrumentos de produção feitos pelo homem, existe uma margem através da qual passam suprimentos adicionais depois de vencerem a resistência de uma mola chamada "custo de produção". Pois, quando a oferta desses elementos é tão pequena relativamente à procura que os ganhos que se espera obter de novas ofertas são mais que suficientes para proporcionar um juro normal (ou lucro, se os ganhos da direção são computados) além do custo de produção, ao lado de deduções para depreciação etc., então a válvula abre e passam novos suprimentos. Quando os ganhos são menores, a válvula permanece fechada. E como de qualquer maneira o suprimento existente está sempre em processo de lento desgaste, pelo uso e pelo correr do tempo, a oferta está sempre diminuindo quando a válvula está fechada. A válvula é parte do mecanismo pelo qual as relações gerais da procura e da oferta regulam o valor. Mas os usos marginais não regem o valor, porque eles, juntamente com o valor, são regulados por aquelas relações gerais.

Os termos "juros" e "lucros" são diretamente aplicáveis ao capital circulante;

§ 6. Assim, pois, enquanto os recursos de um produtor individual estiverem sob a forma de poder aquisitivo geral, ele levará cada investimento até à margem em que já não mais espera dele um rendimento líquido maior do que poderia obter invertendo em algum outro material, máquina, propaganda, ou na colocação de algum trabalho adicional. Cada inversão será, por assim dizer, levada até uma válvula que lhe oferece uma resistência igual à sua própria força de expansão. Se o produtor inverte em material ou em trabalho, logo o capital empregado é convertido em algum produto vendável: a venda repõe o seu capital de giro¹¹, e este é novamente aplicado até a mar-

¹¹ Capital circulante ou de giro. (N. dos T.)

gem além da qual qualquer investimento daria um rendimento tão diminuído que não seria lucrativo.

Mas se ele o inverte em terra ou numa construção ou máquina durável, o rendimento que obtém pode variar largamente do que esperava. Será regulado pelo mercado dos seus produtos, que podem alterar muito o caráter em virtude de novos inventos e modas etc., durante a vida da máquina, para não falar da vida perpétua da terra. As rendas que assim pode lograr das aplicações de capital em terra e em maquinaria diferem da sua expectativa individual, principalmente na vida mais longa do solo. Mas no que respeita à produção em geral, uma diferença dominante entre as duas reside no fato da fixidez do suprimento de terra (embora num país novo a oferta de terra utilizada pelo homem possa crescer), enquanto a oferta de máquinas pode ser elevada ilimitadamente. Essa diferença se reflete sobre cada produtor, pois se nenhuma grande invenção torna suas máquinas obsoletas, enquanto houver uma procura regular pelas coisas que fabricam, elas se poderão vender sempre aproximadamente ao custo de produção; e as máquinas deixarão geralmente lucros normais a esse custo de produção, com as deduções correspondentes à deterioração.

Assim, a taxa de juros é uma razão ou relação: e as duas coisas que ela relaciona são ambas somas de dinheiro. Enquanto o capital estiver “livre” e for conhecida a soma de dinheiro ou poder aquisitivo geral que ele comanda, a receita líquida em dinheiro esperada dele pode ser figurada por uma taxa (4 ou 5 ou 10%) dessa quantia. Mas quando o capital livre foi investido em determinada coisa, seu valor monetário não pode em regra ser constatado, exceto pela capitalização da renda líquida que der, e, portanto, as causas que o determinam são quiçá aparentadas, em maior ou menor grau, com as que governam as rendas.

Somos assim levados à doutrina central dessa parte da Economia, a saber:

“Aquilo que é legitimamente considerado como interesse sobre um capital ‘livre’ ou ‘flutuante’, ou em novas inversões de capital, deve ser tratado com maior propriedade como uma espécie de renda — uma *quase-renda* — sobre inversões antigas de capital. E não existe uma linha divisória nítida entre capital flutuante e aquele que foi ‘imobilizado’ (*sunk*) num ramo particular da produção, nem entre novas e velhas inversões de capital; cada grupo se confunde gradualmente com o outro. E assim vemos mesmo a renda da terra não como algo em si, mas sim como a espécie principal de um extenso gênero, ainda que, de fato, tenha características próprias que são de importância vital do ponto de vista da teoria e da prática”.¹²

mas só
indiretamente
e sob certos
pressupostos
definidos
a corporificações
particulares
do capital.

A doutrina
central
deste grupo
de capítulos.

¹² Essa observação é reproduzida do Prefácio à Primeira Edição do presente volume.

1

Custos Marginais em Relação a Valores – Princípios Gerais ***(Continuação)***

Os aspectos essenciais da renda propriamente dita vêem-se mais claramente num exemplo imaginário,

ajudado por exemplos tomados da incidência dos impostos.

Deslocamento para a frente e para trás.

Incidência de um imposto sobre a impressão.

§ 1. Os incidentes da posse da terra são por demais complexos: e tantos problemas práticos relacionados com eles suscitaram controvérsias sobre aspectos laterais do problema do valor, que será conveniente suplementar nossa exemplificação anterior sobre a terra. Podemos tomar como outro exemplo uma mercadoria imaginária, escolhida de tal forma que contornos nítidos possam ser fixados para cada fase do problema, sem provocar a objeção de que tais contornos nítidos não se encontram nas relações efetivas entre proprietário e arrendatário.

Antes, porém, de entrar nisso, podemos preparar o caminho pelo uso de exemplos extraídos da incidência de tributação, a fim de lançar luzes laterais sobre o problema do valor. Na verdade, grande parte da ciência econômica se ocupa com a difusão através da coletividade das alterações econômicas que afetam precipuamente algum ramo em particular da produção ou do consumo. Dificilmente existe algum princípio econômico inapto a ser ilustrado por um exame do deslocamento “para a frente” dos efeitos de um imposto, quer dizer, para que recaia sobre o consumidor final e não sobre o produtor da matéria-prima e dos instrumentos de produção; ou, senão, em direção oposta, “para trás”. Isso é certo particularmente em relação à classe de problemas ora em discussão.¹

É um princípio geral que se um imposto recai sobre alguma coisa aplicada por um grupo de pessoas na produção de bens ou serviços utilizados por outras pessoas, o tributo tende a obstaculizar a produção. Isso tende a passar adiante, para os consumidores, grande parte da carga do tributo, e pequena parte para trás, sobre os que suprem os pedidos do grupo de produtores. De modo semelhante, um imposto sobre o consumo de qualquer coisa tende a recair, em maior ou menor grau, sobre o seu produtor.

Por exemplo, um imposto inesperado e pesado sobre matéria impressa atingiria duramente as pessoas que se dedicam ao negócio de tipografia, pois

¹ A substância desta seção foi extraída das respostas a quesitos propostos pela Royal Commission on Local Taxation. Ver (C. 9528), 1899, p. 112-126.

se tentarem aumentar muito os preços, a procura logo cairá: mas o golpe afetaria de modo desigual as diferentes categorias dessa indústria. Uma vez que as máquinas impressoras e os tipógrafos não podem facilmente encontrar emprego fora do ramo, o preço daquelas e os salários destes se manteriam baixos por algum tempo. Por outro lado, os edifícios e máquinas a vapor, os contínuos, maquinistas e escriturários não esperariam que os seus contingentes fossem reajustados pelo retraimento natural diante da queda de procura; alguns deles prontamente se colocariam em outros serviços, e os que permanecessem na indústria arcariam com muito pouco da carga. Uma parcela considerável da carga recairia, outrossim, sobre indústrias subsidiárias, como as de papel e de fundição de tipos, pois o mercado para seus produtos teria sido restringido. Escritores e editores sofreriam também um pouco, forçados ou a aumentar o preço dos livros, com uma conseqüente diminuição das vendas, ou a ver maior proporção de suas receitas brutas devorada pelas despesas. Finalmente, o movimento total dos livreiros diminuiria, sofrendo eles um pouco.

Um imposto local sobre a impressão.

Até aqui supusemos que o tributo estende a sua rede coletora muito longe, atingindo todos os lugares para os quais a indústria gráfica em questão pudesse ser facilmente transferida. Mas, se a taxa fosse apenas local, os tipógrafos migrariam para além do seu alcance, e os donos de tipografias suportariam uma cota maior, e não menor, da carga, do que aqueles cujos recursos fossem mais especializados, porém mais versáteis. Se o tributo local não fosse compensado por qualquer efeito que tendesse a atrair população, parte da carga se transferiria para os padeiros, merceeiros etc., da localidade, cujas vendas cairiam.

Um imposto sobre máquinas impressoras.

Suponhamos agora que o tributo incidisse sobre as impressoras em vez de incidir sobre impressos. Nesse caso, se os estabelecimentos não têm impressoras semi-obsoletas que estejam inclinados a destruir ou deixar paradas, o tributo não gravaria a produção marginal: não afetaria imediatamente a produção gráfica, nem, pois, o seu preço. Apenas interceptaria parte dos ganhos das impressoras que se destinavam aos donos, reduzindo a quase-renda dessas máquinas. Não afetaria, porém, a taxa de lucros líquidos necessária para provocar o empate de capital disponível em impressoras. Portanto, conforme as velhas impressoras se desgastassem, o tributo se adicionaria às despesas marginais, isto é, às despesas que ficam ao alvedrio do produtor fazer ou não, e nas quais justamente ele fica em dúvida se deve incorrer. Conseqüentemente, a oferta de matéria impressa seria restringida. Seu preço subiria. E novas impressoras seriam introduzidas somente até à margem na qual, a juízo geral dos impressores, elas estariam aptas a pagar o imposto e ainda deixar lucros normais sobre o desembolso. Uma vez alcançado esse estágio, a distribuição do gravame de um tributo sobre impressoras passaria a ser aproximadamente igual à de um imposto sobre impressos, exceto que haveria mais incentivo em obter uma grande soma de trabalho de cada impressora. Assim, maior número de impressoras seriam postas em serviço em dois turnos, a despeito de que trabalho noturno acarreta despesas especiais.

Passemos agora a aplicar esses princípios de deslocamento do gravame de impostos ao nosso exemplo principal.

Um estoque limitado de pedras grandes

§ 2. Suponhamos que uma chuva meteórica de poucos milhares de pedras grandes, mais duras que diamante, caiu em um só lugar, de modo que

mais duras
do que diamantes.

todas foram logo recolhidas e mais nenhuma pôde ser encontrada. Essas pedras, capazes de cortar qualquer material, revolucionariam muitos ramos da indústria. Seus donos teriam uma vantagem diferencial na produção, que lhes proporcionaria um grande excedente de produtor. Esse excedente seria determinado integralmente pela urgência e volume da procura dos serviços prestados pelas pedras, e de outro lado pelo número delas: não poderia ser influenciado pelo custo de obtenção de novo suprimento, porque nada mais se poderia conseguir a qualquer que fosse o preço. Um custo de produção podia na verdade influir no seu valor indiretamente: seria, porém, o custo das ferramentas de conformidade com a procura. Enquanto qualquer uma das pedras fosse utilizada por produtores inteligentes para trabalhos que pudessem ser igualmente bem feitos por aquelas ferramentas, o valor de uma pedra não excederia muito o custo de produção das ferramentas (levando em conta as deteriorações) de eficiência igual nessas aplicações inferiores.

As pedras, sendo de tal dureza que não se desgastariam com o uso, poderiam talvez ser postas em operação durante todas as horas de trabalho. E se os seus serviços fossem muito valiosos, conviria prolongar o trabalho, e até estendê-lo por dois ou três turnos, de sorte a tirar delas a maior serventia. Entretanto, quanto mais intensivamente fossem aplicadas, menor o rendimento líquido que se colheria de cada serviço adicional imposto a elas, ilustrando assim a lei de que o trabalho intensivo, não só do solo, mas de qualquer outro instrumento de produção, deverá dar um rendimento decrescente aplicado de uma forma excessiva.

A expectativa
de um comprador
seria que elas
rendessem juros
sobre o seu preço.

A oferta total das pedras é fixa. Mas, naturalmente, qualquer industrial poderia adquirir quase tantas quantas as que estivesse disposto a pagar, na expectativa de que, a longo prazo, o desembolso fosse compensado com juros (ou lucros, se a remuneração do seu próprio trabalho não fosse contada em separado), justamente da mesma maneira como se estivesse comprando maquinaria cujo estoque total pode ser aumentado indefinidamente, de sorte que o preço acompanha de perto o custo de produção.

Mas o rendimento
líquido que ele
obteria delas
seria regulado
pelo valor
de seus serviços,

Mas quando já tivesse comprado as pedras, poderiam sobrevir alterações nos processos de produção ou na procura das coisas feitas com seu auxílio, as quais fizessem com que a renda fornecida por elas se elevasse ao duplo, ou apenas ficasse em metade do que ele contava. No último caso, se assemelharia à renda derivada de uma máquina que não tivesse os últimos aperfeiçoamentos, e só pudesse dar a metade do rendimento de uma máquina nova de igual custo. Os valores da pedra e da máquina seriam igualmente medidos pela capitalização da renda que fossem capazes de dar, e tal renda seria regulada pelo valor líquido dos serviços prestados por elas. A capacidade de produzir renda e, portanto, o valor de cada qual, seria independente dos respectivos custos de produção, mas determinada pela procura geral das coisas que produzissem em relação à oferta geral desses produtos. Mas, no caso da máquina, essa oferta seria controlada pelo custo do fornecimento de novas máquinas igualmente eficientes; e no caso da pedra, não haveria tal limite, enquanto todas as pedras existentes estivessem empregadas em trabalho que não pudesse ser feito por nenhum outro material.

mas não pelas
ofertas recentes
que dependem
do custo.

Esse argumento pode ser exposto de outra forma. Desde que a compra das pedras tivesse sido feita de outros produtores, a aquisição não afetaria materialmente as relações gerais entre a procura pelos serviços das pedras e a oferta dos mesmos. Não afetaria pois o preço das pedras, que seria ainda o valor capitalizado dos serviços que prestavam nos fins em que tivessem a

aplicação menos imperiosa. E dizer que o comprador contava com o juro normal sobre o preço representativo do valor capitalizado dos serviços seria cair no círculo vicioso de que o valor dos serviços prestados pelas pedras é determinado pelo valor desses mesmos serviços.²

Suponhamos agora que a oferta de pedras pode ser aumentada lentamente,

Suponhamos agora que as pedras não foram todas encontradas de uma vez, mas espalhadas pela superfície da Terra em terrenos públicos, e que, mediante uma laboriosa pesquisa, se poderia esperar o encontro de outras aqui e acolá. Então, procurar-se-iam as pedras apenas até o ponto, ou margem, em que o proveito provável seria, num longo período, uma justa recompensa ao esforço de trabalho e capital empregado. E num longo período o valor normal das pedras seria de sorte a manter o equilíbrio entre a procura e a oferta, sendo o número de pedras apanhadas cada ano, num longo período, exatamente aquele para o qual o preço normal de procura fosse igual ao preço normal de oferta.

e, por último, que pode ser aumentada rapidamente, e que as pedras se desgastam com rapidez.

Finalmente, ponhamos o caso das pedras de acordo com o das máquinas mais leves e de outras instalações comumente utilizadas na indústria, admitindo que as pedras, quebradiças, cedo eram destruídas; e que se poderiam obter suprimentos novos de reservas inexauríveis; rapidamente e certamente a um custo quase uniforme. Nesse caso, o valor das pedras sempre corresponderia muito de perto ao custo: as variações na procura pouca influência teriam no seu preço, porque mesmo uma ligeira alteração no preço resultaria numa grande alteração no estoque delas no mercado. Nesse caso, a renda auferida de uma pedra (levando em conta as deteriorações) acompanharia sempre de perto o juro sobre o seu custo de produção.

A cadeia anterior de hipóteses começa com as rendas propriamente ditas,

§ 3. Essa série de hipóteses se desenrola continuamente desde o extremo no qual o provento derivado das pedras é uma renda no mais estrito sentido do termo, até o extremo oposto no qual deve ser colocado ao lado do juro sobre o capital livre ou flutuante. No primeiro extremo, as pedras não podem ser gastas ou destruídas, e mais nenhuma pode ser achada. Naturalmente elas tendem a ser distribuídas entre as várias aplicações de tal maneira que não haja uso a que possa ser aplicado um suprimento maior delas, sem que se tenha retirado de algum outro em que prestavam serviços líquidos ao menos tão valiosos. Estas margens de aplicação dos diversos usos são assim reguladas pela relação em que está o estoque fixo de pedras com o conjunto das procuras por elas nos diversos empregos. E assim reguladas as margens,

² Tals raciocínios circulares são freqüentemente quase inofensivos, mas sempre tendem a turvar e ocultar os aspectos reais. E por vezes são aplicados ilegitimamente pelos promotores de sociedades, e pelos advogados de interesses especiais, que desejam torcer a legislação a seu favor. Por exemplo, uma concentração ou truste semimonopolístico é freqüentemente "supercapitalizado". Para levar isso a efeito, escolhe-se uma ocasião em que o ramo de produção está em prosperidade acima do normal: quando talvez algumas firmas sólidas estão ganhando 50% líquidos sobre o capital num só ano, compensando assim os magros exercícios passados e futuros, nos quais as receitas dão pouco mais que para cobrir os custos primários. Os financistas interessados no lançamento arranjam até, por vezes, que os negócios oferecidos ao público apresentem muitos preços especialmente favoráveis, recaindo os prejuízos sobre eles ou sobre outras companhias que controlam. As vantagens asseguradas pela venda semimonopolística e possivelmente por certas outras economias na produção são frisadas, e o capital do truste é absorvido pelo público. Se, afinal, surge objeção à conduta do truste e especialmente ao fortalecimento das suas posições semimonopolísticas por uma tarifa alta ou qualquer outro favor público, o resultado é que os acionistas não recebem senão um rendimento moderado das suas inversões. Tais casos não são fora do comum na América. Neste país, uma distribuição mais moderada de ações de algumas ferrovias tem sido ocasionalmente utilizada como uma defesa dos acionistas contra a queda das taxas que ameaça reduzir os dividendos de capital inflacionado abaixo do que seria um rendimento justo de um sólido capital.

os preços pagos pelo uso são indicados pelo valor dos serviços que elas prestam em cada uma dessas margens.

e nesse caso o imposto recairia sobre os proprietários.

Um imposto uniforme sobre elas, arrecadado do utilizador, reduziria na mesma proporção a sua serventia líquida em cada uso: não afetaria a sua distribuição entre os diversos empregos, e recairia inteiramente sobre o dono, depois talvez de certa dilatação causada pela resistência friccional a reajustamentos.

No extremo oposto estão as rendas relacionadas estreitamente com os juros (ou lucros) sobre o custo monetário de produção, e aqui o imposto recal sobre os usuários.

No extremo oposto da nossa cadeia de hipóteses, as pedras perecem tão rapidamente e tão pronto são reproduzidas, aproximadamente a um custo uniforme, que as variações na urgência e no volume dos empregos destináveis às pedras são prontamente acompanhadas por alterações no seu estoque disponível, e assim tais serviços nunca podem dar muito mais ou muito menos do que o *juro* normal sobre o custo monetário da obtenção de novas pedras. Nesse caso, um homem de negócios, ao estimar o custo de qualquer empreendimento em que se empreguem tais pedras, deve incluir o *juro* (ou *lucros*, se computa nele seu próprio trabalho) pelo tempo de uso das pedras (ao lado da depreciação) como parte das despesas primárias, especiais ou diretas do seu empreendimento. Um imposto sobre as pedras nestas condições cairia inteiramente sobre aquele que, mesmo pouco depois de ter entrado em vigor o tributo, aceitou um contrato de alguma coisa em cujo fabrico as pedras seriam usadas.

Etapas Intermediárias.

Tomando uma hipótese intermédia, quanto à duração das pedras e à rapidez com a qual são obtidos novos fornecimentos, verificamos que o pagamento que o locatário das pedras espera fazer e a receita com que o proprietário pode contar delas a qualquer tempo podem temporariamente divergir algum tanto do *juro* (ou *lucros*) sobre o custo. Com efeito, as variações na imprescindibilidade e no volume dos usos a que podem ser aplicadas devem em boa porção causar a alta ou a baixa do valor dos serviços prestados nos usos limite, mesmo que não houvesse alteração considerável na dificuldade em obtê-las. E se essa alta ou baixa, oriundas das variações na procura, e não das variações no custo das pedras, for grande durante o período de uma empresa em particular, ou de algum problema de valor em discussão, então o rendimento das pedras deve ser considerado mais identificável à renda do que ao *juro* sobre o custo de produção das pedras. Um imposto sobre as pedras em tal caso tenderia a diminuir o aluguel que se pagaria pelo seu uso e, pois, a diminuir as atrações à inversão de capital e esforços para oferecer suprimentos adicionais. Isso portanto embarçaria a oferta e compelia os que precisassem de pedras a pagar taxas gradualmente crescentes pelo seu uso, até o ponto em que as rendas cobririam plenamente os custos de produção das pedras. Mas o tempo necessário para esse reajustamento podia ser longo, e no intervalo grande parte do imposto cairia sobre os proprietários das pedras.

Os custos primários relativos aos prazos longos tomam-se suplementares relativamente aos curtos;

Se a vida das pedras fosse longa em relação ao processo de produção que estudamos, no qual são empregadas, o estoque de pedras podia exceder ao necessário para todo o trabalho a que fossem especialmente adaptadas. Algumas delas podiam fazer quase inúteis, avaliando o dono o preço marginal pelo qual estaria disposto a trabalhar, sem incluir o *juro* sobre o valor das pedras. O que quer dizer: alguns custos que teriam sido classificados como custos primários em relação a contratos ou outros negócios de longo período seriam classificados como custos suplementares em relação à transação especial que não durasse senão pouco tempo, e que entra em consideração quando o negócio está frouxo.

Na verdade, é tão essencial que, a longo prazo, o preço obtido cubra os custos suplementares ou gerais, como os custos primários. É tão certo que uma indústria será eliminada, a longo prazo, por falhar no rendimento de um juro moderado que seja sobre o capital colocado em máquinas a vapor, como por não conseguir repor o preço do carvão ou da matéria-prima utilizada cada dia; do mesmo modo como um homem parará de trabalhar tão seguramente por ser ele privado de comida, como por ser posto a ferros. Mas o homem suporta por um dia ir ao trabalho em jejum, enquanto que interrompe o trabalho se for para a cadeia. Assim, uma indústria pode manter-se e frequentemente se mantém em atividade toleravelmente durante um ano inteiro ou mais, apesar de perceber pouco além dos custos primários, e a instalação fixa ter “que trabalhar de graça”. Mas quando o preço cai tanto que não chega para os desembolsos durante o ano, em salários e matéria-prima, em carvão e luz etc., então a produção está propensa a uma parada violenta.

e existe uma correspondente transição do juro sobre o capital livre para as quase-rendas do capital corporificado.

Essa é a diferença fundamental entre os rendimentos produzidos por agentes de produção, os quais devem ser considerados como rendas ou quase-rendas, e os que (após deduções para reparação das deteriorações e de outras destruições) podem ser tidos como juro (ou lucros) sobre inversões correntes. A diferença é fundamental, mas o é apenas em grau. A Biologia tende a mostrar que os reinos animal e vegetal têm uma origem comum. Mas ainda há diferenças fundamentais entre mamíferos e árvores, e, em sentido mais estrito, as diferenças entre um carvalho e uma macieira são fundamentais. Assim, também em sentido ainda mais estrito, as existentes entre uma macieira e uma roseira, embora ambas sejam classificadas como *rosaceae*. Assim, nossa doutrina central é que o juro sobre o capital livre e a quase-renda sobre uma velha inversão vão se assemelhando gradualmente. Mesmo a renda da terra não é uma coisa absolutamente distinta e inconfundível, mas tão só a principal espécie de um extenso gênero.³

A Economia aprende com a Física a raciocinar sobre os elementos puros, ainda que estes raramente estejam isolados pela Natureza.

§ 4. Do mesmo modo, os elementos puros raro estão isolados por natureza de outros, quer no mundo físico quer no mundo moral. A renda pura, no estrito sentido do termo, dificilmente é encontrada: quase todo o rendimento da terra contém elementos mais ou menos importantes derivados de esforços invertidos na construção de casas e telheiros, drenagem da terra etc. Mas os economistas têm aprendido a distinguir a natureza dessas coisas compostas, a que a linguagem popular aplica as denominações de renda, lucros, salários etc. Aprenderam eles que há um elemento de renda verdadeira no produto composto comumente chamado salários, um elemento de lucro verdadeiro no que é de ordinário chamado renda, e assim por diante. Eles aprenderam a seguir de perto o exemplo do químico que procura as propriedades verdadeiras de cada elemento, e assim está preparado para tratar com o oxigênio ou a soda comuns do mercado, embora contenham misturas de outros elementos.⁴

³ Ver *supra* Livro Quinto. Cap. VIII, § 6.

⁴ O Prof. Fetter parece ignorar essa lição no artigo sobre “o transitório conceito de renda”, no *Quarterly Journal of Economics* (Malo de 1901. p. 419), no qual sustenta que “se apenas as coisas que nada devem ao trabalho são classificadas como terra, e se assim não há nenhuma coisa material nos países colonizados que possa ser tida nessa categoria, segue-se que tudo deve ser classificado como capital”. E ainda parece não ter compreendido sobre a verdadeira importância das doutrinas que ataca, quando (*ibid.*, p. 423-429) se levanta contra “a extensão como atributo fundamental da terra, e base da renda”. O fato é que a ex-

Eles reconhecem que quase toda a terra em uso efetivo contém um elemento de capital, que são necessários raciocínios separados para as partes do valor devidas, e para as que não são devidas aos esforços do homem aplicados na terra para fins de produção; e que os resultados desses raciocínios devem ser combinados diante de qualquer caso particular dessa receita que comumente se diz "renda", apesar de nem toda ela constituir renda no mais estrito sentido do termo. A maneira pela qual os raciocínios devem ser combinados depende da natureza do problema. Por vezes, a mera e mecânica "composição de forças" satisfaz. Com maior freqüência deve ser considerada uma interação quase química das várias forças. E em quase todos os problemas de larga envergadura e importância, as vistas se devem voltar para as concepções biológicas do crescimento.

A distinção entre rendas diferenciais e de escassez não é fundamental.

§ 5. Finalmente, algo deve ser dito sobre a distinção freqüentemente feita entre "rendas de escassez" e "rendas diferenciais". Em certo sentido, todas as rendas são rendas de escassez e todas são rendas diferenciais. Mas em alguns casos é conveniente estimar a renda de um agente destacado, comparando os seus resultados com os de um agente inferior (talvez um agente marginal), quando trabalhados de maneira semelhante, com meios adequados. E em outros casos é melhor ir direto às relações fundamentais entre a procura e a escassez ou a abundância dos meios de produção das mercadorias para cuja fabricação serve o agente.

Suponhamos, por exemplo, que todas as pedras meteóricas existentes fossem igualmente duras e imperecíveis, que estivessem sob um único domínio, e ainda que o titular decidisse não fazer uso do seu monopólio para restringir a produção de forma a fazer subir o preço dos serviços artificialmente, mas trabalhar cada uma das pedras até onde pudesse servir proveitosamente (isto é, até à margem em que a pressão fosse tão intensa que o produto resultante pudesse ser negociado apenas a um preço que cobrisse, com lucros, suas despesas sem incluir nada pelo uso da pedra). Então, o preço dos serviços prestados pelas pedras teria sido governado pela escassez natural na produção global dos seus serviços, em relação à procura pelos mesmos. E o saldo global ou renda seria reconhecido mais facilmente como o excesso desse preço de escassez sobre as despesas totais de exploração das pedras. Seria, pois, geralmente considerado como uma renda de escassez. Mas, por outro lado, poderia ter sido reconhecido como o excesso diferencial do valor global dos serviços líquidos das pedras sobre o valor que teria alcançado se todos os seus empregos tivessem sido improdutivos como se fossem usos marginais. Exatamente o mesmo se daria caso as pedras estivessem em

tensão (ou melhor, o conjunto das "suas relações espaciais") é a principal, conquanto não seja a única propriedade da terra, a que faz com que a receita derivada dela (num velho país) contenha grande parcela da verdadeira renda; e também o elemento de renda verdadeira que existe na receita derivada da terra, ou a "renda da terra" no uso popular da expressão, é na prática muito mais importante que qualquer outro, de sorte que deu caráter especial ao desenvolvimento histórico da Teoria da Renda. (Ver *supra*, Livro Quarto. Cap. II, § 3.) Se pedras meteóricas de dureza absoluta em alta procura e insuscetíveis de aumentarem de quantidade tivessem tido na história econômica do mundo um papel mais importante que a terra, então os elementos de renda verdadeira, que atraíram a atenção dos estudiosos, estariam associados à propriedade da dureza, e isso teria dado tom e caráter especiais ao desenvolvimento da Teoria da Renda. Contudo, nem a extensão nem a dureza é atributo fundamental de todas as coisas que dão uma renda verdadeira. O Prof. Fetter parece ainda não ter percebido bem o sentido da doutrina central sobre rendas, quase-rendas e juros, dada acima.

mãos de produtores diversos, levados pela competição um com o outro a explorar cada pedra até à margem além da qual qualquer utilização cessaria de ser lucrativa.

Esse último exemplo foi, pois, escolhido para realçar o fato de que a linha “diferencial”, tanto como a “da escassez”, para avaliação da renda, independem da existência de agentes inferiores de produção, pois a comparação diferencial a favor dos usos mais vantajosos das pedras pode ser feita com referência às utilizações marginais de boas pedras tão claramente como com referência ao uso de pedras inferiores que estão no limite da conveniência de uso.

Em relação a isso, podemos notar que a opinião pela qual a existência de solo ou outros agentes de produção inferiores tende a aumentar as rendas dos agentes melhores não é apenas inverídica. É o contrário da verdade. Pois, se a terra má fosse inundada e se tornasse incapaz de produzir qualquer coisa, a cultura de terra boa necessitaria ser mais intensiva, e portanto o preço do produto seria maior; e as rendas seriam geralmente maiores, do que se aqueles terrenos tivessem contribuído, ainda que pobremente, para o estoque total da produção.⁵

A existência de agentes inferiores não eleva, antes reduz, as rendas dos superiores.

⁵ Cf. CASSEL. *Das Recht auf den vollen Arbeitsertrag*. p. 81.

Os muitos erros que têm aparecido nos trabalhos, mesmo de bons economistas, sobre a natureza de uma quase-renda parecem surgir de uma atenção insuficiente às diferenças entre períodos curtos e longos em relação ao valor e aos custos. Tem-se dito assim que uma quase-renda é um “lucro desnecessário”, e que ela “não faz parte do custo”. A quase-renda é correlatamente considerada como um lucro desnecessário a respeito de curtos períodos, porque nestes não há custos “especiais” ou “primários” para a produção de uma máquina, já feita e pronta para serviço. Mas é um lucro necessário a respeito daqueles outros custos (suplementares) que têm que ser cobertos, num longo período, em adição aos custos primários, e que em certas indústrias, por exemplo a do telégrafo submarino, são muito mais importantes do que os custos primários. Ela não é parte do custo em qualquer condição que seja: mas a expectativa confiante das quase-rendas vindouras é uma condição necessária para a inversão de capital em maquinaria, e geralmente em despesas que são custos suplementares.

Também a quase-renda tem sido apresentada como uma sorte de lucro de “conjuntura” ou de “oportunidade” e, quase no mesmo passo, não como lucro ou juro, mas somente como renda. Por um momento é uma renda de conjuntura ou de oportunidade, mas, a longo prazo, se espera que dê, e geralmente dá, uma taxa normal de juro (ou de lucro, se computados neste os proventos da direção) sobre o capital livre, representado por uma definida soma de dinheiro invertida para produzi-la. Por definição, a taxa de juro é uma percentagem, isto é, uma relação entre dois números. (Ver *supra*, Livro Quinto. Cap. VIII, § 6.) Uma máquina não é um número: seu valor é que pode ser certo número de libras ou dólares. Mas esse valor é estimado, a não ser que se trate de uma nova, pelo conjunto de seus rendimentos (descontados) ou quase-rendas. Se a máquina é nova, os fabricantes calcularam que esse conjunto se apresentará aos prováveis compradores como o equivalente do preço que satisfaz aos fabricantes. Nesse caso, pois, é, em regra, um preço de custo e um preço que representa um agregado de futuros rendimentos (descontados). Mas quando a máquina é velha e o modelo parcialmente obsoleto, não há relação estreita entre o seu valor e o seu custo de produção: seu valor é então simplesmente o conjunto dos valores descontados das futuras quase-rendas que se espera auferir.

Custos Marginais em Relação aos Valores Agrícolas

A produção agrícola em geral num velho país.

§ 1. Passemos agora das considerações gerais às relativas à terra, e comecemos com as especialmente aplicáveis ao solo agrícola dos velhos países.

Suponhamos que uma guerra, que não se esperava durasse muito, privasse a Inglaterra de parte da sua provisão alimentar. Os ingleses se empenhariam em obter maiores colheitas por meio da aplicação extra de capital ou trabalho capaz de dar rendimento mais expedito; estudariam o resultado dos adubos artificiais, do uso das máquinas etc.; e quanto mais favoráveis esses resultados, menor, no preço do produto no ano seguinte, a elevação que eles julgariam necessária para se abalancarem a dispêndios adicionais nesse sentido. Mas a guerra teria efeito muito pequeno sobre a sua conduta no que toca aos melhoramentos que não frutificariam senão depois que ela tivesse terminado. Dessa forma, em qualquer investigação sobre as causas que determinam os preços do trigo durante um curto período, a fertilidade que o solo ganha com melhoramentos lentamente levados a efeito tem que ser tomada como fixa, tal como se apresenta na ocasião, quase da mesma maneira como se fosse produto da natureza. Assim, a receita auferida desses melhoramentos permanentes dá um saldo sobre os custos *primários* ou *especiais* necessários para obter uma produção adicional. Mas não é um saldo verdadeiro, no mesmo sentido que o é propriamente a renda, isto é, não é um saldo sobre as despesas *totais* de produção, pois ele é necessário para cobrir as despesas gerais da empresa.

Para falar com mais exatidão: se a receita extra derivada dos melhoramentos feitos no solo pelo seu proprietário é computada sem incluir qualquer benefício que teria sido conferido à terra, independente de seus esforços e sacrifícios, pelo progresso geral da sociedade, então, em regra, toda ela não é mais que o necessário para remunerar os seus esforços e sacrifícios. Pode o dono subestimar as vantagens que resultarão de tais esforços e sacrifícios mas também pode fazer uma avaliação muito elevada. Se bem as avalia, seu interesse o impele a fazer a inversão logo que esta se revele proveitosa, e na ausência de qualquer razão especial em contrário, podemos contar que ele assim agiu. A longo prazo, então, os rendimentos líquidos da aplicação de capital na terra, tomando os rendimentos frutuozos e os malsucedidos, não for-

necem mais que o motivo adequado para tal inversão. Se se aguardassem rendimentos menores do que aqueles sobre os quais efetivamente os cálculos foram baseados, melhoramentos mais limitados teriam sido feitos.

Quer dizer que, para períodos longos em comparação com o tempo necessário para realizar aperfeiçoamentos de qualquer natureza e fazer com que produzam todos os efeitos, as receitas líquidas resultantes dessas benfeitorias são apenas o preço necessário para pagar os esforços e sacrifícios dos que as levaram a efeito: as despesas no realizá-las entram assim diretamente nas despesas marginais de produção, e têm uma função direta na determinação do preço de oferta de longo período. Em curtos períodos, porém, isto é, em períodos curtos relativamente ao tempo que se faz mister para realizar e pôr em pleno funcionamento melhoramentos da classe em foco, não é exercida influência direta sobre o preço de oferta pela necessidade de, a longo prazo, os aperfeiçoamentos darem receitas suficientes para lucros normais sobre os custos respectivos. E portanto quando temos em mente tais períodos, essas receitas podem ser consideradas como quase-rendas, que dependem do preço do produto.¹

Podemos então concluir que: 1) A quantidade do produto colhido e, pois, a posição da margem de cultivo (isto é, a margem da aplicação lucrativa de capital e trabalho à boa e má terra igualmente) são reguladas pelas condições gerais da procura e da oferta. De um lado são reguladas pela procura, isto é, pela população que consome o produto, pela intensidade de sua necessidade dele; e por outro lado, pela oferta, isto é, pela extensão e fertilidade da terra disponível, e pelo número e recursos dos que estão prontos a cultivá-la. Assim o custo de produção, a ansiedade da procura, o limite de produção e o preço do produto regulam-se uns aos outros: e não há círculo vicioso em dizer que cada qual é em parte regulado pelos outros. 2) A parcela da produção que se destina à renda é naturalmente lançada no mercado e atua sobre os preços precisamente da mesma maneira como qualquer outra porção. Mas as condições gerais da procura e da oferta, ou suas relações recíprocas, não são afetadas pela divisão da produção entre a cota para a renda e a cota necessária para tornar proveitoso o gasto do agricultor. O montante dessa renda não é uma causa determinante, mas é, ela própria, regulada pela fertilidade da terra, pelo preço do produto e pela posição da margem: é o excesso do valor dos rendimentos totais que conseguem o capital e o trabalho aplicados na terra, sobre os que seriam obtidos em circunstâncias menos favoráveis, tais as da margem de cultivo. 3) Se o custo de produção fosse avaliado pelas parcelas da produção não produzidas na margem, uma carga a título de renda precisaria naturalmente entrar na estimativa. E se essa estimativa fosse utilizada num cômputo das causas que regulam o preço do produto, o raciocínio cairia então em círculo vicioso. Pois aquilo

Resumo das relações entre os custos marginais e o valor da produção agrícola num velho país.

¹ De certo, o caráter e a extensão dos melhoramentos dependem das condições da exploração rural, da inicialiva, habilidade e disponibilidade de capital dos proprietários e arrendatários, no tempo e lugar em questão. Veremos, no particular, quando estudarmos a posse da terra que é preciso dar grande margem às condições especiais das diversas localidades.

Podemos notar, contudo, que a renda propriamente é avaliada no pressuposto de que as qualidades originais do solo se conservam em todo vigor. E quando se considera como quase-renda a recelta proveniente dos melhoramentos, deve estar entendido que estes estão em plena eficiência: se eles estão prejudicados, o equivalente ao dano que sofreram deve ser deduzido da receita que produziram, antes que cheguemos àquele rendimento líquido que deve ser considerado como sua quase-renda.

A parte da receita que se faz mister para cobrir a deterioração apresenta alguma semelhança com um *royalty* (direito do proprietário), que se limita a cobrir o desfalque de uma mina pela extração do minério.

que nada mais é que um efeito seria tomado como causa parcial das coisas de que é um efeito. 4) O custo de produção do produto marginal pode ser determinado sem raciocinar em círculo vicioso. O custo de produção de outras partes da produção não o pode. O custo de produção no limite da aplicação lucrativa de capital e trabalho é aquele para o qual tende o preço de toda a produção, sob o controle das condições gerais da procura e da oferta: ele não governa o preço, mas focaliza as causas que o regulam.

A escassez sem desigualdade de fertilidade dá origem à renda.

§ 2. Tem sido por vezes sugerido que se toda a terra fosse igualmente proveitosa e toda estivesse ocupada, a receita proveniente dela participaria da natureza de uma renda de monopólio: isso parece, porém, um erro. Naturalmente os proprietários rurais poderiam conceberivelmente pactuar a restrição da produção, fossem ou não as suas propriedades de fertilidade igual. Os preços elevados assim obtidos seriam preços de monopólio antes que rendas. Mas, no mercado livre, as receitas da terra seriam rendas, governadas pelas mesmas causas e da mesma maneira num país onde o solo apresentasse todo ele as mesmas vantagens, como naqueles em que as terras boas e as más se intercalassem.²

É certo, na verdade, que se existisse mais do que a terra necessária, toda ela aproximadamente da mesma fertilidade, de forma a permitir a qualquer um conseguir tanta quanta necessitasse para dar perfeita aplicação ao capital que pudesse empregar, então ela não daria renda. Isso apenas ilustraria o velho paradoxo de que a água, quando abundante, não tem valor de mercado, pois, embora os serviços de um pouco dela sejam essenciais à manutenção da vida, toda a gente pode obtê-la sem esforço até a margem de saciedade, depois da qual quaisquer suprimentos adicionais não prestariam serviço ao homem. Quando um aldeão tem um poço do qual pode tirar a água que necessite, sem trabalho maior que o reclamado pela cisterna do vizinho, a água do poço não tem valor de mercado. Mas, vindo a seca, de modo a esgotar os poços rasos e mesmo ameaçar os profundos, os donos destes podem cobrar uma taxa por balde que permitam a alguém tirar. Adensando-se a população, mais numerosas as ocasiões em que tais cobranças são feitas (suposto que novos poços não se abriam): e afinal cada proprietário encontrará no poço uma fonte permanente de receita.

Quando um país é colonizado pela primeira vez e a terra é livre, a imigração prossegue até à margem em que o esforço do pioneiro é apenas recompensado.

Da mesma maneira, o valor de escassez do solo num país novo emerge gradualmente. O colono primitivo não exerce privilégio exclusivo, pois faz o que qualquer outro pode fazer. Enfrenta muitas durezas, senão perigos pessoais, e talvez corra riscos de que a terra se revele estéril e que tenha que abandonar as benfeitorias. Por outro lado, pode sair-se bem da aventura: o fluxo populacional pode avolumar-se, e o valor de sua terra logo deixar um saldo tão considerável sobre a remuneração normal de suas despesas, como a da pescaria quando o pescador regressa com o seu barco cheio. Mas nisto não há excedente acima da recompensa devida à sua aventura. Ele se lançou numa empresa arriscada aberta a todos, e sua energia e boa sorte lhe deram uma recompensa excepcionalmente elevada: outros podiam ter tido a mesma sorte. Assim, a receita que espera da terra no futuro entra nos cálculos do colono, e se junta aos motivos que determinam a sua ação quando

² Cf. Livro Quinto. Cap. IX, § 5.

está em dúvida até onde levar o empreendimento. Ele considera o “valor descontado”³ da esperada receita como lucro sobre o seu capital, e como provento de seu trabalho, na medida em que as benfeitorias são feitas com suas próprias mãos.

A renda emerge como um excedente à medida que a procura da produção e a oferta de mão-de-obra aumentam.

Um colono comumente ocupa a terra na expectativa de que a produção que dê durante sua posse seja pouca para uma adequada recompensa às suas privações, seu trabalho e seus gastos. Espera parte dessa recompensa na valorização da própria terra, que talvez possa vender depois de certo tempo a algum recém-vindo que não tenha inclinação para a vida de pioneiro. Por vezes mesmo, como o agricultor inglês aprendeu à sua custa, o novo colono considera o seu trigo quase como um subproduto, sendo a fazenda o produto principal pelo qual trabalha, cujo título de propriedade obterá melhorando a terra. Observa que seu valor crescerá constantemente, não tanto pelos seus próprios esforços, como pelo desenvolvimento daqueles confortos e recursos, e dos mercados nos quais possa comprar e vender, e que são os resultados da crescente prosperidade pública.

Podemos dizer isso de outro modo. A gente de ordinário não se dispõe a enfrentar as durezas e o isolamento da agricultura pioneira, a não ser encarando o futuro com certa confiança de ganhos muito maiores, em termos de bens necessários à vida, do que poderia obter em sua terra natal. Os mineiros não podem ser atraídos para uma rica jazida, isolada das variadas oportunidades sociais e de outras conveniências da civilização, exceto pela promessa de altos salários, e os que superintendem a aplicação do próprio capital em tais minas esperam lucros bem elevados. Por motivos semelhantes, os agricultores pioneiros exigem ganhos globais consideráveis, constituídos pelas receitas da venda de seus produtos junto com a aquisição de títulos valiosos, a fim de remunerar-lhes o trabalho e os sofrimentos. E a terra é povoada até à margem em que dá proventos bastantes para esse fim, sem deixar saldo algum para renda, quando nada se exige pela terra. Quando se cobra alguma coisa pela terra, a imigração se espalha somente até à margem em que os ganhos deixarão um excedente, da natureza da renda, para cobrir tais encargos, além da remuneração aos sacrifícios do colono.

A terra não é senão uma forma de capital para o produtor individual.

§ 3. Com tudo isso, deve ser lembrado que a terra, do ponto de vista de um produtor individualmente, nada mais é que uma forma especial de capital. Saber-se se um agricultor levou a cultura de uma porção dada de terra até onde podia fazê-lo lucrativamente, e se deveria forçá-la a produzir mais ou tomar outro pedaço de terra é da mesma natureza da questão de saber se deve comprar um arado novo ou tentar obter mais trabalho dos arados que já possui, usando-os por vezes quando o solo não está em condição muito favorável, e alimentando os cavalos mais abundantemente. Ele mede o produto líquido de um pouco mais de terreno em confronto com as outras aplicações que podia dar ao capital que despenderia para obtê-lo; e igualmente mede o produto líquido a ser obtido pelo trabalho dos arados sob condições desfavoráveis, comparado com o obtido pelo aumento do número de arados, trabalhando assim sob condições mais favoráveis. A parte da produção que ele hesita obter pelo uso adicional dos arados que dispõe, ou pela intro-

³ Livro Terceiro. Cap. V, § 3; Livro Quinto. Cap. IV, § 2.

dução de um novo, se pode dizer que provém de um uso marginal do arado. Nada contribui de *líquido* (isto é, nada além da dedução para a deterioração efetiva) para a receita líquida ganha pelo arado.

Assim é que também um industrial ou comerciante, possuindo terreno e edifícios, atribui às duas coisas as mesmas relações com o seu negócio. Qualquer uma fornecerá ajuda e comodidade, de começo liberalmente, e depois com um rendimento decrescente, à medida que o homem faz esforço para lograr mais e mais delas; até que por fim ele se interrogará se o congestionamento da oficina ou da loja não constitui uma fonte de inconvenientes, de forma a o impelir a obter espaço maior. E quando chega a decidir se deve ganhar esse espaço pela adição de novo pedaço de terreno ou pela construção de mais um andar na fábrica, mede e compara a receita líquida a ser obtida de inversões adicionais num e noutro projeto. A parte da produção que retira dos instrumentos de produção que possui (quando na dúvida se não seria mais vantagem aumentar esses recursos, em vez de explorar tão intensivamente os que tem) não contribuiria para a receita líquida que esses instrumentos lhe fornecem. A essas razões não importa se os instrumentos foram feitos pelo homem ou se fazem parte de um fundo oferecido pela Natureza: elas se aplicam igualmente a rendas e quase-rendas.

Do ponto de vista social, porém, há uma diferença. Se uma pessoa possui uma fazenda, menos terra resta para as outras. Seu uso não acrescenta mas substitui o uso da fazenda por outra pessoa, enquanto, se investe em melhorias no terreno ou em construções sobre o solo, não cortará apreciavelmente as oportunidades de outras pessoas inverterem capital em iguais benfeitorias. Assim, há semelhanças, ao lado de dessemelhanças, entre a terra e os instrumentos de produção feitos pelo homem. Há dessemelhança porque a terra num velho país é aproximadamente (e em certos sentidos absolutamente) um *estoque permanente e fixo*, enquanto os instrumentos de produção feitos pelo homem, sejam melhoramentos na terra, construções ou maquinaria, apresentam um fluxo capaz de ser avolumado ou mingüado de acordo com as variações da procura efetiva pelas coisas que eles contribuem para produzir. Até aí, há dessemelhança. Mas, por outro lado, há semelhança no fato de, não podendo alguns deles serem produzidos prontamente, constituírem praticamente um *estoque fixo para curtos períodos*. E para esses períodos, as receitas provenientes deles ficam na mesma relação para com o valor dos produtos que eles elaboram, como se fossem verdadeiras rendas.⁴

Semelhança e dessemelhança entre a verdadeira renda e a quase-renda.

⁴ As relações entre a renda e os lucros ocuparam a atenção dos economistas da última geração, entre os quais devem ser mencionados especialmente Senior e Mill, Hermann e Mangoldt. Senior parecia quase a ponto de perceber que a chave da dificuldade era o elemento tempo. Mas neste como noutros pontos contentou-se com sugestões. Não as desenvolveu. Diz ele (*Political Economy*, p. 129): "Para todos os fins úteis, a distinção entre lucros e renda cessa logo que o capital de que provém uma receita dada se tornou, seja por doação ou herança, propriedade de uma pessoa a cuja abstinência e sacrifícios não é devida a sua criação". Igualmente, Mill diz (*Political Economy*, Livro Terceiro, Cap. V, § 4): "Qualquer diferença a favor de certos produtores ou a favor da produção em certas circunstâncias é uma fonte de ganho que, embora não denominada renda a não ser quando paga periodicamente por uma pessoa a outra, rege-se por leis inteiramente iguais a esta".

Como tem sido bem observado, um especulador que, sem manobrar os preços por meios cavilosos ou de qualquer outro modo semelhante, prevê corretamente o futuro, e consegue ganhos mediante compras e vendas sagazes, na Bolsa de Valores ou na Bolsa de Mercadorias, geralmente presta um serviço público, encorajando a produção onde é necessária, e reprimindo-a onde não o é. Todavia, o que especula em terras num velho país pode não prestar tal serviço público, de vez que o estoque de terra é fixo. Na melhor hipótese, ele pode evitar que um local de grandes possibilidades seja empatado em utilizações inferiores, pela pressa, ignorância ou falta de capacidade financeira dos que o exploram.

Exemplo tirado da incidência final de um imposto sobre a produção agrícola em geral.

§ 4. Apliquemos essas considerações à hipótese de um tributo permanente que deve ser arrecadado sobre o “trigo”, no sentido em que os velhos economistas empregam a palavra, resumindo todos os produtos agrícolas. É evidente que o agricultor tentaria fazer o consumidor pagar ao menos parte do imposto. Mas qualquer elevação do preço imposto ao consumidor restringiria a procura, e assim repercutiria sobre o agricultor. Para decidir quanto da taxa seria transferível ao consumidor, devemos estudar a *margin de despesa lucrativa*, seja a da pequena despesa aplicada em solo pobre e em terra distante dos grandes mercados, seja a margem do grande dispêndio aplicado em terreno rico e em terra próxima a densas zonas industriais.

Se apenas uma pequena quantidade de trigo foi produzida perto da margem, uma queda moderada no preço líquido apurado pelo agricultor não causaria grande estorvo na oferta do cereal. Não haveria pois grande alta no preço pago pelo consumidor, e este arcaria com muito pouco da taxa. Mas o valor excedente do grão sobre as suas despesas de produção cairia consideravelmente. O agricultor, se cultiva terra própria, suportaria a maior parte do tributo. E, se arrendatário da terra, poderia pedir grande redução da renda que paga.

Se, por outro lado, grande quantidade de trigo tivesse sido produzida perto da margem de cultivo, o imposto tenderia a causar grande queda da produção. A conseqüente alta do preço contrabalançaria esse retrocesso, deixando o agricultor em situação de cultivar quase tão intensivamente como antes. E a renda do proprietário não sofreria senão pouco.⁵

Assim, de um lado, um imposto arrecadado de forma a desencorajar a cultura da terra ou a ereção de construções rurais tende a ser passado adiante para os consumidores do produto da terra. Mas, por outro lado, um tributo sobre a parte do valor (anual) da terra, que decorre de sua posição, de sua extensão, da sua dotação anual de sol e calor, de chuvas e de ar, não recai senão sobre o senhorio, figurando um arrendatário, naturalmente, como senhorio de ocasião. Esse valor (anual) da terra é chamado comumente seu “valor original”, ou seu “valor inerente”. Todavia, muito desse valor é obra do homem, mesmo que não seja individualmente de seus possuidores. Por exemplo, uma capoeira estéril pode de repente adquirir alto valor pelo surto de uma população industrial próxima, embora seus donos a tivessem deixado como a Natureza a criou. É pois talvez mais correto chamar essa parte do valor anual da terra seu “valor público”, enquanto a parte devida à exploração e gastos de seus possuidores se denominará “valor privado”. Os velhos termos “valor inerente” e “valor original” podem contudo ser mantidos em uso geral, com uma nota de precaução sobre a sua inexactidão parcial. E, utilizando outro termo que tem precedente favorável, podemos dizer que o valor público anual da terra é sua “verdadeira renda”.

Um imposto sobre o valor público da terra não diminui muito os incentivos à cultura intensiva do solo, nem à edificação sobre ele. Tal taxa, portanto, não reduz muito a oferta de produtos agrícolas oferecidos ao mercado, nem eleva o preço. Não é, por conseguinte, transferida dos donos da terra.

Isso subentende que a verdadeira renda da terra sobre a qual a taxa é

O valor público da terra.

Pressuposto implícito de que

⁵ Naturalmente, os ajustamentos da renda ao verdadeiro saldo econômico da terra são na prática vagarosos e irregulares. Esses assuntos são estudados no Livro Sexto. Cap. IX-X, e a incidência de um imposto sobre grão, em certas condições um tanto arbitrárias, é estudada um pouco detalhadamente no Apêndice K.

a terra será bem aproveitada.

lançada se baseia nas qualidades gerais e não no uso especial que o proprietário faz. Sua produção líquida se supõe a que seria obtida por um agricultor de habilidade e iniciativa normais, administrando-a bem, com a sua melhor orientação. Se um método aperfeiçoado de cultivo desenvolve recursos latentes do solo, de sorte a elevar o rendimento bem acima do necessário para remunerar o dispêndio com uma boa taxa de lucros, esse saldo de rendimento líquido sobre os lucros normais pertence propriamente à verdadeira renda. Ainda assim, se é sabido ou esperado que um imposto especial muito pesado sobre a verdadeira renda se aplicará sobre esse saldo de receita, a expectativa pode levar o proprietário a adiar o aperfeiçoamento.⁶

Relações entre os custos marginais e o valor de qualquer classe de produto agrícola.

§ 5. Algo se tem dito incidentalmente sobre a concorrência entre diversos ramos de indústria pela mesma matéria-prima ou pelos mesmos instrumentos de produção. Agora, porém, devemos considerar a competição entre vários ramos agrícolas pelo mesmo solo. Essa questão é mais simples que a dos terrenos urbanos, porque a agricultura é uma só no que concerne às principais colheitas, embora culturas arbóreas seletas (inclusive parreiras), florícolas, hortícolas etc. dêem margem para várias modalidades de habilidade profissional especializada. Os economistas clássicos, pois, tinham razão em supor que provisoriamente todas as espécies de produção agrícola podem ser tidas como equivalentes a certas quantidades de trigo, e que todo o solo pode ser utilizado para fins agrícolas, exceto os locais de edifícios, que constituem uma parcela pequena e quase fixa do todo. Mas quando concentramos nossa atenção sobre cada produto, por exemplo, lúpulo, pode parecer que um novo princípio é introduzido. Mas não é o que ocorre. Examinemos.

Os custos marginais e o valor do lúpulo são regulados pelo Princípio de Substituição em combinação com o Rendimento Decrescente do cultivo em geral.

O lúpulo medra em rotações variáveis com outras plantas, e frequentemente o agricultor fica na dúvida se cultivará lúpulo ou alguma outra espécie em um dos seus campos. É que cada colheita luta com a outra pela posse da terra, e se uma apresenta sinais de ser mais remuneradora do que dantes, relativamente a outras, os agricultores dedicarão a ela mais solo e recursos. A mudança pode ser retardada pelo hábito, pela desconfiança, pela obstinação, ou pelas limitações de conhecimentos do cultivador; ou mesmo pelos termos de seu arrendamento. Mas será ainda certo, na maior parte dos casos, que cada agricultor — apelando para o dominante princípio de substituição — “balanceando os seus próprios recursos, levará a inversão de capital em sua empresa, em cada uma das diversas aplicações, até que lhe pareça atingida a margem de lucratividade, isto é, até que lhe pareça não haver boa razão para imaginar que resulte de alguma inversão adicional nessa direção especial um ganho compensatório da despesa”.

Assim, no estado de equilíbrio, a aveia, o lúpulo e qualquer outra planta dará o mesmo rendimento líquido ao dispêndio de capital e trabalho que o agricultor é levado a fazer. Com efeito, de outra maneira, teria ele calculado mal, e não teria obtido o rendimento *máximo* que o dispêndio lhe poderia ter dado. Ainda lhe seria viável, porém, aumentar os seus resultados,

⁶ A isenção de impostos sobre o inteiro valor dos terrenos de construção baldios retarda as edificações. (Ver Apêndice G.)

pela redistribuição das plantações, aumentando ou reduzindo o cultivo de aveia ou de alguma outra espécie.⁷

A concorrência de diferentes plantações pela mesma terra: a incidência de um imposto especial sobre o lúpulo.

Isso nos leva a considerar a tributação relativamente à concorrência de plantações diversas pelo uso da mesma terra. Suponhamos que uma taxa é imposta sobre lúpulo, onde quer que brote. Não um mero imposto ou taxa local. O agricultor pode escapar a uma parte da pressão do tributo afrouxando a intensidade do cultivo na terra plantada com lúpulo e ainda a outra parte colocando outras sementes em terreno que se proponha a dedicar ao lúpulo. Recorrerá ele a esse segundo caminho se julgar obter melhor resultado cultivando outro produto e vendendo-o livre, em lugar de cultivar lúpulo para vendê-lo sobrecarregado pelo imposto. Nesse caso, o saldo que obteria pelo cultivo, digamos, de aveia, sobre o saldo percebível do lúpulo, viria em mente ao decidir o limite da produção desse. Mesmo aqui, entretanto, não haveria uma simples relação numérica entre o saldo, ou renda, que a terra daria com aveia e os custos marginais que o preço do lúpulo devia cobrir. E um agricultor cujas terras produzissem lúpulo de qualidade excepcional, e que na ocasião estivesse em boas condições para cultivá-lo, não teria dúvida nenhuma na maior conveniência de plantar lúpulo, não obstante, em consequência do imposto, tivesse decidido cortar um pouco de despesa nessa cultura.⁸

⁷ Enquanto o agricultor produz matérias-primas ou mesmo produtos alimentícios para o mercado, a distribuição de seus recursos entre as diversas aplicações é um problema da economia mercantil. Enquanto produz para seu próprio consumo, o problema é, em parte ao menos, da economia doméstica. (Cf. *supra*, Livro Quinto. Cap. IV, § 4.) Podemos acrescentar que a Nota XIV no Apêndice Matemático frisa o fato de que a distribuição da despesa entre empreendimentos diversos que darão um rendimento global máximo é fixada pela mesma série de equações que a do problema semelhante da economia doméstica.

Mill (*Principles*. Livro Terceiro. Cap. XVI, § 2), ao estudar os "produtos conjuntos", observava que todas as questões relativas à competição de plantações pela posse de solos determinados são complicadas pela rotação das culturas e por causas semelhantes. Uma complexa conta de débito e crédito por partidas dobradas deve ser levantada entre os vários figurantes da rotação. A prática e um instinto seguro habilitam o agricultor a fazê-la muito bem. Todo o problema pode ser expresso em simples expressões matemáticas. Mas estas seriam fastidiosas e talvez infrutíferas. Não seriam, portanto, de serventia, enquanto não saíssem das abstrações, embora pertençam a um tipo de expressão que afinal pode ser muito útil na alta ciência agrícola, quando esta avançou o suficiente para abundar em detalhes realísticos.

⁸ Se, por exemplo, verifica que podia lograr um saldo de 30 libras sobre as despesas (fora renda), a despeito do imposto, no plantio de lúpulo, e um saldo apenas de 20 libras sobre despesas semelhantes em outra cultura, não se poderia dizer fielmente que a renda que o campo poderia dar com outras culturas entrou no preço marginal da aveia. É, porém, mais simples interpretar a doutrina clássica de que "a renda não entra no custo da produção" num sentido inverídico, e menoscabá-la, do que no sentido em que era entendida e é verdadeira. O que parece melhor é evitar a proposição.

O homem comum é chocado pela velha frase de que a renda não entra no preço da aveia, quando ele percebe que um aumento na procura de terra para outros usos se manifesta numa alta do valor do arrendamento do solo em toda a vizinhança, deixa menos terra livre para semear aveia, e conseqüentemente faz com que valha a pena forçar colheitas maiores do terreno que resta à aveia, elevando assim as despesas marginais e o preço da aveia. Uma alta da renda serve como um meio pelo qual a crescente escassez de terra disponível para lúpulo e outros produtos penetra na sua atenção, e não vale a pena tentar forçá-lo a procurar, atrás desses sintomas de mudanças, as verdadeiras causas operadoras. É, pois, inútil dizer que a renda da terra não entra no preço dos produtos. Mas, pior ainda é dizer que a renda da terra entra no preço: isto é falso.

Pergunta Jevons (prefácio à *Theory of Political Economy*. p. LIV): "Se uma terra que tem produzido 2 libras de renda por acre como pastagem fosse arada e utilizada com um trigo, não deviam as 2 libras por acre ser debitadas entre as despesas de produção do trigo?" A resposta é negativa. Pois não há relação entre essa quantia particular de 2 libras e o custo de produção do trigo que apenas cobre as despesas. O que se deveria dizer é que: "Quando um terreno suscetível de ser usado na produção de uma mercadoria é utilizado para produzir outra, o preço da primeira se eleva pela conseqüente limitação de seu campo de produção. O preço da segunda se comporá das despesas de produção (salários e lucros) da parte que pague justo as despesas, parte que é produzida na margem do dispêndio lucrativo. E se, visando a qualquer fim particular, tomarmos globalmente o conjunto das despesas de produção nessa terra e o dividirmos pela totalidade de mercadoria produzida, então a renda que devemos contar não é a que a terra daria se empregada na produção da primeira mercadoria, mas a que rende na produção da segunda".

Contraste entre um imposto geral e um local sobre o lúpulo.

Enquanto isso, a tendência para uma restrição geral na oferta de lúpulo tenderia a elevar o preço. Se a procura fosse muito rígida, se não se pudesse facilmente importar lúpulo de qualidade satisfatória, de algum ponto além do alcance do imposto especial, o preço podia subir aproximadamente no montante da taxa. Nesse caso, a tendência seria contrariada, e se poderia plantar aproximadamente tanto lúpulo quanto antes de o tributo ser lançado. Aqui, tal como no caso de um imposto sobre impressos, há pouco estudado, o efeito de um tributo local contrasta fortemente com o de um tributo geral. Pois, a não ser que a taxa local se estenda sobre a maior parte da área em que o bom lúpulo possa ser cultivado, seu efeito seria o de afastar o lúpulo para além das suas fronteiras: uma receita muito pequena seria arrecadada da taxa, os agricultores locais sofreriam muito, e o público pagaria o lúpulo ainda mais caro.

Argumentos relativos à renda em relação ao valor de uma só colheita, generalizados ao caso das quase-rendas das edificações agrícolas etc.

§ 6. O argumento do último parágrafo se aplica, no que toca a curtos períodos, à capacidade rentável das construções agrícolas e a outras quase-rendas. Quando as construções agrícolas existentes e outros fatores de produção são desviados da produção de uma mercadoria para a produção de outra, cuja procura e produção lhes possibilita dar uma receita maior, então, *por um momento*, a oferta da primeira das coisas produzidas será menor, e seu preço maior, do que se os meios de produção não estivessem aptos a render mais noutro emprego. Assim, quando os meios de produção são suscetíveis de uso em mais de um ramo da agricultura, o custo marginal em cada ramo será afetado pela extensão em que tais meios são reclamados para serviço nos outros ramos. Outros agentes de produção serão levados a uso mais intensivo no primeiro ramo, a despeito do rendimento decrescente, e o valor de seus produtos subirá, porque somente a um alto valor o preço estará em equilíbrio. A capacidade maior de produzir receita dos instrumentos de produção, devida à procura externa, parecerá ser a causa desse aumento de valor, pois causará relativa escassez dos recursos naquele ramo de produção, e, portanto, a elevação dos respectivos custos marginais. Superficialmente parece que, por simples transição, se passa desta afirmativa à de que uma capacidade rentável aumentada dos meios de produção entra nos custos que governam o valor. Mas a transição é ilegítima. Não haverá relação direta ou numérica entre o aumento do preço da primeira mercadoria e a receita que os instrumentos de produção podem render, quando transferidos à segunda indústria e adaptados ao serviço desta.

Caso paralelo na indústria.

De modo semelhante, se uma taxa recai sobre as fábricas utilizadas numa indústria, algumas delas serão desviadas para outras indústrias, e conseqüentemente os custos marginais e portanto os valores dos produtos dessas indústrias cairão, simultaneamente a uma queda temporária nos valores, em renda líquida, das fábricas em todos os empregos. Mas essas quedas variarão em importância, e não haverá relação numérica entre a queda dos preços do produto e a das rendas, ou antes, quase-rendas.

Os princípios destes dois capítulos não são aplicáveis às minas.

Esses princípios não são aplicáveis a minas, seja em curtos ou em longos períodos. Um direito pago pela exploração (*royalty*) não é uma renda, embora comumente seja assim chamado. Pois salvo quando as minas, pedreiras etc. são praticamente inexauríveis, o excesso das suas receitas sobre seus dispêndios diretos deve ser considerado, ao menos em parte, como o preço de venda de bens acumulados — acumulados é certo pela Natureza, mas agora

tratados como propriedade privada. E portanto o preço marginal de oferta de minerais inclui uma taxa de direito (*royalty*) em adição às despesas marginais de exploração da jazida. Naturalmente o dono deseja receber o direito sem dilatação indevida, e o contrato entre ele e o arrendatário freqüentemente provê, em parte por esse motivo, o pagamento de uma renda bem como de um direito. Mas o próprio direito sobre uma tonelada de carvão, quando exatamente ajustado, representa a diminuição no valor da mina, como fonte de riqueza no futuro, a qual é causada pela extração da tonelada do depósito natural.⁹

⁹ Ver *supra*, Livro Quarto. Cap. III, § 8. Ricardo critica Adam Smith por ter colocado a renda no mesmo nível dos salários e lucros como parte do custo (em dinheiro) de produção. Sem dúvida ele o fez por vezes. Todavia, diz Smith alhures: "A renda, deve ser notado, entra na composição do preço das mercadorias de maneira diferente dos salários e do lucro. Salários e lucros altos ou baixos são as causas do preço alto ou baixo, e uma renda alta ou baixa é o efeito deste. Um preço é alto ou baixo porque devem ser pagos salários e lucros altos ou baixos para trazer do mercado certa mercadoria. Mas a renda é alta, baixa ou nula porque o preço é alto ou baixo, numa proporção maior ou menor ou na exata proporção para pagar os salários e lucros". (*Wealth of Nations*. Livro Primeiro. Cap. XI.) Nesta, como em muitas outras passagens, ele antecipou, numa parte de seus escritos, verdades que em outras pareceu ignorar.

Adam Smith discute o "preço ao qual o carvão pode ser vendido durante um tempo considerável", e pretende que "as minas mais ricas regulem o preço do carvão para todas as outras minas da vizinhança". Seu pensamento não é claro, mas não parece que se refira a barateamento temporário, e parece subentender que as minas são arrendadas a tanto por ano. Ricardo, seguindo aparentemente as mesmas linhas, chega à conclusão oposta de que "é a mina menos produtiva que regula o preço", o que está porventura mais próximo da verdade do que a doutrina de Adam Smith. Mas, de fato, quando o encargo pelo uso da mina toma principalmente a forma de um direito (*royalty*), nenhuma das proposições parece aplicável. Ricardo estava tecnicamente certo (ou ao menos não estava absolutamente errado) quando dizia que a renda não faz parte do custo marginal de produção de produto mineral. Mas devia ter acrescentado que, se uma jazida não é praticamente inexaurível, a receita proveniente dela em parte é renda e em parte uma taxa de exploração (*royalty*), e que, embora a renda não entre, a taxa mínima entra diretamente nas despesas à conta de cada parcela de produção, marginal ou não.

A taxa de exploração é calculada naturalmente por aqueles filões que nem são excepcionalmente ricos e fáceis de explorar, nem excepcionalmente pobres e árduos. Alguns velos apenas pagam as despesas de exploração e alguns que não duram ou apresentam uma falha grave nem mesmo pagam aproximadamente os salários da mão-de-obra empregada. Toda a argumentação supõe implicitamente as condições de um país velho. O Prof. Taussig provavelmente está certo quando, tendo em vista as circunstâncias de um país novo (*Principles*. Cap. II, p. 96), "põe em dúvida se o dono de uma mina pobre pode assegurar-se qualquer pagamento, suposto que nada tenha feito para desenvolver a sua exploração".

Custos Marginais em Relação aos Valores Urbanos

Influência da localização sobre o valor das terras agrícolas.

§ 1. Os três últimos capítulos examinaram a relação entre o custo de produção e a renda proveniente da propriedade da terra, ou “forças originais”, e outras dádivas da Natureza, e também entre aquele e a renda que é devida diretamente à inversão de capital privado. Há uma terceira classe, mantendo uma posição intermediária entre as duas, a qual consiste nesses rendimentos, naquelas parcelas de rendimento que resultam indiretamente do progresso geral da sociedade, mais do que diretamente da inversão de capital e trabalho, por pessoas isoladamente, à cata de lucro. Essa categoria é que vamos agora estudar, com referência especial aos solos urbanos.

Já vimos que, embora a Natureza quase sempre dê um rendimento abaixo do proporcional, medido pela *quantidade* do produto obtido, às aplicações crescentes de capital e de trabalho no cultivo do solo, contudo, por outro lado, se a cultura mais intensiva é resultante do desenvolvimento de uma população não agrícola na redondeza, esse simples afluxo demográfico é capaz de fazer subir o *valor* do produto. Vimos como essa influência se opõe e comumente sobrepuja a ação da lei do rendimento decrescente, quando o resultado é medido de acordo com o seu valor para o produtor, e não de acordo com a quantidade: o lavrador encontra bons mercados em que suprir-se do que carece, assim como para vender compra mais barato e vende mais caro, e as conveniências e prazeres da vida social ficam mais ao seu alcance.¹

Em todas as indústrias o acesso a economias externas depende, em parte, da localização.

Igualmente, vimos que as economias que resultam de uma alta organização industrial² dependem freqüentemente, apenas em pequena extensão, dos recursos das firmas individualmente. As economias *internas* que cada estabelecimento deve à sua própria organização são de ordinário diminutas em comparação com as economias *externas* que resultam do processo geral do meio industrial. A localização de um negócio quase sempre tem um grande

¹ Ver Livro Quarto. Cap. III, § 6.

² Ver Livro Quarto. Cap. X-XIII.

papel no determinar a extensão em que ele se pode aproveitar das economias externas. E o valor de localização que um local deriva do crescimento de uma população rica e ativa próxima, ou da abertura de ferrovias e de outros bons meios de comunicação com os mercados existentes, é a influência mais marcante que as transformações do meio industrial exercem sobre o custo de produção.

Valor da localização.

Se em qualquer indústria, agrícola ou não, dois produtores têm iguais facilidades sob todos os pontos de vista, salvo que um tem localização melhor que outro, e pode comprar e vender no mesmo mercado com menor despesa de transporte, a vantagem diferencial que a localização lhe dá é o conjunto dos encargos excedentes de frete a que o seu rival está sujeito. E podemos supor que outras vantagens da localização, como por exemplo a proximidade de um mercado de trabalho especialmente adaptado à sua indústria, podem ser traduzidas, de igual maneira, em valores monetários. Feito isso, e tudo somado, temos o valor monetário das vantagens da localização que o primeiro tem sobre o segundo: o que vem a ser o seu especial *valor de localização* (*situation value*) se o segundo não tem valor de localização e o seu local é meramente reputado pelo valor agrícola. A receita extra que pode ser percebida no local mais favorecido dá origem ao que se pode chamar uma renda especial de localização, e o *valor locativo* (*site value*) global de qualquer pedaço de terreno de construção é o que ele teria, sem construções, e vendido num mercado livre. O “valor locativo anual” (*annual site value*) — para usar uma maneira de dizer conveniente, embora não estritamente correta — é a receita que esse preço daria à taxa corrente de juro. Ele evidentemente excede o valor especial de localização, meramente no importe do valor agrícola, que freqüentemente é uma quantidade quase desprezível em comparação.³

Valor locativo.

Casos excepcionais em que o rendimento derivado de vantagens de localização é ganho pelo esforço e dispêndio individuais.

§ 2. É óbvio que a parte maior do valor de localização é “valor público”. (Ver *supra*, Livro Quinto. Cap. X, § 4.) Há, contudo, casos excepcionais que reclamam atenção. Por vezes, a fundação de toda uma cidade ou mesmo de um distrito é projetada conforme princípios comerciais e realizada como um investimento, às expensas e risco de uma única pessoa ou grupo. O feito pode ser devido em parte a motivos filantrópicos ou religiosos, mas sua base financeira assenta, qualquer que seja o caso, sobre o fato de que o concurso da maior população é em si uma causa de maior produtividade econômica. Em circunstâncias ordinárias, os melhores proveitos dessa maior

³ Se supomos que duas fazendas que efetuam suas vendas num mesmo mercado colhem quantidades diversas de produtos, de iguais aplicações de capital e de trabalho, e que a primeira leva sobre a segunda uma vantagem equivalente ao custo adicional de transporte de seus produtos para o mercado, a renda das duas fazendas será a mesma. (Supõe-se o capital e trabalho aplicados nas duas reduzidos à mesma medida monetária ou, o que vem a dar no mesmo, terem as duas fazendas acesso igual aos mercados nos quais se efetuam as compras.) Da mesma sorte, supomos duas fontes minerais A e B, fornecendo exatamente a mesma água, com capacidade de captação ilimitada, a um constante custo de produção, digamos, de 2 pence a garrafa, qualquer que seja a produção, na fonte A, e 2,5 pence na fonte B. Então, aqueles lugares para os quais o custo de transporte das garrafas da fonte B é 1/2 pence menos do que o das garrafas da fonte A constituirão a zona neutra da competição entre as duas. (Se o frete é proporcional à distância, a zona neutra será uma hipérbole cujos focos são A e B.) A poderá vender por menos que B em todas as localidades situadas do lado A, desta zona, e vice-versa; e cada qual está apta a lograr uma renda de monopólio na venda de sua produção na sua área peculiar. Essa é uma forma dos numerosos problemas imaginários, mas que não deixam de ser instrutivos, e que surgem facilmente. Cf. as brilhantes pesquisas de Von Thünen, no *Der isolierte Staat*.

eficiência vêm para as pessoas já estabelecidas no local, mas a principal esperança de sucesso comercial dos que empreendem a colonização de uma região nova ou a edificação de uma nova cidade é comumente a de assegurar para si esses ganhos.

Exemplos
de Saltaire
e Pullman City.

Quando, por exemplo, Salt e Pullman resolveram estabelecer suas fábricas no campo e fundar Saltaire e Pullman City, previram que a terra, que podiam comprar pelo seu valor agrícola, ganharia o valor especial de localização que a propriedade urbana adquire da vizinhança imediata de uma população densa. E considerações semelhantes têm influído sobre os que, fixando-se em recantos adaptados pela Natureza a estações de águas, compraram os terrenos e despenderam largas somas no desenvolvimento dos seus recursos: dispuseram-se a esperar bastante por qualquer renda líquida de seu investimento, na esperança de que afinal os terrenos alcançariam elevado valor de localização, pela afluência de gente.⁴

Em todos esses casos, a receita anual proveniente da terra (ou ao menos a porção que excede a renda agrícola) deve, para muitos propósitos, ser considerada antes como lucro do que como renda. E isso tanto para o terreno em que a própria fábrica é construída, em Saltaire e Pullman City, como para o que dá uma boa "renda fundiária", como o local de uma loja ou empório cuja localização permita fazer comércio próspero com os trabalhadores da fábrica. Com efeito, em todos esses casos, correm-se grandes riscos, e em todos os empreendimentos em que há riscos de grandes perdas deve haver esperança de grandes lucros. As despesas normais de produção de uma utilidade devem incluir a recompensa dos riscos enfrentados para produzi-la, de modo suficiente a levar os que estão na margem de dúvida sobre se aventuraram-se ou não a considerar a soma líquida provável dos lucros (líquida, isto é, após a dedução da provável importância das perdas) compensadora das preocupações e do desembolso. Os ganhos resultantes de tais aventuras não são muito mais que os bastantes, como prova o fato de que não são tão comuns. Podem ser mais freqüentes, contudo, nas indústrias manejadas por sociedades muito poderosas. Uma grande empresa ferroviária, por exemplo, pode fundar uma Crewe ou uma New Swindon para fabricar material ferroviário sem correr grande risco.⁵

Exemplos algo semelhantes são os de um grupo de proprietários que se associam para construir uma ferrovia, cuja receita líquida de tráfego não esperam que dê um juízo considerável sobre o capital invertido, mas que elevará consideravelmente o valor das terras. Em tais casos, parte do aumento das rendas que fruirão como donos das terras deve ser considerada como lucros de um capital empatado em melhoramento nas terras, apesar de o capi-

Melhorias realizadas
com gastos
conjuntos
dos proprietários
interessados.

⁴ Casos desse gênero são naturalmente muito freqüentes nos países novos. Mas não são raros nos velhos. Salbum é um exemplo frisante. Um exemplo mais recente, de excepcional interesse, é o de Letchworth Garden City.

⁵ Os governos dispõem de grandes facilidades para levar a efeito projetos dessa natureza, especialmente na escolha de novos sítios para cidades militares, arsenais, e estabelecimentos para fabrico de material bélico. Comparando as despesas de produção do Estado e das firmas privadas, os locais das empresas oficiais não são contados senão pelo seu valor agrícola. Mas tal cálculo é falso. Uma empresa privada tem ou que pagar uma grande carga anual à conta da localização, ou que correr grandes riscos se experimenta construir sua própria cidade. Portanto, para provar que a administração estatal é de maneira geral tão eficiente e econômica quanto a privada, deve ser carregado no balanço das fábricas governamentais o inteiro valor urbano de seus terrenos. Naqueles ramos excepcionais de produção em que o Governo pode fundar uma cidade manufatureira sem incorrer nos riscos de uma empresa privada em caso semelhante, essa vantagem pode perfeitamente ser reconhecida como um argumento a favor de tais empresas oficiais.

tal ter sido aplicado à abertura da estrada de ferro em vez de ser destinado diretamente às suas próprias glebas.

Outros casos da mesma natureza são notadamente as obras de saneamento, e outras visando a melhorar as condições da propriedade agrícola ou urbana, uma vez que sejam levadas a efeito pelos donos dos terrenos à sua custa, seja por um acordo particular, seja pela imposição de taxas especiais sobre eles mesmos. Encontramos ainda casos semelhantes na inversão de capital por uma nação no alevantamento de sua organização social e política, bem como no impulso à educação pública e no desenvolvimento das fontes de riqueza material.

Desse modo, o progresso do meio, que vem crescer o valor da terra e de outros dons da Natureza, é em bom número de casos devido em parte à inversão deliberada de capital pelos proprietários do solo, com o fim de aumentar o seu valor e, portanto, uma porção do aumento de renda resultante deve ser tida como lucros, quando consideramos longos períodos. Em muitos casos, porém, não é assim, e qualquer aumento na receita líquida proveniente dos dons gratuitos da Natureza, que não foi obtido por nenhum desembolso especial da parte dos proprietários, nem lhe ofereceu motivo direto para isso, deve ser tido como renda, para todos os fins.

Casos um tanto análogos surgem quando o dono de 20 ou mais acres na periferia de uma cidade em expansão os loteia para construção. Provavelmente abre as estradas, decide quando as casas devem ser geminadas e quando devem ser separadas, prescreve o estilo arquitetônico geral, e talvez a despesa mínima em cada casa, pois a beleza de cada uma aumenta o valor geral do conjunto. Esse valor coletivo, criado assim por ele, é da natureza do valor público, dependente, em sua maior parte, daquele valor público latente que o local, como um todo, recebe do progresso de uma cidade próspera vizinha. Contudo, a cota desse valor que resulta de sua previsão, de sua capacidade criadora e de seu desembolso deve ser considerada como a recompensa de um empreendimento comercial, mais do que como a apropriação de um valor público por uma pessoa privada.

Devemos levar em conta esses casos excepcionais. Entretanto, a regra geral é de que a extensão e o caráter da construção assentada sobre cada lote de terreno são, na maioria dos casos (dentro das posturas municipais), os de que se prevêem maiores proveitos, levando em pouca ou nenhuma conta a sua repercussão sobre o valor de localização da vizinhança. Em outras palavras, o valor locativo do lote é determinado por causas na sua maioria inacessíveis ao controle da pessoa que resolve qual a edificação que será erguida, e ela regula a sua despesa no lote pela avaliação que faz da receita a ser auferida de vários projetos de construções.

§ 3. Por vezes o próprio dono constrói sobre seu terreno, outras vezes o vende inteiramente, e é muito freqüente também que arrende por um foro fixo, por 99 anos, depois dos quais a terra e as construções (que pelo contrato devem ser mantidas em boas condições) reverterem para o seu sucessor no senhorio. Consideremos o que regula o valor pelo qual pode vender a terra, e o foro pelo qual ele a pode arrendar.

O valor capitalizado de qualquer lote de terreno é o valor atuarial, “descontado”, de todas as receitas líquidas que é suscetível de dar, levando em conta, de um lado, todas as despesas ocasionais, inclusive as de receber as

Casos análogos de urbanização de áreas suburbanas.

Mas, em regra geral, o valor locativo deve muito pouco ao proprietário do local.

Causas que regulam o valor de capital de terreno edificável.

rendas, e, de outro, suas riquezas minerais, as possibilidades de desenvolvimento nele de qualquer espécie de negócio, e suas vantagens materiais, sociais e estéticas para fins de residência. O equivalente em dinheiro da situação social e dessas outras vantagens pessoais que a propriedade da terra confere não se reflete nas importâncias da receita em dinheiro proveniente dela, mas entra no seu valor como capital monetário.⁶

As rendas fundiárias para longos arrendamentos baseiam-se nas estimativas do verdadeiro valor locativo futuro.

Consideremos a seguir o que regula a renda fundiária que um proprietário pode obter de um terreno, quando o concede, digamos, num arrendamento de 99 anos para construção. O valor atual, descontado, de todos os pagamentos fixos desse arrendamento tende a igualar o presente valor-capital do terreno, deduzindo, primeiro, a obrigação de devolver a terra com as construções ao sucessor no título do atual senhorio, ao fim do arrendamento, e, segundo, a possível inconveniência de quaisquer restrições ao uso da terra prescritas na carta de arrendamento. Em conseqüência dessas deduções, a renda fundiária seria ainda menor do que o "valor locativo anual" da terra, se se esperasse ficar inalterado esse valor locativo. De fato, porém, espera-se que o valor locativo cresça em conseqüência do aumento da população e de outras causas, pelo que o foro fica geralmente um pouco acima do valor locativo anual no início do arrendamento, e muito abaixo dele nos últimos tempos.⁷

Entre as despesas estimadas à conta de qualquer edificação, as quais devem ser deduzidas da receita bruta calculada, antes de ser decidido o valor do privilégio de erigi-la em qualquer terreno dado, estão os impostos (centrais e locais) esperados sobre a propriedade. Mas isso suscita questões paralelas difíceis, que serão deixadas para o Apêndice G.

§ 4. Volvamos ao fato de que a lei do rendimento decrescente se aplica ao uso da terra para fins de moradia ou de trabalho, em todas as indústrias.⁸ De certo, na indústria de construção, como na agricultura, é possível fazer um emprego muito restrito de capital. Assim como um sitiante pode achar que produz mais cultivando só a metade dos 160 acres que possui, do que

As relações entre os custos marginais, o valor do produto e a renda da terra utilizada são semelhantes

⁶ O valor do terreno agrícola é comumente expresso como certo número de vezes do arrendamento corrente em dinheiro, ou, em outras palavras, "certo número de anuidades" desse arrendamento e, em igualdade de circunstâncias, será tanto maior quanto mais importantes forem as suas vantagens diretas, bem como quanto maiores forem as probabilidades de essas vantagens, assim como a receita em dinheiro fornecida pela terra, aumentarem. O número de vezes que se toma o preço de arrendamento ou anuidade seria também aumentado por uma queda esperada quer na taxa normal futura de juro, quer no poder aquisitivo da moeda.

O valor descontado de uma alta remota do valor da terra é muito menor do que comumente se supõe. Por exemplo, se tomamos o juro de 5% (taxas mais elevadas vigoraram na Idade Média), 1 libra a juros compostos somaria perto de 17 mil libras em 200 anos, e 40 bilhões em 500 anos. Portanto, uma despesa do Estado, de 1 libra, a fim de assegurar para si o resultado de uma alta no valor da terra só agora verificada, teria sido um mau emprego, a não ser que o valor dessa alta se elevasse agora a 17 mil libras, no caso do desembolso feito há 200 anos, e a 40 bilhões de libras, no caso da despesa feita há 500 anos. Isso pressupõe que teria sido possível inverter uma soma daquela a 5%, o que de certo não teria sido.

⁷ Alguns valores locativos têm caído, em distritos abandonados pelos caprichos da moda ou pelo comércio. Mas por outro lado os valores locativos anuais se têm elevado a muitas vezes os preços de arrendamento, no caso de terras aforadas quando não tinham valor especial de localização, tornando-se depois um centro principal de bom-tom ou de comércio, principalmente se o arrendamento foi concedido na primeira metade do século XVIII, quando o ouro era escasso e as rendas de todas as classes sociais, medidas em dinheiro, muito baixas. O valor presente descontado da propriedade devolvida ao senhorio direto daqui a 100 anos, quando ela valerá 1 000 libras, é menor talvez do que comumente se supõe, embora o erro não seja tão grande como no caso de previsões para muitos séculos, focalizadas numa nota recente: se o juro é de 3%, tal valor é de cerca de 50 libras; se de 5%, como de regra três ou quatro gerações atrás, não é senão de 8 libras.

⁸ Ver Livro Quarto. Cap. III, § 7.

na indústria
e na agricultura.

espalhando a sua atividade sobre toda a área, da mesma sorte, num terreno de valor ínfimo, uma casa barata pode ser cara em proporção aos seus cômodos. Mas, como na agricultura, também na construção há certa aplicação de capital e trabalho por acre que dá o rendimento mais alto, produzindo as aplicações ulteriores um rendimento menor. A soma de capital por acre que na lavoura consegue o máximo de rendimento varia com a natureza da cultura, com o estado das artes de produção, e com o caráter dos mercados a suprir. De modo semelhante, na construção, o capital por pé quadrado que dá o rendimento máximo, se o local não tiver valor de escassez, varia com o fim a que visa a construção. Mas quando o local tem valor de escassez, compensa aplicar capital além desse máximo em vez de pagar o custo adicional de mais terreno para ampliar a área. Onde o valor da terra é alto, faz-se com que cada pé quadrado permita talvez duas vezes de acomodação, e a um custo mais que duplo, do que se pretende da terra, em usos similares, onde o seu valor é baixo.

A margem
de construção.

Podemos aplicar a expressão *margem de construção* às acomodações que precisamente convém instalar em dado local, e que não seriam estabelecidas nele se a terra fosse menos escassa. Para fixar as idéias, podemos figurar tais acomodações no pavimento superior do edifício.⁹

Construindo esse andar, em lugar de estender a construção sobre terreno maior, consegue-se uma economia no custo do terreno, que compensa perfeitamente a despesa e os inconvenientes adicionais do projeto. A acomodação fornecida por esse pavimento, quando se levam em conta as suas desvantagens acidentais, deve justamente compensar o seu custo, sem nada computar a título de renda da terra. As despesas de produção das coisas fabricadas nesse andar, se é parte de uma fábrica, são perfeitamente cobertas pelo preço dessas coisas, não ficando saldo para a renda da terra. As despesas de produção dos objetos manufaturados podem assim ser consideradas como as de mercadoria fabricada na margem de construção, de forma a não deixar nada para a renda fundiária. Quer dizer que a renda da terra não entra na série de despesas na margem em que pode ser apreciada mais claramente a ação das forças da procura e da oferta na determinação do valor.

Suponhamos que uma pessoa está projetando um hotel ou uma fábrica, e estudando quanto de terreno vai ter que adquirir com essa finalidade. Se a terra é barata, ocupará uma área grande, se cara, menos terreno, construindo mais alto. Suponhamos que calcule as despesas de construção e exploração do estabelecimento, conforme dois projetos, no conjunto igualmente convenientes para o dono, os fregueses e empregados, e, portanto, igualmente lucrativos, com frentes respectivamente de 100 e de 110 pés de comprimento. Supondo que a diferença entre os dois planos, após a capitalização das despesas futuras, apresente uma vantagem de 500 libras a favor

⁹ As casas de muitos andares são comumente providas de um elevador às expensas do proprietário, e em tais casos, ao menos na América, o pavimento superior por vezes dá um aluguel mais alto que os outros. Se o local é muito valorizado, e a lei não limita a altura em benefício dos vizinhos, a construção pode ir muito alto: mas afinal atinge a margem de construção. Por fim, verifica o proprietário que as despesas adicionais com alcerces, paredes grossas e elevador, ao lado da depreciação dos andares inferiores, faz com que ele perca mais do que ganhe com a construção de mais um: o último andar que lhe convém construir é então considerado como na margem de construção, apesar de a renda bruta dos pavimentos superiores ser maior do que a dos inferiores. (Cf. nota 18 no Livro Quarto. Cap. III, § 7.)

Na Inglaterra, porém, os regulamentos impedem a construção a uma altura que prive os vizinhos próximos de ar e luz. No curso do tempo, os que constroem alto serão forçados a deixar grandes áreas livres entre os edifícios, e isso tomará os edifícios muito altos desvantajosos.

da área maior, a pessoa se inclinará então a tomar a área maior, se a terra pode ser adquirida, a menos de 50 libras por pé de frente, mas somente nesse caso. O valor marginal da terra será 50 libras. Poderia ter chegado a esse resultado pelo cálculo do valor maior do negócio que podia ser atingido, com o mesmo dispêndio quanto aos outros títulos na área maior, em confronto com o alcançado na área menor, ou também pela construção num solo menos custoso, em vez de numa localização mais favorável.

Qualquer que seja o caminho seguido no cálculo, este tem características semelhantes ao que se faz sobre a conveniência de comprar equipamentos industriais de qualquer espécie: considera-se a receita líquida (levando em conta a depreciação) que se espera obter de qualquer aplicação, na mesma situação geral para o conjunto do negócio. Se as vantagens da localização são tais que toda a terra disponível pode encontrar empregos de gêneros diversos, sendo em cada qual deles seu uso marginal representado pelo valor em capital de 50 libras por pé de frente, este então será o valor corrente do terreno.

§ 5. Isso supõe que a concorrência pela terra para os vários usos determinará que em cada localidade e para cada fim as construções serão efetuadas até à margem além da qual já não é vantagem aplicar nenhum capital a mais no mesmo local. À medida que aumenta a procura de acomodações residenciais e comerciais num distrito, passa a convir o pagamento de um preço cada vez maior pela terra, a fim de evitar a despesa e a inconveniência de forçar maior acomodação na mesma área.

Por exemplo, se o valor da terra em, digamos, Leeds, sobe em virtude da concorrência crescente das lojas, armazéns, oficinas etc., um industrial de lã, com as suas despesas de produção aumentadas, se desloca para outra cidade ou para o campo, e assim deixa o terreno em que estava estabelecido para ser ocupado por lojas e armazéns, para os quais a localização urbana é mais apropriada que para fábricas. Julgará ele que a economia de custo do terreno que fará com a mudança para o campo, ao lado de outras vantagens da transferência, contrabalançará com saldo as desvantagens. No estudo da conveniência de tomar essa diretriz, o valor de arrendamento (*rental value*) do local da fábrica será computado entre as despesas de produção do pano, e com razão.

Mas temos que examinar mais de perto esse fato. As relações gerais da procura e da oferta fazem com que a produção seja levada até à margem na qual as despesas de produção (não entrando a renda) são de um montante tal que convém pagar um valor elevado por um terreno adicional a fim de evitar a inconveniência e a despesa da acumulação do serviço num local apertado. Essas causas governam o valor locativo; entretanto, não se considera com propriedade o valor locativo como determinante dos custos marginais.

Assim, a procura industrial de terreno é sob todos os aspectos paralela à agrícola. As despesas de produção da aveia são aumentadas pelo fato de a terra produtora de boas colheitas de aveia estar sendo muito disputada para outras plantações, que a possibilitam render mais. Da mesma maneira, as impressoras que se vêem funcionando em Londres a 60 pés acima do solo poderiam trabalhar um pouco mais barato se a procura da terra para outros usos não elevasse tanto a margem de construção. Assim também, um pro-

A concorrência das fábricas, armazéns etc., pelo mesmo terreno.

dutor de lúpulo pode verificar, em face da renda que paga pela terra, que o preço de seu lúpulo não cobre as despesas de produção no lugar onde está estabelecido, e então abandonará a produção de lúpulo, ou procurará outra terra para ela, enquanto o terreno talvez seja arrendado a um horticultor. Após certo tempo, a procura de terra na vizinhança pode tornar-se de novo tão grande que o preço global obtido pelo horticultor de sua produção não compense as despesas, inclusive renda, e assim, este, por sua vez, deixará o lugar, digamos, para uma companhia construtora.

Em cada caso, a crescente procura da terra altera a margem até a qual é vantajoso chegar a seu uso intensivo. Os custos, nessa margem, indicam a atuação das causas fundamentais que governam o valor da terra. E, ao mesmo tempo, são os custos aos quais o valor é compelido a conformar-se pelas condições gerais da procura e da oferta. Por isso, o que nos cumpre é ir direto ao encontro deles; não obstante tal investigação seja irrelevante tendo em vista um balanço comercial privado.

Os aluguéis
dos comerciantes
em relação
com seus preços.

§ 6. A procura de terrenos urbanos excepcionalmente valorizados provém mais de comerciantes de várias categorias, grossistas ou retalhistas, do que dos industriais. Poderá convir que nos estendamos aqui um pouco sobre as interessantes modalidades peculiares a essa procura.

Se duas fábricas do mesmo ramo têm igual produção, na certa devem dispor aproximadamente da mesma área coberta. Mas não há relação estreita entre o tamanho dos estabelecimentos comerciais e o seu movimento. A abundância de espaço é para eles uma questão de conveniência e uma fonte de lucro adicional. Não é fisicamente indispensável, mas quanto maior o espaço, maior o sortimento que podem manter, e maiores as facilidades de exposição dos variados artigos. Esse em particular é o caso dos ramos sujeitos às mudanças de gosto e de moda. Em tais linhas, os negociantes se esforçam para reunir num espaço relativamente pequeno espécimes representativos das melhores criações em voga, e ainda mais das que estão propícias a pegar. Quanto maior o valor de arrendamento do ponto, mais pronto deve ser o comerciante em se desembaraçar, mesmo com prejuízo, dos artigos um pouco fora da moda e que não melhoram o aspecto geral dos sortimentos. Se na localidade os consumidores são mais tentados por um sortimento bem escolhido do que por preços baixos, os comerciantes carregarão nos preços uma taxa alta de lucro sobre um giro relativamente pequeno, mas, caso contrário, lançarão preços baixos e procurarão forçar grandes negócios em comparação ao capital e ao tamanho de suas instalações, tal como em alguns distritos o horticultor acha melhor apanhar as ervilhas ainda verdes, quando mais saborosas, e em outros deixá-las crescer até que cheguem a pesar o máximo. Qualquer que seja o plano seguido pelo comerciante, certas vantagens ele fica na dúvida de oferecer ao público, desde que avalie que as vendas adicionais em virtude de tais vantagens dão uma remuneração escassa, não contribuindo com saldo algum para a renda. As mercadorias vendidas em consequência dessas vantagens são mercadorias em cujas despesas de venda nada entra de renda, como nas despesas de produção da porção de ervilhas que o horticultor julga ser a que apenas apertadamente lhe vale a pena produzir.

Os preços são baixos em algumas lojas de aluguel muito alto porque suas portas são freqüentadas por uma grande massa de gente que não está

disposta a pagar preços caros pelo luxo, e o lojista verifica que deve vender barato, ou não vender nada. Tem que contentar-se com uma taxa reduzida de lucro cada vez que gira a importância do capital. Mas, como as necessidades dos fregueses são simples, não precisa manter grande estoque de mercadorias, e pode assim girar o capital muitas vezes num ano. Assim, seus lucros líquidos anuais são muito grandes, e ele está apto a pagar um aluguel muito pesado pelo ponto no qual esses lucros podem ser ganhos. De outro lado, os preços são muito altos em algumas das ruas tranqüilas da zona elegante, em Londres, e em muitas localidades, porque ora os clientes devem ser atraídos por um sortimento muito seletivo, somente vendável aos poucos, ora o giro total é certamente muito pequeno. Em nenhum dos dois lugares pode o comerciante ter lucros que o habilitem a pagar aluguel tão alto, como os lucros das lojas barateiras, mas ruidosas, da zona Leste de Londres.

É contudo verdade que, não aumentando o movimento, como o que resulta de freguesia nova, e tomando-se o local mais valioso para outros fins, só resistirão às despesas os lojistas que puderem manter uma grande freguesia relativamente aos preços e à classe de negócio. Haverá um número pequeno de lojistas em todos os ramos para os quais não há aumento de procura e os que permaneceram estarão aptos a fixar um preço mais elevado que antes, sem oferecer vantagens e atrações maiores aos fregueses. A elevação dos valores imobiliários no distrito será assim indicação de uma escassez de espaço que, em igualdade de circunstâncias, elevará os preços de varejo das mercadorias, exatamente da mesma maneira como a elevação das rendas, em qualquer distrito agrícola, indicará uma falta de terras que fará subir as despesas marginais de produção e, pois, o preço de qualquer colheita em particular.

Uma elevação dos valores imobiliários pode ser uma indicação de escassez de espaço que tenderá a elevar os preços dos comerciantes.

§ 7. A renda ou aluguel de uma casa (ou outro prédio) é uma renda composta, parte da qual pertence ao local e parte aos prédios propriamente. As relações entre as duas são particularmente intrincadas, e podemos deixá-las para o Apêndice G. Algumas palavras, contudo, devem ser ditas já, sobre as rendas compostas em geral.

A primeira vista, pode parecer contraditória a afirmação de que uma coisa dá ao mesmo tempo duas rendas. A sua renda é, em certo sentido, a receita residual após a dedução das despesas de exploração, e não pode haver dois resíduos concernentes ao mesmo processo de trabalho e à mesma receita resultante. Quando, porém, uma coisa é composta, cada uma das suas partes pode ser capaz de ser explorada, de sorte a produzir um saldo de receita sobre as despesas de exploração. As rendas correspondentes podem sempre ser distinguidas analiticamente, e por vezes separadas comercialmente.¹⁰

Por exemplo, a renda de um moinho de trigo acionado pela água inclui a renda do local em que é construído e a renda da força hidráulica que utiliza. Suponhamos que se intente construir um moinho num lugar em que há força hidráulica limitada, a qual poderia ser aplicada igualmente em qualquer um entre muitos sítios. Então, a renda da força hidráulica junto com a do sítio

Os elementos componentes de uma renda compósita se podem distinguir em alguns casos, mas não em todos.

¹⁰ Deve-se ler em mente que, se uma casa não é apropriada ao local em que está, sua renda global não excederá a renda localiva na importância de toda a renda que o edifício destacadamente conseguiria num local adequado. Restrições semelhantes se aplicam à maioria das rendas compostas.

escolhido somam duas rendas, que são o equivalente das vantagens diferenciais que a posse do local dá para a produção de qualquer natureza, e das que a propriedade da água dá para a movimentação do moinho em qualquer dos locais. E essas duas rendas, aconteça ou não pertencerem à mesma pessoa, podem ser claramente distinguidas, e avaliadas separadamente, tanto na teoria como na prática.

Isso, porém, não pode ser feito se não houver outros locais em que o moinho possa ser construído: nesse caso, mesmo que pertençam a água e o local a pessoas diferentes, não há senão um arranjo a fazer para fixar que parte do excedente do valor conjunto das duas coisas sobre o que o sítio tem para outros fins caberá ao possuidor deste.

E mesmo que noutros lugares se pudesse empregar a força da água, mas não com igual eficiência, não haveria ainda meios de decidir como os donos do local e da água rateariam o excesso do saldo de produtor que obtiveram trabalhando associados, sobre a soma do que o sítio daria em alguma outra aplicação, e do que a água daria aplicada em qualquer outra parte. O moinho não seria provavelmente posto em funcionamento antes de certo número de anos, e no fim desse prazo novas dificuldades surgiriam no tocante à divisão do saldo global de produtor, produzido pela força hidráulica e pelo local, com o moinho.

Dificuldades dessa natureza estão aparecendo continuamente no que concerne às tentativas de semimonopolistas, como as empresas ferroviárias, de gás, água e eletricidade, de elevar as tarifas a cargo de consumidores que adaptaram suas instalações para utilizar esses serviços, e quiçá levantaram às suas expensas custosos maquinários para o propósito. Em Pittsburgh, por exemplo, quando os industriais acabavam de montar fornos a gás natural em lugar de carvão, o preço do gás dobrou repentinamente. E a história das minas fornece muitos exemplos de dificuldades desse gênero, com proprietários vizinhos, a respeito de direitos de passagem etc., e com os donos de moradias, estradas de ferro e docas vizinhas.¹¹

¹¹ As relações entre os interesses de diversas classes de trabalhadores na mesma indústria e no mesmo comércio têm certas afinidades com a matéria das rendas compostas. (Ver *infra*, Livro Sexto. Cap. VIII, § 9-10.)

***Equilíbrio da Procura e da Oferta Normais (Continuação),
com Referência à Lei do Rendimento Crescente***

§ 1. Podemos agora prosseguir o estudo começado nos capítulos III e V e examinar algumas dificuldades relativas às relações da procura e da oferta no que toca a mercadorias cuja produção tende ao rendimento crescente.

A tendência ao rendimento crescente não atua rapidamente.

Observamos que essa tendência raro se mostra logo após um aumento da procura. Tomando um exemplo, o primeiro efeito de uma moda súbita de aneróides em forma de relógio seria uma alta temporária do preço, a despeito de não conterem eles material de que só haja um limitado estoque. Com efeito, trabalhadores muito bem pagos, sem preparo especial para o trabalho, seriam trazidos de outros ofícios, uma boa soma de esforços se desperdiçaria, e durante certo tempo o custo real e o custo em dinheiro da produção seriam aumentados.

Contudo, se a moda durasse consideravelmente, mesmo independente de alguma nova invenção, o custo do fabrico de aneróides cairia gradualmente. Pois seriam treinados em abundância operários especializados e adaptados adequadamente às várias tarefas. Empregando-se largamente as peças de reposição, a maquinaria especializada faria melhor e mais barato grande parte do serviço hoje feito a mão, e desse jeito um aumento contínuo na produção anual de aneróides em forma de relógio reduziria muito o seu preço.

Diferenças entre a procura e a oferta com respeito à elasticidade.

Deve ser notada aqui uma importante diferença entre a procura e a oferta. Uma queda no preço a que uma mercadoria é oferecida atua na procura apenas numa direção. A quantidade da mercadoria procurada pode aumentar muito ou pouco, conforme a procura é elástica ou não: e um tempo maior ou menor é necessário para que se desenvolvam os novos e mais generalizados usos da mercadoria, possibilitados pela queda do preço.¹ Mas — ao menos se deixamos de lado os casos excepcionais em que uma coisa cai da moda por uma queda do preço — a influência do preço sobre a procura é

¹ Ver *supra*, Livro Terceiro. Cap. IV, § 5.

semelhante em caráter para todas as mercadorias: e, ademais, as procuras que apresentam grande elasticidade a longo prazo, apresentam quase de pronto essa elevada elasticidade, de sorte que, salvo poucas exceções, podemos dizer que a procura de uma mercadoria é de alta ou baixa elasticidade, sem especificar o período que estamos considerando.

Elasticidade da oferta.

Tais regras simples, porém, não se aplicam à oferta. Um aumento do preço oferecido por compradores, na verdade, sempre eleva a oferta: e assim é certo que, se consideramos apenas períodos curtos, e especialmente as transações do mercado de um negociante, há uma “elasticidade da oferta” que corresponde de perto à elasticidade da procura. Quer dizer, determinada alta de preço causará um aumento maior ou menor nas ofertas que os vendedores aceitam, conforme as reservas maiores ou menores que têm, e a estimativa alta ou baixa que fazem do nível de preços no mercado próximo: e essa regra se aplica aproximadamente da mesma forma seja às coisas que a longo prazo obedecem à tendência ao rendimento decrescente, seja às que têm uma tendência de rendimento crescente. De fato, se a grande instalação necessária num ramo de indústria está inteiramente aproveitada, e não pode ser rapidamente ampliada, um aumento no preço oferecido pelos seus produtos pode não ter efeito sensível no aumento da produção por um tempo considerável, enquanto um aumento semelhante na procura de uma mercadoria feita a mão pode provocar um pronto e vigoroso aumento da oferta, embora a longo prazo essa oferta se conforme a um rendimento constante ou mesmo a um rendimento decrescente.

Nas questões mais fundamentais que se relacionam com períodos longos, a matéria é até mais complexa. Com efeito, a produção última, correspondente a uma procura incondicional, mesmo aos preços correntes, seria teoricamente infinita. Portanto, a elasticidade da oferta de uma mercadoria que obedece à lei do Rendimento Crescente, ou mesmo à do Rendimento Constante, é teoricamente infinita em longos períodos.²

Devemos distinguir as economias de toda uma indústria das de uma firma individual.

§ 2. O próximo ponto a observar é que essa tendência à queda do preço de uma mercadoria, resultante de um desenvolvimento gradual da indústria pela qual é fabricada, é coisa inteiramente diversa da tendência à rápida introdução de novas economias por uma firma que está desenvolvendo seus negócios.

Vimos como cada passo à frente dado por um industrial hábil e empreendedor torna o passo seguinte mais fácil e mais rápido, de sorte que sua marcha ascendente é capaz de continuar até quando as circunstâncias lhe forem favoráveis e ele mantiver a inteira energia e elasticidade, e o gosto do trabalho persistente. Essas qualidades, porém, não podem durar para sempre: a tão pronto decaíam, a empresa está sujeita a ser destruída pela ação de algumas das mesmas causas que lhe permitiram progredir, a não ser, está visto, que ele a possa transferir a outras mãos tão firmes como eram as suas.

² Rigorosamente falando, a quantidade produzida e o preço ao qual pode ser vendida são funções uma do outro, levando em conta a extensão do tempo para a evolução da instalação apropriada e a organização da produção em larga escala. Mas, na vida real, o custo de produção por unidade é deduzido da quantidade que se espera produzir, e não vice-versa. Os economistas comumente seguem essa prática, e também a prática da vida comercial, de inverter essa ordem no que se refere à procura. Isto é, consideram eles o aumento das vendas que seguirá a dada redução do preço, mais freqüentemente do que a diminuição do preço que será mister para efetuar determinado aumento das vendas.

Assim, o progresso e a decadência das firmas, individualmente, podem ser freqüentes, enquanto toda uma grande indústria sofre uma oscilação de ritmo prolongado, ou mesmo progride de maneira constante. As folhas de uma árvore (para repetir um velho exemplo) amadurecem, alcançam o equilíbrio e caem numerosamente, enquanto a árvore continua o seu crescimento contínuo ano para ano.³

Às facilidades para aumentar a produção opõem-se freqüentemente as dificuldades de comercialização.

As causas que regem as facilidades de produção ao alcance de dado estabelecimento se conformam assim a leis inteiramente diferentes das que governam o conjunto da produção de uma indústria. E o contraste é talvez acentuado quando levamos em conta as dificuldades de venda.

Os estabelecimentos industriais adaptados a gostos especiais, por exemplo, não podem funcionar em regra senão em pequena escala. São geralmente de tal natureza que as máquinas e as modalidades de organização já desenvolvidas noutras indústrias lhes podem ser facilmente adaptadas. Assim, um grande aumento na sua escala de produção com certeza introduziria de logo vastas economias. Mas estas são precisamente as indústrias nas quais cada estabelecimento é mais ou menos limitado ao seu mercado próprio; e, se o mercado está assim restringido, qualquer crescimento precipitado da produção é capaz de fazer baixar o preço de procura, além de toda a proporção com as maiores economias obtidas.

Isso, mesmo que a produção seja muito pequena relativamente ao grande mercado para o qual, em sentido mais geral, se diz que ele produz.

De fato, quando o negócio está frouxo, um produtor comumente tenta vender um pouco das suas mercadorias em excesso fora do seu mercado especial, a preços que pouco mais fazem que cobrir os custos primários, enquanto dentro desse seu mercado procura vender a preços que cubram aproximadamente os custos suplementares. E grande parte destes são os rendimentos esperados do capital investido na organização externa da empresa.⁴

Demais, os custos suplementares são, em regra, maiores relativamente aos custos primários, para as coisas que obedecem à lei do rendimento crescente, do que para as outras coisas,⁵ porque a sua produção exige o investimento de grande capital em aparelhamento material e na constituição das relações comerciais. Essa circunstância torna mais intensos aqueles receios de arruinar o próprio mercado, ou de incorrer na revolta dos outros produtores pela ruína causada no mercado comum; medo que, como já vimos, age sobre o preço de oferta de curto período das mercadorias, quando os meios de produção não estão inteiramente empregados.

³ Ver Livro Quarto. Cap. IX-XIII, especialmente Cap. XI, § 5.

⁴ É o que podemos exprimir dizendo que quando consideramos um produtor individualmente, devemos associar a sua curva de oferta não à curva geral de procura da sua mercadoria num vasto mercado, mas à curva especial de procura de seu próprio mercado, tomado destacadamente. E essa curva especial de procura será geralmente muito inclinada, talvez tanto quanto sua própria curva de oferta, mesmo quando uma produção aumentada lhe dá um aumento importante das economias internas.

⁵ Naturalmente, essa regra não é universal. Pode ser notado, por exemplo, que a perda líquida de um ônibus numa viagem com poucos passageiros, e que perde 4 pence de passagem, é mais próxima de 4 que de 3 pence, embora o tráfego do ônibus se conforme talvez à lei do rendimento constante. Igualmente, se não fosse pelo receio de arruinar o seu mercado, o sapateiro de Regent Street, cujos artigos são feitos a mão, mas cujas despesas de venda são muito pesadas, seria tentado a baixar o seu preço normal a fim de evitar a perda de um pedido especial, mais do que o poderia fazer um fabricante de calçados que emprega máquinas muito caras, e que se vale geralmente das economias da produção em massa. Há outras dificuldades conexas com os custos suplementares de produtos conjuntos, por exemplo a prática de vender certas mercadorias quase ao preço de custo, a título de propagação. (Ver *supra*, Livro Quinto. Cap. VII, § 2.) Estas, porém, não precisam ser especialmente consideradas aqui.

Não podemos, pois, considerar as condições de oferta de um produtor individual como representativas das que governam a oferta geral num mercado. Devemos ter em conta o fato de que muito poucas firmas têm uma longa vida de prosperidade, e o de que as relações entre o produtor individual e o mercado peculiar diferem em importantes aspectos das relações entre o conjunto dos produtores e o mercado geral.⁶

A solução da dificuldade está na ação de uma firma representativa.

§ 3. Assim, não se pode tomar a história de uma firma, individualmente, como a história de uma indústria, assim como não se pode confundir a de um homem com a da Humanidade. Contudo, a história da Humanidade é a soma da história dos indivíduos, e a produção global para um mercado geral é o resultado dos motivos que induzem os produtores individuais a expandir ou restringir a produção. Precisamente aqui o artifício de uma firma representativa vem em nossa ajuda. Imaginamos para nós, em cada ocasião, uma empresa que tenha a sua boa parte das economias internas e externas, decorrentes da escala global de produção na indústria a que pertence. Admitimos que o vulto de tal firma, embora dependa em parte das variações na técnica e nos custos de transporte, é governado, em igualdade de circunstâncias, pela expansão geral da indústria. Consideramos o gerente capaz de verificar quando convém ajuntar uma nova linha de atividade, se convém ou não introduzir uma nova máquina, e assim por diante. Supomo-lo tratando mais ou menos como uma unidade a produção que resultaria dessa alteração, e balanceando na mente o custo contra o lucro.⁷

Chegamos assim ao verdadeiro custo marginal a longo prazo, decrescendo com um aumento gradual da procura.

Esse é então o custo marginal sobre o qual fixamos os nossos olhos. Não esperamos uma baixa desse custo em consequência imediata de um aumento brusco da procura. Pelo contrário, esperamos que o preço de oferta de curto período se eleve com o aumento da produção. Mas esperamos também que um crescimento gradual da procura levante gradualmente o porte e a eficiência da firma representativa, e aumente as economias tanto internas como externas ao seu alcance.

Quer dizer, quando estabelecemos as listas de preços de oferta (tabela de oferta) para longos períodos nessas indústrias, registramos um preço de

⁶ Os raciocínios abstratos quanto aos efeitos das economias de produção que uma firma individualmente obtém de um aumento de sua produção estão sujeitos a enganos, não só em detalhes, mas até nos seus efeitos gerais. Equivale quase a dizer que em tal caso deveriam representar-se na sua totalidade as condições que governam a oferta. Elas são freqüentemente viciadas por dificuldades quase superficiais e são especialmente embaraçosas nas tentativas de exprimir as condições de equilíbrio do comércio por meio de fórmulas matemáticas. Alguns, entre os quais o próprio Cournot deve ser contado, têm diante de si o que com efeito é a tabela de oferta de uma firma separada, mostrando que um aumento de sua produção capacita a grandes economias internas, de sorte a diminuir muito as despesas de produção; e então prosseguem afoitamente em suas demonstrações matemáticas, mas, parece, sem notar que as premissas conduzem inevitavelmente à conclusão de que qualquer que seja a firma que primeiro logre uma boa partida obterá o monopólio de todo o negócio do ramo na sua região. Enquanto outros, evitando esse dilema, sustentam que não existe absolutamente equilíbrio para as mercadorias que obedecem à lei do rendimento crescente. E outros ainda puseram em dúvida o valor de toda a tabela de oferta representando preços que baixam à razão do aumento da quantidade produzida. Ver Nota Matemática XIV, na qual há referência a essa discussão.

O remédio para dificuldades como essa é procurar tratar cada importante caso concreto quanto possível como um problema independente, sob a orientação dos princípios gerais básicos. As tentativas de generalizar as aplicações *diretas* de proposições gerais para habilitá-las a fornecer soluções adequadas para todas as dificuldades as tornariam tão embaraçosas que pouco serviço prestariam ao principal fim. Os "princípios" de economia devem visar a oferecer um guia para uma iniciação nos problemas da vida, sem que pretendam ser um substituto de estudos e reflexões independentes.

⁷ Ver *supra*, Livro Quinto. Cap. V, § 6.

oferta decrescente em face de uma quantidade acrescida da tiragem de produtos, significando isto que o fluxo dessas quantidades crescentes será no curso do tempo fornecido lucrativamente a esse preço mais baixo, para satisfazer a uma procura correspondente bastante firme. Excluímos de nosso exame quaisquer economias que possam resultar de novas invenções substanciais, mas incluímos as que são naturalmente previstas, como adaptações de idéias existentes, e visamos a uma posição de balanço ou de equilíbrio entre as forças do progresso e da decadência, que seria atingida se supomos as condições em vista atuando uniformemente por um período longo. Mas tais noções devem ser tomadas latamente. A tentativa de torná-las precisas sobrepassa a nossas forças. Se compreendemos em nosso cômputo aproximadamente todas as condições da vida real, o problema é pesado demais para ser manipulado; e se escolhemos apenas algumas, então os raciocínios sutis e laboriosamente arquitetados a seu respeito se tornam antes brinquedos científicos do que utensílios para trabalho prático.

A teoria do equilíbrio estável da procura e da oferta normais nos ajuda incontestavelmente a dar fixidez às nossas idéias, e nos seus estágios elementares não se afasta dos fatos reais da vida a ponto de impedir de dar-nos um quadro bem verídico dos principais métodos de ação do grupo mais forte e mais persistente das forças econômicas. Mas quando levada às suas mais remotas e complicadas conseqüências lógicas, a teoria escapa das condições da vida real. De fato, tocamos aqui no alto tema do progresso econômico, e aqui pois é particularmente imperioso lembrar que os problemas econômicos são imperfeitamente colocados quando tratados como problemas de equilíbrio estático, e não de crescimento orgânico. Com efeito, embora somente o método estático possa dar fixidez e exatidão ao pensamento, e seja portanto uma introdução necessária a um tratamento mais filosófico da sociedade como um organismo, ele não passa, entretanto, de uma introdução.

A teoria estática do equilíbrio é apenas uma introdução aos estudos econômicos, e, até mesmo, apenas uma introdução ao estudo do progresso e do desenvolvimento das indústrias que apresentam tendência ao rendimento crescente. Suas limitações são ignoradas tão constantemente, especialmente pelos que a abordam de um ponto de vista abstrato, que há certo perigo em lhe atribuir uma forma absolutamente definida. Mas, com essa precaução, podemos enfrentar o risco. Um breve estudo dessa matéria é apresentado no Apêndice H.

A teoria pura em suas primeiras etapas diverge um pouco apenas dos fatos reais; mas se levada longe, seu valor prático diminui rapidamente.

Teoria das Variações da Procura e da Oferta Normais em Relação à Doutrina da Satisfação Máxima

Transição para mudanças substanciais nas condições da procura e da oferta.

§ 1. Nos capítulos precedentes deste Livro, especialmente no XII, consideramos as variações graduais no ajustamento da procura e da oferta. Mas qualquer mudança importante e duradoura da moda, toda nova invenção substancial, toda diminuição de população pela guerra e pela peste, ou ainda o desenvolvimento ou a desapareição de uma fonte de suprimento da mercadoria em vista, ou de uma matéria-prima utilizada nela, ou de qualquer outra mercadoria que lhe seja rival e possível substituta, qualquer dessas alterações pode fazer com que os preços estabelecidos para um consumo e produção anuais (ou diários) dados de uma mercadoria deixem de ser os seus preços normais de procura e de oferta para esse volume de consumo e de produção. Em outras palavras, pode tornar necessário o levantamento de uma nova tabela de procura, ou de uma nova tabela de oferta, ou de ambas. Vamos estudar os problemas que isso nos sugere.

O que se quer significar por um aumento da procura normal,

Um crescimento da procura normal de uma mercadoria implica um aumento do preço pelo qual cada uma das quantidades pode achar compradores ou, o que dá no mesmo, um aumento da quantidade que pode achar compradores a cada preço. Esse aumento da procura pode ser resultado de ter o artigo entrado mais em moda, de se ter lançado um novo uso ou de se terem aberto novos mercados, da diminuição permanente da oferta de outra mercadoria que ele pode substituir, da elevação duradoura da riqueza e do poder aquisitivo da coletividade, e assim por diante. Alterações em sentido oposto causarão uma queda da procura e um declínio dos preços de procura. Semelhantemente, um aumento da oferta normal significa um aumento das quantidades que podem ser fornecidas a cada um dos diversos preços, e uma diminuição do preço a que cada quantidade destacada pode ser oferecida.¹ Essa variação pode ser causada pela abertura de novas fontes de supri-

ou da oferta normal.

¹ Uma alta ou uma baixa nos preços de procura e de oferta implica naturalmente uma elevação ou depressão da curva de procura e de oferta.

Se a mudança é gradual, a curva de oferta toma sucessivamente uma série de posições, cada uma delas um pouco abaixo da que a precede. Dessa forma podemos representar os efeitos dessa gradual melhoria

mento, seja pelo desenvolvimento dos meios de transporte ou por outro meio qualquer, pelo progresso das técnicas de produção, tal como a invenção de um novo processo ou de uma nova máquina, ou ainda pela concessão de um prêmio à produção. Em sentido inverso, uma diminuição da oferta normal (ou uma elevação da tabela de oferta) pode ser causada pelo fechamento de uma nova fonte de suprimento ou pela imposição de um tributo.

Efeitos
de um aumento
da procura normal.

§ 2. Temos assim que encarar os efeitos de um aumento da procura normal de três pontos de vista, conforme a mercadoria obedeça à lei do rendimento constante, ou à do decrescente ou crescente, isto é, o preço de oferta é praticamente constante para todas as quantidades, ou aumenta ou diminui com uma elevação da quantidade produzida.

No primeiro caso, um crescimento da procura aumenta simplesmente a quantidade produzida, sem alterar o preço, pois o preço normal de uma mercadoria que obedece à lei do rendimento constante é absolutamente determinado pelas suas despesas de produção: a procura não tem influência nesta matéria, a não ser, está claro, no fato de que a coisa não será produzida se não houver para ela alguma procura a esse preço determinado.

Se a mercadoria obedece à lei do rendimento decrescente, um aumento da procura eleva o seu preço, e faz com que se eleve a produção, menos porém do que se a mercadoria obedecesse à lei do rendimento constante.

Por outro lado, se a mercadoria segue a lei do rendimento crescente, um aumento da procura faz com que se produza muito mais dela — mais do que se a mercadoria se subordinasse à lei do rendimento constante — e ao mesmo tempo faz baixar o preço. Se, por exemplo, 1 000 exemplares de certa espécie de mercadoria têm sido fabricados e vendidos semanalmente ao preço de 10 xelins, enquanto o preço de oferta para 2 milheiros por semana seria de 9 xelins, uma pequena proporção de aumento na procura normal determinaria gradualmente que este se tomasse o preço normal, uma vez que estamos considerando períodos bastante longos para a completa ação normal das causas que determinam o pleno desenvolvimento da oferta. O contrário se dá sempre que a procura normal cai, em vez de crescer.²

Proteção às
indústrias nascentes.

Certos autores têm entendido que o argumento que acabamos de expor empresta um fundamento à pretensão de que uma tarifa protecionista sobre importação de produtos manufaturados faz crescer, em regra, o mercado doméstico para esses artigos, e, apelando para a lei do rendimento crescente, reduz *por fim* os seus preços para o consumidor nacional. Tal resultado pode, é certo, ser alcançado por um sábio sistema de “proteção às indústrias

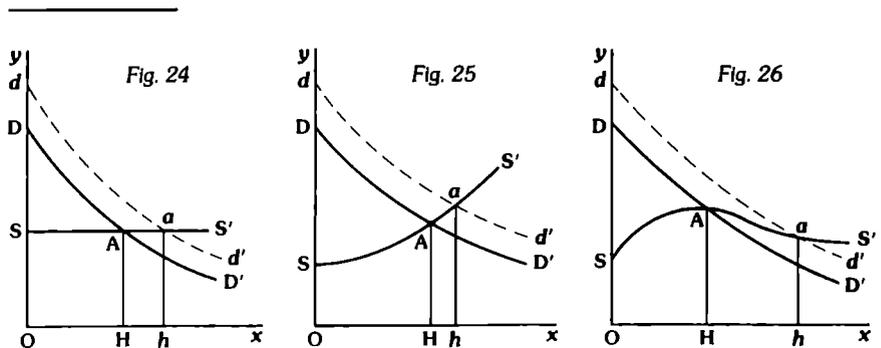
da organização industrial que decorre de uma ampliação da escala de produção, que temos apresentado, atribuindo-lhe influência sobre o preço de oferta para as curvas de longo período. Num engenhoso trabalho, fora do comércio, Sir H. Cunynghame faz uma sugestão que parece ter vindo propor que uma curva de oferta de longo período seja considerada como representando de alguma sorte uma série de curvas de curto período. Cada uma destas suporia em toda a sua extensão o desenvolvimento da organização industrial que corresponde propriamente à escala de produção representada pela distância de *Oy* ao ponto em que essa curva corta a curva de oferta de longo período (cf. Apêndice H, § 3), e de modo análogo no que concerne à procura.

² Os diagramas são de especial serventia para habilitar-nos a compreender claramente os problemas deste capítulo.

nascentes" num país novo, onde as manufaturas, tal como as crianças, têm capacidade de rápido desenvolvimento. Todavia, mesmo essa política pode ser desviada do seu verdadeiro sentido para o enriquecimento de interesses particulares. Com efeito, as indústrias que contribuem com o maior número de votos para as eleições são as que já atingiram tão larga escala, que um aumento ulterior traria muito poucas novas economias. De certo, as indústrias de um país há longo tempo familiarizado com a máquina, como a Inglaterra, passaram em geral da época em que poderiam lograr um grande auxílio do protecionismo, enquanto a proteção a qualquer indústria quase sempre tende a reduzir o mercado, especialmente os mercados estrangeiros, para outras indústrias. Essas poucas observações mostram que a questão é complexa, e não pretendem mais do que isso.

Efeitos de maiores facilidades de oferta.

§ 3. Vimos que um crescimento na procura normal, ao tempo em que conduz sempre a um aumento de produção, em alguns casos faz subir e em outros baixar os preços. Mas agora vamos ver que as maiores facilidades de oferta (causando a baixa da tabela de oferta) abaixarão sempre o preço normal, ao mesmo tempo que levam ao aumento da quantidade produzida. Com efeito, enquanto a procura normal fica inalterada, uma oferta maior só pode ser vendida a um preço menor. Mas a queda do preço conseqüente de dado aumento da oferta será em certos casos bem maior do que em outros. Será menor se a mercadoria obedece à lei do rendimento decrescente, porque então as dificuldades encontradas para o aumento da produção tenderão a contrabalançar as novas facilidades de oferta. Por outro lado, se a



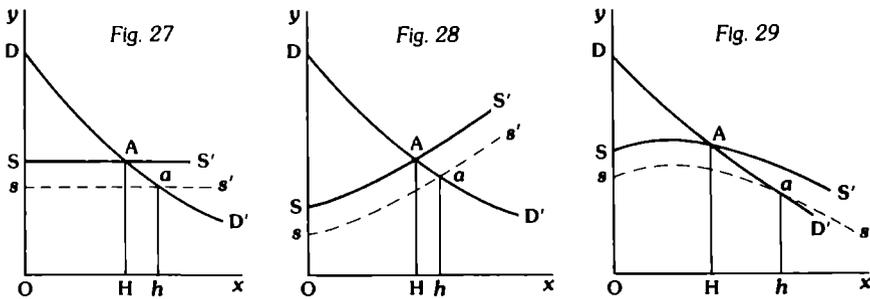
As três Fig., 24, 25 e 26, representam respectivamente os três casos, do rendimento constante, do rendimento decrescente e do rendimento crescente. O rendimento no último caso é decrescente nas primeiras fases do aumento de produção, mas depois vem um rendimento crescente nas fases subseqüentes ao ponto originário de equilíbrio, isto é, para quantidades da mercadoria maiores que OH . Em todos os casos, SS' é a curva de oferta, DD' a antiga posição da curva de procura, e dd' sua posição após o crescimento que houve na procura normal. Em cada caso, A e a são respectivamente a antiga e a nova posição de equilíbrio, AH e ah são os antigos e novos preços normais, ou de equilíbrio, e OH e Oh as antigas e novas quantidades de equilíbrio. Oh em todos os casos é maior que OH , mas na Fig. 25 é apenas pouco maior, enquanto na Fig. 26 é muito maior. (Essa análise pode ser levada longe seguindo o plano adotado mais adiante na discussão de problema similar, porém muito mais importante, dos efeitos das variações nas condições de oferta normal.) Na Fig. 24, ah é igual a AH , na Fig. 25 é maior, e na Fig. 26 é menor.

O efeito da diminuição da procura normal pode ser revelado nos mesmos diagramas, tomando agora dd' como a antiga e DD' como a nova posição da curva de procura; ah como o antigo preço de equilíbrio e AH como o novo.

mercadoria obedece à lei do rendimento crescente, a maior produção trará consigo maiores facilidades, que cooperarão com as resultantes da mudança das condições gerais da oferta, e as duas juntas possibilitarão grande aumento de produção e conseqüente queda do preço, antes que a baixa do preço de oferta seja alcançada pela queda do preço de procura. Se acontece que a procura é muito elástica, então um pequeno aumento nas facilidades de oferta normal, tais como um novo invento, uma nova aplicação mecânica, a abertura de fontes novas e mais baratas de suprimento, a supressão de um imposto ou a concessão de um prêmio, pode causar enorme aumento de produção e queda do preço.³

³ Tudo isso pode ser mais bem entendido com a ajuda de diagramas. Na verdade há certos aspectos do problema que não podem ser tratados satisfatoriamente sem esse auxílio. As três Fig., 27, 28 e 29, representam respectivamente os três casos do rendimento constante, do decrescente e do crescente. Em todos os casos, DD' é a curva de procura, SS' a antiga posição e ss' a nova posição da curva de oferta. A é a antiga e a a nova posição de equilíbrio estável. Oh é maior do que OH , e ah é menor do que AH em todos os casos: mas as alterações são menores na Fig. 28 e maiores na Fig. 29. Naturalmente, a curva de procura deve ficar abaixo da antiga curva de oferta à direita de A , pois de outra maneira A não seria um ponto de equilíbrio estável, mas um ponto de equilíbrio instável.

Satisfeita essa condição, quanto mais elástica a procura, isto é, quanto mais se aproxime da horizontal a curva de procura em A , mais distanciada estará a de A , e portanto maiores serão o crescimento da produção e a baixa do preço.



O resultado geral é um tanto complexo. Mas pode ser assim formulado: primeiro, dada a elasticidade da procura em A , o aumento da quantidade produzida e a baixa do preço serão tanto maiores quanto maior o rendimento obtido de capital e trabalho adicionalmente empregados na produção. Isto é, serão maiores quanto mais próxima da horizontal esteja a curva de oferta em A , na Fig. 28, e mais agudamente inclinada na Fig. 29 (sob a condição acima mencionada, de que ela não esteja abaixo da curva da procura à direita de A , e de que, pois, A não seja transformado num ponto de equilíbrio instável). Segundo, dada a posição da curva de oferta em A , quanto maior a elasticidade da procura, maior será o aumento de produção em todos os casos; mas a queda do preço será a menor de todas na Fig. 28, e a maior na Fig. 29. A Fig. 27 pode ser considerada como um caso intermediário entre as duas Fig., 28 e 29.

Todo esse raciocínio supõe que a mercadoria obedece inteiramente ou à lei do rendimento decrescente ou à do rendimento crescente. Se ela segue primeiro uma e depois a outra, de sorte que a curva de oferta seja numa parte inclinada positivamente e na outra inclinada negativamente, nenhuma regra geral se pode formular sobre o efeito de maiores facilidades de oferta sobre o preço, embora em cada caso essas facilidades devam conduzir a um maior volume de produção. Uma grande variedade de resultados curiosos pode ser obtida, dando-se à curva de oferta diversos formatos e, em particular, dando-lhe uma forma tal que ela corte a curva de procura mais de uma vez.

Esse método de investigação não é aplicável a um imposto sobre o trigo, na medida em que este for consumido por uma classe trabalhadora que gaste grande parte de sua receita no pão. Não é aplicável também a um tributo geral sobre todas as mercadorias. Pois em nenhum desses casos se pode supor que o valor marginal do dinheiro para o indivíduo permanece, depois da arrecadação, o mesmo que era antes.

Se levarmos em conta as circunstâncias da oferta e da procura compostas e conjuntas, estudadas no capítulo VI, teremos sugerido uma variedade quase infinita de problemas que podem ser resolvidos pelos métodos adotados nestes dois capítulos.

§ 4. Podemos agora considerar os efeitos que uma mudança nas condições da oferta pode exercer sobre o saldo ou renda do consumidor. Para simplificar, podemos tomar um imposto como representativo das alterações que podem determinar uma alta geral, e um subsídio como representativo das forças que podem causar uma diminuição geral do preço normal de oferta para cada uma das várias quantidades da mercadoria.

Em primeiro lugar, se a mercadoria obedece em sua produção à lei do rendimento constante, de sorte que o preço de oferta é o mesmo para todas as quantidades da mercadoria, o saldo dos consumidores será reduzido em mais do que o aumento das somas pagas ao produtor e, portanto, no caso especial de um tributo, em mais do que a receita bruta do Estado. Com efeito, na parte do consumo da mercadoria que é mantida, o consumidor perde o que o Estado percebe. Na parte do consumo que é eliminada pela elevação do preço, o saldo dos consumidores é anulado, sem que haja pagamento correspondente nem para o produtor nem para o Estado.⁴ Inversamente, o aumento do saldo dos consumidores, devido a um prêmio a uma mercadoria subordinada à lei do rendimento constante, é menor do que o próprio prêmio. Pois, na parte do consumo que preexistia à subvenção, o incremento do saldo dos consumidores é menor do que a importância do prêmio.⁵

Se, entretanto, a mercadoria obedece à lei do rendimento decrescente, um imposto, elevando o seu preço e reduzindo o consumo, fará baixar as outras despesas de produção que não o tributo: e o resultado será elevar o preço de oferta algo menos do que a importância total do imposto. Nesse ca-

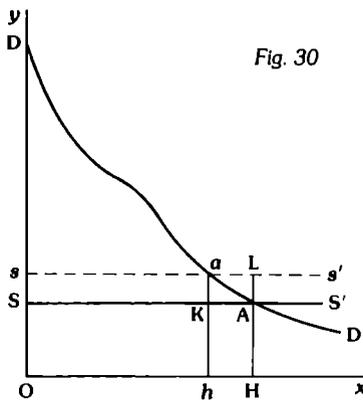


Fig. 30

⁴ É mais fácil de ver lançando mão de um diagrama. SS' , a antiga curva de oferta de rendimento constante, corta DD' , a curva de procura, em A ; DSA é o saldo dos consumidores. Depois do lançamento de um imposto Ss , o novo equilíbrio se encontra em a , e o saldo dos consumidores se reduz a Dsa . O montante bruto do imposto é apenas o retângulo $sSKa$, isto é, um tributo com a taxa Ss sobre a quantidade sa da mercadoria. A área desse retângulo é inferior à correspondente à perda do saldo dos consumidores, na área aKA . A perda líquida aKA é menor ou maior, em igualdade de circunstâncias, conforme aA é ou não inclinada agudamente. Assim, é menor do que em qualquer outro caso, quando se trata de mercadorias cuja procura é menos elástica, como os objetos de necessidade. Se, pois, uma tributação global val ser arrecadada sem piedade de qualquer classe de artigos, ela causará uma perda menor no saldo dos consumidores se arrecadada sobre necessidades, do que se sobre objetos de conforto, embora, decerto, o consumo de coisas de luxo, e, em menor grau, de artigos de conforto, revele capacidade de suportar tributação.

⁵ Se consideramos agora ss' como a antiga curva de oferta, que é rebaixada ao nível SS' pela concessão de um prêmio, vemos que o aumento do saldo dos consumidores é $sSAa$. Mas o prêmio pago é Ss sobre a quantidade SA ; o seu importe é representado pelo retângulo $sSAL$, e este excede o aumento do saldo dos consumidores, na área aLA .

As mudanças que aumentam ou reduzem a tabela de oferta podem ser representadas por um imposto ou subsídio.

O caso do rendimento constante.

O caso do rendimento decrescente.

Esses resultados lançam luz sobre a doutrina da satisfação máxima.

os pagamentos totais feitos pelo Estado aos produtores, o que certamente acontece no caso de uma forte atuação da lei do rendimento crescente.⁹

Essas conclusões sugerem alguns princípios de tributação, que exigem cuidadosa atenção em qualquer estudo de política financeira, em que é necessário levar em conta as despesas de arrecadação de um imposto e da administração de um subsídio, e muitos efeitos indiretos, alguns econômicos e outros morais, que um tributo ou uma subvenção poderá produzir. Mas essas conclusões parciais servem bem ao nosso propósito imediato de examinar, um pouco mais de perto do que o temos feito até aqui, a doutrina geral de que uma posição de equilíbrio (estável) da procura e da oferta é também um ponto de *satisfação máxima*. Há uma forma abstrata e extremada dessa doutrina, muito em voga, especialmente desde o tempo das *Harmonias Econômicas* de Bastiat, a qual cai estritamente no limite do nosso presente estudo.

Há um sentido limitado em que a doutrina é geralmente verdadeira.

§ 5. Há, é certo, uma interpretação da doutrina, de acordo com a qual toda posição de equilíbrio da procura e da oferta pode perfeitamente ser considerada como uma posição de satisfação máxima.¹⁰ Pois é verdade que enquanto o preço de procura exceder o preço de oferta, as trocas podem ser efetuadas a preços que dão um saldo de satisfação ao comprador ou ao vendedor, ou a ambos. A utilidade marginal daquilo que recebe é maior do que a do que dá, ou ao menos para uma das partes, e a outra, se não ganhar com a transação, não perde com ela. Até aí pois cada nova operação aumenta a satisfação global das duas partes. Mas, quando o equilíbrio é atingido, sendo então o preço de procura igual ao de oferta, não há mais lugar para semelhante saldo: a utilidade marginal do que cada qual recebe não mais excede a do que dá em troca. E quando a produção aumenta além da quantidade de equilíbrio, ficando o preço de procura agora menor que o de oferta, não há termos aceitáveis pelo comprador que não impliquem perda para o vendedor.

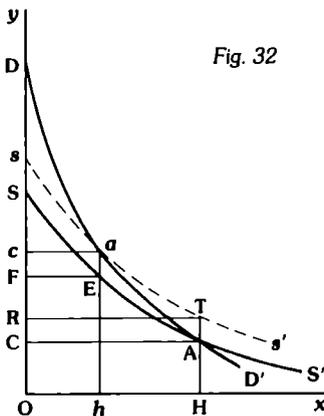


Fig. 32

escala. Se o tributo é pequeno, pode apenas retardar o crescimento, e não causar um positivo recuo. Mesmo se a taxa é pesada e a indústria se retrai, muitas das economias alcançadas serão, ao menos em parte, preservadas, como se explica adiante no Apêndice H. Em consequência s' não deveria propriamente ter a mesma conformação de SS' , e a distância aE deveria ser menor do que AT .

⁹ Para esclarecer esse caso, podemos tomar ss' na Fig. 32 como a antiga posição da curva de oferta antes da concessão do prêmio, e SS' sua posição depois. Então, como no caso da Fig. 31, o aumento do saldo dos consumidores é representado por $cCAa$, enquanto os pagamentos diretos do Estado em forma de prêmio são representados por $RCAT$. Como mostra o desenho, o primeiro é muito maior que o segundo. Mas é certo que se traçássemos ss' indicando uma ação muito ligeira da lei do rendimento crescente, isto é, quase na horizontal nas proximidades de a , o prêmio global ter-se-ia elevado aproximadamente à elevação do saldo dos consumidores, e o caso pouco diferiria de um prêmio a uma mercadoria que obedece à lei do rendimento constante, representado na Fig. 30.

¹⁰ Cf. Livro Quinto, Cap. I, § 1. O equilíbrio instável pode agora ser deixado de parte.

É verdade que uma posição de equilíbrio da procura e da oferta é uma posição de satisfação máxima neste sentido limitado de que a satisfação total das duas partes interessadas aumenta até que essa posição seja atingida; e de que qualquer produção excedente da quantidade de equilíbrio não pode ser mantida permanentemente, enquanto os compradores e os vendedores agirem livremente como indivíduos, cada um conforme o próprio interesse.

Mas quando não é tomada nesse sentido limitado, a doutrina expõe-se a grandes exceções.

Mas ocasionalmente se afirma, e com frequência se subentende, que uma posição de equilíbrio da procura e da oferta é uma posição de satisfação máxima total, em toda a extensão do termo, isto é, que um aumento da produção além do nível de equilíbrio reduziria diretamente (isto é, independentemente das dificuldades para as instalações necessárias, e de quaisquer inconvenientes indiretos a que possa dar motivo) a satisfação total de ambas as partes. A doutrina assim interpretada não é universalmente verdadeira.

Ela pressupõe que somas iguais de dinheiro medem utilidades iguais para todos os interessados;

Em primeiro lugar, ela supõe que todas as diferenças de riqueza entre as diferentes partes interessadas podem ser desprezadas e que a satisfação que é medida por 1 xelim por uma delas pode ser tomada como igual à que é medida por 1 xelim pela outra. Ora, é evidente que se os produtores fossem, como classe, muito mais pobres que os consumidores, a satisfação total poderia ser acrescida por uma retração da oferta quando esta causasse grande alta no preço de procura (isto é, quando a procura não é elástica); e que se os consumidores constituíssem uma classe muito mais pobre do que os produtores, a satisfação global poderia ser aumentada pela extensão da produção além da quantidade de equilíbrio e pela venda da mercadoria com prejuízo.¹¹

É melhor, contudo, deixarmos esse ponto para consideração futura. Ele é apenas, de fato, um caso especial da idéia geral de que a satisfação total pode ser aumentada, *prima facie*, pela distribuição, seja voluntária ou compulsória, de parte da propriedade dos ricos entre os pobres. É razoável que, nos primeiros passos de um exame das condições econômicas existentes, se deixem de lado as conseqüências dessa proposição. Essa suposição, contudo, pode ser estabelecida, uma vez que não a percamos de vista.

e ignora o fato de que uma queda de preço devida a melhorias beneficia os consumidores sem prejudicar os produtores.

Mas, em segundo lugar, a doutrina da satisfação máxima pressupõe que cada queda do preço que os produtores recebem por uma mercadoria implica uma correspondente perda para eles. Isso não é verdade para uma baixa do preço resultante de melhoramentos na organização industrial. Quando uma mercadoria obedece à lei do rendimento crescente, um aumento de produção ultrapassando o ponto de equilíbrio pode determinar grande baixa do preço de oferta. E embora o preço de procura para a quantidade maior possa ser ainda mais reduzido, de sorte que a produção resulte em prejuízo para os produtores, seu prejuízo pode ser muito menor do que o valor em dinheiro do ganho dos compradores, decorrente do aumento no saldo dos consumidores.

A satisfação geral pode, portanto, à primeira vista, ser aumentada além do nível alcançado

No caso então de mercadorias a respeito das quais a lei do rendimento crescente age de maneira muito enérgica, ou, em outras palavras, cujo preço normal de oferta diminui rapidamente assim que aumenta a quantidade produzida, o dispêndio direto de um prêmio suficiente para provocar uma oferta

¹¹ Nesse exemplo, uma das duas coisas trocadas é o poder aquisitivo geral, mas naturalmente o argumento se manteria se uma população pobre de pescadores de pérolas dependesse para comer de uma gente rica que tomasse as pérolas em troca.

pelo livre jogo da oferta e da procura.

muito maior, a um preço muito mais baixo, seria menor do que o conseqüente aumento do saldo dos consumidores. E se um acordo geral pudessem se conseguir, entre os consumidores, poderiam ser estabelecidas condições que tomariam tal ação amplamente remunerativa para os produtores, ao mesmo tempo que deixam largo saldo de vantagens para os consumidores.¹²

Não estamos aqui interessados nos danos indiretos causados pelos arranjos artificiais com essa finalidade.

§ 6. Um sistema simples seria a cobrança pela coletividade de um imposto sobre a renda, ou sobre a produção de bens que obedecem à lei do rendimento decrescente, destinando o tributo a um prêmio à produção dos bens a cujo respeito a lei do rendimento crescente atua energicamente. Antes, porém, de tomar uma resolução em tal sentido, é mister levar em consideração certos aspectos que não estão na órbita da teoria geral ora em exame, e que são, entretanto, de grande importância prática. Seria preciso computar as despesas diretas e indiretas da arrecadação de um imposto e da administração de um subsídio, a dificuldade no assegurar que os encargos do tributo e os benefícios do auxílio fossem equitativamente distribuídos, as oportunidades para fraude e corrupção e o perigo de que, tanto na indústria que ganhou um prêmio como em outras que esperam a sua vez, as pessoas desviem suas energias da direção dos próprios negócios para a manobra das pessoas que controlam os prêmios.

Ao lado dessas questões semi-éticas, se colocarão outras de natureza estritamente econômica, relativas aos efeitos que um tributo ou prêmio em particular pode exercer sobre os interesses de proprietários urbanos ou rurais que adaptaram o seu terreno à produção da mercadoria em questão. Essas questões não devem passar despercebidas, mas diferem de tal sorte em seus detalhes que não podem ser estudadas aqui da maneira devida.¹³

Reiteração das exceções, *prima facie*, à doutrina de que é melhor para todos que cada um gaste seu rendimento como lhe aprouver.

§ 7. Já dissemos o bastante para indicar o sentido da segunda grande restrição que deve ser aplicada à doutrina segundo a qual a satisfação máxima é *geralmente* atingida encorajando cada indivíduo a gastar os seus próprios recursos conforme ache melhor. É claro que se ele despense a sua receita de modo a incrementar a procura pelos serviços do pobre e a aumentar as rendas deste, acrescenta algo mais à felicidade geral do que se acrescenta soma igual às receitas do rico, pois que a satisfação que 1 xelim a mais dá a um pobre é muito maior do que a que traz a um rico. Bem assim, que ele faz melhor comprando coisas cuja produção eleva o caráter das pessoas

¹² Embora sem grande importância prática, o caso de múltiplas posições de equilíbrio oferece um bom exemplo do erro em que implica a doutrina da satisfação máxima tomada como uma verdade universal. Pois uma posição na qual é produzida pequena quantidade, vendida a um alto preço, seria a primeira atingida, e quando atingida seria considerada, de acordo com essa doutrina, como o ponto máximo absoluto de satisfação total. Mas outra posição de equilíbrio, correspondendo a uma produção maior e a um preço menor, seria igualmente satisfatória para os produtores, e muito mais para os consumidores. O excedente do saldo dos consumidores no segundo caso sobre o primeiro representaria o aumento na satisfação total.

¹³ A incidência de um imposto sobre a produção agrícola será discutida mais tarde com a ajuda de diagramas semelhantes aos utilizados para representar a fertilidade do solo. (Livro Quarto. Cap. III.) A renda fundiária absorve uma parcela do preço de venda global de quase todas as mercadorias, mas ela é mais acentuada no caso das que obedecem à lei do rendimento decrescente. Partindo de um pressuposto não muito violento, a Fig. 33 (reprodução da 31) poderá representar grossieramente os contornos principais do problema.

que as fazem, do que adquirindo as que o deprimem.¹⁴ Mas, além disso, mesmo se admitimos que o valor em felicidade de 1 xelim de saldo dos consumidores é de igual importância qualquer que seja a mercadoria da qual provém, temos que admitir que a maneira pela qual uma pessoa despense a sua renda é uma questão de interesse econômico direto para a coletividade. Pois, enquanto a empresa em coisas que obedecem à lei do rendimento decrescente, está tornando tais coisas de obtenção mais difícil para os vizinhos, e assim reduzindo o valor aquisitivo real de suas receitas, enquanto despendendo-a em artigos que obedecem à lei do rendimento crescente, os torna mais acessíveis, elevando assim o poder aquisitivo real das rendas de todos.

Além disso, pretende-se comumente que um igual imposto *ad valorem* sobre todos os bens econômicos (materiais e imateriais), ou, o que é a mesma coisa, um imposto sobre a despesa, seja *prima facie* o melhor tributo, porque não desvia a despesa dos indivíduos dos seus canais naturais. Acabamos de ver que esse argumento não é válido. Deixando, porém, de lado, no momento, o fato de que o efeito direto de um tributo ou de um prêmio nunca constitui tudo, e muito freqüentemente nem mesmo a parte principal das considerações que devem ser pesadas antes de adotar algum deles, verificamos: primeiro, que um imposto sobre a despesa geralmente causa uma redução maior do saldo dos consumidores do que um arrecadado exclusivamente sobre mercadorias cuja produção em larga escala não dá senão min-

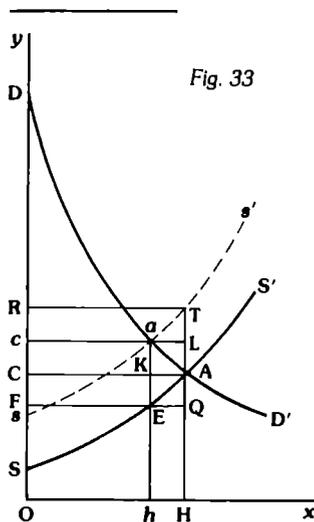


Fig. 33

Como será mostrado no Apêndice H, § 1, não temos propriamente a liberdade de supor que as despesas para elevar a produção de terras mais ricas e nas circunstâncias mais favoráveis independem da escala a que se leva a produção, pela razão de que uma produção ampliada pode conduzir a uma organização melhor, se não das indústrias rurais, ao menos das subsidiárias, especialmente o transporte. Podemos, não obstante, nos permitir provisoriamente esse pressuposto, de forma a lograr uma visão clara das linhas mestras do problema, embora não devamos esquecer que, em quaisquer aplicações dos raciocínios gerais baseados nesse pressuposto, os fatos ora ignorados não se devem perder de vista. Segundo esse pressuposto, então, sendo SS' a curva de oferta antes da imposição fiscal, a renda fundiária é representada por CSA . Depois do lançamento do imposto e da elevação da curva de oferta para ss' , a renda dos proprietários de terra se torna a quantia em que $cOha$, preço total obtido por Oh produtos à razão de ha , excede o total do imposto, $cFEa$, somado com $OhES$, despesas totais, inclusive renda, para uma produção Oh : isto é, a renda vem a ser FSE . (Na figura, a curva ss' tem o mesmo formato de SS' , o que implica ser a taxa específica, isto é, uniforme por unidade da mercadoria, não importando o seu valor. A demonstração não depende dessa suposição, mas fazendo-a podemos por um caminho mais curto achar a nova renda fundiária em csa , que então é igual a FSE .) Assim, o desfalque da

renda fundiária é $CFEA$, que adicionado à perda do saldo dos consumidores CAA , perfaz $CFEAa$, que excede o tributo global em aAE .

Por outro lado, os pagamentos diretos em regime de prêmio excederiam o aumento do saldo dos consumidores e do saldo dos proprietários fundiários, calculados de acordo com as suposições acima. Com efeito, tomando ss' como a posição original da curva de oferta, e SS' como a sua posição após o prêmio, o novo saldo dos proprietários fundiários, de acordo com essas suposições, é CSA , ou, o que é a mesma coisa, RsT . Essa quantidade excede a antiga renda csa , por $RcaT$. O aumento do saldo dos consumidores é CAA . Portanto, o prêmio total, que é $RCAT$, excede o ganho do saldo dos consumidores juntamente com o da renda fundiária, em TaA .

Pelos motivos apontados no Apêndice H, § 3, a suposição de acordo com a qual se processa esse raciocínio é inaplicável nos casos em que a curva de oferta é inclinada negativamente.

¹⁴ Cf. Livro Terceiro. Cap. VI.

guado lugar para economias, e que obedecem à lei do rendimento decrescente; segundo, que pode até ser vantagem para a coletividade lançar o Governo um imposto sobre mercadorias que obedecem à lei do rendimento decrescente, e dedicar parte do apurado em subsídios às mercadorias que obedecem à lei do rendimento crescente.

Essas conclusões, observemos, não oferecem por si uma base suficiente para a interferência governamental. Mostram, porém, que resta muito a fazer, por meio de uma cuidadosa coleta de estatísticas da procura e da oferta, e da interpretação científica dos seus resultados, a fim de descobrir os limites da obra que a sociedade pode realizar no sentido de dirigir as ações individuais para os rumos nos quais elas mais contribuirão para a soma total de felicidade.¹⁵

¹⁵ É notável que Malthus (*Political Economy*. Cap. III, § 9) sustentasse que, embora as dificuldades sobrevindas à importação de trigo estrangeiro durante a grande guerra (com a França) tenham desviado o capital de seu emprego mais vantajoso na indústria para um menos vantajoso na agricultura, tendo em conta o conseqüente aumento da renda agrária, contudo, podíamos concluir que o novo rumo foi de "maior lucro nacional, conquanto não tivesse sido de maiores proveitos individuais". Nisto, sem dúvida, estava certo, mas ele se desapercebeu do dano muito mais importante infligido ao público pela conseqüente alta do preço do trigo, e da resultante diminuição do saldo dos consumidores. Senlor tomou em consideração os interesses dos consumidores no seu estudo dos diversos efeitos, de um lado da maior procura, e, de outro, de uma taxaço, no caso de produtos agrícolas e industriais (*Political Economy*. p. 118-123). Advogados do proteccionismo em países exportadores de matérias-primas têm utilizado argumentos que tendem na mesma direção dos apresentados neste capítulo. Argumentos semelhantes são hoje usados, especialmente na América (por exemplo, por H. C. Adams), fundamentando a participação ativa do Estado em indústrias que se conformam à lei do rendimento crescente. O método gráfico, em moldes assemelhados ao adotado no presente capítulo, foi aplicado por Dupuit em 1844; e, de maneira independente, por Fleeming Jenkin (*Edinburgh Philosophical Transactions*) em 1871.

Teoria dos Monopólios

Vamos agora comparar os ganhos que o monopolista obtém de um preço alto com os benefícios para o público de um preço baixo.

§ 1. Nunca se supôs que o monopolista, em busca de sua vantagem própria, fosse naturalmente guiado pelo caminho mais conducente ao bem-estar da sociedade como um todo, como se ele fosse considerado de importância igual a qualquer outro membro. A doutrina da satisfação máxima jamais se aplicou à procura e à oferta de mercadorias monopolizadas. Muito há, porém, a aprender num estudo das relações entre os interesses do monopolizador e os do resto da sociedade, ou das condições gerais sob as quais pode ser possível adotar soluções mais vantajosas para a coletividade, do que as que ele adotaria consultando apenas o seu interesse particular. Com esse fim em mira, procuramos agora um esquema para comparar os benefícios relativos que revertem a favor do público e do monopolista, da adoção por este de tal ou qual maneira de agir.

Em um volume posterior estudaremos as modalidades proteiformes das modernas combinações e monopólios industriais, alguns deles da maior importância, como por exemplo os trustes, de desenvolvimento muito recente. No momento, consideramos apenas as causas gerais que determinam os valores de monopólio, e que podem ser reveladas mais ou menos com nitidez em cada caso em que uma única pessoa ou associação de pessoas tem o poder de fixar quer a quantidade oferecida de uma mercadoria, quer o preço ao qual ela é posta à venda.

A receita líquida do monopólio.

§ 2. O interesse *prima facie* do titular de um monopólio é claramente ajustar a oferta à procura, não de forma que o preço pelo qual possa vender a mercadoria cubra exatamente as despesas de produção, mas de sorte a deixar-lhe um rendimento total líquido o maior possível.

Encontramos aqui, porém, uma dificuldade quanto ao significado do termo *resultado líquido*.¹ Com efeito, o preço de oferta de uma mercadoria de livre produção inclui os lucros normais. O total deles, ou ao menos o que

¹ Ou receita líquida (*net revenue*). (N. dos T.)

fica, após deduzir os juros do capital empregado e a reserva contra perdas, é comumente classificado indiscriminadamente como resultado líquido. E quando um indivíduo dirige seu próprio negócio, freqüentemente não distingue com cuidado a porção dos lucros que realmente é o seu próprio salário de gerência, de quaisquer ganhos excepcionais provenientes do fato de ter a empresa em certa medida a natureza de um monopólio.

Essa dificuldade, entretanto, é em grande parte evitada no caso de uma sociedade por ações, em que todas ou quase todas as despesas de administração entram nos livros como somas definidas, e são subtraídas das receitas totais da companhia antes de ser declarada a receita líquida.

A receita líquida dividida entre os acionistas compreende o juro sobre o capital invertido e o seguro contra o risco de falência, mas pouca ou nenhuma remuneração de gerência, de sorte que a soma pela qual os dividendos excedem o que pode ser propriamente considerado juro e seguro é a *Receita de Monopólio*² que procuramos.

Uma vez que é mais fácil especificar exatamente o montante dessa receita líquida quando um monopólio é exercido por uma companhia, do que quando o é por um indivíduo ou uma firma privada, tomemos como exemplo típico o de uma companhia de gás com o monopólio de fornecimento a uma cidade. Para maior simplicidade, podemos supor que a companhia já inverteu todo o seu capital em instalações fixas, e levantou de empréstimo mais algum capital, de que pode precisar para expandir os negócios, mediante debêntures a uma taxa fixa de juros.

§ 3. A tabela de procura do gás permanece a mesma como se o gás fosse produzido livremente. Indica o preço por 1 000 pés pelo qual os moradores na cidade consumirão dado número de pés. Mas a tabela de oferta deve representar as despesas normais de produção de cada uma das diversas quantidades fornecidas. Essas despesas incluem juros sobre todo capital, quer pertencente aos acionistas ou levantado mediante debêntures a uma taxa normal fixada, e também os vencimentos dos diretores e dos empregados permanentes, ajustados (mais ou menos com rigor) ao serviço que se lhes exige, aumentando pois com um aumento na produção do gás. Uma *tabela de receita de monopólio* há de ser então construída como segue: tendo disposto diante de cada uma das diversas quantidades da mercadoria o seu preço de procura, e o seu preço de oferta avaliado da forma indicada, subtrair cada preço de oferta do seu preço de procura correspondente e colocar o resto na coluna da receita de monopólio, na linha correspondente à quantidade respectiva da mercadoria.

Assim, por exemplo, se 1 milhão de pés cúbicos pudesse ser vendido anualmente ao preço de 3 xelins por 1 000 pés e o preço de oferta para essa quantidade fosse de 2 xelins e 9 pence por 1 000 pés, a tabela de receita de monopólio registraria 3 pence diante dessa quantidade, indicando uma receita líquida global, quando vendida toda a quantidade, de 12 500 libras. O objetivo da companhia, tendo em vista os seus dividendos imediatos, será fixar

A tabela de procura é como a usual; mas a tabela de oferta deve ser elaborada segundo um plano especial.

A tabela de receita do monopólio.

² Também se diz "renda de monopólio". (N. dos T.)

o preço do gás em tal nível que essa receita líquida total seja a maior possível.³

§ 4. Suponhamos agora que tenha lugar uma alteração nas condições da oferta. Algumas novas despesas têm que ser feitas, ou algumas velhas podem ser evitadas, ou quiçá um novo imposto é lançado sobre a empresa, ou esta é beneficiada por um subsídio.

Em primeiro lugar, suponhamos que esse aumento ou diminuição das despesas seja uma soma fixa, a que a empresa como um todo indiviso faz face, não variando, pois, com a quantidade da mercadoria produzida. Então, qualquer que seja o preço fixado e a quantidade de mercadoria vendida, a receita de monopólio aumentará ou diminuirá, conforme o caso, da quantidade dada, e, pois, o preço de venda que dava o máximo de receita de monopólio antes da variação continuará dando depois. A mudança conseqüentemente não oferecerá ao monopolizador nenhum motivo para modificar sua conduta. Suponhamos, por exemplo, que a receita máxima de monopólio seja obtida quando 1,2 bilhão de pés cúbicos são vendidos anualmente, acontecendo isso quando o preço é fixado a 30 pence por 1 000 pés. Suponhamos que as despesas de produção para essa quantidade ficam à razão de 26 pence, deixando uma receita de monopólio de 4 pence por 1 000 pés, isto é, 20 mil libras ao todo. Esse é o seu valor máximo. Se a companhia fixou

Um imposto de montante fixo sobre um monopólio não reduzirá a produção;

³ Assim, sendo DD' a curva de procura, e SS' a curva de oferta correspondente, na tabela descrita no texto, tracemos MP_2P_1 verticalmente, de um ponto qualquer M , em Ox , cortando SS' em P_2 e DD' em P_1 . Sobre esta linha, façamos $MP_3 = P_2P_1$, e então por P_3 passará a nossa terceira curva, QQ' , que podemos chamar *curva de receita de monopólio*. O preço de oferta para uma pequena quantidade de gás será naturalmente muito alto. Nas proximidades de Oy a curva de oferta estará acima da curva de procura, e portanto a curva da receita líquida ficará abaixo de Ox . Esta cortará Ox em K e novamente em H , pontos que estão verticalmente sob B e A , os dois pontos de interseção das curvas de procura e de oferta. A receita máxima de monopólio será então obtida encontrando-se um ponto q_3 sobre QQ' , de tal sorte que sendo Lq_2 traçada perpendicularmente a Ox , $OL \times Lq_2$ seja um máximo. Prolongando-se Lq_3 até cortar SS' em q_3 e DD' em q_1 , a companhia, se desejar obter a maior receita de monopólio imediata, fixará o preço por 1 000 pés em Lq_1 , e conseqüentemente venderá OL 1 000 pés. As despesas de produção serão Lq_2 por 1 000 pés, e a receita líquida total será $OL \times q_2q_1$, ou, o que é a mesma coisa, $OL \times Lq_3$.

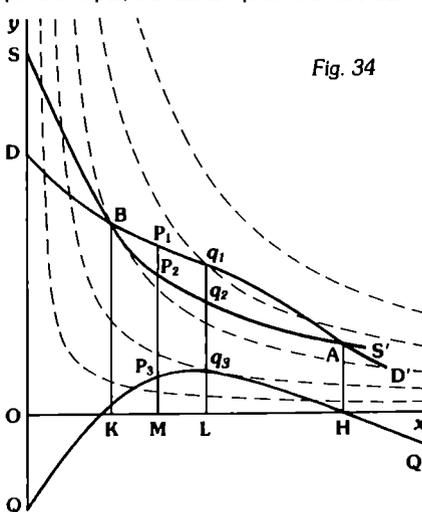


Fig. 34

As linhas pontilhadas no diagrama são conhecidas pelos matemáticos como *hipérboles retangulares*. Podemos chamá-las *curvas de receita constante*, pois são dispostas de tal maneira que, se de um ponto em qualquer uma delas, forem traçadas linhas perpendiculares a Ox e Oy respectivamente (uma representando a receita por 1 000 pés, e a outra o número de 1 000 pés vendidos), o produto delas será uma quantidade constante para qualquer ponto tomado numa única e mesma curva. Esse produto decerto é uma quantidade menor para as curvas interiores, mais próximas de Ox e de Oy , do que para as outras. E conseqüentemente desde que P_3 está numa curva de receita constante menor do que q_3 , $OM \times MP_3$ é menor do que $OL \times Lq_3$. Deve ser notado que q_3 é o ponto em que QQ' corta uma dessas curvas. Isto é, q_3 é o ponto de QQ' que corta a maior curva de receita constante ao seu alcance. Portanto, $OL \times Lq_3$ é maior do que $OM \times MP_3$, não só na posição atribuída a M na figura, mas em outra posição qualquer que M possa tomar ao longo de Ox . O que quer dizer: q_3 foi rigorosamente determinado como o ponto em QQ' correspondente à máxima receita total de monopólio. E assim temos a regra seguinte: se pelo ponto em que QQ' tangencia uma das curvas de

uma série de curvas de receita constante é traçada uma linha verticalmente para cortar a curva de procura, a distância do ponto de interseção desta à linha Ox será o preço ao qual a mercadoria seria posta à venda, capaz de dar a máxima receita de monopólio. (Ver Nota XXII, no Apêndice Matemático.)

um preço mais alto, digamos 31 pence, e vendeu somente 1,1 bilhão de pés, obterá uma renda de monopólio à razão de 4,2 pence por 1 000 pés, isto é, um total de 19 250 libras. Para vender 1,3 bilhão teria que baixar o preço para, digamos, 28 pence, conseguindo uma receita de monopólio, à taxa de talvez 3,6 pence por 1 000 pés, no total de 19 500 libras. Assim, fixando o preço a 30 pence, a companhia obtém 750 libras mais do que fixando-o a 31 pence, e 500 libras mais do que estabelecendo-o a 28 pence. Suponhamos agora que um imposto de 10 mil libras por ano é arrecadado da companhia de gás, como uma soma fixa, independente da quantidade vendida. Sua receita de monopólio se tornará 10 mil libras se ela cobra 30 pence, 9 250 libras se cobra 31 pence, e 9 500 libras se ela cobra 28 pence. Continuará ela portanto a exigir 30 pence.

O mesmo acontece com um imposto ou um prêmio proporcionais não às receitas brutas da empresa, mas à sua renda de monopólio. Com efeito, suponhamos que um tributo seja lançado, não numa soma fixa, mas em certa porcentagem, 50%, digamos, da receita de monopólio. A companhia reterá então uma receita de monopólio de 10 mil libras se cobra 30 pence, de 9 625 libras se exige 31 pence, e de 9 750 libras se fixa o preço em 28 pence. Ela cobrará ainda, portanto, 30 pence.⁴

Por outro lado, uma taxa proporcional à quantidade produzida induz o monopolista a moderar a sua produção e a elevar o preço. Pois que, assim fazendo, reduz as despesas. E o excesso das receitas totais sobre o desembolso total pode portanto ser agora aumentado mediante uma diminuição da produção, embora com isso, antes da imposição do tributo, esse saldo tivesse diminuído. Demais, se antes do lançamento do imposto a receita líquida era apenas um pouco maior do que a que seria produzida por vendas muito menores, o monopolizador teria vantagem em reduzir consideravelmente a produção. Daí, em casos como o presente, ser a alteração capaz de causar grande diminuição de produção e aumento de preço. Efeitos opostos serão causados por uma mudança que resulte na diminuição da despesa de exploração do monopólio numa soma que varie na razão direta das quantidades produzidas.

No último exemplo, um imposto de 2 pence sobre cada 1 000 pés vendidos teria reduzido a receita de monopólio a 10 083 libras, se a companhia cobrasse 31 pence por 1 000 pés e portanto vendeu 1,1 bilhão; a 10 mil pence se cobrou 30 e assim vendeu 1,2 bilhão; e a 8 666 libras, se ela tarifou a 28 pence e vendeu 1,3 bilhão de pés. A taxa, portanto, induziria a companhia a elevar o preço a algo mais que 30 pence, até 31 pence talvez, ou mesmo um pouco mais alto, pois as cifras que vimos não nos mostram exatamente até onde iria o seu interesse.

⁴ Se às despesas de exploração de um monopólio se adiciona (por um imposto ou outro modo qualquer) uma soma global independente da quantidade produzida, o resultado será fazer descer cada ponto da curva de receita de monopólio a um ponto sobre uma curva de receita constante, representando uma receita constante menor para dada quantidade fixa do que a receita para essa quantidade da curva sobre a qual se encontra o ponto de origem. Por conseguinte, o ponto da receita máxima na nova curva de receita de monopólio fica verticalmente abaixo do antigo. Isto é, o preço de venda e a quantidade produzida permanecem inalterados. O mesmo se dá, reversivelmente, com um prêmio fixo ou outra redução fixa das despesas totais da exploração. Quanto aos efeitos de uma taxa proporcional à receita de monopólio, ver Nota Matemática XXIII.

Deve ser notado, porém, que, se uma taxa ou outra nova despesa adicional exceder a receita máxima de monopólio, impedirá inteiramente a exploração do monopólio. Converterá o preço que produzia o máximo de receita de monopólio no preço que reduz a um mínimo a perda resultante do prosseguimento da exploração do monopólio.

nem um proporcional à receita do monopólio,

mas terá esse efeito se for proporcional à quantidade produzida.

Por outro lado, se houvesse um subsídio de 2 pence para a venda de cada 1 000 pés, a receita de monopólio se elevaria a 28 416 libras se ela cobrasse 31 pence, a 30 mil libras se taxasse em 30 pence e a 30 333 libras se fixasse o preço em 28 pence. O prêmio determinaria, pois, a redução do preço. E decerto o mesmo resultaria de um aperfeiçoamento no método de fabrico do gás, que diminuísse o custo de produção para a companhia monopolista, em 2 pence por 1 000 pés.⁵

⁵ No texto supõe-se que o imposto ou subsídio seja diretamente proporcional às vendas. Examinando de perto, verifica-se que basta pressupor o crescimento do produto global do imposto ou do prêmio a cada aumento na quantidade das vendas, não sendo preciso realmente que aumente em proporção exata a essa quantidade.

Bastante esclarecimento se pode lograr traçando diagramas representativos das diversas condições da procura e da oferta (de monopólio), com as respectivas curvas de receita de monopólio. Um estudo atento das formas assim obtidas ajudará mais do que qualquer curso laborioso de raciocínios o esforço para fixar a ação multiforme das forças econômicas no tocante a monopólios. Podemos decalcar num papel fino o traçado das curvas de receita constante de um dos diagramas, o qual, colocado sobre uma curva de receita de monopólio, indicará de logo o ponto ou os pontos de receita máxima. Com efeito, constatar-se-á, não só quando as curvas de procura e de oferta se cortam mais de uma vez, mas também quando isso não acontece, que haverá freqüentemente, como na Fig. 35, diversos pontos em que uma curva de receita de

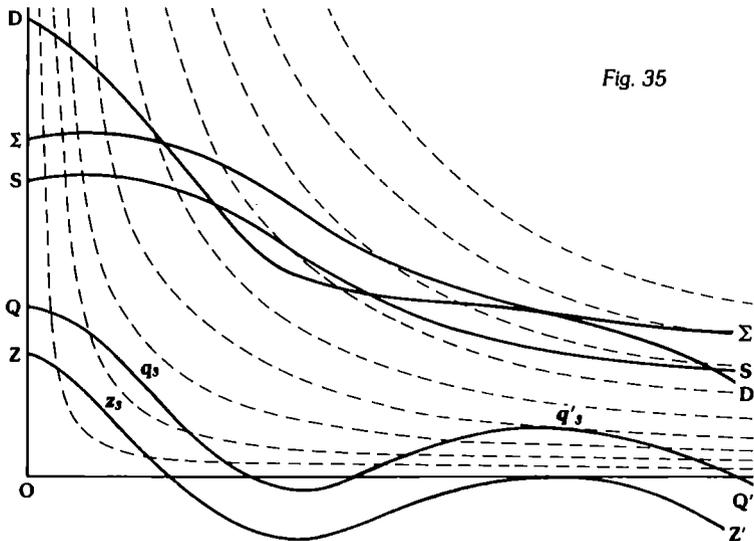


Fig. 35

monopólio tangencia uma curva de receita constante. Cada um desses pontos indicará um verdadeiro rendimento máximo de monopólio, mas um deles se colocará geralmente em situação preeminente, numa curva de receita constante maior do que qualquer das outras tocadas, indicando, portanto, uma receita de monopólio maior do que as indicadas pelos outros pontos.

Se acontece, como na Fig. 35, que esse máximo principal q'_3 fica muito à direita de um máximo menor q_3 , a imposição de uma taxa sobre a mercadoria, ou qualquer outra alteração que elevasse por inteiro a sua curva de oferta, reduziria numa soma igual a curva de receita de monopólio. Suponhamos a curva de oferta elevada de SS' à posição $\Sigma\Sigma'$ e em consequência que a curva de receita de monopólio desce de QQ' para ZZ' . Então o ponto principal de receita máxima se deslocará de q'_3 para z_3 , indicando grande diminuição da produção, grande alta do preço e elevado prejuízo para os consumidores.

Podemos notar os efeitos inversos de uma variação, tal como a de um prêmio sobre a mercadoria fazendo baixar o seu preço de oferta e elevando o nível da curva de receita de monopólio, considerando ZZ' como a antiga e QQ' como a nova posição dessa curva. Toma-se evidente à menor atenção dedicada (mas o fato pode com vantagem ser ilustrado traçando diagramas apropriados) que quanto mais a curva de receita de monopólio se aproxima da forma de uma curva de receita constante, maior a alteração na posição do ponto de receita máxima que resulta geralmente de dada alteração nas despesas de produção da mercadoria. Essa alteração é grande na Fig. 35, não porque DD' e SS' se cortem mais de uma vez, mas porque dois segmentos de QQ' , um muito à direita do outro, ficam na proximidade da mesma curva de receita constante.

Comparando o preço de monopólio com o de concorrência,

deve ser lembrado que um monopólio pode geralmente funcionar economicamente.

§ 5. O monopolista perderia toda a sua receita de monopólio se produzisse para a venda uma quantidade tão grande que o seu preço de oferta, como aqui definimos, fosse igual ao preço de procura; a quantidade que proporciona a máxima receita de monopólio é sempre muito menor que aquela. Pode parecer, portanto, que a quantidade produzida, quando existe monopólio, há de ser sempre menor do que se não o houvesse, e que o preço para o consumidor há de ser sempre maior. Mas não é este o caso.

Com efeito, quando a produção está inteiramente nas mãos de um indivíduo ou de uma sociedade, as despesas totais resultantes são geralmente menores do que as suportadas pela mesma produção global, se distribuída entre uma multidão de produtores rivais relativamente pequenos. Lutariam eles uns com os outros pela atenção dos consumidores, despenderiam necessariamente no conjunto uma grande parcela a mais em propaganda de todas as várias formas, do que uma única firma, e estariam menos aptos a aproveitar as diversas economias que fluem da produção em larga escala. Em particular, eles não poderiam despender tanto em métodos aperfeiçoados de produção e maquinaria, como uma única firma forte que esteja certa de colher todo o benefício de qualquer progresso que realizasse.

Esse argumento, na verdade, pressupõe ser a firma única dirigida com habilidade e iniciativa, e ter uma disponibilidade ilimitada de capital — suposição que nem sempre pode ser exata. Mas todas as vezes que possa ser feita essa suposição, podemos geralmente concluir que a tabela de oferta para a mercadoria, se não monopolizada, apresentaria preços de oferta mais altos do que os de nossa tabela de oferta de monopólio; e, depois, que a quantidade de equilíbrio da mercadoria produzida sob a livre competição seria menor do que aquela para a qual o preço de procura é igual ao preço de oferta de monopólio.⁶

Mas isso suscita questões que não têm solução geral.

Uma das aplicações mais interessantes e mais difíceis da teoria dos monopólios é a questão de saber se o interesse público é mais bem servido pela concessão de uma zona distinta a cada uma das grandes ferrovias, excluindo ali toda a concorrência. Pela afirmativa, pretende-se que uma estrada de ferro pode permitir o transporte de 2 milhões de passageiros, ou toneladas de mercadorias, mais barato do que 1 milhão, e que a divisão da procura do público entre duas linhas impedirá qualquer delas de fornecer um serviço barato. Deve ser admitido que, em igualdade de circunstâncias, o “preço de receita de monopólio” fixado por uma ferrovia será reduzido a cada aumento na procura de seus serviços, e vice-versa. Mas, sendo a natureza humana como é, a experiência tem mostrado que a quebra de um monopólio pela abertura de uma linha concorrente acelera, mais do que retarda, a descoberta pela antiga linha de que pode trafegar a tarifas mais baixas. Permanece ainda a sugestão de que, depois de certo tempo, as duas estradas se associarão e cobrarão do público as despesas inúteis da duplicação de serviços. Isso, porém, abre por sua vez novas matérias de controvérsia. A teoria dos monopólios

⁶ Em outras palavras, embora L fique necessariamente muito à esquerda de H , na Fig. 34, a curva de oferta da mercadoria, se não houvesse monopólio, poderia ser traçada tanto acima da presente posição de SS' que seu ponto de interseção com DD' ficaria muito à esquerda de A , e poderia mesmo talvez encontrar-se à esquerda de L . Já se disse alguma coisa (Livro Quarto. Cap. XI-XII; Livro Quinto. Cap. XI) sobre as vantagens que uma única e poderosa firma tem sobre as suas concorrentes menores nas Indústrias em que a lei do rendimento crescente se faz sentir energicamente, e sobre a possibilidade que tem de alcançar praticamente para si um monopólio sobre o seu ramo de produção, se ela for dirigida por muitas gerações seguidas por pessoas cujo talento, iniciativa e energia se equiparem aos dos fundadores da empresa.

suscita mais do que resolve questões práticas desse jaez, cujo estudo devemos adiar.⁷

O monopolista pode reduzir o seu preço tendo em vista o desenvolvimento futuro do seu negócio,

§ 6. Até aqui supusemos o titular de um monopólio fixando o preço de sua mercadoria com referência exclusivamente ao imediato rendimento líquido que pode auferir dele. De fato, porém, mesmo que não se preocupe com os interesses dos consumidores, ele é capaz de refletir que a procura de uma coisa em grande parte depende da familiaridade do público com ela, e que, se pode aumentar as vendas com um preço um pouco inferior ao que daria a receita líquida máxima, o maior uso da mercadoria em breve o compensará das perdas atuais. Quanto menor o preço do gás, mais gente é levada a utilizá-lo em suas casas e, uma vez aconteça, o hábito é capaz de manter-se, mesmo que um competidor, como a eletricidade ou o petróleo, possa vir disputar de perto com ele. Um caso mais notável é o de uma companhia ferroviária que praticamente tem um monopólio do transporte de pessoas e bens para um porto ou um subúrbio apenas em parte edificado. A empresa ferroviária pode então achar negócio cobrar tarifas muito abaixo das que lhe dariam o máximo de receita líquida, a fim de habituar os negociantes ao uso do porto, encorajar os moradores do porto a desenvolverem as docas e armazéns, ou ajudar os construtores especulativos do novo subúrbio a levantarem casas a baixo custo e as povoarem de locatários, dando assim ao subúrbio um ar de rápida prosperidade que continuará assegurando-lhe um permanente sucesso. Esse sacrifício que o monopolista faz de parte dos seus ganhos atuais a fim de desenvolver futuros negócios difere em extensão mais do que em natureza dos sacrifícios que uma firma nova faz comumente para conquistar uma freguesia.

Em casos como o de uma companhia ferroviária, embora não movida por quaisquer fins filantrópicos, os seus interesses se encontram tão estreitamente ligados aos dos adquirentes dos seus serviços, que ela ganha fazendo temporariamente algum sacrifício de receita líquida com o propósito de aumentar o saldo dos consumidores. E uma relação ainda mais estreita entre os interesses dos produtores e os dos consumidores se encontra quando os proprietários de terras num distrito combinam em construir um ramal de estrada de ferro através dele, sem muita esperança de que o tráfego produza juros à taxa corrente sobre o capital que invertem — isto é, sem muita esperança de que a receita de monopólio da estrada, conforme o conceito que demos da expressão, seja outra coisa que uma quantidade negativa —, mas esperando que a ferrovia acrescentará tanto o valor das suas propriedades, que a aventura, afinal de contas, se torne proveitosa. E quando uma municipalidade empreende o suprimento de gás ou água, ou facilidades de transporte através de estradas melhores, novas pontes, carris, a questão que surge sempre é de se as tarifas devem ser altas de modo a produzirem uma boa renda

ou por um interesse direto no bem-estar dos consumidores.

⁷ O exame teórico completo das questões relativas à influência exercida sobre o preço de monopólio por um aumento da procura requer o uso de expressões matemáticas, para as quais remetemos o leitor a um artigo do Prof. Edgeworth, no *Giornale degli Economisti*. Outubro de 1897. Mas uma vista da Fig. 34 mostrará que uma elevação uniforme de DD' empurrará L muito para a direita, e que a resultante posição de q_1 será provavelmente mais baixa do que antes. Se, contudo, muda-se para o distrito uma nova classe de habitantes, e tão disposta a isto que sua vontade de mudar-se pouco será influenciada pelas tarifas ferroviárias, então a forma de DD' será alterada. Seu lado esquerdo se elevará mais relativamente ao direito. E a nova posição de q_1 pode ser mais elevada que a antiga.

por uma fração de seu valor real, a soma dos dois pode ser chamada de *benefício de conciliação*.

dente com o do público tem que levar em conta o fato de, abandonando uma fonte de receita, precisar em geral recorrer a outras que têm desvantagens peculiares, pois envolverão atritos e despesas de coleta, ao lado de algum mal-estar para o público, da natureza do que consideramos como um prejuízo do saldo dos consumidores. E nunca se podem ajustar com perfeita equidade, especialmente quando se têm em conta as cotas desiguais que os diversos membros da coletividade obterão dos benefícios para cuja efetivação se propõe que o Governo renuncie parte de sua receita.

Suponhamos então que o monopolista faça uma conciliação, contando 1 libra de saldo dos consumidores como equivalente a, digamos, 10 xelins de receita de monopólio. Suponhamos que calcule a receita de monopólio a ser obtida da venda da mercadoria a um preço dado, e a ele adicione metade do correspondente saldo dos consumidores. A soma dos dois pode ser chamada o *benefício de conciliação*, e seu objetivo será fixar o preço que dê o benefício de transigência o maior possível.⁹

Resultados gerais.

As seguintes conclusões gerais são suscetíveis de exata demonstração, mas, mesmo a uma observação ligeira, se revelam tão manifestamente verdadeiras que dificilmente exigirão provas. Primeiro, a quantidade oferecida à venda por um monopolista será maior (e o preço de venda será menor) se ele está em alguma medida desejoso de atender aos interesses dos consumidores, do que se o seu fito único é obter a maior receita de monopólio possível. Segundo, a quantidade produzida será maior (e o preço de venda menor) quanto maior for o desejo do monopolizador de promover os interesses dos consumidores, isto é, quanto maior a porcentagem do valor real ao qual ele conta o saldo dos consumidores em relação à sua própria receita.¹⁰

A importância dos interesses dos consumidores foi subestimada,

§ 8. Não há muitos anos afirmava-se comumente que: "É forçoso que um estadista inglês, que se compenetra de ser ministro do povo que governa, não empenhe as suas energias em obra que não valha o trabalho gasto, ou — traduzindo numa linguagem mais ampla — não se aplique a nada que não produza uma receita suficiente para cobrir os juros sobre o custo".¹¹ Semelhantes frases têm por vezes significado pouco mais que isto: uma vantagem que os consumidores não se dispunham a adquirir a alto preço e em larga escala é capaz de em grande parte existir apenas no especioso parecer dos que têm algum interesse pessoal na empresa proposta; mas provavelmente elas mais freqüentemente indicam a tendência a subestimar a magnitude do

⁹ Se ele faz o seu compromisso sobre a base de que 1 libra de saldo dos consumidores é igualmente desejável a n libras de receita de monopólio, sendo n uma fração própria, tomemos um ponto tal P_6 , em P_3P_5 , de modo que $P_3P_6 = n \cdot P_3P_5$, ou, o que é a mesma coisa, nMP_4 . Então $OM \times MP_6 = OM \times MP_3 + nOM \times MP_4$, ou seja, é igual à receita de monopólio derivada da venda da quantidade OM da mercadoria ao preço MP_1 , + n vezes o saldo dos consumidores derivado dessa venda. É, portanto, o benefício de compromisso resultante dessa venda. O lugar de P_6 é a nossa sexta curva, QU , que podemos chamar *curva de benefício de compromisso*. Esta toca uma das curvas de receita constante em u_6 , o que mostra que o benefício de compromisso atinge o máximo quando a quantidade OY é vendida, ou, o que dá no mesmo, quando o preço de venda é fixado ao preço de procura para a quantidade OY .

¹⁰ Quer dizer: primeiro, OY , Fig. 36, é sempre maior do que OL ; segundo, quanto maior n , maior OY . (Ver Nota XXIII. bis no Apêndice Matemático.)

¹¹ Essas palavras são transcritas de um artigo de fundo do *The Times*, de 30 de julho de 1874: elas representam fielmente boa parte da opinião pública.

interesse que os consumidores têm num preço reduzido, e que chamamos de saldo ou excedente dos consumidores.¹²

Um dos principais elementos de sucesso nas empresas privadas é a faculdade de pesar as vantagens e desvantagens de qualquer iniciativa proposta, e de atribuir-lhes a verdadeira importância relativa. Aquele que pela prática e pelo engenho tem adquirido a capacidade de atribuir a cada fator o seu peso exato, já está a caminho da fortuna. O aumento na eficiência de nossas forças produtivas é devido em grande medida ao grande número de hábeis inteligências que se devotam sem cessar à aquisição desse instinto para os negócios. Mas, infelizmente as vantagens assim ponderadas umas contra outras são todas elas tomadas de um ponto de vista, o do produtor; e não há muitos que se preocupem em pesar, uns em face dos outros, os valores relativos dos interesses que os consumidores e os produtores têm nas diferentes soluções possíveis. Pois, na verdade, os dados precisos só entram na experiência direta de muito poucas pessoas, e mesmo no caso destas, apenas em extensão limitada e de modo assaz imperfeito. Além de tudo, quando um grande administrador adquiriu para os interesses públicos o instinto que os hábeis homens de negócios têm voltado para os seus interesses próprios, ele não tem muita possibilidade de realizar seus planos com liberdade de ação. Afinal, num país democrático, nenhum grande empreendimento público está seguro de ser mantido numa política constante, a não ser que suas vantagens se possam tornar claras, e não apenas para os poucos que têm experiência direta dos altos negócios públicos, mas também para os muitos que

porque a experiência pessoal raras vezes ajuda muito a fazer uma estimativa correta deles,

¹² A Fig. 37 pode representar o caso de um empreendimento governamental projetado na Índia. A curva de oferta está acima da curva de procura em toda a sua extensão, mostrando que a empresa a que se refere não é remunerativa, no sentido de

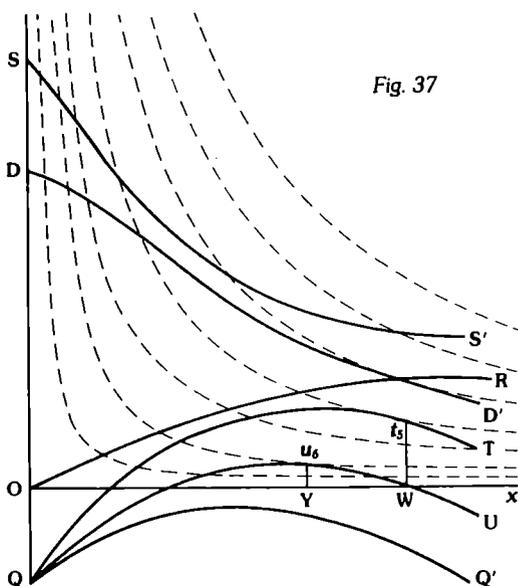


Fig. 37

que qualquer que seja o preço fixado pelos produtores, eles deixarão prejuízo em dinheiro. A receita de monopólio será uma quantidade negativa. Contudo, QT , curva de benefício total, fica acima de Ox , e tangencia uma curva de receita constante em t_5 . Se então eles oferecem à venda uma quantidade OW (ou, o que dá no mesmo, fixam o preço ao preço da procura para OW), o saldo dos consumidores resultante, tomado em todo o seu valor, suplantará o prejuízo da exploração numa quantidade representada por $OW \times Wt_5$. Suponhamos, porém, que, para vencer o déficit, o Governo deva cobrar impostos que, computando todas as despesas indiretas e outros inconvenientes, custem ao público o duplo do que acrescentam ao Governo. Será necessário então contar duas rupias do saldo dos consumidores em compensação ao dispêndio governamental de uma só. É para representar o ganho líquido do empreendimento, nessas condições, devemos traçar a curva de benefício de compromisso QU , como na Fig. 36, tomando $n = 1/2$. Assim, $MP_6 = MP_3 + 1/2 MP_4$. (Outro meio

de chegar ao mesmo resultado é dizer que QU é traçada a meio caminho entre a curva de receita (negativa) de monopólio QQ' e a curva de benefício total QT .) QU , traçada como na Fig. 37, toca uma curva de receita constante em u_6 , mostrando que a quantidade OY é oferecida à venda, ou, o que dá no mesmo, se o preço é fixado ao preço de procura para OY , resultará para a Índia um ganho líquido representado por $OY \times Yu_6$.

não têm essa experiência e estão adstritos a formar a sua opinião pelos dados expostos a eles pelos outros.

e nossas estatísticas oficiais ainda não estão organizadas de forma apropriada.

Julgamentos desse gênero são sempre inferiores aos que um homem de negócios capaz forma, com o auxílio de instintos apurados em longa experiência de sua empresa. Mas poderiam inspirar muito mais confiança do que no presente, se baseados em medidas estatísticas das quantidades relativas dos benefícios e dos prejuízos que os diversos programas de ação pública são suscetíveis de causar às diversas classes sociais. Muitos dos fracassos e das injustiças devidos às medidas econômicas dos Governos têm resultado da carência de levantamentos estatísticos. Um pequeno número de pessoas fortemente interessadas numa direção levanta a sua voz em conjunto, ruidosa e persistentemente. Enquanto isso, pouco se ouve da grande massa cujos interesses estão voltados para a direção oposta, pois, mesmo que sua atenção seja vivamente atraída para a matéria, poucos cuidarão de esforçar-se muito por uma causa em que nenhum deles tem mais do que um pequeno interesse. Aquela minoria, portanto, abrirá caminho, enquanto, se as medidas estatísticas do conjunto dos interesses fossem disponíveis, poder-se-ia provar que os interesses dos poucos eram tão só a décima ou a centésima parte dos interesses globais da silenciosa maioria.

Argumentos estatísticos são freqüentemente enganosos a princípio; mas a livre discussão dissipa as falácias estatísticas.

Sem dúvida, as estatísticas podem ser facilmente mal interpretadas, e freqüentemente são muito enganosas logo que se aplicam a novos problemas. Todavia muitas das piores falácias resultantes das más aplicações de estatísticas são evidenciadas e podem ser definidamente expostas, a ponto de afinal ninguém se aventurar a repeti-las, mesmo dirigindo-se a um auditório inadvertido. No conjunto, os argumentos que podem ser reduzidos à forma estatística, embora ainda em estado atrasado, estão fazendo avanços mais seguros e mais rápidos do que outros quaisquer, na aceitação geral dos que estudam as questões a que se referem. O rápido desenvolvimento dos interesses coletivos e a crescente tendência para a ação coletiva dos assuntos econômicos tornam cada dia mais importante podermos conhecer que medidas quantitativas dos interesses públicos são mais necessárias e que estatísticas são precisas para elas, e assim empenhamo-nos em obter essas estatísticas.

Esperanças no futuro do estudo estatístico da procura e do excedente do consumidor.

Não é talvez menos razoável esperar que, com o decurso do tempo, as estatísticas de consumo sejam organizadas de forma a permitirem tabelas de procura suficientemente fidedignas, e apresentarem, em diagramas que atraíam os olhos, as quantidades de saldo dos consumidores que resultarão de diferentes linhas de ação pública e privada. Pelo estudo desses quadros o espírito se poderá exercitar gradualmente a fixar noções mais justas das grandezas relativas dos interesses que tem a coletividade nos vários projetos de empresas públicas e privadas. Doutrinas mais sãs podem substituir as tradições de uma geração anterior, que tiveram talvez influência salutar em seu tempo, mas que abateram o entusiasmo geral, lançando suspeita sobre todos os projetos de empreendimentos públicos, no interesse público, os quais não apresentassem um saldo de lucro pecuniário direto.

O alcance prático de muitos dos raciocínios abstratos a que por último nos dedicamos será mais bem exposto antes que finalizemos este tratado. Mas parece vantajoso expô-lo sumariamente de logo, em parte por causa de sua estreita relação com a teoria fundamental do equilíbrio e da oferta, e em parte porque focaliza o caráter e os fins da pesquisa das causas que determinam a distribuição, na qual estamos prestes a entrar.

O problema de dois monopólios dependentes da ajuda um do outro é insuscetível de solução universal.

Existem razões *prima facie* para pensar que o interesse público requereira a fusão deles.

mas tal fusão introduziria em muitos casos maiores e mais duradouras discordâncias do que as eliminadas.

§ 9. Até aqui, supusemos que o monopolista pode comprar e vender livremente. Mas, de fato, as concentrações monopolistas em um ramo de indústria fomentam o crescimento de combinações monopolistas de parte dos que têm ocasião de comprar ou vender àqueles: e os conflitos e alianças entre tais associações desempenham papel de importância sempre crescente na economia moderna. O raciocínio abstrato de caráter geral tem pouco a dizer nessa matéria. Se dois monopólios absolutos são complementares, de sorte que nenhum possa tirar os seus produtos em boa conta sem a ajuda do outro, não há meios de determinar onde o preço do produto último será fixado. Assim, se supomos, seguindo Cournot, que o cobre e o zinco seriam inúteis, salvo quando ligados para fazer o latão, e que um homem, *A*, possuía todas as fontes disponíveis de fornecimento de cobre, enquanto outro, *B*, todas as de zinco, não haveria então meios de determinar de antemão que quantidade de latão seria produzida, nem portanto a que preço seria vendida. Cada qual procuraria tirar a maior vantagem do outro na transação, e embora o aspecto da disputa afetasse muito os compradores, estes não estariam aptos a influir.¹³

Nas condições supostas, *A* podia não contar em colher todo o benefício, nem mesmo parcela alguma do mesmo, proveniente das vendas maiores obtidas pela queda do preço do cobre num mercado em que o preço do zinco estivesse antes fixado por causas naturais do que pelo jogo estratégico das negociações. Pois, se ele reduzisse o preço, *B* podia tomar essa atitude como sinal de debilidade comercial, e elevar o preço do zinco, causando assim prejuízo a *A*, quer no preço, quer na quantidade vendida. Cada qual seria, pois, tentado a burlar o outro. Os consumidores poderiam achar que era entregue ao mercado menos latão e que, portanto, um preço maior lhes podia ser cobrado do que se apenas um monopolista dominasse todos os suprimentos tanto de cobre como de zinco: pois ele podia achar que o seu caminho era ganhar num longo período, por meio de um preço baixo que estimulasse o consumo. Mas nem *A* nem *B* podiam contar com os efeitos de sua própria ação, a menos que os dois seguissem juntos e de acordo com uma orientação comum, isto é, a não ser que eles fizessem uma fusão parcial e quiçá temporária de seus monopólios. Sob esse fundamento, e porque os monopólios podem perturbar indústrias afins, se pode sustentar razoavelmente que o interesse público geralmente exige que monopólios complementares estejam numa só mão.

Há, porém, outras considerações talvez de maior importância, por outro lado. Com efeito, na vida real dificilmente os monopólios são tão absolutos e permanentes como os que acabamos de estudar. Ao contrário, há no mundo moderno uma tendência sempre crescente para a substituição por coisas e métodos novos, dos velhos que não se desenvolveram progressivamente no interesse dos consumidores. A concorrência direta ou indireta desse jeito so-

¹³ Há, assim, uma ligeira analogia entre esse caso e o da renda composta da força hidráulica e o único local em que ela poderia ser utilizada em conta (ver *supra*, Livro Quinto. Cap. XI, § 7), no que se refere à indeterminalidade da divisão do saldo do produtor. Mas no caso presente não há meios de conhecer qual será o saldo do produtor. As equações fundamentais de Cournot parecem basear-se em pressupostos inconsistentes. (Ver *Recherches sur les Principes Mathématiques des Richesses*. Cap. IX, p. 13.) Aqui, como noutra passagem qualquer, ele abriu novos campos, mas se desapareceu de alguns dos aspectos mais evidentes. O Prof. H. L. Moore (*Quarterly Journal of Economics*. Fevereiro de 1906), baseando-se em parte no trabalho de Bertrand e do Prof. Edgeworth, assentou claramente os postulados adequados para os problemas de monopólio.

frida provavelmente enfraquece mais a situação de um dos monopólios complementares que a do outro. Por exemplo, se houver apenas uma fábrica de fiação e apenas uma de tecelagem num pequeno lugar, isolado, por certo tempo poderia ser do interesse público que as duas estivessem nas mesmas mãos. Mas o monopólio assim estabelecido seria muito mais duro de abalar do que qualquer das suas metades separadamente. Pois um novo especulador podia lançar-se na indústria de fiação e competir com a antiga fábrica de fios na freguesia dos velhos galpões de tecelagem.

Consideremos novamente uma via de comunicação, constituída parte por ferrovia e parte por mar, entre dois grandes centros industriais. Se a concorrência entre os dois segmentos da rota fosse permanentemente impossível, seria provavelmente do interesse público que os navios e a estrada de ferro estivessem nas mesmas mãos. Mas, como são as coisas, não se pode estabelecer tal norma geral. Sob certas condições, é mais do interesse público que estejam numa só mão; sob outras, talvez as condições que ocorrem mais comumente, é afinal de contas do interesse público que permaneçam em mãos diversas.

De modo semelhante, os argumentos a favor, *prima facie*, da fusão de cartéis monopolísticos, ou outras associações, dedicados a ramos complementares da indústria, embora não raro plausíveis e mesmo fortes, revelam-se geralmente num exame mais detido como enganosos. Visam a remover proeminentes discórdias sociais e industriais, mas provavelmente à custa de discórdias maiores e mais duradouras no futuro.¹⁴

¹⁴ O Livro Terceiro de *Industry and Trade* é dedicado a um estudo de problemas afins aos que esboçamos neste capítulo.

Resumo da Teoria Geral do Equilíbrio da Procura e da Oferta

§ 1. O presente capítulo não contém matéria nova. É um mero sumário das conclusões do Livro Quinto. A segunda parte pode ser útil aos que tiverem omitido os últimos capítulos, indicando-lhes o alcance geral, sem contudo entrar em explanações.

No Livro Quinto estudamos a teoria das relações recíprocas da procura e da oferta, em sua forma mais geral, levando na menor conta possível os incidentes especiais das aplicações particulares da teoria, e reservando para o Livro seguinte o exame das implicações da teoria geral quanto a aspectos específicos dos diversos agentes da produção, Trabalho, Capital e Terra.

As dificuldades do problema dependem principalmente das variações de área e de tempo sobre que se estende o mercado em questão, sendo a influência do tempo mais fundamental que a do espaço.

Mesmo num mercado de duração muito curta, tal como o de uma Bolsa provincial de trigo em dia de pregão, as transações provavelmente oscilam em torno de um ponto médio, que tem algum direito de ser denominado o preço de equilíbrio: mas a ação dos negociantes, oferecendo um preço e recusando outro, dependerá muito pouco, se é que depende, dos cálculos de custo de produção. Eles encaram principalmente a procura atual, de um lado, e, de outro, o estoque já disponível da mercadoria. É certo que prestam alguma atenção aos movimentos de produção do futuro próximo, que já se fazem pressentir, mas em caso de mercadorias deterioráveis pouco ligam para o que não seja o presente imediato. O custo da produção, por exemplo, não tem influência perceptível nas transações diárias num mercado de peixe.

Numa situação rigidamente estacionária, na qual a oferta se pudesse ajustar perfeitamente à procura em todos os pontos, as despesas normais de produção, as despesas marginais e as despesas médias (compreendendo a renda paga) seriam uma única e mesma coisa, em período longo ou curto. Mas, como acontece, a linguagem dos economistas profissionais como a dos homens de negócios mostra grande elasticidade no emprego do termo Normal em relação às causas que determinam o valor. Estabelecer uma demarcação perfeitamente nítida exige estudo.

De um lado dessa divisão estão os longos períodos, em que a ação nor-

Cap. I. Sobre mercados.

Cap. II. Equilíbrio temporário da procura e da oferta.

Cap. III, IV e V. Equilíbrio da procura e da oferta normais. O elemento tempo.

Longo prazo ou verdadeiro preço normal.

mal das forças econômicas tem bastante tempo para se exercer completamente. Neles, portanto, uma escassez temporária de trabalho qualificado pode ser remediada, e ainda as economias provenientes normalmente de um aumento da escala de produção — normalmente, isto é, sem a ajuda de nenhuma nova invenção substancial — encontram tempo de se desenvolver. As despesas de uma firma representativa dirigida com habilidade normal e podendo normalmente alcançar as economias internas e externas da produção em larga escala podem ser tomadas como base para a estimativa das despesas normais de produção. E quando o período em observação é suficientemente longo de modo a permitir a inversão de capital na fundação de uma nova empresa e completá-la e para lhe fazer dar todos os frutos, o preço marginal de oferta é aquele cuja expectativa a longo prazo é precisamente o bastante para levar os capitalistas a colocar seu capital material, e os trabalhadores de todas as categorias a empregar a sua força de trabalho no negócio.

Preço normal de curto prazo ou preço subnormal.

Do outro lado da linha de demarcação estão os períodos longos o bastante para capacitar os produtores a adaptarem a sua produção às alterações da procura, tanto quanto isso possa ser conseguido com as provisões existentes de trabalho técnico, de capital especializado e de organização industrial, mas não tão longos para permitir-lhes quaisquer modificações importantes na oferta desses fatores de produção. Para tais períodos, as disponibilidades de meios materiais e pessoais, em grande parte, devem ser tidas como fixas, e o aumento marginal da oferta é determinado pela quantidade que os produtores julgam vantagem produzir com mais recursos. Se o negócio é muito ativo, todas as energias são empregadas no máximo, faz-se serão, e assim o limite de produção é dado pela falta de potência, mais do que pela falta de vontade de ir além e mais rápido. Mas se o negócio é frouxo, cada produtor deve investigar até que aproximação do custo primário é conveniente aceitar novos pedidos. E aqui não há regra definitiva, atuando sobretudo o medo de arruinar o mercado, o qual age de diferentes modos e com impulsos diferentes sobre os diversos indivíduos ou grupos industriais. O principal motivo, com efeito, de todas as combinações declaradas, e de todos os entendimentos informais, secretos e “costumeiros”, sejam entre empregadores ou entre empregados, é a necessidade de impedir que indivíduos isolados arruinem o mercado comum por uma ação que pode trazer-lhes vantagens imediatas, mas à custa de perdas globais maiores para a indústria.

Cap. VI.
Procura e oferta
conjuntas
e compósitas.

§ 2. Passamos depois a considerar as relações da procura e da oferta em relação a coisas que precisam ser associadas para satisfazerem uma procura conjunta, cujo exemplo mais importante é o do capital material especializado e do preparo pessoal especializado que devem atuar juntos em uma empresa. Pois não há procura direta da parte dos consumidores por nenhum desses bens isoladamente, mas apenas pelos dois em conjunto. A procura de qualquer deles em separado é uma procura privada, que se eleva, em igualdade de circunstâncias, a cada aumento da procura dos produtos comuns, e a cada redução do preço de oferta dos fatores associados de produção. De igual maneira, as mercadorias para as quais existe uma oferta conjunta, tais como o gás e o coque, a carne e os couros, podem cada uma delas ter apenas um preço de oferta derivado, determinado pelas despesas do processo total de produção, de uma parte, e de outra pela procura dos produtos conjuntos remanescentes.

A procura composta de uma coisa, resultante de seu uso para diversos propósitos, e a oferta composta de uma coisa que tem numerosas fontes de produção não apresentam grande dificuldade, pois as várias quantidades procuradas para os diversos fins, ou oferecidas pelas diversas origens, podem ser somadas umas às outras, pelo mesmo sistema que adotamos no Livro Terceiro, para reunir as procuras dos ricos, das classes médias e dos pobres pela mesma mercadoria.

Cap. VII.
Distribuição
dos custos
suplementares.

Estudamos depois um pouco a divisão dos custos suplementares de uma empresa — e em particular os relativos à constituição de uma clientela, à venda e ao seguro — entre os vários produtos da empresa.

Cap. VIII-XI.
O valor
de um implemento
de produção
em relação
ao das coisas
produzidas por ele.

§ 3. Voltando às dificuldades centrais ligadas ao fator tempo e relativas ao equilíbrio da procura e da oferta normais, investigamos mais amplamente as relações entre o valor de um meio de produção e o das coisas produzidas por ele.

Quando produtores diversos têm vantagens diferentes na produção de uma coisa, o preço desta deve ser suficiente para cobrir as despesas de produção de todos os produtores que não gozem de facilidades especiais e excepcionais, porque do contrário eles estancariam ou reduziriam a produção, e a diminuição da quantidade oferecida, relativamente à procura, faria subir o preço. Quando o mercado está em equilíbrio, e a coisa é vendida a um preço que cobre as despesas, resta ainda um saldo ou excedente, fora as despesas, para os que gozam de quaisquer vantagens excepcionais. Se essas vantagens decorrem da faculdade de dispor dos dons livres da Natureza, o saldo é denominado saldo do produtor, ou renda do produtor. Em qualquer hipótese existe um saldo, e se o possuidor de um bem natural livre o empresta a outrem, pode geralmente obter do seu uso um rendimento em dinheiro equivalente a esse saldo.

O preço do produto é igual ao custo de produção da parte obtida na margem, isto é, sob condições tão desfavoráveis que não deixam nenhuma renda. O custo dessa parte pode ser calculado sem cair num círculo vicioso, o que não acontece com o das outras partes.

Se a terra tem sido cultivada com lúpulo, e verifica-se ser capaz de dar uma renda maior com uma horta, a área de lúpulo sem dúvida diminuirá. Elevar-se-á assim o custo marginal de produção, e conseqüentemente o preço do lúpulo. Observando a renda que a terra pode fornecer com uma espécie de produto, nossa atenção é despertada para o fato de que a procura da terra para essa espécie de produto aumenta as dificuldades de oferta de outros produtos, embora a renda produzida por aquela espécie não entre diretamente no cômputo das despesas de produção dos outros produtos. E observações semelhantes se aplicam à relação entre os valores locativos dos terrenos urbanos e o custo do que se constrói sobre eles.

Portanto, quando lançamos uma vista de conjunto sobre o valor normal, quando investigamos as causas que determinam o valor normal “a longo prazo”, quando revelamos os “últimos” efeitos das causas econômicas, então a renda tirada do capital sob essas diversas formas figura entre os pagamentos que cobrem as despesas de produção da mercadoria em vista, e as estimativas sobre o montante provável dessa renda governam diretamente a ação dos produtores, que ficam na margem de dúvida sobre se devem ou não aumentar os meios de produção. Mas, por outro lado, quando conside-

ramos as causas que determinam os preços normais — num período curto relativamente ao necessário para um grande aumento desses meios de produção — então a influência destes sobre o valor é principalmente indireta e mais ou menos exercida como a dos bens livres da Natureza. Quanto mais curto o período em vista e mais lento o processo de produção desses meios de produção, menor será o papel das variações da renda auferida destes na redução ou no aumento da oferta de uma mercadoria que produzem, e na elevação ou queda do preço de oferta dessa mercadoria.

Cap. XII.

A influência da lei do rendimento crescente sobre o preço de oferta não demonstra seu verdadeiro caráter nos prazos curtos.

§ 4. Isso leva a considerar certas dificuldades de caráter técnico ligadas às despesas marginais de produção de uma mercadoria que obedece à lei do rendimento crescente. As dificuldades nascem da tentação de representar o preço de oferta como dependente da quantidade produzida, sem levar em conta o período de tempo necessariamente ocupado por qualquer empresa em estender a sua organização interna e ainda mais a externa. Em consequência, tais dificuldades têm sido sobretudo notáveis nas discussões matemáticas e semimatemáticas da teoria do valor. Com efeito, quando as alterações no preço de oferta e na quantidade produzida são tidas exclusivamente como dependentes umas das outras, abstraindo-se de todo o desenvolvimento gradual, parece razoável pretender que o preço marginal de oferta para cada produtor em separado é o que se adiciona às suas despesas globais pela produção do último elemento; e que esse preço marginal é capaz, em muitos casos, de ser reduzido por um aumento da produção, muito mais do que o seria pela mesma causa o preço de procura no mercado geral.

Defeitos do Método Estatístico.

A teoria estática do equilíbrio não é, portanto, inteiramente aplicável a mercadorias que obedecem à lei do rendimento crescente. Deve ser notado, entretanto, que em muitas indústrias cada produtor tem um mercado especial no qual é bem conhecido, e que ele não pode ampliar rapidamente, e que, pois, embora lhe seja fisicamente possível aumentar prontamente a sua produção, correria o risco de forçar muito a baixa do preço de procura no seu mercado especial, ou mesmo de ser impellido a vender o excesso de produção lá fora, em condições menos favoráveis. Por outro lado, apesar de haver indústrias em que cada produtor tem acesso a todo um amplo mercado, mesmo nestas tão só pequenas economias internas podem ser conseguidas quando o aparelhamento existente já está bem aproveitado. Há sem dúvida indústrias outras para as quais nada disso é certo: estão em fase transitória, mas podemos afirmar que a teoria estática do equilíbrio da procura e da oferta normais tampouco será vantajosamente aplicável a elas. Tais casos, porém, não são numerosos, e no que toca à grande massa de indústrias manufatureiras, a relação entre o preço de oferta e a quantidade toma caráter fundamentalmente diverso se se trata de períodos curtos ou de longos períodos.

Em períodos curtos, as dificuldades no ajustamento da organização interna e externa de uma empresa a rápidas modificações da produção são tão grandes que se deve admitir geralmente a alta do preço de oferta com o aumento, e a baixa com a diminuição da quantidade produzida.

Sua atuação em longos prazos.

Mas em longos períodos, tanto as economias internas como externas da produção em larga escala encontram tempo para se desenvolverem. O preço marginal de oferta não é constituído pelas despesas de produção de determinada partida de mercadorias, mas pelas despesas totais (inclusive seguro e

despesas gerais de administração) de um aumento marginal no processo total de produção e de venda.

Cap. XIII.
Mudanças na procura e oferta normais, com alguma referência à doutrina da Satisfação Máxima.

§ 5. Um exame ainda que perfunctório dos efeitos de um imposto, considerado como um caso especial de mudança nas condições gerais da procura e da oferta, nos indica que, quando se tomam na devida conta os interesses dos consumidores, existe, *prima facie*, no terreno abstrato, ainda menos razão do que supunham os antigos economistas, para a doutrina geral da chamada "Satisfação Máxima", isto é, para a doutrina de que a livre perseguição, que cada indivíduo faz do seu próprio interesse imediato, conduz os produtores a empregar o seu capital e trabalho, e os consumidores a orientar as suas despesas, nas linhas mais conducentes aos interesses gerais. Nesta altura dos nossos estudos, limitados às análises de carácter mais geral, não podemos tratar da importante questão de saber, tomando a natureza humana como hoje se nos apresenta, até que ponto a ação coletiva será inferior à ação individual em energia e elasticidade, em espírito inventivo e em retitude de propósitos; e se a ação coletiva não está sujeita a causar prejuízos, por consequência da ineficiência prática, mais do que a dar vantagens por levar em conta todos os interesses relacionados com certa linha de ação. Mesmo não levando em conta os males resultantes da distribuição desigual da riqueza, há, todavia, à primeira vista, motivo para acreditar que a satisfação total, longe de ser já uma satisfação máxima, seria muito acrescida pela ação coletiva na produção de coisas sobre as quais a lei do rendimento crescente atua com uma força especial.

Cap. XIV.
Teoria dos monopólios.

Essa posição é confirmada pelo estudo da teoria dos monopólios. O interesse imediato do monopolista é ajustar a produção e a venda de seus artigos, de sorte a obter para si o máximo de receita líquida, e a via que adota não é provável ser a que fornece a satisfação máxima total. A divergência entre os interesses individuais e coletivos é, *prima facie*, menos importante no que se refere a coisas que obedecem à lei do rendimento decrescente, do que no que toca às que se subordinam à lei do rendimento crescente. No caso das últimas, há *prima facie* forte razão para crer que pode ser frequentemente de interesse para a coletividade intervir direta ou indiretamente, porque uma produção largamente aumentada acrescentaria muito mais ao saldo dos consumidores do que às despesas globais de produção. Noções mais exatas sobre as relações da procura e da oferta, particularmente se expressas em forma de diagramas, podem ajudar-nos a julgar que estatísticas deveriam ser levantadas, e como deveriam ser utilizadas na tentativa de avaliação das relativas magnitudes dos vários interesses econômicos, públicos ou privados, em conflito.

A teoria do valor de Ricardo.

A teoria de Ricardo sobre o custo da produção em relação ao valor ocupa um lugar tão importante na história da Economia que qualquer incompreensão do seu verdadeiro carácter necessariamente será muito pernicioso. Lamentavelmente ela é expressa de maneira a provocar mal-entendidos. Há em consequência uma crença largamente difundida de que essa teoria necessitou ser reconstruída pela presente geração de economistas. No Apêndice I está o motivo de não aceitarmos essa opinião, e de, pelo contrário, sustentarmos que permanecem intactos os fundamentos da teoria tal como Ricardo nos legou; que muito tem sido adicionado a eles, e mais ainda edificado sobre eles, mas que pouco desses fundamentos tem sido afastado. Afir-

ma-se ali que ele sabia do papel essencial que desempenha a procura na determinação do valor, mas, considerando a ação dela menos obscura que a do custo da produção, nela tocou apenas ligeiramente, nas notas que escreveu para uso de seus amigos e seu próprio, pois nunca pretendeu fazer propriamente um tratado; e também que ele encarava o custo de produção de²pendente — não como o interpretava Marx, mera quantidade de trabalho empregado na produção — da qualidade tanto quanto da quantidade desse trabalho, juntamente com a soma e capital acumulado para ajudar o trabalho, e a duração do tempo durante o qual tal auxílio foi invocado.

Distribuição da Renda Nacional



Exame Preliminar da Distribuição

O significado do Livro Sexto como um todo.

§ 1. O ponto central deste Livro encontra-se no fato de que os seres humanos livres não são criados para o seu trabalho segundo os mesmos princípios que uma máquina, um cavalo ou um escravo. Se o fossem, haveria pouquíssima diferença entre os dois aspectos do valor — o da distribuição e o da troca —, pois todo agente de produção obteria então um rendimento suficiente para cobrir as suas próprias despesas de produção, inclusive a deterioração etc., pelo menos depois de feito o desconto para as falhas casuais no ajustamento da oferta à procura. Mas, na realidade, o nosso crescente poder sobre a Natureza faz com que a mesma nos forneça um excedente cada vez maior sobre as nossas necessidades primordiais, e esse excedente não é absorvido por um crescimento ilimitado da população. Permanecem, pois, questões como as seguintes: Quais as causas gerais que regem a distribuição desse excedente entre a população? Que papel representam as necessidades convencionais, isto é, o padrão de conforto? Que papel desempenha a influência que os métodos de consumo e o padrão de vida exercem em geral sobre a eficiência; que papel desempenham as necessidades e atividades, isto é, o padrão de vida? Que papel desempenha nela a ação múltipla do princípio de substituição e da luta pela sobrevivência entre os trabalhadores manuais e os trabalhadores intelectuais das diferentes classes e categorias? Como atua o poder que o capital assegura aos seus possuidores? Que cota de produção geral é empregada para remunerar aqueles que trabalham (inclusive em iniciativas aventureiras) e “esperam”, em contraste com aqueles que trabalham e consomem desde logo os frutos dos seus esforços? Neste Livro faz-se uma tentativa de dar uma resposta ampla a essas e outras questões similares.

Objeto do cap. I.

Começaremos por um balanço preliminar do assunto, observando como os autores franceses e ingleses de há um século representavam o valor como regulado quase totalmente pelo custo da produção, deixando a procura em posição secundária. Em seguida assinalaremos o quão perto da verdade estariam esses resultados num estado estacionário, e quais as correções necessárias a fim de colocar essas conclusões em harmonia com as condições reais de vida e trabalho. Assim, o restante do capítulo I será consagrado principalmente à procura de mão-de-obra.

Objeto do cap. II.

No capítulo II abordaremos primeiro a oferta do trabalho sob as condições modernas, e depois nos voltaremos a uma apreciação geral das causas que fixam as linhas gerais da distribuição da renda nacional entre os trabalhadores e os proprietários do capital e da terra. Nessa rápida análise deixaremos de lado muitos detalhes — destes alguns serão examinados no final do Livro, mas outros deverão ser objeto de obra posterior.

Os fisiocratas supunham, de acordo com os fatos ao seu alcance, que os salários estavam em seu mais baixo nível,

§ 2. O relato mais simples das causas que determinam a distribuição da renda nacional vem dos economistas franceses, antecessores imediatos de Adam Smith, e baseia-se nas circunstâncias peculiares da França na segunda metade do século XVIII. As taxas e outros tributos cobrados ao campônio francês eram então limitados apenas pela sua capacidade de pagar, e muito pouco das classes trabalhadoras andava longe da inanição. Assim, os economistas ou fisiocratas, como eram chamados, presumiam, para maior simplificação, que houvesse uma lei natural de população segundo a qual os salários do trabalhador se mantinham no limite da inanição.¹ Não supunham eles que tal fosse verdadeiro para toda a população trabalhadora, mas as exceções seriam tão poucas, que julgavam fosse verdadeira, de modo geral, a presunção, mais ou menos da mesma maneira como é de costume iniciar-se a descrição da forma da Terra dizendo que é um esferóide achatado nos pólos, embora algumas montanhas se projetem acima do nível comum, cerca de um milésimo do seu raio.

e que quase o mesmo ocorria com o juro do capital.

Sabiam também que a taxa de juros da Europa havia caído no decorrer dos cinco séculos precedentes, em consequência de “a economia haver em geral prevalecido sobre o luxo”. Mas estavam muito impressionados com a sensibilidade do capital, e pela rapidez com que este se evadia das opressões fiscais, escapando do seu alcance, e destarte concluíam não haver grande violência na suposição de que, se os seus lucros fossem reduzidos abaixo do nível de então, o capital seria prontamente consumido ou emigraria. Por conseguinte, presumiam, ainda para simplificar, que existisse uma espécie de taxa natural ou necessária de lucro, correspondendo de certo modo à taxa natural de salários; que se a taxa corrente excedesse esse nível necessário, o capital cresceria rapidamente, até forçar a descida da taxa de lucros àquele nível; e que, se a taxa corrente estivesse abaixo daquele nível, o capital se reduziria depressa, e a taxa seria forçada a subir de novo. Eles pensavam que, fixados assim os salários e os lucros por leis naturais, o valor natural de tudo fosse regido simplesmente como a soma dos salários e lucros necessários para remunerar os produtores.²

¹ Assim Turgot, que para este fim se pode incluir entre os fisiocratas, declara (*Sur la Formation et Distribution des Richesses*. § VI): “Em todo gênero de trabalho deve suceder, e na realidade sucede, que o salário do artesão é limitado ao necessário para assegurar-lhe a subsistência... Não ganha mais do que o necessário para viver” (*Il ne gagne que sa vie*). Quando, entretanto, Hume escreveu, assinalando que essa declaração levava à conclusão de que um imposto sobre salários deve elevar os salários, e que portanto isso era incompatível com o fato observado, de que o mais das vezes os salários são baixos onde os impostos são altos, e vice-versa — Turgot redarguiu-lhe (março de 1767) que a sua lei de ferro não se fazia sentir plenamente senão em períodos longos, e não em períodos curtos. Ver SAY. *Turgot*. Ed. Inglesa, p. 53 etc.

² Dessas premissas os fisiocratas deduziam logicamente a conclusão de que o único produto líquido do país, disponível para tributação, é a renda da terra: que os impostos estabelecidos sobre o capital ou o trabalho os fazem contrair-se até que seu preço líquido ascenda ao nível natural. Os proprietários de terra devem, argumentavam eles, pagar um preço bruto, que exceda o preço líquido do capital e do trabalho, no montante do imposto, acrescido pelos ônus da cobrança e de uma soma equivalente a todos os prejuízos

Esses rígidos
pressupostos
foram parcialmente
suavizados
por Adam Smith

Adam Smith elaborou essa conclusão mais amplamente que os fisiocratas, embora coubesse a Ricardo tornar claro que o capital e o trabalho necessários para a produção devem ser avaliados na margem do cultivo, a fim de evitar o elemento renda. Mas Adam Smith viu também que o capital e o trabalho não estavam na iminência da inanição na Inglaterra, como se encontravam na França. Na Inglaterra, os salários de grande parte das classes trabalhadoras eram suficientes para permitir muito mais que a satisfação das simples necessidades da existência, e o capital possuía também um campo demasiado rico e seguro para que houvesse probabilidade de consumir-se ou de emigrar. De modo que, quando Adam Smith pesa cuidadosamente suas palavras, seu emprego dos termos “a taxa natural de salários” e “a taxa natural de lucro” não tem a acepção estreita e a rigidez que lhe atribuíam os fisiocratas; e chega até a explicar como ambas as taxas são determinadas pelas condições sempre flutuantes da oferta e da procura. Insiste mesmo em que o pagamento liberal do trabalho “aumenta a operosidade da população comum”, que “uma alimentação abundante aumenta o vigor físico do trabalhador, e a confortadora esperança de melhorar as suas condições, e de terminar os seus dias talvez com comodidade e abundância, anima-o a empregar ao máximo esse vigor. Onde os salários são altos, concomitantemente, encontraremos sempre um trabalhador mais ativo, diligente e expedito do que onde a remuneração é baixa; mais na Inglaterra, por exemplo, que na Escócia, mais nas vizinhanças das grandes cidades que nas remotas regiões rurais”.³ E, contudo, retorna às vezes à linguagem antiga, e assim leva os leitores incautos a supor que ele acreditava ser o nível médio dos salários fixado por uma lei de ferro às necessidades elementares da vida.

e por Malthus.

Malthus, outrossim, no seu admirável estudo sobre o curso dos salários na Inglaterra, do século XIII ao XVIII, demonstra como o nível médio dos mesmos oscilou de século a século, caindo às vezes a cerca de $\frac{1}{2}$ celamim ($\frac{1}{2}$ peck)⁴ de trigo por dia, subindo algumas vezes a $1 \frac{1}{2}$ celamim ou mesmo, no século XV, a cerca de 2 celamins. Mas, embora observe que “um modo de vida inferior pode ser tanto a causa como a consequência da pobreza”, atribui esse efeito quase exclusivamente ao constante aumento da população. Não prevê a ênfase que os economistas de nossa atual geração dão à influência que os hábitos de vida exercem na eficiência, e portanto na capacidade de ganho do trabalhador.⁵

Ricardo parecia
sustentar a chamada
“lei de ferro”
dos salários;
mas de fato
considerava
os salários
como determinados

A linguagem de Ricardo é ainda menos reservada que a de Adam Smith e Malthus. É verdade que chega a declarar distintamente:⁶ “Não se deve entender que o preço natural da mão-de-obra, avaliado em mantimentos e primeiras necessidades, seja absolutamente fixo e constante... Depende essencialmente dos hábitos e costumes do povo”. Mas, tendo declarado isso uma vez, não se dá ao trabalho de repeti-lo constantemente, e a maior parte dos

que o fisco impõe ao livre curso da indústria. Por conseguinte, os proprietários perderiam menos, a longo prazo, se, como donos do único excedente que existe, procurassem pagar diretamente quaisquer tributos exigidos pelo Rei, especialmente se o Rei consentisse no *laissez faire, laissez passer*, isto é, deixasse cada um fazer o que bem lhe aprouvesse, e levar o seu trabalho e enviar as suas mercadorias para o mercado que preferisse.

³ *Wealth of Nations*. Livro Primeiro. Cap. VIII.

⁴ Celamim: antiga medida de capacidade para secos, equivalente, no sistema Inglês (*peck*), a cerca de 9 litros.

⁵ *Political Economy*. Cap. IV, § 2. Há alguma dúvida quanto à extensão do aumento dos salários reais no século XV. Somente nas duas últimas gerações os salários reais do lavrador comum na Inglaterra têm excedido de 4 galões.

⁶ *Principles*. Cap. V.

por um mutável padrão de vida.

seus leitores esquece que ele o disse. No curso de sua argumentação adota com freqüência uma linguagem similar à de Turgot e dos fisiocratas;⁷ e parece dar a entender que a tendência da população de aumentar rapidamente, logo que os salários se elevam acima das necessidades elementares, faz com que a remuneração seja fixada por “uma lei natural” ao nível de tais necessidades elementares. Essa lei tem sido chamada, especialmente na Alemanha, a lei “de ferro” ou “de bronze” de Ricardo. Muitos socialistas alemães acreditam que essa lei esteja em vigor agora mesmo no mundo ocidental, e que continuará a estar enquanto o sistema de organização da produção continue “capitalista” ou “individualista”. E apelam para Ricardo como autoridade a seu favor.⁸

Na realidade, contudo, Ricardo não somente estava a par de que o limite necessário ou natural dos salários não era fixado por nenhuma lei de ferro, mas estava certo de que tal limite é determinado pelas condições peculiares e hábitos de cada local e época. Além disso, era ele ainda muito sensível à importância de um “padrão de vida” mais alto, e concitava os amigos da Humanidade a exercerem esforços no sentido de encorajar nas classes trabalhadoras a disposição de não permitir que, em parte alguma, os seus salários descessem às necessidades primárias da vida.⁹

A persistência com que muitos autores continuam a atribuir-lhe a crença na “lei de ferro” só se pode explicar pelo seu prazer em “imaginar casos extremos” e por seu costume de não repetir as limitações admitidas em sua argumentação, que já havia estabelecido uma vez que eram omitidas, para simplificar, as condições e limitações necessárias para tomar as suas conclusões aplicáveis à vida real.¹⁰

Mill não adiantou muito a teoria dos salários além dos seus predecessores, a despeito do cuidado que se impôs em acentuar o elemento distintamente humano na Economia. Seguiu, no entanto, Malthus em repisar aque-

Mill também insistiu na progressiva degradação causada por salários

⁷ Compare-se *supra*, Livro Quarto. Cap. III, § 8.

⁸ Alguns economistas alemães, não socialistas, e que crêem não existir tal lei, ainda sustentam que as doutrinas de Ricardo e seus discípulos se mantêm ou caem com a veracidade dessa lei; enquanto outros (por exemplo ROSCHER. *Gesch. der Nat. Oek. in Deutschland*. p. 1 022) protestam contra a confusão socialista a respeito de Ricardo.

⁹ Talvez valha a pena citar suas próprias palavras: “Os amigos da Humanidade não podem senão desejar que em todos os países as classes trabalhadoras tenham gosto pelos confortos e satisfações, e que sejam estimuladas por todos os meios legais, nos seus esforços para obtê-los. Não pode haver melhor segurança contra uma população superabundante. Nos países onde as classes trabalhadoras têm as menores necessidades e se contentam com o alimento mais barato, o povo está exposto às maiores vicissitudes e misérias. Não tem refúgio em tempo de calamidade, e não pode buscar segurança numa condição inferior — todos estão já tão baixo que não podem descer mais. A qualquer deficiência do principal gênero da sua subsistência, há poucos sucedâneos de que se possam valer, e a escassez para eles vem acompanhada de quase todos os males da fome.” (*Principles*. Cap. V.) É digno de nota o fato de McCulloch, que tem sido acusado, não de todo injustamente, de ter adotado as mais extremadas doutrinas de Ricardo, aplicando-as rígida e asperamente, escolher, no entanto, o seguinte cabeçalho para o capítulo IV do seu tratado *On Wages*: “Desvantagens dos salários baixos, e de fazer com que os trabalhadores se alimentem habitualmente com as espécies mais baratas de alimento. Vantagem dos salários altos”.

¹⁰ Esse hábito de Ricardo é discutido no Apêndice I. (Ver também Livro Quinto. Cap. XIV, § 5.) Os economistas clássicos ingleses falam freqüentemente do mínimo de salário como dependente do preço do trigo. Mas o termo “trigo” era utilizado por eles como símbolo para os produtos agrícolas em geral, mais ou menos como Petty (*Taxes and Contributions*. Cap. XIV) fala da “produção de trigo, que havemos de supor contenha todas as subsistências para a vida, tal como no Padre Nosso supomos que o pão o contenha”. Sem dúvida, Ricardo tinha uma visão menos esperançosa quanto às perspectivas das classes trabalhadoras que temos nós hoje. Até mesmo o trabalhador agrícola pode agora alimentar bem sua família e ter algo para poupar, enquanto mesmo o artesão teria necessidade do total dos seus ganhos, naquela época, em tempos de colheitas pobres, para comprar abundante e bom alimento para sua família. Sir W. Ashley insiste na estreiteza das esperanças de Ricardo, comparadas com as da nossa época. Descreve instrutivamente a história da passagem citada na última nota, e demonstra que o próprio Lassalle não atribuía absoluta rigidez à sua lei de bronze. Ver Apêndice I, 2.

excessivamente baixos.

Mas foi só na última geração que se iniciou o estudo cuidadoso da influência dos salários sobre a eficiência.

O problema é difícil: são necessários exemplos simples.

Primeiro, pressupõem-se todos industrialmente iguais e intercambiáveis, a população estacionária;

las lições da história que mostram que, se uma queda de salários fizer com que as classes trabalhadoras baixem o seu padrão de conforto, “o prejuízo causado às mesmas será permanente, e a piora da sua condição há de transformar-se em novo mínimo tendente a perpetuar-se, como o mínimo mais amplo o iniciou antes”.¹¹

Mas foi somente na última geração que se começou a fazer um estudo cuidadoso dos efeitos dos salários altos sobre a crescente eficiência não só dos que os recebem, mas também de seus filhos e netos. Nessa matéria a liderança foi assumida por Walker e por outros economistas americanos; e a aplicação do método comparativo ao estudo dos problemas industriais de diversos países do Velho e do Novo Mundo está chamando a atenção cada vez mais para o fato de que o trabalho bem pago é em geral eficiente, não sendo portanto trabalho caro. Esse fato, embora traga maiores esperanças para o futuro da Humanidade que outro qualquer de que tenhamos conhecimento, há de exercer influência muito complicadora sobre a teoria da distribuição.

Tem-se agora certeza de que o problema da distribuição é muito mais difícil do que o julgavam os antigos economistas, e nenhuma solução do mesmo que pretenda ser simples pode ser verdadeira. Em sua maior parte, as antigas tentativas para dar uma solução fácil ao problema foram na realidade respostas a questões imaginárias que poderiam ter surgido em outros mundos que não o nosso, nos quais as condições de vida fossem muito simples. Mas o trabalho para responder a tais questões não foi perdido. Pois um problema muito difícil pode ser resolvido mais facilmente dividindo-o em várias partes, e cada uma dessas questões simples contém uma parcela do grande e difícil problema que temos a resolver. Aproveitemos pois essa experiência e procedamos por etapas sucessivas, no restante deste capítulo, no sentido de compreender as causas gerais que regem a procura de trabalho e de capital na vida real.¹²

§ 3. Começemos por estudar a influência da procura nos ganhos do trabalho, em um mundo imaginário no qual cada um seja o proprietário do capital que o ajuda em seu trabalho, de modo que não se apresenta o problema das relações de capital e trabalho. Isto é, suponhamos que seja utilizado apenas pouco capital, possuindo cada qual o capital de que se utiliza, e sendo os recursos da Natureza tão abundantes que são livres, não pertencendo a ninguém. Suponhamos mais, que todos tenham não só igual capacidade, mas igual disposição de trabalhar, e que de fato trabalhem arduamente, e também que todo trabalho não seja qualificado — ou antes não seja especializado, neste sentido de que se duas pessoas tivessem de trocar de ocupação, cada qual produziria tanto e tão bom trabalho como a outra. Finalmente, suponhamos que todos produzam coisas prontas para a venda sem auxílio dos outros, e que cada qual disponha das mesmas para os seus consumidores, de forma que a procura de tudo seja direta.

¹¹ Livro Segundo. Cap. XI, § 2. Queixa-se de que Ricardo supunha fosse o padrão de conforto invariável, esquecendo-se, aparentemente, de passagens como a citada na penúltima nota. Estava, entretanto, bem a par de que “a taxa mínima de salários” de Ricardo dependia do padrão dominante de conforto, e não se ligava às necessidades elementares da vida.

¹² Cf. Livro Quinto. Cap. V, especialmente § 2-3.

a procura é então o principal regulador da distribuição;

Nesse caso o problema do valor é muito simples. As coisas se trocam umas pelas outras na proporção do trabalho gasto em produzi-las. Se a oferta de qualquer uma se torna insuficiente, pode-se durante algum tempo vendê-la um pouco acima do preço normal, trocá-la por outras cuja produção houvesse exigido mais trabalho: mas, nesse caso, muitos deixarão imediatamente outros trabalhos para produzi-la, e em muito pouco tempo o seu valor cairá ao nível normal. Pode haver ligeiros distúrbios temporários, mas em regra os ganhos de um qualquer serão iguais aos dos outros. Em outras palavras, cada qual terá participação igual na soma líquida do total das coisas e serviços produzidos — ou, podemos dizer, a *renda ou dividendo nacional* — que há de constituir a procura pelo trabalho.¹³

Se agora uma nova invenção duplicar a eficiência do trabalho em qualquer indústria, a ponto de permitir que um homem faça duas vezes tantas coisas de certa espécie por ano, sem exigir meios adicionais, então essas coisas cairão à metade do seu antigo valor de troca. A procura efetiva do trabalho de cada um será um pouco aumentada, e a parte que cada qual pode tirar do fluxo comum de ganhos será um pouco maior do que antes. O homem pode, se quiser, ficar com duas vezes tantas coisas dessa espécie particular, juntamente com a sua antiga parte de outras coisas, ou pode tomar um pouco mais de tudo. Se houver um acréscimo na eficiência da produção em muitas indústrias o fluxo comum de ganhos ou dividendo será consideravelmente maior; as mercadorias produzidas por essas indústrias resultarão numa procura consideravelmente maior daquelas produzidas pelas demais, e não de aumentar o poder aquisitivo dos ganhos de cada um.

como também no próximo caso, no qual a população é estacionária e todos são industrialmente iguais, mas cada um tem seu próprio ofício;

§ 4. A situação não se modificará muito se supusermos necessária alguma aptidão especializada em cada indústria, desde que as outras condições permaneçam como antes, isto é, desde que se suponha que todos os trabalhadores tenham igual capacidade e engenho, e que todos os ofícios sejam igualmente agradáveis e fáceis de aprender. A taxa normal de ganhos será ainda a mesma em todos os ofícios, pois se um dia de trabalho num ofício produzir coisas que se vendam por mais de um dia de trabalho em outros, e essa desigualdade apresentar quaisquer indícios de perdurar, os filhos serão orientados de preferência para o ofício favorecido. É verdade que podem surgir algumas ligeiras irregularidades. A mudança de um ofício para outro pode levar tempo, e alguns ofícios podem, por certo prazo, obter mais do que a sua cota normal no fluxo de ganhos, enquanto outros rendem menos, ou ficam à míngua de trabalho. Mas, apesar de tais distúrbios, o valor corrente de tudo flutuará mais ou menos em torno do seu valor normal, que neste caso como no precedente há de depender simplesmente da quantidade de trabalho empregada na coisa, pois o valor normal de todas as espécies de trabalho será ainda igual. A capacidade produtiva da coletividade terá aumentado com a divisão do trabalho. O dividendo nacional comum ou fluxo de rendimentos será maior, e como todos, deixando de lado as perturbações eventuais, partilharão igualmente do mesmo, cada qual será capaz de adquirir com os frutos do seu trabalho coisas que lhe seriam mais úteis do que se fossem de sua própria produção.

¹³ Ver *infra*, § 10.

Nesta etapa, como nas consideradas anteriormente, é ainda verdade que o valor de cada coisa corresponde estritamente à quantidade de trabalho gasta na mesma, e que os ganhos de cada um são regulados simplesmente pela liberalidade da Natureza e pelo progresso dos métodos de produção.

e, outrossim, se a população aumenta mas não sob a influência de causas econômicas, todos os trabalhadores ainda pertencendo a uma categoria;

§ 5. Em seguida, ignoremos ainda a influência que a liberalidade na despesa de criar e instruir trabalhadores exerce sobre a sua eficiência, deixando esse assunto para ser discutido com outros aspectos da oferta em relação à distribuição no capítulo seguinte. Consideremos a influência que as modificações nas cifras de população exerce sobre os rendimentos que a Natureza proporcionará. Suponhamos então que o crescimento demográfico prossiga numa taxa fixa, ou, de qualquer forma, não afetada pelo nível dos salários, podendo ser influenciada por modificações no costume, na opinião moral e nos conhecimentos médicos. E ainda tomemos todo trabalho como do mesmo grau, e a renda nacional dividida igualmente para cada família, salvo ligeiras e transitórias desigualdades. Nesse caso, todo aperfeiçoamento nos métodos de produção ou transporte, toda nova descoberta, toda nova vitória sobre a Natureza aumentará igualmente os confortos e os luxos à disposição de cada família.

ainda quando a tendência ao rendimento decrescente exerce sua influência.

Mas esse caso difere do último; porque nesse caso o aumento da população, prolongando-se por algum tempo, deve enfim suplantar os melhoramentos nas técnicas da produção, e fazer com que se imponha na agricultura a lei do rendimento decrescente. Isto é, aqueles que trabalham na terra terão menos trigo e outros produtos em troca do seu trabalho e capital. Uma hora de trabalho representará uma quantidade menor de trigo que antes, para todos os ofícios agrícolas, e portanto para todos os outros ofícios, desde que se supõe todos os trabalhos do mesmo grau, e os ganhos, em regra, iguais para todas as atividades.

Além do mais, devemos notar que o valor do excedente ou renda da terra tenderá a aumentar. Porque o valor de qualquer espécie de produto deve ser igual ao do trabalho, ajudado sempre em nossa suposição por uma quantidade uniforme de capital necessária para produzi-lo, seja a terra boa ou má, sob condições apenas remuneradoras, ou marginais. Serão necessários mais trabalho e mais capital que antes para cultivar um alqueire de trigo etc., na margem, e portanto o trigo etc., devolvido pela Natureza ao trabalho aplicado sob circunstâncias mais vantajosas, terá um valor maior do que antes, relativamente a esse trabalho e a esse capital. Ou, em outras palavras, dará maior saldo de valor sobre o trabalho e o capital empregados para cultivá-lo.

Se há muitas categorias mas o número em cada uma delas não está regulado por causas econômicas, a procura ainda será o principal regulador do valor.

§ 6. Abandonemos agora a suposição de que o trabalho tenha mobilidade a ponto de assegurar igual remuneração para esforços iguais, em todo o conjunto da sociedade, e aproximemo-nos mais da situação real da vida, supondo que a mão-de-obra não seja em absoluto de uma única classe, mas de várias. Suponhamos que os pais criem sempre os filhos para uma ocupação em sua própria categoria, tendo livre escolha dentro dela, mas não fora. Finalmente, suponhamos que o aumento do número em cada mister ou nível seja ditado por outras causas que não as econômicas, podendo ser, como anteriormente, fixo, ou influenciado por modificações no costume, na

opinião moral etc. Nesse caso também o dividendo nacional conjunto será regulado pela abundância da retribuição da Natureza ao trabalho do homem, no estado existente das técnicas de produção, mas a distribuição desse dividendo entre os diferentes graus será desigual. Será regulado pela procura por parte das próprias pessoas. A participação dos que estão em qualquer compartimento industrial será tanto maior, na medida em que são capazes de satisfazer as mais extensas e urgentes necessidades da parte daqueles que estão obtendo grandes participações na renda nacional.

Suponhamos, por exemplo, que os artistas constituam entre eles um grau, uma casta, um compartimento profissional. Então, sendo o número deles fixo, ou pelo menos regulado por motivos independentes dos ganhos, os seus rendimentos serão governados pelos recursos e disposição de ânimo das classes da população que procuram as satisfações que os artistas podem fornecer-lhes.

Retorno às condições reais da vida, que são, sem embargo, consideradas somente pelo lado da procura.

§ 7. Podemos agora deixar o mundo imaginário, no qual cada um possui o capital que o ajuda em seu trabalho, e voltar ao nosso, onde as relações de trabalho e capital desempenham um grande papel no problema da distribuição. Mas limitemos ainda nossa atenção à distribuição do dividendo nacional entre os vários agentes da produção, de acordo com a quantidade de cada um deles, e os serviços que presta, e deixemos a influência reflexa que a remuneração de cada agente exerce sobre a oferta do mesmo, para ser examinada no capítulo seguinte.

Margem na qual a nova aplicação de um agente de produção deixa de ser proveitosa,

Vimos como o homem de negócios vigilante está sempre procurando a mais lucrativa aplicação dos seus recursos, e esforçando-se por fazer uso de cada um dos vários fatores de produção até à margem, ou limite, em que viria a ganhar com a transferência de uma pequena parte dos seus gastos para algum outro agente, e como ele vem a ser, assim nos limites de sua influência, o meio pelo qual o princípio de substituição ajusta o emprego de cada agente de tal modo que, em sua aplicação marginal, seu custo seja proporcional ao produto líquido adicional resultante do seu emprego. Temos que aplicar esse raciocínio geral ao caso da contratação de mão-de-obra.¹⁴

exemplificada pelo caso da mão-de-obra.

Uma questão que está constantemente na mente do homem de negócios cuidadoso é a de saber se tem o número adequado de homens para o seu trabalho. Em alguns casos a questão é resolvida pelo equipamento: deve haver um único maquinista para cada locomotiva expressa. Mas alguns trens expressos têm apenas um guarda, e quando o tráfego é intenso podem perder alguns poucos minutos que talvez fossem poupados com um segundo guarda. Portanto, um administrador alerta está constantemente a ponderar o produto líquido da poupança de tempo e contrariedade para os passageiros que advirá com o auxílio de um segundo guarda num trem importante, e a considerar se valerá a pena o seu custo. Essa questão é de natureza semelhante, embora mais simples na forma, que a de saber se “valeria a pena” co-

¹⁴ Ver *supra*, Livro Quinto, Cap. IV, § 1-4. Um pouco adiante teremos de considerar sob que aspectos a contratação de mão-de-obra difere do aluguel de uma casa ou de uma máquina. Por ora, podemos deixar de lado essa diferença, e considerar o problema apenas em suas linhas gerais. Mesmo assim, algumas dificuldades técnicas hão de surgir em caminho. E os leitores que, de acordo com a sugestão feita ao fim do Livro Quinto, Cap. VII, tiverem omitido os últimos capítulos desse Livro, se insatisfeitos com o tratamento geral dispensado aqui, podem voltar e ler o Livro Quinto, Cap. VIII e IX.

locar um trem adicional no horário, que exigiria mais gastos de equipamento, bem como de trabalho.

Um empregado marginal.

Às vezes se ouve dizer que um lavrador deixa sua terra carente de mão-de-obra. Talvez tenha cavalos e equipamentos suficientes, mas "se empregasse outro homem teria de volta o seu dinheiro, e muito mais". Isto é, o produto líquido de um homem adicional faria mais que cobrir o seu salário. Suponhamos que um fazendeiro suscite essa questão com respeito ao número de seus pastores. Para simplificar, podemos supor que um homem a mais não exija ulteriores gastos em instalações ou em animais, que pouparia ao próprio fazendeiro tanta canseira em alguns sentidos quanta lhe traria noutros, de sorte que nada seria acrescentado por conta de ganhos de gerência (mesmo quando interpretados amplamente a fim de incluir seguro contra risco etc.); finalmente, o fazendeiro reconhece que o novo homem faria tanto, impedindo a perda de carneiros, e de outras formas, que viria aumentar de vinte a produção anual de carneiros, em boas condições. Isso quer dizer, o fazendeiro verifica que o produto líquido de um homem a mais será igual a vinte carneiros. Se for possível obtê-lo por um preço menor que o valor dos animais, o fazendeiro precavido há de tomar-lhe os serviços, mas se o preço do salário e dos animais se equivalerem, o fazendeiro ficará na margem de dúvida. Nesse caso o homem pode ser denominado um pastor *marginal*, porque o seu emprego está na margem de conveniência.

Deve-se supor que é de eficiência normal e que trabalha em condições normais.

É melhor presumir sempre que o homem é de eficiência normal. Sem dúvida, seria um pastor marginal, ainda que fosse de excepcional eficiência, desde que o produto líquido do seu trabalho seja igual ao seu salário. O fazendeiro podia ter calculado que um pastor de eficiência normal viesse acrescentar apenas dezesseis carneiros à produção, e portanto ter-se disposto a contratar aquele homem por 1/4 a mais que o salário ordinário. Mas presumi-lo de excepcional eficiência não seria aconselhável. O homem deveria ser representativo, isto é, de eficiência normal.¹⁵

¹⁵ Ver observações sobre a padronização do trabalho, *infra*, no Livro Sexto. Cap. XIII, § 8-9.

Apresenta-se um exemplo aritmético no quadro seguinte. A coluna (2) representa o número de carneiros que poderiam provavelmente ser vendidos anualmente, com o devido complemento de lã, de um grande rebanho britânico, operado por 8, 9, 10, 11 e 12 pastores respectivamente. (Na Austrália, onde há escassez de homens, e um carneiro tem valor relativamente reduzido, há às vezes menos de dez homens, exceto na estação da tosquia, para cada 2 000 carneiros. Sir Albert Spicar, em ASHLEY. *British Dominions*. p. 61.) Estamos presumindo que um acréscimo do número de pastores de 8 a 12 não aumenta as despesas gerais de trabalho na fazenda, e que livra o fazendeiro de tantas dificuldades num sentido, quantas impõe-lhe noutros, enfim, nada há a ser levado em conta num sentido ou noutro. Destarte, o produto devido a cada homem adicional consecutivo, estabelecido na coluna (3), é o excesso do número correspondente na coluna (2) sobre o número precedente na mesma coluna (2). A coluna (4) resulta da divisão dos números da coluna (2) pelos números da coluna (1). A coluna (5) mostra o custo do trabalho dos pastores à média de 20 carneiros por homem. A coluna (6) mostra o saldo remanescente para as despesas gerais, inclusive o lucro do fazendeiro e a renda.

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Número de pastores	Número de carneiros	Produto devido ao último homem	Produto médio por homem	Folha de salários (20 carneiros por homem)	Excedente de (2) sobre (5)
8	580	—	72 1/2	160	420
9	615	35	68 1/3	180	435
10	640	25	64	200	440
11	660	20	60	220	440
12	676	16	56 1/3	240	436

Se o pastor é representativo, e o seu empregador também o é, os vinte carneiros representarão o produto líquido e, portanto, a capacidade de ganho do empregado. Mas, se o patrão for um mau administrador, se por exemplo deixa os seus homens à míngua do material necessário para o trato dos carneiros, pode apurar apenas quinze carneiros em vez de vinte. O produto líquido tende a representar os salários normais apenas quando o trabalhador e as suas condições de emprego são normais.

O produto adicional a ser obtido pelo trabalho desse pastor é largamente influenciado pelo número de pastores que o fazendeiro já emprega. E isso é por sua vez regulado pelas condições gerais da oferta e da procura, especialmente pelo número daqueles dentre os quais os pastores poderiam ser recrutados durante a atual geração, pela procura de carne de carneiro e de lã, pela eficiência dos pastores em todas as outras fazendas, e assim por diante. E a quantidade de produto marginal é ainda largamente influenciada pela concorrência de outros usos para a terra: o espaço disponível para a criação de carneiros é diminuído pela procura de terra para extração de madeira ou para plantação de aveia, para preservação de caça etc.¹⁶

Esse exemplo foi escolhido numa indústria simples, mas, embora a forma possa ser diferente, a substância do problema é a mesma em toda indústria. Sujeitos a condições indicadas na nota ao pé da página, mas não tão importantes para o nosso objetivo primacial, os salários de toda classe de trabalho tendem a ser iguais ao produto líquido do trabalho adicional do trabalhador marginal dessa classe.¹⁷

À medida que descemos as cifras em (3) diminuem; mas as de (6) aumentam, em seguida permanecem sem modificação e por fim diminuem. Isso indica que os interesses do fazendeiro são igualmente bem servidos com 10 ou 11 homens, mas são mal servidos com 8, 9 ou 12. O 11º homem (suposto ser de normal eficiência) é o homem marginal, quando os mercados de trabalho e carneiro são tais que um homem pode ser contratado por um ano pelo preço de 20 carneiros. Se os mercados houvessem ditado um contrato de 25 carneiros, as cifras em (6) teriam sido 380, 390, 385 e 376 respectivamente. Portanto, esse fazendeiro teria *provavelmente* empregado um pastor de menos, e enviado menos carneiros ao mercado, e entre muitos criadores de carneiros haveria *certamente* grande proporção que teria feito o mesmo.

Tem sido demonstrado longamente em casos similares (ver Livro Quinto. Cap. VIII, § 4-5) que o preço compensador para o fazendeiro pagar esse trabalho exprime apenas o resultado de inúmeras causas que entre os criadores governam os salários dos pastores, tal como uma válvula de segurança pode exprimir o resultado das múltiplas causas que governam a pressão numa caldeira. Teoricamente tem-se aí que levar em conta o fato de que, lançando vinte carneiros a mais no mercado, o fazendeiro há de baixar em geral o preço dos carneiros, e portanto perderá um pouco nos seus outros carneiros. Essa correção pode ser de apreciável importância em certos casos especiais. Mas em geral, quando estamos tratando de um acréscimo muito pequeno à oferta levado por apenas um dentre muitos produtores a um grande mercado, ele vem a ser diminuto (matematicamente uma quantidade pequena de segunda ordem), e pode ser desprezado. (Ver *supra*, nota no Livro Quinto. Cap. VIII, § 4.)

Sem dúvida, o produto líquido do pastor nesse caso excepcional não desempenha maior papel na determinação dos salários dos pastores do que o de qualquer dos pastores marginais nas fazendas onde não possam ser empregados sem consideráveis gastos extras noutros sentidos — como em relação à terra, aos edifícios, às ferramentas, ao trabalho de administração etc.

A coluna (4) na tabela acima é deduzida de (1) e (2), assim como o é a (3). Mas a tabela mostra quantos homens o fazendeiro pode permitir-se colocar, quando estes se contentarem com salários equivalentes ao valor do número de carneiros em (3), e portanto vai ao cerne do problema dos salários, enquanto a (4) não tem aplicação direta ao problema. Assim, pois, quando Mr. J. A. Hobson, observando uma tabela semelhante (na qual entretanto as cifras escolhidas são inadequadas para a hipótese que critica) declara: "Em outras palavras, a chamada produtividade final ou marginal vem a ser nada mais do que a produtividade média... Toda noção de que há uma produtividade marginal... é inteiramente falaz" (*The Industrial System*, p. 110), parece estar enganado.

¹⁶ Cf. Livro Quinto. Cap. X, § 5.

¹⁷ Esse método de apresentar o produto líquido do trabalho de um homem não é facilmente aplicável às indústrias em que se tem de despendar grande soma de capital e de conforto para constituir gradualmente relações comerciais, e especialmente se são das que obedecem à lei do rendimento crescente. Essa é uma dificuldade prática da mesma ordem que as discutidas no Livro Quinto, Cap. XII e Apêndice H. Ver também Livro Quarto. Cap. XII; Livro Quinto. Cap. VII, § 1-2; Cap. XI. A influência de um homem adicional empregado em qualquer negócio considerável sobre a sua economia geral pode ser também considerada de um ponto de vista puramente abstrato, mas é demasiado pequena para ser encarada seriamente. (Ver nota no Livro Quinto. Cap. VIII, § 4.)

Essa doutrina não é uma teoria dos salários;

Essa doutrina tem sido apresentada às vezes como uma teoria dos salários. Mas não há fundamento válido para tal pretensão. A doutrina de que os ganhos de um trabalhador tendem a ser iguais ao produto líquido do seu trabalho não tem por si mesma significação real, uma vez que para avaliar o produto líquido temos que tomar como fixas todas as despesas de produção da mercadoria em que o homem trabalha, fora o próprio salário.

mas é uma parte útil de uma teoria.

Conquanto, porém, essa objeção prevaleça contra a alegação de que contém uma teoria de salários, não é válida contra a afirmativa de que a doutrina traz à luz uma das causas que regulam os salários.

As observações geralmente se aplicam à procura de capital.

§ 8. Em capítulos posteriores necessitaremos dar outros exemplos para ilustrar o princípio indicado no último parágrafo com respeito ao trabalho manual, e, em particular, para demonstrar como o valor de algumas partes do trabalho de administração pode ser medido, quando se verifica que a produção efetiva de um negócio cresce tanto por uma adicional medida de superintendência, como pelo acréscimo de um trabalhador comum. Assim também, os ganhos de uma máquina podem às vezes ser avaliados pelo acréscimo que pode trazer à produção da fábrica, em certos casos, sem envolver nenhuma despesa extra.

Generalizando do trabalho de determinada máquina ao da maquinaria de dado valor conjunto, podemos supor que, em certa fábrica, uma despesa extra de 100 libras de maquinaria pode ser feita de forma que não implique nenhum outro gasto extraordinário, a fim de acrescentar 4 libras anualmente à produção líquida da fábrica, descontada a sua própria depreciação. Se os investidores de capital colocam-no onde tenha probabilidade de dar alta remuneração, e se, feito isso e encontrado o equilíbrio, o capital paga o emprego dessa maquinaria e apenas se limita a isso, podemos inferir daí que a taxa anual de juros seja de 4%. Mas exemplos desse gênero indicam apenas parte da ação das grandes causas que governam o valor. Não podem ser transformados em teoria de juros, como não se podem transformar em teoria de salários, sem cair num círculo vicioso.

Pode-se muito bem, todavia, levar um pouco mais longe a nossa exposição da natureza da procura de capital para qualquer emprego, e observar como a sua procura conjunta se constitui das procuras para muitos usos diferentes.

Exemplo da procura de capital em determinada indústria.

Para fixar as idéias, tomemos determinada indústria, como a de chapelaria, e averiguemos o que determina a quantidade de capital que ela absorve. Suponhamos que a taxa de juros seja de 4% ao ano, em perfeita segurança, e que a fabricação de chapéus absorva um capital de 1 milhão de libras. Isso quer dizer que essa indústria pode obter um rendimento tão bom de todo esse capital que pagaria 4% líquidos por ano pelo seu uso antes que passar sem qualquer parcela dele.¹⁸

Certas coisas são ainda necessárias para os fabricantes de chapéus; precisam de alimento, vestuário, alojamento, e também de algum capital de giro, como matérias-primas, e de algum capital fixo, como ferramentas e talvez maquinismos. E embora a concorrência impeça um lucro maior que o or-

¹⁸ Os juros cobrados a comerciantes por empréstimos são geralmente muito superiores a 4% ao ano, mas, conforme veremos no capítulo VI, incluíam outras coisas, além do verdadeiro juro líquido. Antes da grande e recente destruição de capital sobrevinda com a guerra, parecia razoável falar de 3%, porém mesmo 4% mal podem compensar, ainda por alguns anos, após o término da guerra.

dinário com o emprego desse capital necessário, a sua perda seria tão prejudicial que os industriais do ramo talvez se dispusessem a pagar 50%, se não pudessem obtê-lo em melhores condições. Pode haver outras máquinas que a indústria não dispense se a taxa de juros é de 20%, e das quais se priva se é mais alta. Se a taxa é de 10%, emprega mais equipamentos; se é de 6%, ainda mais, se 5%, ainda mais, e, finalmente, se 4%, mais ainda. Quando a taxa é essa, a utilidade marginal do maquinário, isto é, a utilidade do aparelhamento que vale a pena empregar, mede-se à razão de 4%.

Um aumento na taxa de juros diminuiria o seu emprego de máquinas, pois evitariam o uso de tudo o que não desse um saldo anual de mais de 4% sobre o seu valor. E uma queda na taxa de juros levá-los-ia a pedir auxílio de mais capital, e a introduzir maquinário que desse um saldo anual líquido algo menor que o de 4% sobre o seu valor. Assim, também, quanto mais baixa a taxa de juros, tanto mais imponente será o estilo das construções das fábricas de chapéus e das residências dos industriais do ramo, e uma queda na taxa de juros provocará o emprego de mais capital na indústria de chapéus, sob a forma de maiores estoques de matéria-prima, e de maiores disponibilidades de produto acabado nas mãos dos varejistas.¹⁹

A procura total de capital.

Os métodos para o emprego de capital podem variar muito mesmo no âmbito de uma mesma indústria. Cada empresário, tendo em consideração os seus próprios meios, procederá à colocação do capital no seu negócio em cada uma das diversas direções, até que pareça a seu critério ter atingido a margem de lucratividade, e essa margem é, como temos dito, uma linha de fronteira ou de limite, cortando uma após outra todas as linhas de inversão possíveis, e movendo-se irregularmente para fora em todas as direções sempre que se verifica uma queda na taxa de juros à qual se possa obter capital adicional. Assim, a procura para o empréstimo de capital é o conjunto das procuras de vários indivíduos em todas as indústrias, e obedece a uma lei semelhante à que vigora para a venda de mercadorias: tal como há certa quantidade de uma mercadoria que pode encontrar compradores a determinado preço. Quando o preço sobe, a quantidade que se pode vender diminui, e assim é com respeito ao uso de capital.

E o verdadeiro em relação aos empréstimos para fins produtivos é verdadeiro também em relação aos dos príncipes ou dos Governos que hipotecam os seus recursos futuros a fim de obter meios para gastos imediatos. É verdade que as suas ações não são na maior parte das vezes oriundas de cálculo frio, e que freqüentemente decidem o quanto desejam tomar emprestado com ligeira referência ao preço que terão de pagar pelo empréstimo. Mesmo, porém, sobre esses empréstimos a taxa de juros exerce uma influência perceptível.

Conclusão provisória quanto à influência da procura, guiada pelo princípio de substituição, sobre os ganhos de cada agente.

§ 9. Para resumir num enunciado que compreende tudo, apesar da dificuldade de exprimi-lo, diremos: Todo agente de produção, terra, maquinaria, trabalho especializado, trabalho ordinário etc., tende a ser aplicado na produção tão proveitosamente quanto possível. Se os empregadores e outros homens de negócios acharem que poderão obter melhores resultados utilizando-se um pouco mais de qualquer agente, assim o farão. Avaliam o produto líquido (isto é, descontadas as despesas que implicar, o acréscimo

¹⁹ Cf. Livro Quinto. Cap. IV, e também Apêndice I, § 3, nos quais são feitas algumas observações sobre a teoria do juro, de Jevons.

líquido no valor em dinheiro da sua produção total) que não de obter com um desembolso um pouco maior nessa ou naquela direção; e se podem lucrar, desviando um tanto o seu desembolso de uma direção para outra, assim o farão.²⁰

Assim, pois, os usos de cada agente de produção são governados pelas condições gerais da procura em relação à oferta. Isto é, de um lado pela urgência de todos os empregos a que se pode destinar o agente, tomado juntamente com os meios à disposição dos que dele necessitam; e, por outro lado, pelos estoques disponíveis do mesmo. E se mantém a igualdade dos seus valores para cada uso pela tendência constante de deslocá-lo de usos em que os seus serviços são de menos valor para outros nos quais são de maior valia, de acordo com o princípio de substituição.

Ao se diminuir o emprego de trabalho não especializado ou de qualquer agente, a razão será de que, em algum ponto em que se estava na margem de dúvida sobre se valeria a pena empregar esse agente, optou-se pela negativa. Eis o que significa dizer que devemos atentar aos usos *marginais*, e à eficiência *marginal* de cada agente. E temos de proceder assim, porque é somente na margem que pode ocorrer qualquer das mudanças pelas quais se manifestam as relações modificadas da oferta e da procura.

Se prescindíssemos das diferenças de categoria do trabalho, e considerássemos todo o trabalho como da mesma espécie, ou pelo menos como tudo expresso em termos de certa espécie de trabalho de eficiência-padrão, poderíamos procurar a margem de indiferença entre a aplicação direta do trabalho e a do capital material, e dizer, em suma, para citar as palavras de Von Thünen, que “a eficiência do capital deve ser a medida dos seus ganhos, pois se o trabalho do capital fosse mais barato que o dos homens o empresário despediria alguns dos seus trabalhadores, e em caso contrário aumentaria o seu número”.²¹

Mas, naturalmente, a crescente concorrência do capital em geral para aplicação é de caráter diferente da concorrência de maquinaria para emprego em qualquer indústria isolada. Esta última pode expulsar do emprego toda uma categoria de trabalho; aquele não pode substituir o trabalho em geral, pois deve causar um maior emprego dos produtores das coisas utilizadas como capital. Com efeito, substituir trabalho por capital é realmente colocar trabalho, combinado com muita espera, em lugar de outras formas de trabalho, combinadas com pouca espera.²²

²⁰ Esse princípio segue de perto as linhas do Livro Quinto. Cap. IV e VIII.

²¹ *Der Isolirte Staat*. Livro Segundo. Cap. I, p. 123. Sustenta ele (*ibid.*, p. 124) que portanto “a taxa de juros é o elemento pelo qual a relação da eficiência do capital para a do trabalho humano se exprime”. Finalmente, em palavras muito semelhantes às que Jevons, trabalhando independentemente uma geração mais tarde, adotou para o mesmo propósito, declara (p. 162): “A utilidade da última porção de capital aplicado define (*bestimmt*) o nível da taxa de juros”. Com a sua característica largueza de vistas, Von Thünen enunciou uma lei geral do rendimento decrescente para doses sucessivas de capital em qualquer ramo da produção. O que disse sobre o assunto tem ainda agora muito interesse, embora não demonstre como reconciliar o fato de que um acréscimo no capital empregado numa indústria pode aumentar a produção mais do que em proporção, com o fato de que um contínuo influxo de capital numa indústria deve por fim baixar a média dos lucros obtidos na mesma. O tratamento que deu a esses e a outros grandes princípios econômicos, embora primitivo sob muitos aspectos, permanece muito além das suas fantasiosas e irreais suposições sobre as causas que determinam a acumulação de capital, e quanto às relações dos salários com o estoque de capital. Destas ele deduz a artificiosa conclusão de que a taxa natural de salários é a média geométrica entre as necessidades do trabalhador e a parte do produto devida ao seu trabalho quando ajudado pelo capital. Por taxa natural quer dizer a mais alta que pode ser mantida. Se o trabalhador obtivesse mais do que isso por algum tempo, a oferta de capital, segundo argumento Von Thünen, seria contida a ponto de fazê-lo perder, no decorrer do tempo, mais do que poderia ganhar.

²² Conforme Von Thünen estava bem a par. (*Op. cit.*, p. 127). Ver também *infra*, Livro Sexto. Cap. II, § 9-10.

Segue-se o uso corrente na delimitação do rendimento, seja do que entra como do que sai do dividendo nacional.

§ 10. Quando falamos de dividendo nacional, ou de renda líquida distribuível de toda a nação, dividido nas cotas de terra, trabalho e capital, precisamos ser claros quanto ao que estamos incluindo ou excluindo. Raro fará muita diferença para a nossa argumentação o empregarmos todos os termos amplamente, ou todos os termos em sentido restrito. Mas é essencial que os empreguemos com coerência por meio de cada argumentação, e que tudo o que for incluído de um lado, com referência à procura ou à oferta de terra, trabalho e capital, também o seja do outro.

O trabalho e o capital do país, atuando sobre seus recursos naturais, produzem anualmente certa soma total *líquida* de artigos materiais e imateriais, inclusive toda classe de serviços. O termo limitativo é necessário para significar que se há de ter em conta o gasto das matérias-primas e artigos semi-elaborados, e o desgaste e a depreciação do material empenhado na produção: todas essas perdas devem evidentemente ser deduzidas da produção bruta, antes que se possa encontrar a renda verdadeira ou líquida. E a renda líquida resultante das inversões estrangeiras deve ser adicionada. (Ver Livro Segundo. Cap. IV, § 6.) Essa é a verdadeira renda ou receita líquida anual do país, ou, ainda, o dividendo nacional. Podemos, sem dúvida, avaliá-la para um ano ou para qualquer outro período. Os termos Renda Nacional e Dividendo Nacional são sinônimos; apenas o último é mais significativo, ao considerarmos a renda nacional no seu caráter de soma das novas fontes de satisfações disponíveis para distribuição. Mas é melhor seguir aqui a prática comum, e não contar como parte da renda ou dividendo nacional algo que não seja comumente contado como parte dos rendimentos do indivíduo. Assim, a menos que se advirta em contrário, os serviços que uma pessoa presta a si própria, e os que presta graciosamente aos membros da sua família ou aos amigos, os benefícios que extrai da utilização dos seus próprios bens, ou do patrimônio público, tal como das pontes isentas de pedágios, não se reconhecem como partes do dividendo nacional, mas ficam para ser consideradas separadamente.

A correlação entre a produção e o consumo.

Certa parte da produção se destina a aumentar o estoque de matéria-prima, maquinaria etc., e não apenas a substituir o material que foi consumido, ou maquinaria gasta. Essa parte da renda ou dividendo nacional não se destina diretamente ao consumo pessoal. Mas vai para o consumo, no sentido amplo em que o termo é comumente empregado quando, por exemplo, um fabricante de máquinas impressoras vende parte do seu estoque a tipografias. Nesse sentido amplo é verdade que toda produção se destina ao consumo, e o dividendo nacional é equivalente ao conjunto da produção líquida, e também ao consumo global. Nas condições ordinárias da indústria, produção e consumo marcham juntos, não há consumo exceto aquele preparado pela devida produção, e toda produção é seguida pelo consumo para o qual foi destinada. Pode haver, sem dúvida, alguns erros de cálculo em ramos particulares da produção, e um colapso no crédito comercial pode encher quase todos os armazéns, durante algum tempo, com mercadorias não vendidas. Mas tais condições são excepcionais, e não se enquadram em nossa perspectiva presente. (Ver Livro Quinto. Cap. XIII, § 10; Apêndice J, § 3.)

Exame Preliminar da Distribuição (Continuação)

Objeto
deste capítulo.

§ 1. Conforme foi indicado no início do capítulo anterior, cabe-nos agora completar o estudo da influência da procura na distribuição, com um estudo da influência reflexa da remuneração sobre a oferta de diferentes agentes de produção. Temos de combinar os dois numa revista preliminar geral dos papéis desempenhados pelo custo da produção e pela utilidade na regulação da distribuição do dividendo nacional entre as diferentes espécies de trabalho e entre os proprietários do capital e da terra.

Ricardo e seus seguidores deram insuficiente ênfase à procura; mas estavam certos em dar a maior ênfase ao custo de produção.

Ricardo e os hábeis homens de negócios que seguiram em sua esteira deram a operação da procura por assentada, como algo que não tinha necessidade de ser explicado: não lhe deram ênfase, nem a estudaram com suficiente cuidado, e essa negligência tem causado muita confusão, obscurecendo verdades importantes. Reagindo em sentido oposto, tem-se posto demasiada insistência no fato de que os ganhos de todo agente de produção são originados e, por certo tempo, regulados pelo valor do produto que ele contribui para produzir, sendo, portanto, os seus ganhos até então governados pelo mesmo princípio que o da renda da terra; e alguns até pensaram que era possível estabelecer uma teoria completa da distribuição baseada nas múltiplas aplicações da lei da renda. Mas não atingirão esse objetivo. Ricardo e os seus seguidores parecem ter sido bem orientados pelas suas intuições, constatando sem alarde que as forças da oferta eram aquelas cujo estudo é mais urgente e envolve a maior dificuldade.

Quando investigamos o que é que determina a eficiência (marginal) de um fator de produção, seja este qualquer espécie de trabalho ou capital material, verificamos que a solução imediata exige conhecimento do suprimento disponível desse fator, pois se a oferta aumentar a coisa será aplicada para usos em que é menos necessária, e nos quais é menos eficiente. E a solução derradeira exige também um conhecimento das causas que determinam essa oferta. O valor nominal de cada coisa, seja de determinada espécie de trabalho ou de capital, ou qualquer outra coisa, descansa, como a chave de uma abóbada, na posição de equilíbrio entre as pressões contrárias de seus lados opostos — as forças da procura pressionam de um lado, e as da oferta do outro.

As quantidades

A produção de tudo, seja de um agente de produção ou de uma merca-

e preços dos diversos agentes de produção se regulam reciprocamente.

Exemplos paralelos da Física.

Influência da remuneração sobre a disposição do indivíduo de trabalhar.

Algum trabalho é agradável;

doria pronta para consumo imediato, é levada até ao limite ou margem em que há equilíbrio entre as forças da oferta e da procura. A quantidade da coisa e o seu preço, as quantidades dos vários fatores ou agentes de produção empregados na sua feitura, e os seus preços — todos esses elementos regulam-se mutuamente uns aos outros, e se uma causa externa altera um deles, o efeito da perturbação estende-se a todos os outros.

Da mesma forma, quando várias bolas estão postas numa bacia, elas determinam reciprocamente suas posições. Ou então, quando um grande peso é suspenso por diversos fios de elástico, de diferentes resistências e comprimentos (estando todos eles esticados), presos em vários pontos do teto, as posições de equilíbrio de todos os cordões e do peso determinam-se reciprocamente. Se um dos cordões for encurtado, tudo o mais mudará de posição, e o comprimento e a tensão de cada fio também sofrerão alterações.

§ 2. Temos visto que a oferta efetiva de qualquer agente de produção em qualquer tempo depende, em primeiro lugar, do seu estoque em existência, e em segundo lugar, da vontade daqueles que dispõem do mesmo, de empregá-lo na produção. Essa disposição não é decidida simplesmente pelo rendimento imediato que se espera, embora possa haver um limite inferior, que em alguns casos pode ser descrito como um custo primário, abaixo do qual não se há de empreender trabalho algum. Um fabricante, por exemplo, não hesita em desistir de pôr o seu maquinário em movimento para atender a uma encomenda que não cubra o dispêndio direto extra de dinheiro causada pela obra, juntamente com o desgaste efetivo do maquinário. Considerações semelhantes valem em relação ao desgaste das próprias forças do operário, à fadiga e a outros incômodos do trabalho. Apesar de por ora estarmos mais interessados no custo e remuneração sob condições normais do que no custo direto para o indivíduo de qualquer serviço especial que faça, bem se pode fazer aqui uma curta observação sobre o assunto, a fim de evitar confusões.

Já vimos¹ que quando um homem está descansado e animado, e faz o trabalho de sua própria escolha, este realmente nada lhe custa. Conforme têm acentuado alguns socialistas, com perdoável exagero, poucas pessoas sabem o quanto lhes satisfaz o trabalho moderado, até que ocorre algo que as impede totalmente de trabalhar. Mas, certas ou erradas, em sua maioria as pessoas acreditam que a maior parte do trabalho que fazem para ganhar a vida não lhes dá nenhum saldo de prazer, senão que, pelo contrário, custalhes algo. Ficam contentes quando chega a hora de largar o serviço — talvez se esqueçam de que as horas iniciais do trabalho não lhes custaram tanto como a última. Estão propensas a acreditar que 9 horas de trabalho lhes custam nove vezes a última hora, e raramente lhes ocorre julgarem-se beneficiárias do saldo ou renda de um produtor, por serem pagas por hora numa taxa suficiente para compensá-las pela última e mais penosa hora.²

¹ Ver Livro Segundo. Cap. III, § 2; Livro Quarto. Cap. I, § 2; Livro Quarto. Cap. IX, § 1.

² As recentes discussões sobre o dia de 8 horas de trabalho freqüentemente têm dado pouca atenção à fadiga do trabalho, porque há muito trabalho no qual se exige tão pouco esforço, tanto físico como mental, que qualquer esforço pode ser levado em conta mais como alívio para o tédio que como fadiga. Um homem de serviço, obrigado a estar de prontidão quando o chamarem, embora sem realizar de fato 1 hora de serviço por dia, pode objetar contra horas de trabalho muito longas, porque estas privam-lhe a vida de variedade, de oportunidade para prazeres domésticos e sociais, e talvez de refeições confortáveis e descanso.

mas geralmente,
ainda que nem
sempre,
o aumento
de remuneração
estimula
a maiores esforços.

Quanto mais tempo um homem trabalha, ou está em serviço, maior é o seu desejo de descanso, a menos que o trabalho o tenha entorpecido, embora o serviço de cada hora extra lhe dê remuneração maior, e o deixe mais próximo da satisfação de suas necessidades mais urgentes, pois quanto maior for a remuneração, mais cedo essa fase será alcançada. Depende, então, do indivíduo se com um ordenado crescente surgirão novas necessidades, e novos desejos de confortos para proporcionar a outros ou a si mesmo, nos anos vindouros, ou se ficará logo saciado com os prazeres só adquiríveis com o trabalho, passando então a desejar mais lazer e oportunidades para atividades agradáveis em si mesmas.

Não se pode estabelecer uma regra universal, mas a experiência parece demonstrar que, quanto mais ignorantes e indolentes, os indivíduos e as raças, especialmente se vivem em clima meridional, permanecem no emprego menos tempo, e se esforçam menos durante o serviço, se a taxa de salários se elevar até dar-lhes os costumeiros prazeres em troca de menos trabalho que antes. Mas aqueles cujo horizonte mental é amplo, e que têm mais firmeza ou elasticidade de caráter, trabalharão mais arduamente e por mais tempo, quanto mais alta for a paga que se lhes oferecer, salvo se preferirem desviar as suas atividades para objetivos mais alevantados em lugar de trabalhar pelo ganho material. Mas esse ponto deverá ser estudado mais amplamente quando tratarmos da influência do progresso sobre o valor.

Entretanto, podemos concluir que, em regra, a maior remuneração causa um imediato acréscimo na oferta de mão-de-obra eficiente, e que as exceções a essa regra, que acabam de ser assinaladas, raramente surgem em grande escala, embora não sejam destituídas de significação.³

Se um homem é livre para deixar o trabalho quando lhe aprouver, assim o faz quando as vantagens de continuá-lo já não mais lhe parecem contrabalançar as desvantagens. Se trabalha com outros, a extensão do dia de trabalho lhe é imposta, as mais das vezes, e em alguns ofícios, o número de dias de trabalho que executa lhe é praticamente fixado. Mas quase não há ofícios em que a quantidade de esforço que o homem põe no seu trabalho seja rigidamente fixada. Se não for capaz ou se não estiver disposto a trabalhar até ao padrão mínimo imperante no local onde se acha, o homem pode geralmente encontrar emprego noutra localidade onde o padrão é mais baixo. O padrão em cada local é estabelecido pelo equilíbrio geral das vantagens e desvantagens de várias intensidades de trabalho das populações trabalhadoras estabelecidas ali. Os casos, portanto, em que a vontade de um indivíduo não toma parte na determinação da quantidade de trabalho que faz por ano são tão excepcionais como os casos em que alguém tem de viver numa casa de tamanho muito diverso daquele que prefere, porque não há outra disponível. É verdade que um homem que preferiria trabalhar 8 horas por dia em vez de 9, ao mesmo preço de 10 pence por hora, mas é compelido a trabalhar 9 horas ou nenhuma, sofre uma perda a partir da nona hora. Entretanto, esses casos são raros, e, quando ocorrem, deve-se tomar o dia como unidade. E a lei geral de custos não é prejudicada por esse fato, assim como a lei geral da utilidade não é prejudicada pelo fato de tomar-se um concerto ou uma xícara de chá como unidade, e pelo fato de que alguns pagariam antes 5 xelins por meio concerto ao invés de 10 pelo concerto integral, ou 2 pence por mela chávana, ao invés de 4 pence por uma xícara inteira, incorrendo em perda da segunda melada. Parece, portanto, não haver bom fundamento para a sugestão feita por Böhm-Bawerk (*The Ultimate Standard of Value*, § IV, publicado em *Zeitschrift für Volkswirtschaft*, v. II) de que o valor deve ser determinado geralmente pela procura, sem direta referência ao custo, porque a oferta efetiva de mão-de-obra é uma quantidade fixa: pois, mesmo que o número de horas de trabalho durante o ano fosse rigidamente fixado — o que não acontece —, a intensidade do trabalho continuaria elástica.

³ Ver Cap. XII. Colheitas ruins, preços de guerra e convulsões de crédito têm, em várias ocasiões, compelido alguns trabalhadores, homens, mulheres e crianças, a trabalhar em excesso. E casos de esforços cada vez maiores em troca de um salário sempre minguante, embora não tão numerosos agora como freqüentemente se alega, não foram muito raros em tempos passados. Podem ser comparados aos esforços de uma firma decadente para assegurar algum rendimento para o seu dispêndio, assumindo contratos a pouco mais do que o suficiente para retribuir-lhes o custo primário, especial ou direto. E por outro lado, quase todas as épocas, e nossa época talvez menos que a maioria das outras, estão cheias de histórias de pessoas que, num súbito surto de prosperidade, contentaram-se com salários ganhos com muito pouco trabalho, contribuindo destarte para encerrar o ciclo de prosperidade mais depressa. Mas esses assuntos devem ser adiados para depois de um estudo sobre as flutuações comerciais. Em tempos ordinários, o artesão, o homem de profissão liberal ou o empresário capitalista decide, como indivíduo ou como membro de uma associação de classe, qual o mais baixo preço que está disposto a aceitar.

A dependência, a longo prazo, da oferta de mão-de-obra eficiente na taxa de ganhos e na maneira de gastá-los.

§ 3. Quando, entretanto, passamos da influência imediata exercida por uma alta nos salários sobre o trabalho feito por um indivíduo, para o seu efeito final depois de uma ou duas gerações, o resultado é menos incerto. É verdade, sem dúvida, que embora uma melhora temporária de situação possa dar a muitos jovens a oportunidade que estavam esperando de casarem-se e montarem casa, uma prosperidade permanentemente ascendente tanto pode baixar quanto elevar a taxa de natalidade. Mas, por outro lado, um aumento de salários é quase certo diminuir a taxa da mortalidade, a não ser que tenha sido conquistado ao preço da negligência pelas mães dos deveres para com os filhos. É o caso é ainda mais patente quando consideramos a influência dos salários altos no vigor físico e mental da próxima geração.

Pois há certo consumo que é estritamente necessário para cada classe de trabalho no sentido de que a sua redução impede que o trabalho seja efetuado com eficiência. Os adultos poderiam sem dúvida cuidar bem de si próprios à custa dos filhos, mas isso viria apenas adiar a queda de produtividade por uma geração. Além do mais, há necessidades convencionais, tão estritamente exigidas pelo costume e pelo hábito, que, na realidade, muitas pessoas prefeririam renunciar às realmente necessárias a passar sem boa parte daquelas. Em terceiro lugar, há confortos habituais que alguns, embora não todos, não abandonariam inteiramente, mesmo quando muito necessitados. Muitas dessas necessidades convencionais e confortos costumeiros são a corporificação do progresso material e moral, e a sua extensão varia de época para época e de local para local. Quanto maiores forem, tanto menos econômico é o homem como agente de produção. Mas se forem bem escolhidos, atingirão no mais alto grau o fim de toda produção, pois elevam o nível da vida humana.

A oferta de mão-de-obra corresponde rapidamente à sua procura, quando os ganhos dos trabalhadores são gastos principalmente em artigos necessários à eficiência.

Qualquer acréscimo no consumo estritamente necessário para a eficiência paga a si mesmo e acrescenta ao dividendo nacional tanto quanto dele retira. Mas um acréscimo no consumo que assim não seja necessário pode ser concedido apenas por meio de um progresso no domínio do homem sobre a Natureza — o qual, por sua vez, só pode surgir pelo avanço da ciência e das artes da produção, pela melhoria da organização e acesso a fontes maiores e mais ricas de matérias-primas, e finalmente pelo desenvolvimento do capital e dos meios materiais para conseguir os fins almejados, sob qualquer forma.

Assim, a questão de quão estreitamente a oferta de mão-de-obra corresponde à sua procura é em grande parte uma questão respondida pela indagação de que parcela do presente consumo da população em geral consiste em coisas estritamente necessárias para a vida e a eficiência dos jovens e velhos; que parte é formada por necessidades convencionais, que teoricamente poderiam ser dispensadas, mas que, na prática, são preferidas pela maioria das pessoas a algumas coisas realmente necessárias para a eficiência; e quanto é realmente supérfluo, considerado como meio para a produção, embora uma parte do mesmo possa ser de suprema importância, considerado como um fim em si mesmo.

Muitos gastos das classes trabalhadoras nos países subdesenvolvidos conduzem à eficiência.

Os antigos economistas franceses e ingleses, como notamos no início do capítulo precedente, classificavam quase todo o consumo das classes trabalhadoras na primeira categoria. Assim faziam, em parte para simplificar, e em parte porque essas classes eram então pobres na Inglaterra, e paupérrimas na França. Inferiam que a oferta de mão-de-obra corresponderia às variações na sua procura efetiva, da mesma maneira que a oferta de máquinas, embora, como é natural, não tão rapidamente quanto esta. E não se chega a uma

conclusão muito diferente, ainda hoje, quando se examina a questão do ponto de vista dos países menos adiantados. Porque na maior parte do mundo as classes trabalhadoras não se podem permitir senão poucos luxos, e nem mesmo muitas necessidades convencionais, e qualquer acréscimo nos salários resulta em tão grande aumento em seu número, que viria rebaixar os seus ganhos ao antigo nível — o das meras despesas de manutenção. Em grande parte do mundo, os salários são determinados, especialmente depois da chamada lei de ferro ou de bronze, que os atém ao custo de manutenção e sustento de uma classe algo ineficiente de trabalhadores.

No que concerne ao moderno mundo ocidental, a questão tem uma resposta substancialmente diversa, tão grande tem sido o progresso recente nos conhecimentos e na liberdade, no vigor e na riqueza, e no fácil acesso a ricos e distantes campos para o abastecimento de alimentos e matérias-primas. Mas é ainda verdadeiro, mesmo na Inglaterra de hoje, que a maior parte do consumo do grosso da população destina-se a sustentar a vida e o vigor, não talvez da maneira mais econômica, mas, ainda assim, sem grande desperdício. Sem dúvida alguns excessos são positivamente prejudiciais, mas se acham em vias de diminuição, em relação ao resto do consumo, sendo a principal exceção talvez os jogos de azar. A maior parte desses gastos não estritamente econômicos como meios para a eficiência contribui, não obstante, para formar hábitos de iniciativa empreendedora e dá à vida essa variedade sem a qual os homens se tornam chulos e estagnados, e realizam pouco, embora possam esforçar-se muito. É bem sabido que, mesmo nos países ocidentais, o trabalho especializado é em geral mais barato, relativamente, onde os salários são mais altos. Pode-se admitir que o desenvolvimento industrial do Japão tenda a demonstrar que algumas coisas de necessidade convencional mas custosas poderiam deixar de utilizar-se sem uma correspondente diminuição da eficiência: mas, embora essa experiência venha a apresentar resultados de grande alcance no futuro, apesar de tudo tem pouca repercussão sobre o passado e o presente. Continua a ser verdadeiro que, tomando-se o homem tal qual é, e tal como tem sido até agora, no mundo ocidental os ganhos obtidos pelo trabalho eficiente não se acham muito acima do mais baixo necessário para cobrir as despesas de manutenção e preparo de trabalhadores eficientes, e de sustentar e pôr em atividade as suas plenas energias.⁴

Concluimos então que um aumento de salários, a menos que seja ganho em condições anti-higiênicas, quase sempre aumenta as forças físicas, mentais, e até mesmo morais da próxima geração, e que, em igualdade de outras condições, um aumento nos ganhos obtidos pelo trabalho aumenta a taxa de crescimento da mão-de-obra. Ou, em outras palavras, uma alta no seu preço-procura, aumenta a sua oferta. Dado o estado dos conhecimentos e o dos hábitos sociais e domésticos, pode-se dizer que o vigor do povo em conjunto, quando não o seu número, tanto o número de trabalhadores co-

⁴ Em todas as locomotivas há alguma obra de latão ou de cobre, destinada em parte a adorno, e que poderia ser omitida ou deslocada sem nenhuma perda para a eficiência da caldeira. A sua quantidade varia realmente com o gosto das autoridades que escolhem os padrões para as máquinas das diferentes ferrovias. Mas pode acontecer que o costume exija esse gasto, que o costume não ceda à argumentação e que as companhias ferroviárias não ousem ofendê-lo. Nesse caso, ao referirmo-nos aos períodos de predominância do costume, teríamos de incluir o custo do trabalho metálico ornamental ao custo de produção de certa porção de H.P. locomotor, no mesmo nível com o custo do próprio pistão. E há muitos problemas práticos, especialmente os que se relacionam a períodos de moderada extensão, nos quais as necessidades convencionais e reais podem ser colocadas quase que em pé de igualdade.

O mesmo é verdade, até certo ponto, mesmo nos países ricos do mundo ocidental.

Conclusão geral.

mo o vigor em qualquer profissão em particular, tem um preço de oferta, nesse sentido de que há certo nível de preço de procura que os manterá estacionários; que um preço maior provocar-lhes-ia um aumento, e que um preço mais baixo provocar-lhes-ia um decréscimo.

As influências da procura e da oferta sobre os salários estão coordenadas.

Vemos, pois, de novo, que a procura e a oferta exercem influências coordenadas sobre os salários, e que nenhuma pode alegar predominância, assim como nenhuma das lâminas de uma tesoura, ou nenhum pilar de um arco. Os salários tendem a igualar-se ao produto líquido do trabalho. Sua produtividade marginal regula o seu preço de procura. Por outro lado, os salários tendem a manter uma relação estreita, embora indireta e intrincada, com o custo de criação, instrução e sustento da energia da mão-de-obra eficiente. Os vários elementos do problema se determinam (no sentido de regular) reciprocamente, e isso garante que o preço de oferta e o preço de procura tendem à igualdade: os salários não são governados pelo preço de procura nem pelo preço de oferta, mas por todo o conjunto das causas que regulam a oferta e a procura.⁵

A expressão "taxa geral de salários" apresenta dificuldades.

Uma palavra deve ser dita quanto à expressão comum "a taxa geral de salários", ou "os salários do trabalho em geral". Tais locuções são convenientes num golpe de vista amplo sobre a distribuição, especialmente ao considerarmos as relações gerais entre o capital e o trabalho. Mas na realidade não há, na moderna civilização, tal coisa, uma taxa geral de salários. Cada um dos cem ou mais grupos de trabalhadores tem o seu próprio problema de salário, o seu conjunto de causas especiais, naturais e artificiais, a controlar o preço de oferta, e a limitar o seu efetivo; cada qual tem o seu próprio preço de procura regulado pela necessidade que outros agentes de produção têm dos seus serviços.

Existem dificuldades análogas, ainda que menores, na expressão "taxa geral de juros".

§ 4. Dificuldades algo semelhantes surgem em relação à expressão "a taxa geral de juros". Mas aqui o principal obstáculo resulta do fato de que o rendimento derivado do capital já investido em determinadas coisas, como fábricas ou navios, é propriamente uma quase-renda, e só pode ser considerado como juro na presunção de que o valor do capital da inversão tenha permanecido inalterado. Deixando essa dificuldade de lado, por ora,⁶ e recordando que a expressão "taxa geral de juros" se aplica apenas, em sentido estrito, aos ganhos líquidos previstos de novas inversões de capital livre, podemos resumir brevemente os resultados dos nossos estudos anteriores sobre o crescimento do capital.

Sumário das primeiras conclusões.

Vimos⁷ que a acumulação da riqueza é regulada por grande variedade de causas: o costume, os hábitos de autocontrole e previsão do futuro, e, acima de tudo, a força dos afetos familiares: a segurança é uma condição necessária para ela, e o progresso dos conhecimentos e a inteligência favore-

⁵ A repetição nesse parágrafo parece ter sido inevitável, em vista das confusões sobre o argumento principal do presente Livro, por vários críticos, entre os quais deve ser incluído mesmo o arguto Prof. Böhm-Bawerk. Pois, em artigo recentemente citado (ver especialmente § 5), parece sustentar que implica uma contradição a crença de que os salários correspondem tanto ao produto líquido do trabalho, como ao custo da manutenção e treinamento do trabalho, e sustento da sua eficiência (ou, em resumo, embora com menos propriedade, ao custo de produção da mão-de-obra). Por outro lado, as mútuas interações das principais forças econômicas são apresentadas em idôneo artigo pelo Prof. Carver, no *Quarterly Journal of Economics*. Julho de 1894; ver também a sua *Distribution of Wealth*. Cap. IV.

⁶ Ver *infra*, Livro Sexto. Cap. VI, § 6.

⁷ Ver Livro Quarto. Cap. VII, resumido no § 10.

cem-na de muitas formas. Mas, embora a poupança em geral seja afetada por muitas causas além da taxa de juros, e esta pouco influencie a poupança de muita gente; e enquanto alguns poucos, que tenham resolvido assegurar um rendimento de um montante fixo para si próprios ou para suas famílias, cheguem mesmo a economizar menos com uma elevada taxa do que com uma reduzida taxa de juros; não obstante isso, a balança pende favoravelmente à opinião de que um acréscimo na taxa de juros, ou preço da procura da poupança, tende a aumentar o volume da mesma.

A taxa de juros é determinada, a longo prazo, pelas duas séries de forças da oferta e da procura, respectivamente.

Assim, o juro, sendo o preço pago pelo uso de capital em qualquer mercado, tende para um nível de equilíbrio tal que a procura total de capital nesse mercado, a essa taxa de juros, seja igual à oferta total que haja ali a essa taxa. Se o mercado que estamos considerando for pequeno — digamos uma única cidade ou um ramo de comércio num país progressista — uma procura maior de capital no mesmo será prontamente atendida por uma oferta maior, proveniente dos distritos ou ramos de comércio circunvizinhos. Mas se estamos considerando o mundo em conjunto ou mesmo a totalidade de um grande país como um único mercado de capital, não podemos considerar o total da sua oferta como sujeito a rápidas modificações, e em considerável extensão, por uma mudança na taxa de juros. Porque o fundo geral de capital é produto de trabalho e espera; e o trabalho extra e a espera extra, para os quais um aumento na taxa de juros viria a agir como incentivo, não ascenderiam tão cedo a muito, comparados com o trabalho e a espera de que resultou o estoque total já existente de capital.

Um largo aumento na procura de capital em geral, portanto, será atendido, durante algum tempo, não tanto por um aumento de oferta, mas por uma alta na taxa de juros, que há de fazer com que o capital se retire parcialmente dos empregos em que é mais baixa a sua utilidade marginal. Só devagar e gradualmente o acréscimo na taxa de juros há de aumentar o estoque total de capital.

A terra está numa situação diferente da dos demais agentes de produção.

§ 5. A terra está numa situação diferente da do próprio homem e da dos agentes de produção criados pelo homem; entre os quais se incluem os melhoramentos executados por ele na própria terra.⁸ Pois enquanto as ofertas de todos os outros agentes de produção correspondem em vários graus e de vários modos à procura pelos seus serviços, a terra não mantém tal correspondência. Assim, um acréscimo excepcional nos ganhos de qualquer classe de trabalho tende a aumentar o número de trabalhadores, ou a sua eficiência, ou ambos; e um aumento na oferta de trabalho eficiente dessa classe tende a baratear os serviços que presta à coletividade. Se o aumento se verifica no número de trabalhadores, nesse caso a taxa de remuneração de cada um tenderá a baixar para o nível antigo. Mas se o aumento for em sua eficiência, então os trabalhadores, embora talvez ganhem mais individualmente que antes, o ganho lhes advirá de um dividendo nacional maior, e não será à custa de outros agentes de produção. E o mesmo é verdadeiro no que concerne ao capital, mas não no que se relaciona à terra. Porque embora o valor da terra, em comum com os valores dos outros agentes de produção, esteja su-

⁸ O argumento deste parágrafo é apresentado em linhas gerais. Para um tratamento técnico e mais completo, ver Livro Quinto. Cap. X.

jeito às influências estudadas no final do capítulo precedente, não depende das que estamos considerando no momento.

É verdade que a terra não é senão uma forma particular de capital, do ponto de vista do industrial ou do lavrador individualmente. E a terra compartilha das influências das leis da procura e de substituição, que foram estudadas no último capítulo, porque o estoque existente, como o estoque existente de capital ou de mão-de-obra de qualquer espécie, tende a transferir-se de um emprego para outro, até que nada possa ser ganho em produção, por qualquer transferência ulterior. E, no que concerne às discussões do último capítulo, a receita derivada de uma fábrica, de um trapiche ou de um arado (feitos os descontos pelo desgaste etc.) é regulada da mesma maneira que a renda da terra. Em um e outro caso a receita tende a igualar o valor do produto líquido marginal do agente, e em cada caso este é regulado por algum tempo pelo estoque total do agente, e a necessidade que outros agentes tenham do seu auxílio.

Esse é um lado da questão. O outro é que a terra (num velho país) não compartilha das influências reflexas, discutidas neste capítulo, que uma elevada taxa de ganhos exerce sobre a oferta de outros agentes de produção, e conseqüentemente sobre as suas contribuições ao dividendo nacional, e, por conseguinte, sobre o custo real a que os serviços destes são comprados por outros agentes de produção. A construção de um pavimento adicional numa fábrica, ou a aquisição de um arado extra numa fazenda, em geral não retira o pavimento de outra fábrica, nem um arado de outra fazenda. A nação acrescenta um pavimento de fábrica ou um arado ao seu equipamento, como o indivíduo faz ao seu. Há destarte um maior dividendo nacional a ser partilhado e, a longo prazo, os maiores ganhos do industrial ou do fazendeiro não se fazem, em regra, à custa de outros produtores. Em contraste a isso, o estoque de terra (num velho país) em qualquer tempo é o mesmo estoque em *todo* o tempo, e quando um industrial ou agricultor decide acrescentar um pouco mais de terra ao seu negócio, decide na realidade retirá-la do negócio de algum outro. Acrescenta um pouco mais de terra à sua empresa, mas a nação não acrescenta terra ao seu ativo, e a mudança em si mesma não aumenta em coisa alguma a renda nacional.

Os ganhos dos diversos agentes de produção, segundo seus serviços marginais, esgotam o dividendo nacional.

§ 6. Para concluir esta fase da nossa argumentação: o total líquido de todas as utilidades produzidas é em si mesmo a verdadeira fonte de onde emanam os preços de procura para todas essas mercadorias, e portanto para os agentes de produção utilizados na sua feitura. Ou, para colocar a mesma coisa de outro modo, esse dividendo nacional é, ao mesmo tempo, o produto líquido total de todos os agentes de produção dentro do país, e a sua única fonte de pagamento. Divide-se em ganhos do trabalho, juros do capital, e, por fim, em excedente do produtor ou renda da terra, e de outras vantagens diferenciais da produção. Constitui a totalidade deles e esse todo é distribuído entre eles, e quanto maior for, tanto maior, em igualdade de circunstâncias, há de ser a parte que caberá a cada um deles.

É distribuído entre eles, falando de modo geral, na proporção da necessidade que as pessoas têm de seus vários serviços — isto é, não a necessidade *total*, mas a necessidade *marginal*. Por esta entende-se a necessidade no ponto em que é indiferente às pessoas comprar um pouco mais dos serviços (ou frutos dos serviços) de um agente, ou adquirir serviços (ou frutos dos ser-

viços) com os mesmos recursos extras de outro agente. Em igualdade de circunstâncias, cada agente tem probabilidade de aumentar mais depressa, quanto maior for a parte que lhe couber, a menos que seja de todo insuscetível de aumento. Mas cada um de tais aumentos há de contribuir de algum modo no sentido de atender às necessidades mais urgentes desse agente, e destarte afrouxará a necessidade marginal pelo mesmo, e abaixará o preço pelo qual poderá encontrar mercado. Isso quer dizer, um aumento no quinhão proporcional, ou taxa de remuneração, de qualquer agente tem probabilidade de pôr em ação forças que reduzirão essa cota e deixarão um quinhão proporcional ainda maior do dividendo para ser partilhado entre os outros. Essa ação reflexa pode ser lenta. Mas se não houver mudança violenta nas artes da produção ou nas condições econômicas gerais da sociedade, a oferta de cada agente será estritamente regulada pelo seu custo de produção, tendo em conta aquelas coisas de necessidade convencional que vão aumentando constantemente à medida que a crescente riqueza da renda nacional proporciona a uma classe após outra um excedente cada vez maior, uma vez cobertos os gastos meramente necessários para a eficiência.

Um aumento na oferta de um agente beneficiará a maioria dos demais agentes, mas não necessariamente a todos.

§ 7. Ao estudar a influência que a maior eficiência e maiores ganhos num ramo de atividade exercem sobre as condições dos outros, podemos partir do fato geral de que, em igualdade de circunstâncias, quanto maior for a oferta de qualquer agente de produção, tanto mais este terá de abrir seu caminho em usos para os quais não é especialmente apto, tanto mais baixo será o preço de procura com o qual terá de se contentar nos empregos em que a sua utilização está na iminência ou na margem de não ser considerada proveitosa. E, na medida em que a concorrência iguale o preço em todos os usos, esse preço do emprego marginal será o seu preço para todos os usos. A produção extra resultante do aumento nesse agente de produção há de contribuir para avultar o dividendo nacional, e outros agentes de produção serão beneficiados por isso: mas aquele agente determinado terá de submeter-se a uma taxa mais baixa de remuneração.

Por exemplo, se, sem nenhuma outra modificação, o capital aumenta depressa, a taxa de juros deve cair. Se, sem nenhuma outra mudança, aumenta o número dos que estão prontos a realizar determinado trabalho, os seus salários devem cair. Num ou noutro caso, haverá um aumento da produção, e um maior dividendo nacional: e em qualquer um dos dois casos, a perda de um agente de produção deve resultar em ganho para outros, mas não necessariamente para todos os outros. Assim, a abertura de ricas pedreiras de ardósia ou o aumento do número ou eficiência dos britadores tenderia a melhorar as casas de todas as classes, e tenderia a aumentar a procura por pedreiros e carpinteiros, e aumentar-lhes o salário. Mas prejudicaria os fabricantes de telhas, como produtores de materiais de construção, mais do que os beneficiaria como consumidores. O aumento da oferta desse agente específico aumenta um pouco a procura de muitos outros, sendo que em grande escala para alguns; mas para outros faz diminuir a procura.

Sabemos que os salários de qualquer trabalhador, digamos, um operário numa fábrica de botas e sapatos, tende a ser igual ao produto líquido do seu trabalho. Eles não são regulados por esse produto líquido, pois os produtos líquidos, como todos os outros incidentes de usos marginais, são governados, juntamente com o valor, pelas relações gerais da procura e da

O salário de um trabalhador expresso provisoriamente em termos de produtos líquidos

de trabalhadores
de diversas
categorias.

oferta.⁹ Mas quando (1) a aplicação total de capital e trabalho à indústria de botas e sapatos chega a esse limite, em que os produtos adicionais resultantes de qualquer ulterior aplicação mal poderiam ser feitos em condições lucrativas; (2) a distribuição de recursos entre instalações, trabalho e outros agentes de produção foi apropriadamente feita; (3) temos em foco uma fábrica, trabalhando normalmente e com boa sorte, conduzida com habilidade normal, e onde as condições sejam tais que haja dúvida quanto à questão de tomar um novo operário de habilidade e energia normais, que se ofereça ao salário normal — consideradas todas essas condições, bem podemos concluir que a perda do trabalho desse homem provavelmente diminuiria a produção líquida da fábrica num valor aproximadamente igual ao seu salário. A recíproca desse enunciado é de que os seus salários são mais ou menos iguais a esse produto líquido. (Sem dúvida, o produto líquido de um indivíduo não pode ser separado mecanicamente do de outros que trabalham em sua companhia.)¹⁰

Os trabalhos executados pelas várias classes de operários numa fábrica de botas e sapatos não são todos da mesma dificuldade, mas podemos ignorar as diferenças de categoria industrial entre as classes, e supô-las todas idênticas. (Essa suposição simplifica enormemente o enunciado do argumento, sem afetar o seu caráter geral.)

Atualmente, sob as condições rapidamente mutáveis do trabalho moderno, uma ou outra indústria é capaz de estar de vez em quando superabastecida de mão-de-obra ou com escassez dela: e essas desigualdades inevitáveis são suscetíveis de aumentar por combinações restritivas e outras influências. Mas ainda assim a fluidez da mão-de-obra é suficiente para tornar verdadeiro que os salários do mesmo grau ou categoria industrial tendem a se igualar nas diferentes ocupações, em um mesmo país ocidental. Por conseguinte, não há imprecisão sensível na afirmação de que, em geral, todo o trabalhador da mesma categoria industrial de um operário-sapateiro normal será capaz de adquirir um par de sapatos de dada qualidade (depois de considerado o custo do material) com os salários ganhos por ele, mais ou menos no mesmo tempo necessário para que o sapateiro contribua com um par de sapatos dessa espécie à produção líquida de sua fábrica. Para dar a essa afirmação caráter mais amplo, podemos dizer que em geral todo trabalhador será capaz de adquirir, com os ganhos de cem dias de trabalho, os produtos líquidos de cem dias de trabalho de outros operários do mesmo grau — e pode escolhê-los da maneira que lhe aprouver, a fim de perfazer aquela soma total.

Se os ganhos normais dos trabalhadores de outra categoria suplantarem os dele em metade, o operário-sapateiro terá de gastar três dias de salário para obter o produto líquido de dois dias de trabalho de um operário daquela categoria, e assim por diante, em proporção.

Assim, pois, em igualdade de circunstâncias, todo aumento na eficiência líquida da mão-de-obra em qualquer indústria, inclusive na sua própria, aumentará na mesma proporção o valor real da parte dos seus salários que o

O aumento na
eficiência em
qualquer indústria
tende a elevar os

⁹ Ver Livro Quinto. Cap. VIII, § 5; Livro Sexto. Cap. I, § 7.

¹⁰ Ver *supra*, Livro Sexto. Cap. I, § 7. A produção líquida de uma fábrica é agora comumente tomada tal como aparece no Censo de Produção oficial — isto é, como o trabalho que executa sobre o seu material: assim o valor do produto líquido é o excesso do valor bruto da sua produção sobre o valor do material empregado na mesma.

salários reais nas demais.

operário da indústria de sapatos gasta nos produtos dessa indústria. Também sendo iguais os outros fatores, o nível de equilíbrio dos salários reais do operário depende diretamente da eficiência média das indústrias, inclusive de sua própria, que produzem as coisas em que gasta os seus salários, e varia diretamente com essa eficiência. Inversamente, a rejeição pelos trabalhadores em qualquer indústria de um melhoramento pelo qual a eficiência pudesse aumentar de 10% inflige ao operário-sapateiro um prejuízo de 10% sobre a parte dos seus salários que consome nos produtos dessa indústria. Mas uma eficiência maior de parte dos trabalhadores cujos produtos concorrem com os seus pode prejudicá-lo, temporariamente, pelo menos, sobretudo se não for um consumidor desses produtos.

As relações entre as categorias. Um aumento da oferta de capacidade empresarial aumenta os salários dos trabalhadores manuais.

Outrossim, o operário da indústria de sapatos ganhará com tudo o que modifique as posições relativas das diferentes categorias, de modo a elevar a sua em relação às demais. Ganhará com o aumento do número de médicos, de cuja assistência eventualmente necessita. E ganhará ainda mais se as categorias que se ocupam principalmente com as tarefas de administrar o negócio, seja de manufatura ou comércio, ou qualquer outro, receberem um grande afluxo de outras categorias, pois nesse caso os ganhos da administração serão baixados de maneira permanente, em relação aos ganhos do trabalho manual, e haverá um acréscimo no produto líquido de toda espécie de trabalho manual e, em igualdade de circunstâncias, o operário-sapateiro há de obter mais de todas as mercadorias nas quais gasta os salários que representam o seu próprio produto líquido.

Não pressupomos conhecimento perfeito e liberdade de concorrência,

§ 8. O processo de substituição, cujas tendências temos discutido, é uma forma de concorrência, e talvez valha insistir em que não presumimos seja a concorrência perfeita. A perfeita concorrência exige perfeito conhecimento da situação do mercado. Embora não haja grande afastamento dos fatos da vida real, ao presumir-se esse conhecimento de parte dos comerciantes, quando consideramos o curso dos negócios em Lombard Street,¹¹ na Bolsa de Valores, ou num mercado de gêneros por atacado — seria de todo desarrazoada tal presunção, ao examinarmos as causas que governam a oferta de mão-de-obra em quaisquer das categorias inferiores da indústria. Pois se um homem tivesse suficiente capacidade para conhecer tudo sobre o mercado para o seu trabalho, não permaneceria por muito tempo numa categoria inferior. Os antigos economistas, em contato constante com os fatos reais do mundo dos negócios, devem ter sabido muito bem disso; mas em parte por brevidade e simplicidade, e em parte porque a expressão “livre concorrência” tornara-se quase um *slogan*, e em parte porque não houvessem ainda ordenado e acondicionado suficientemente as suas doutrinas, pareciam às vezes dar a entender que presumiam esse perfeito conhecimento.

mas só o espírito de empresa e os hábitos

É, portanto, particularmente importante insistir em que não presumimos que os membros de qualquer grupo industrial sejam dotados de mais compe-

¹¹ Rua de bancos e corretores de valores mobiliários, de onde se originou o Mercado Monetário de Londres. “Lombardo”, nome que remonta, historicamente, a uma tribo teutônica que invadiu e assim denominou uma região — a Lombardia — no norte da Itália, país de origem do Banco, é termo de uso corrente, atualmente, na prática bancária internacional. “Empréstimo lombardo”, por exemplo, é o que um Banco Central faz a bancos comerciais sob garantia de títulos cotados em Bolsa de Valores. Na Alemanha, é qualquer empréstimo garantido por títulos. “Taxa lombarda”, na França, é a cobrada sobre empréstimo de curto prazo, em que a taxa de juros é calculada sobre um ano de 360 dias e não de 365. (N. dos T.)

de negócios que são de fato normais em cada nível da indústria.

tência e previsão, ou sejam conduzidos por motivos outros além daqueles realmente normais, atribuíveis a eles por qualquer pessoa bem informada — levando-se em conta as condições gerais da época e do local. Há boa dose de ação extravagante e impulsiva, e motivos sórdidos e nobres se podem entrelaçar, mas há uma tendência constante em cada homem de escolher para si mesmo e para seus filhos as ocupações que no todo lhe pareçam as mais vantajosas daquelas que estão ao alcance dos seus recursos, e dos esforços que tem capacidade e disposição para fazer.¹²

Passamos agora às relações, em geral, entre o capital e o trabalho. Existe uma concorrência real, ainda que restrita, no campo do emprego entre o capital e o trabalho.

§ 9. O último grupo de questões que ainda resta a ser examinado refere-se à relação entre o capital em geral e os salários em geral. É óbvio que, embora o capital esteja constantemente competindo com o trabalho no campo do emprego em determinados ramos de negócios, sendo o capital em si mesmo a corporificação do trabalho, bem como da *espera*, a concorrência é realmente entre algumas espécies de trabalho auxiliadas por uma boa dose de *espera* e outras espécies de trabalho ajudadas por menos *espera*. Quando se diz, por exemplo, que “a maquinaria capitalista tem desalojado muita mão-de-obra que era empregada no fabrico de calçados”, o que se pretende dizer é que havia dantes muitos que fabricavam calçados a mão, e muito poucos que faziam sovelas e outros instrumentos simples, auxiliados por um pouco de *espera*, enquanto agora há bem menos pessoas ocupadas diretamente em fazer calçados, as quais fazem um número muito maior de pares, com o auxílio de poderosas máquinas, e a cooperação de engenheiros, ajudados por boa soma de *espera*. Há uma real e efetiva concorrência entre o trabalho em geral e o que temos denominado *espera* em geral. Mas refere-se apenas a uma pequena parte de todo o campo industrial, e é de pouca monta relativamente aos benefícios que o trabalho extrai, obtendo a ajuda de capital barato, e portanto de métodos eficientes na produção das coisas de que necessita.¹³

Com efeito, falando de modo geral, um aumento na capacidade e na disposição de economizar fará com que os serviços da *espera* progridam constantemente e impedirá que obtenham uma aplicação à taxa de juros tão alta quanto antes. Isto é, a taxa de juros cairá constantemente, a menos que invenções tragam novos usos vantajosos para métodos novos de produção. Mas esse crescimento do capital aumentará o dividendo nacional, abrirá novos e ricos campos para o emprego de mão-de-obra em outras direções, e assim mais do que compensará o deslocamento parcial de serviços do trabalho pelos da *espera*.¹⁴

O aumento do dividendo nacional devido ao crescimento do capital e a invenções é certo que repercute sobre todas as classes de utilidades, e permite ao sapateiro, por exemplo, adquirir com os seus ganhos mais comida e roupa, maiores e melhores suprimentos de água, luz e calor artificiais, viagens etc. Pode-se admitir que uns poucos melhoramentos influam apenas

Um aumento de capital reduz o custo marginal de seu uso e eleva os salários reais.

¹² As diferenças entre os ajustamentos da procura e da oferta, no caso de mercadorias e no caso da mão-de-obra, são discutidas nos capítulos seguintes.

¹³ Deixamos de lado aqui a concorrência por emprego entre a mão-de-obra, no sentido mais estrito do termo, e o trabalho do próprio empreendedor e seus administradores, assistentes e capatazes. Grande parte dos capítulos VII e VIII é consagrada a esse difícil e importante problema.

¹⁴ Capital aqui é tomado no sentido amplo: não se limita ao capital de comércio. Este ponto é de interesse secundário e foi relegado ao Apêndice J, § 4.

sobre as mercadorias consumidas pelos ricos, no primeiro momento pelo menos; que nenhuma parte do correspondente aumento do dividendo nacional se destine diretamente às classes trabalhadoras, e que estas não ganhem desde logo coisa alguma para compensar o possível prejuízo de alguns dos seus membros em determinados ofícios. Mas esses casos são raros e geralmente de pequena monta, e mesmo neles há sempre alguma compensação indireta. Pois os aperfeiçoamentos destinados ao luxo dos ricos cedo se propagam para o conforto das outras classes. E embora não seja uma consequência necessária, na realidade, entretanto, o barateamento dos artigos de luxo geralmente conduz, por vários caminhos, a maiores desejos de parte dos ricos por coisas feitas a mão e serviços pessoais, e aumenta-lhes também os meios disponíveis para satisfazer esses desejos. Isso assinala outro aspecto da relação entre capital em geral e salários em geral.

Outras explicações.

§ 10. Deve-se entender que a parte do dividendo nacional que qualquer classe industrial recebe durante um ano consiste em coisas que foram fabricadas durante o mesmo ou no equivalente dessas coisas, pois é provável que muitas das coisas fabricadas, no todo ou em parte, durante o ano, permaneçam em poder dos capitalistas e capitães da indústria e sejam agregadas ao capital destes, e eles, em troca, entregam, direta ou indiretamente, à classe trabalhadora algumas coisas que foram fabricadas em anos anteriores.

O sentido em que é certo que os ganhos da mão-de-obra dependem dos progressos feitos pelo capital.

A permuta ordinária entre o trabalho e o capital consiste em que o assalariado adquire o domínio de mercadorias numa forma pronta para consumo imediato e, em troca, leva as mercadorias do seu empregador a uma fase mais adiantada no processo da sua elaboração para o consumo imediato. Mas, embora isso seja verdadeiro para a maior parte dos empregados, não se aplica aos que terminam o processo de produção. Por exemplo, aqueles que montam e dão o acabamento final aos relógios entregam aos seus empregadores muito mais mercadorias numa forma pronta para consumo imediato, do que obtêm como salários. E se tomamos uma estação pela outra, de sorte a levarmos em conta a época da sementeira e a da colheita, verificamos que os trabalhadores em conjunto dão mais mercadorias acabadas aos seus patrões do que recebem em salários. Há, entretanto, um sentido quase forçado, no qual talvez se justifique dizer que os ganhos do trabalho dependem dos adiantamentos de capital que se lhe façam. Porque — não levando em conta máquinas e fábricas, navios e ferrovias — as casas emprestadas aos trabalhadores, e mesmo as matérias-primas nas várias fases, as quais serão transformadas em mercadorias e consumidas por eles, representam uma provisão de capital muito maior para o seu uso, do que o equivalente dos adiantamentos que fazem ao capitalista, mesmo quando trabalham um mês para este, antes de receberem qualquer salário.

As antigas teorias dos salários estavam se encaminhando para a doutrina moderna.

Em tudo isso, portanto, nada há que torne as relações entre o capital em geral e o trabalho em geral largamente divergentes das que existem entre dois outros quaisquer agentes de produção, no esquema geral da distribuição já explicado. A moderna doutrina das relações entre trabalho e capital é o resultado para o qual todas as antigas doutrinas sobre a matéria abriram caminho, diferindo somente pelo maior rigor, perfeição e homogeneidade da doutrina exposta por Mill no capítulo III do seu Livro Quarto — única passagem em que reuniu todos os vários elementos do problema.

Para concluir outra etapa da argumentação: capital em geral e trabalho

A ampla teoria da distribuição já dada compreende as relações gerais entre o capital e o trabalho,

em geral cooperam na produção do dividendo nacional, e retiram dele os seus ganhos na medida de suas respectivas eficiências (marginais). Sua mútua dependência é a mais estreita: o capital sem o trabalho está morto; o trabalhador sem o auxílio do seu próprio capital ou do de outrem não viveria muito. Onde o trabalho é ativo, o capital colhe alta recompensa e cresce paralelamente. E graças ao capital e à ciência, o trabalhador de hoje no mundo ocidental é sob muitos aspectos mais bem alimentado, vestido e alojado do que príncipes em tempos mais antigos. A cooperação do capital e do trabalho é tão essencial como a do fiandeiro com o tecelão: há certa prioridade da parte do fiandeiro, mas isso não lhe dá preeminência. A prosperidade de cada qual está ligada ao vigor e à atividade do outro, embora um deles possa ganhar temporariamente, senão permanentemente, uma parcela um pouco maior do dividendo nacional à custa do outro.

embora o papel do empresário seja de crescente importância.

No mundo moderno, empregadores individuais e diretores de sociedades anônimas, muitos dos quais com pouco capital próprio, atuam como o centro da grande roda industrial. Os interesses dos donos de capital e dos trabalhadores irradiam deles e para eles, e eles mantêm o conjunto firme. Terão, por conseguinte, um lugar predominante nos estudos das flutuações de empregos e salários, deixados para o segundo volume deste tratado,¹⁵ e um lugar proeminente, senão predominante, nas discussões de aspectos secundários das modalidades de ação da procura e da oferta peculiares ao trabalho, ao capital e à terra respectivamente, que ocuparão os próximos oito capítulos.

Apêndices J e K.

No Apêndice J trataremos da doutrina do “fundo de salários”. Será mostrada a razão de se pensar que a mesma salientava demasiado o aspecto da procura do trabalho, negligenciando as causas que lhe governam a oferta; e que sugeria uma correlação entre o *estoque* de capital e o *fluxo* de salários, ao invés da verdadeira correlação entre o *fluxo* dos produtos do trabalho auxiliado pelo capital e o *fluxo* de salários. Será também apresentado o fundamento da opinião de que os próprios economistas clássicos — embora talvez nem todos os seus seguidores —, se questionados, teriam afastado as enganosas sugestões da doutrina, e assim já a teriam posto em estreita concordância, até onde progrediram, com as modernas doutrinas. No Apêndice K será efetuado um estudo das várias espécies de saldos ou excedentes de produtores e de consumidores, levantando-se algumas questões de interesse abstrato, mas de pouca importância prática.

Nosso problema é demasiado complexo para ser focalizado segundo um único ponto de vista, sem linguagem técnica.

Conforme já se deu a entender, as eficiências (totais e marginais) dos vários fatores de produção, suas contribuições diretas e indiretas à produção líquida conjunta, ou dividendo nacional; e as parcelas desse dividendo que lhes acresce de várias maneiras são correlatas com numerosas interações, tão complicadas que é impossível compreender o todo num único enunciado. Contudo, com o auxílio da linguagem seca, compacta e precisa da Matemática, é possível ter-se uma visão geral bem unificada de conjunto, embora sem dúvida não se possam levar em conta as diferenças de qualidade, exceto no que estas possam ser vertidas, mais ou menos grosseiramente, em diferenças de quantidade.¹⁶

¹⁵ Esse segundo volume não foi escrito, conforme informa o autor em seu “Prefácio à 8ª Edição” e na Introdução à presente obra, de um dos co-tradutores. (N. dos T.)

¹⁶ Esse apanhado é focalizado nas Notas XIV e XXI do Apêndice Matemático. A última delas, de fácil compreensão, mostra a complexidade dos problemas. O resto, em sua maior parte, é o desenvolvimento de detalhes resultantes da Nota XIV, da qual uma parte substancial está traduzida em linguagem comum no Livro Quinto. Cap. IV.

Ganhos do Trabalho

O alcance do presente capítulo e dos sete seguintes.

§ 1. Ao discutirmos a teoria geral do equilíbrio da oferta e da procura no último Livro, e os lineamentos principais do problema central da distribuição e da troca nos dois primeiros capítulos deste Livro, deixamos de lado, tanto quanto possível, todas as considerações referentes às qualidades especiais e incidentes dos agentes de produção. Não investigamos em detalhes até que ponto as teorias gerais das relações entre o valor de um instrumento de produção e o do produto para cuja feitura contribui são aplicáveis aos rendimentos ganhos por habilidades naturais, ou por competência e conhecimentos adquiridos de há muito, seja nas categorias dos empregadores, dos empregados, ou das profissões liberais. Evitamos dificuldades ligadas à análise dos lucros, sem dar atenção aos muitos diferentes sentidos em que o mercado usa este termo, bem como o termo mais elementar — juro. E não levamos em conta a influência das várias modalidades de posse sobre a forma da procura da terra. Essas e algumas outras deficiências serão preenchidas na detalhada análise dos três seguintes grupos de capítulos, sobre a procura e a oferta em relação ao trabalho, ao capital e à capacidade comercial, e à terra, respectivamente.

Os problemas relativos aos métodos de avaliar e calcular os ganhos, aos quais se consagra o presente capítulo, pertencem sobretudo ao terreno da aritmética ou da contabilidade: muitos erros, porém, têm ocorrido por tratá-los descuidadamente.

A concorrência tende a fazer que os salários semanais em empregos semelhantes não sejam iguais mas proporcionais à eficiência dos trabalhadores.

§ 2. Ao atentarmos sobre a ação da procura e da oferta com respeito a uma utilidade material, depara-se-nos amiúde uma dificuldade: duas coisas vendidas sob o mesmo nome, no mesmo mercado, não são realmente da mesma qualidade, nem do mesmo valor para os compradores. Ou, se as coisas são de fato idênticas, podem ser vendidas, mesmo em face da mais acesa concorrência, a preços que são nominalmente diferentes, porque as condições de venda não são as mesmas: por exemplo, uma parte da despesa ou risco de entrega, que num caso é suportada pelo vendedor, pode no outro ser transferida para o comprador. Mas dificuldades dessa natureza são

muito maiores no caso do trabalho que no dos artigos materiais: o preço verdadeiro que se paga pelo trabalho difere amiúde em alto grau, e em forma difícil de reconhecer, do que se paga nominalmente.

Há uma dificuldade preliminar quanto ao termo “eficiência”. Quando se diz que ganhos mais ou menos iguais (ou antes “vantagens líquidas” iguais, ver Livro Segundo. Cap. IV, § 2) são obtidos a longo prazo em diferentes ocupações, por pessoas de *eficiência* mais ou menos equivalente, o termo “eficiência” deve ser interpretado em sentido lato. Deve referir-se à eficiência ou produtividade industrial *geral*, conforme foi definida *supra* (Livro Quarto. Cap. V, § 1). Mas quando se faz referência às diferenças na capacidade de ganho de diferentes pessoas na mesma ocupação, então a eficiência deve ser avaliada com especial relação aos elementos particulares de eficiência, inerentes a essa ocupação.

Diz-se comumente que a tendência da concorrência é de igualar os ganhos das pessoas empenhadas no mesmo ofício ou em ofícios de igual dificuldade, mas essa afirmativa exige cuidadosa interpretação. Porque a concorrência tende a tornar os ganhos obtidos por dois indivíduos de eficiência desigual em qualquer tempo — digamos, um dia ou um ano — não iguais, mas desiguais; e, do mesmo modo, tende não a igualar, mas antes a tornar desiguais os salários médios semanais em dois distritos, nos quais os padrões médios de eficiência são desiguais. Dado que a força e a energia médias das classes trabalhadoras são mais altas no norte da Inglaterra que no sul, segue-se que quanto mais completamente “a concorrência faça as coisas encontrarem o seu nível próprio”, tanto mais certo é que a média dos salários semanais será mais alta no norte que no sul.¹

Cliffe Leslie e alguns outros autores têm insistido com certa ingenuidade em que as variações locais de salários tendem a demonstrar que há muito pouca mobilidade entre as classes trabalhadoras, e que a concorrência entre elas pelo emprego é ineficaz. Mas, na sua maior parte, os dados que citam se referem apenas aos salários calculados por um dia ou uma semana: são fatos apenas pela metade e, quando as metades que faltam aparecem, dão geralmente apoio a uma inferência oposta àquela em favor da qual são citados. Pois se verifica que as variações locais dos salários semanais e de eficiência em geral se correspondem. Assim os fatos tendem a provar a efetividade da concorrência, quando têm relação com a questão. Veremos logo, no entanto, que a completa interpretação de tais fatos constitui tarefa muito difícil e complexa.

Os ganhos, ou salários, que uma pessoa obtém em um tempo dado, como um dia, uma semana ou um ano, podem ser denominados os seus *ganhos-periódicos* ou *salários-tempo*: e podemos dizer então que os exemplos de Cliffe Leslie, de salários-tempo desiguais, tendem, em conjunto, a apoiar,

Ganhos por tempo.

¹ Há cerca de cinqüenta anos, os fazendeiros do norte e do sul da Inglaterra chegaram ao acordo de que carregar uma carroça de raízes era uma excelente medida de eficiência física: e uma cuidadosa comparação demonstrou que os salários guardavam a mesma proporção com os pesos que os trabalhadores comumente carregavam num dia de trabalho nos dois distritos. Os padrões de salários e de eficiência no sul estão atualmente talvez mais próximos do nível do norte, do que se encontravam então. Mas os salários-padrão dos sindicatos trabalhistas são geralmente mais elevados no norte que no sul. E muitos homens que vão ao norte em busca de nível mais alto regressam logo, verificando que não podem produzir o que deles se exige.

e não a enfraquecer, o pressuposto de que a concorrência ajusta os ganhos, nas ocupações de igual dificuldade e nos lugares vizinhos, à eficiência dos trabalhadores.

Pagamento
por tarefa.

Mas a ambigüidade da expressão “eficiência dos trabalhadores” ainda não foi completamente esclarecida. Quando o pagamento pelo trabalho de qualquer espécie é proporcional à quantidade e qualidade do trabalho feito, diz-se que estão sendo pagas taxas uniformes de salários de *trabalho por peça* ou *por tarefa*; e se duas pessoas trabalham sob as mesmas condições e com ferramentas igualmente boas, elas são pagas na proporção da respectiva eficiência quando recebem salários por tarefa calculados pela mesma escala para cada espécie de trabalho. Se, porém, as ferramentas não forem igualmente boas, uma taxa uniforme de trabalho por tarefa produz resultados desproporcionais à eficiência dos trabalhadores. Se, por exemplo, as mesmas escalas de salários por peça fossem empregadas tanto em fiações de algodão dotadas de maquinaria antiquada, como nas que possuem os últimos melhoramentos, a igualdade aparente representaria uma desigualdade real. Quanto mais efetiva for a concorrência, e quanto mais perfeitamente desenvolvidos o espírito de empresa e a liberdade econômica, tanto mais elevadas serão as escalas nas fiações que utilizam maquinaria antiquada.

Ganhos
de eficiência.

Portanto, a fim de dar o seu significado próprio à afirmativa de que a liberdade e a iniciativa econômicas tendem a igualar os salários em ocupações da mesma dificuldade e na mesma vizinhança, precisamos empregar um novo termo. Podemos encontrá-lo em *salários de eficiência*, ou, mais amplamente, *ganhos de eficiência*, quer dizer, ganhos medidos não como o são os de caráter periódico em relação com o tempo gasto em fazer jus a eles, nem como o são os ganhos por peça em relação com a quantidade produzida que resulta do trabalho com que se ganhã, mas sim com respeito à aplicação da capacidade e *eficiência* que se requer do trabalhador.

A tendência
para a igualdade
dos ganhos
de eficiência.

Assim, a tendência da liberdade econômica e do espírito de empresa (ou, numa palavra mais comum, da concorrência) para fazer com que os ganhos de cada qual encontrem os seus níveis próprios é uma tendência para a igualdade dos *ganhos de eficiência* no mesmo distrito. Essa tendência será tanto mais forte quanto maior mobilidade tiver e quanto menos estritamente especializado for o trabalho, quanto mais ansiosamente os pais estiverem à cata das ocupações mais vantajosas para seus filhos, quanto mais rapidamente estes forem capazes de se adaptar às mudanças nas condições e, por fim, quanto mais vagarosas e menos violentas forem essas modificações.

A mão-de-obra
de baixo salário
é geralmente cara
se trabalha com
maquinaria cara.

Esse enunciado da tendência, contudo, está ainda sujeito a ligeira correção. Pois até agora temos suposto que seja indiferente ao empregador empregar poucas ou muitas pessoas para fazerem trabalho por peça, desde que a sua folha total de pagamentos pelo trabalho seja a mesma. Mas tal não é o caso. Os trabalhadores que ganham mais numa semana, quando pagos a determinada taxa pelo seu trabalho, são os que se revelam mais baratos para seu empregador, e são também os mais baratos para a comunidade, a menos, sem dúvida, que se esforcem demasiado e se esgotem prematuramente. Porque empregam apenas a mesma quantidade de capital fixo que os seus colegas mais lentos e, como produzem mais trabalho, cada porção desse trabalho suporta um encargo menor da conta de capital. Os custos primários são iguais nos dois casos, mas o custo total do trabalho realizado pelos mais eficientes e que ganham maiores salários-tempo é menor que o custo total do

trabalho feito pelos que ganham menores salários-tempo à mesma taxa de pagamento por tarefa.²

Esse ponto raramente tem muita importância em trabalho ao ar livre, onde há abundância de espaço, e relativamente pouco emprego de maquinaria cara, porque então, exceto no que toca à administração, faz muito pouca diferença para o empregador, cuja folha de salários para tarefa seja de 100 libras, que esta seja dividida entre vinte trabalhadores eficientes, ou entre trinta empregados ineficientes. Mas quando se emprega máquina dispendiosa, que tem de ser proporcional ao número de operários, o empregador veria muitas vezes baixar o custo de suas mercadorias se pudesse obter vinte homens para produzir, por uma folha de pagamento de 50 libras, tanto trabalho quanto obtinha antes com trinta homens, por uma folha de pagamento de 40 libras. Em todas as questões dessa espécie a liderança do mundo está com a América, e não é raro dizer-se por lá que o melhor homem de negócios é aquele que consegue pagar os salários mais altos.

Assim, o enunciado correto da lei é de que a tendência da liberdade econômica e de iniciativa é geralmente de igualar os ganhos de eficiência no mesmo distrito. Mas onde se emprega muito capital fixo caro seria vantajoso para o empregador aumentar os ganhos-tempo dos trabalhadores mais eficientes, mais do que em proporção à sua eficiência. Sem dúvida, essa tendência é suscetível de ser contrariada por costumes e instituições especiais e, em alguns casos, pelos regulamentos dos sindicatos trabalhistas.³

§ 3. Isso quanto às estimativas do trabalho pelo qual se pagam salários: mas em seguida temos de considerar com o máximo cuidado o fato de que, na avaliação dos ganhos reais de uma ocupação, devemos levar em conta muitas coisas, além dos ganhos pecuniários, e, no reverso da medalha, muitas desvantagens incidentais, afora aquelas diretamente relacionadas com o esforço e a fadiga do trabalho.

Conforme declara Adam Smith,

"pode-se dizer que os *salários reais* do trabalho consistem na quantidade de coisas necessárias e convenientes para a subsistência que se dão por ele; seus

Salários reais e nominais.

² Esse argumento estaria sujeito a correções, nos casos em que o negócio admitisse mais de um turno de trabalhadores. Às vezes valeria a pena para um empregador, em lugar de 10 horas de trabalho por dia para uma turma, pagar duas turmas de 8 horas de trabalho. Embora cada trabalhador produzisse menos, cada máquina produziria mais no último sistema que no anterior. Voltaremos, porém, a este ponto.

³ Ricardo não se apercebeu da importância da distinção entre as variações na quantidade de mercadorias pagas ao trabalhador como salários, e as variações na lucratividade do trabalhador para o patrão. Verificou que o interesse real do empregador jaz não na quantidade de salários que paga ao trabalhador, mas na razão em que esses salários ficam para o produto resultante do serviço do trabalhador, e decidiu considerar taxa dos salários como medida por essa razão, e declarar que os salários crescem quando essa razão aumenta e decrescem quando a mesma diminui. É de se lamentar que não tenha inventado algum termo novo com esse fim, pois o emprego artificial que fazia de um termo familiar raramente tem sido compreendido pelos outros, sendo em alguns casos esquecido por ele próprio. (Cf. SENIOR. *Political Economy*. p. 142-148.) As variações na produtividade do trabalho que Ricardo tinha principalmente em vista eram as que resultam, de um lado, dos melhoramentos nas artes da produção e, de outro, da ação da lei do rendimento decrescente, quando um aumento da população exigia que se obtivessem maiores colheitas de um solo limitado. Se Ricardo houvesse votado cuidadosa atenção ao aumento da produtividade do trabalho que resulta diretamente de um melhoramento nas condições do trabalhador, a posição da ciência econômica e o bem-estar real do país, com toda probabilidade, estariam agora muito mais avançados. Tal como foi, o seu tratamento da questão dos salários parece menos instrutivo que o da *Political Economy* de Malthus.

salários nominais são a quantidade em dinheiro... O trabalhador é rico ou pobre, bem ou mal recompensado, na proporção do preço real, e não do preço nominal do trabalho”.⁴

Mas as palavras “que se dão por ele” não se devem aplicar apenas às subsistências e conveniências diretamente fornecidas pelo comprador de trabalho ou seus produtos, pois se deve levar em conta igualmente as vantagens inerentes à ocupação, que não exigem do trabalhador dispêndio especial.

A dedução que se deve fazer para as variações no poder aquisitivo do dinheiro, com referência especial ao consumo da categoria de trabalho correspondente.

Ao tratar de averiguar os salários reais de uma ocupação, em qualquer tempo ou lugar, o primeiro passo é levar em conta as variações do poder aquisitivo do dinheiro no qual se pagam os salários nominais. Esse ponto não pode ser abordado plenamente antes de chegarmos à teoria da moeda em conjunto. Mas pode-se observar de passagem que esse desconto não seria um simples cálculo aritmético, mesmo que tivéssemos estatísticas perfeitamente exatas da história do preço de todas as mercadorias. Porque se compararmos lugares distantes ou tempos distantes, encontraremos pessoas com diferentes necessidades e com meios diversos de atender às mesmas. E mesmo quando limitamos nossa atenção a um mesmo tempo e local, encontramos pessoas de diferentes classes a gastar rendimentos de maneiras muito diversas. Por exemplo, os preços do veludo, dos ingressos para óperas e dos livros científicos não são muito importantes para as camadas profissionais inferiores, mas uma baixa no preço do pão ou no do couro para sapatos as afeta muito mais que às camadas superiores. As diferenças dessa espécie devem estar sempre em mente, e em geral é possível operar uma espécie de desconto bruto para as mesmas.⁵

§ 4. Já observamos que a verdadeira renda total de uma pessoa é encontrada deduzindo de sua renda bruta as despesas destinadas à sua produção, e que essa renda bruta inclui muitas coisas que não aparecem sob a forma de pagamentos em dinheiro, e correm o risco de serem esquecidas.⁶

Dedução que se deve fazer para os gastos industriais.

Tratemos primeiro, pois, dos dispêndios. Não calculamos aqui as despesas de educação, geral e especial, acarretadas na preparação para qualquer profissão, nem levamos em conta a exaustão da saúde e das forças de uma pessoa no trabalho. A dedução desses fatores pode ser mais bem feita de outras maneiras. Mas devemos deduzir todos os gastos profissionais em que incorrem seja os homens de profissão liberal ou os artesãos. Assim, devemos deduzir da renda bruta do advogado o aluguel do seu escritório e o salário do seu empregado. Da renda bruta do carpinteiro, as despesas em ferramentas que lhe são impostas. E ao avaliarmos os proventos do britador em qualquer distrito, precisamos descobrir se o costume do local lhe atribui as despesas

⁴ *Wealth of Nations*. Livro Primeiro. Cap. V.

⁵ *The Report of the Poor Law Commissioners on the Employment of Women and Children in Agriculture*, 1843, p. 297, contém alguns dados interessantes sobre os salários anuais pagos em Northumberland, nos quais aparecia pouco dinheiro. Eis aqui um: 10 *bushels* de trigo, 30 de avela, 10 de cevada, 10 de centeio, 10 de ervilha; manutenção de uma vaca por ano, 800 jeiras de batata; casa e jardim, depósito de carvão; 3 libras e 10 xelins, em dinheiro; e 2 *bushels* de cevada em lugar de galinhas.

⁶ Ver Livro Segundo. Cap. IV, § 7.

com ferramentas e explosivos, ou se aos seus empregadores. Esses casos são relativamente simples, porém é mais difícil estabelecer até que ponto as despesas de um médico — com casa, carro e obrigações sociais — devem ser consideradas como gastos profissionais.⁷

Onde os salários são pagos parcialmente em espécie, as deduções devem ser feitas com base no valor que representam para aqueles que os recebem, não no custo para aqueles que os dão.

§ 5. Assim, também, quando os caixeiros ou auxiliares de uma loja têm de adquirir por si próprios roupas caras que não comprariam se fossem livres para fazer o que entendessem, o valor dos seus salários para eles baixa tanto com essa obrigação. E quando o empregador fornece aos seus criados dispendiosas librês, alojamento e comida, tudo isso vale para estes menos do que custa àquele. Portanto é um erro calcular os salários reais de criados domésticos, como alguns estatísticos têm feito, acrescentando aos seus salários em dinheiro o equivalente ao custo para o empregador de tudo o que este lhes fornece.

Por outro lado, quando um fazendeiro transporta carvão grátis para os seus homens, escolha, naturalmente, ocasiões em que os seus cavalos têm pouco o que fazer, e a adição real aos proventos dos trabalhadores é muito maior do que lhe custa. O mesmo se aplica a muitas facilidades e concessões, como, por exemplo, quando o empregador permite que os seus homens tenham, sem pagamento, os gêneros que, embora lhes sejam úteis, são quase sem valor para o patrão, por causa das grandes despesas que acarretaria a sua venda, ou ainda quando lhes permite comprar para seu próprio uso, a preço de atacado, mercadorias que eles auxiliaram a produzir. Quando, entretanto, essa permissão de comprar se transmuda numa obrigação de comprar, fica a porta aberta para graves abusos. O fazendeiro que nos velhos tempos costumava compelir os seus homens a levar dele o grão de refugio ao preço de atacado do grão bom, na realidade estava lhes pagando salários menores do que pareciam. E de modo geral, quando esse chamado *sistema de pagamento em gêneros* predomina em qualquer profissão num país antigo, bem podemos presumir que a taxa real de salários seja mais baixa que a nominal.⁸

A incerteza do êxito pode ser descontada fixando uma média, como primeira aproximação;

§ 6. Em seguida temos de levar em conta as influências exercidas sobre a taxa real de proventos numa profissão pela incerteza do êxito e a inconstância do emprego na mesma.

Deveríamos obviamente começar tomando os proventos numa ocupação como a média entre os seus membros bem e malsucedidos, mas é preciso cuidado para se obter a média verdadeira. Pois se a média dos ga-

⁷ Essa classe de questões acha-se estreitamente ligada às que surgiram na discussão das definições de Renda e Capital, no Livro Segundo onde já ficou assinalada a conveniência de não serem esquecidos os elementos da receita que não tomam a forma de dinheiro. Os proventos de multos, mesmo nas classes liberais e assalariadas, dependem em escala considerável de estarem as mesmas de posse de algum capital material.

⁸ Os empregadores cujo negócio principal está em boas condições são geralmente ocupados demais para se disporem a administrar tais lojas, a menos que tenham motivos ponderáveis para fazê-lo. Por conseguinte, nos países antigos os que adotaram o sistema de pagamento em gêneros o fizeram, as mais das vezes, com o objetivo de obter de volta, por vias travessas, parte dos salários que pagavam nominalmente. Alguns têm compelido os que trabalham em casa a alugar maquinário e instrumentos a preços exorbitantes, outros compõem os seus trabalhadores a adquirir gêneros adulterados em pesos viciados e a preços altos, e, em alguns casos mesmo, a gastar grande parte dos seus salários em gêneros dos quais seria mais

nhos dos bem-sucedidos é de 2 000 libras por ano, e a dos malogrados de 400 libras por ano, a média do conjunto será de 1 200 libras por ano, se o primeiro grupo for tão grande como o último. Mas se — como talvez seja o caso dos advogados — os malogrados sejam dez vezes mais numerosos que os bem-sucedidos, a verdadeira média não é senão de 550 libras. E mais ainda, é provável que muitos dos que fracassaram por completo tenham abandonado de todo a profissão, escapando destarte ao cómputo.

Além disso, apesar de, tomando essa média, obviarmos a necessidade de fazer qualquer desconto separado para seguro contra o risco, de modo geral resta a ser tomado em consideração o mal da incerteza. Há muitas pessoas de temperamento sóbrio e equilibrado que gostam de saber o que se lhes depara, e que antes prefeririam um emprego que lhes desse um rendimento de 400 libras por ano, a um que não fosse improvável render 600 libras, mas tivesse igual probabilidade de dar apenas 200 libras. A incerteza, porém, sem atrativos para grandes ambições e aspirações altaneiras, oferece atrações especiais para muito poucos, embora atue como elemento de inibição para muitos que estão escolhendo carreira. E em regra, a certeza de sucesso moderado atrai mais do que a expectativa de êxito incerto que tenha igual valor atuarial.

Mas, por outro lado, se uma ocupação oferece poucos prêmios extremamente altos, os seus atrativos aumentam além de todas as proporções em relação ao total do seu valor. Para isso há duas razões: primeira, que os jovens de disposição aventureira são mais atraídos pelas perspectivas de grande êxito que detidos pelo receio do fracasso; segunda, que a categoria social de uma ocupação depende mais da dignidade maior ou da posição mais elevada que se possa atingir por seu intermédio que da média da boa sorte dos que nela se empenham. É uma velha máxima de ciência do Estado que um Governo deve oferecer algumas boas remunerações em cada departamento do serviço público. Nos países aristocráticos as autoridades principais recebem vencimentos muito altos, enquanto as de categoria inferior se conformam com vencimentos abaixo do nível do mercado para serviços similares na esperança de atingir por fim um posto cobiçado, e pela consideração social que sempre cerca nesses países as autoridades públicas. Esse sistema tem o defeito de favorecer os que já são ricos e poderosos; e, em parte por essa razão, não é adotado nos países democráticos. Estes chegam amiúde ao extremo oposto, e pagam mais do que a taxa do mercado pelos serviços dos graus inferiores do funcionalismo, e menos pelos dos graus superiores, mas essa prática, sejam quais forem os seus méritos sob outros pontos de vista, é certamente muito dispendiosa.

fácil obter a maior taxa de lucros, especialmente bebidas alcoólicas. Mr. Lecky, por exemplo, registra o caso de empregadores que não podiam resistir à tentação de comprar barato ingressos de teatro e de obrigar os seus trabalhadores a comprá-los pelo preço integral (*History of the Eighteenth Century*. VI, p. 158). O mal se agrava, entretanto, quando a loja não é mantida pelo empregador, mas pelo capataz, ou por pessoas que agem de comum acordo com ele; e quando o capataz, sem o declarar abertamente, dá a entender que os que não se abastecerem à larga na loja custarão a cair em suas boas graças. Pois um empregador sofre mais ou menos com tudo o que prejudica os seus trabalhadores, enquanto as extorsões de um capataz injusto são muito pouco contidas em atenção ao seu próprio interesse derradeiro.

De modo geral, os males dessa espécie são atualmente mais ou menos reduzidos. E se deve recordar que num país novo, onde grandes negócios nascem às vezes em lugares remotos, nos quais não há acesso nem mesmo para armazéns ou lojas retalhistas modestas, é possível que se torne necessário para os empregadores abastecer os seus trabalhadores com tudo de que necessitam, seja pagando-lhes parte dos salários sob a forma de descontos em mantimentos, vestuários etc., ou abrindo lojas para os mesmos.

mas deve-se fazer um desconto em separado para os danos da incerteza e ansiedade.

Embora uns poucos prêmios extremamente elevados tenham força atrativa desproporcionalmente maior.

Analogamente
com respeito
à irregularidade
do emprego.

Podemos em seguida considerar a influência que a inconstância do emprego exerce sobre os salários. É óbvio que nessas ocupações em que o emprego é irregular, a remuneração deve ser alta em proporção ao trabalho efetuado: o médico e o engraxate devem receber, quando trabalham, um pagamento que constitua uma espécie de depósito para o tempo em que nada tenham a fazer. Se as vantagens das ocupações são iguais sob outros aspectos e o trabalho é de igual dificuldade, o pedreiro, quando trabalha, deve ser pago a uma taxa mais alta que a do marceneiro, e este a uma taxa mais alta que a do guarda ferroviário. Porque o trabalho nas ferrovias é quase constante por todo o ano, enquanto o pedreiro e o marceneiro estão sempre ameaçados de ficar parados por falta de trabalho, sendo que o trabalho do pedreiro corre ainda o risco de ser interrompido pela geada e pela chuva. O método ordinário de descontar tais interrupções é somar os proventos por um longo período de tempo, e tirar-lhes a média, mas isso não é de todo satisfatório, a menos que presumamos que o descanso e o lazer, obtidos pelo homem quando desempregado, não o beneficiam direta ou indiretamente.⁹

Essa suposição bem pode ser feita em alguns casos, pois a espera de trabalho envolve amiúde tanta ansiedade e aborrecimento que produz mais cansaço que o próprio trabalho.¹⁰ Mas nem sempre é assim. As interrupções do trabalho que ocorrem no transcurso regular do negócio, e portanto não despertam receios sobre o futuro, oferecem boas oportunidades para que a pessoa se recomponha e guarde energias para futuros esforços. O advogado de sucesso, por exemplo, está sujeito a um severo esforço durante alguns períodos do ano, e isso é em si mesmo um mal. Mas quando se dá o desconto adequado para tanto, pode-se considerar que o profissional perde muito pouco por estar impedido de ganhar quaisquer honorários durante os períodos de férias judiciárias.¹¹

Ganhos
suplementares.

§ 7. Devemos a seguir levar em conta as oportunidades, que o meio pode conceder, de suplementar os ganhos que se obtêm com a ocupação principal, realizando trabalhos de outras espécies. E há necessidade de levar em conta igualmente as oportunidades de trabalho que o meio oferece também para outros membros da família.

Ganhos familiares.

Muitos economistas têm chegado mesmo a propor tomar-se como unidade os proventos de uma família: e muito se pode dizer a favor desse método com referência à agricultura e aos ofícios domésticos de estilo antigo, nos quais toda a família trabalha junta, desde que seja descontada a perda resultante de qualquer negligência da mulher nos seus deveres domésticos. Mas na Inglaterra moderna os ofícios dessa espécie são excepcionais. A ocupação do chefe de família raramente exerce muita influência direta sobre as dos outros membros da família, exceto os filhos que ele inicia no seu próprio ofício. Sem dúvida, porém, quando o local em que trabalha é fixo, os empregos facilmente acessíveis à sua família são limitados pelos recursos da vizinhança.

⁹ Essas considerações são especialmente importantes em relação ao trabalho por peça. O nível de ganhos em alguns casos é muito reduzido por suprimentos escassos de material para trabalhar, ou por outras interrupções, evitáveis ou inevitáveis.

¹⁰ Os males da irregularidade de emprego são apresentados de maneira lapidar numa conferência feita em 1886, pelo Prof. Foxwell.

¹¹ Os trabalhadores nos mais altos graus têm geralmente pagos os dias feriados mas os dos graus inferiores perdem o pagamento quando faltam nesses dias. As causas dessa distinção são óbvias, mas tendem naturalmente a provocar certo ressentimento, que os inquéritos da Comissão do Trabalho vieram revelar. Ver, por exemplo, Grupo B. 24, 431-436.

A força de atração de um ofício não depende só de seus ganhos em dinheiro, mas de suas vantagens líquidas,

§ 8. Assim, pois, os atrativos de um ofício dependem de muitas outras causas, além da dificuldade e do esforço, de um lado, e, de outro, os ganhos em dinheiro a serem obtidos. Quando se consideram os ganhos em qualquer ocupação, atuando sobre a oferta de trabalho, ou quando se diz que eles são o preço de oferta dessa ocupação, devemos sempre entender que o termo proventos ou ganhos é utilizado apenas como abreviatura para a expressão “vantagens líquidas”.¹² Devemos levar em conta o fato de que uma profissão é mais saudável ou mais limpa que outra quando exercida num local mais bem dotado ou mais agradável, ou quando confere melhor posição social. Conforme exemplificou Adam Smith, em observação muito conhecida, a ojeriza que as pessoas têm pelo ofício de açougueiro, e até certo ponto pelo próprio açougueiro, eleva os proventos nesse ofício acima dos outros de igual dificuldade.

sujeitas a diferenças entre indivíduos,

Sem dúvida, o caráter individual há de se impor sempre na estimativa das vantagens particulares numa taxa alta ou baixa. Algumas pessoas, por exemplo, apreciam tanto a posse de uma casa de campo que preferem viver de salários baixos no interior a obter salários muito mais altos na cidade, enquanto outras são indiferentes quanto à questão do espaço doméstico, e dispõem-se a passar sem os confortos da vida, desde que se possam prover de coisas de luxo. Esse foi o caso, por exemplo, de uma família sobre a qual foi informada, em 1884, a Real Comissão sobre Habitação das Classes Trabalhadoras: os seus proventos conjuntos eram de 7 libras por semana, mas preferia viver num único quarto, a fim de poder gastar dinheiro livremente em excursões e divertimentos.

Peculiaridades pessoais como essas impedem-nos de prever, com certeza, a conduta de indivíduos particulares. Mas se cada vantagem ou desvantagem for calculada pelo seu valor monetário médio para a classe de gente que tem probabilidade de entrar numa ocupação, ou de preparar seus filhos para ela, teremos os meios de avaliar grosseiramente as intensidades relativas das forças que tendem a aumentar ou diminuir a oferta de trabalho nessa ocupação *no tempo e local* que estamos considerando. Nunca é demais repetir que há probabilidade de graves erros, como resultado de se adotar uma estimativa dessa espécie, baseada em circunstâncias de determinado tempo e local, e aplicá-la, sem precauções adequadas, a outro tempo e outro lugar.

entre raças,

A propósito, é interessante observar a influência das diferenças de temperamento nacional em nosso próprio tempo. Assim, na América, vemos suecos e noruegueses desviados para a agricultura no noroeste, enquanto os irlandeses, quando se orientam para a terra, escolhem fazendas nos velhos Estados do leste. A preponderância dos alemães nas indústrias de móveis e de cerveja, dos italianos na construção ferroviária, dos eslavos nas conservas de carne e em alguns grupos de minas, e dos irlandeses e franco-canadenses em algumas das indústrias têxteis dos Estados Unidos, e a preferência dos imigrantes judeus em Londres pelas indústrias de tecidos e pelo comércio a varejo — todas elas se devem em parte às diferenças nas aptidões nacionais, mas em parte também às diferentes estimativas que pessoas de diferentes raças fazem das vantagens e desvantagens ocasionais de diferentes profissões.

e entre categorias industriais.

Por fim, o caráter desagradável do trabalho parece ter muito pouco efeito em elevar os salários, se é da espécie que pode ser feita por aqueles cujas

¹² Ver Livro Segundo. Cap. IV, § 2.

habilidades profissionais são de classe muito inferior. O progresso da ciência tem conservado vivas muitas pessoas inaptas para todo o trabalho, salvo o de mais baixa categoria. Elas concorrem sofregamente pela quantidade relativamente pequena de trabalho para o qual são aptas, e na sua urgente necessidade pensam quase exclusivamente nos salários que podem ganhar. Não se podem permitir dar muita atenção aos desconfortos acidentais, e na verdade a influência do ambiente terá preparado muitas delas para considerar a sujeira de uma ocupação como um mal de menor importância.

Um dano paradoxal.

Daí surge o resultado paradoxal de que a sujeira de algumas ocupações é a causa dos baixos salários ganhos nas mesmas. Porque os empregadores julgam que a sujeira faz acrescentar muito os salários que teriam de pagar para que o trabalho fosse feito por homens especializados, de alto calibre, operando instrumentos aperfeiçoados, e destarte se apegam amiúde aos velhos métodos, que exigem apenas trabalhadores não qualificados, de caráter quase indefinido, e que podem ser contratados por baixos salários (-tempo), porque não são de muito valor para nenhum empregador. Não há necessidade social mais urgente do que tornar essa classe de mão-de-obra escassa e, portanto, cara.

Ganhos do Trabalho (Continuação)

Muitas peculiaridades da procura e da oferta com respeito ao trabalho são cumulativas,

assemelhando-se assim à influência do costume.

§ 1. A ação da procura e da oferta com respeito ao trabalho foi examinada no capítulo anterior, em relação com as dificuldades de apurar o preço real do mesmo em contraposição ao nominal. Restam a ser estudadas algumas peculiaridades dessa ação, que se revestem de caráter mais vital porque afetam não só a forma, mas também a substância da ação das forças da procura e da oferta, e até certo ponto limitam e obstaculizam a ação livre das mesmas. Veremos que a influência de muitas delas se não pode medir em absoluto pelos seus primeiros e mais evidentes efeitos, e que os efeitos cumulativos se revelam de muito maior importância a longo prazo que os que não o são, por mais notáveis que estes últimos possam parecer.

Desse modo o problema tem muito em comum com o de investigar a influência econômica do costume. Pois já se observou, e há de se tornar mais claro à medida que prosseguirmos, que os efeitos diretos do costume, ao fazer que uma coisa seja vendida às vezes por um preço um pouco mais alto e às vezes um pouco mais baixo do que a mesma de outra forma poderia alcançar, não são realmente de muita importância, porque nenhuma de tais divergências tende, em regra, a se perpetuar e aumentar; mas, pelo contrário, se se torna considerável, tende a fazer entrar em ação as forças que a contrabalançam. Às vezes essas forças fazem desaparecer de todo o costume, porém mais freqüentemente evadem-no por meio de modificações graduais e imperceptíveis no caráter da coisa vendida, de modo que o comprador adquira realmente uma coisa nova pelo preço antigo e sob o nome antigo. Esses efeitos diretos são portanto manifestos, mas não são cumulativos. Por outro lado, os efeitos indiretos do costume ao impedir que os métodos de produção e o caráter do produtor se desenvolvam livremente não são evidentes; mas são geralmente cumulativos, e portanto exercem profunda e controladora influência sobre a história do mundo. Se o costume detém o progresso de uma geração, então a geração seguinte parte de um nível mais baixo do que de outro modo poderia tê-lo feito, e qualquer retardamento que ela mesma venha a sofrer se acumula e se acrescenta ao da sua predecessora, e assim de geração em geração.¹

¹ Deve-se notar, entretanto, que alguns dos efeitos benéficos do costume são cumulativos. Pois entre as muitas diferentes coisas que se incluem neste amplo termo "costume" estão formas cristalizadas de altos

O mesmo acontece com a ação da procura e da oferta sobre os ganhos do trabalho. Se em qualquer tempo ela se faz sentir severamente sobre quaisquer indivíduos ou classes, os efeitos diretos do mal são claros. Mas os sofrimentos que daí resultam são de diferentes espécies: aqueles cujos efeitos geralmente terminam com o mal que os provocou não devem, em geral, ser comparados em importância com os que têm efeito indireto de rebaixar o caráter do trabalhador ou de impedi-lo de se fortalecer. Porque estes últimos causam novas fraquezas e novos sofrimentos, que por sua vez se desdobram em outros, e assim por diante, cumulativamente. Por outro lado, ganhos elevados e caráter enérgico conduzem a maior força e proventos mais altos, que também se multiplicam a seu turno, e assim cumulativamente.

Primeira peculiaridade: o trabalhador vende seu trabalho mas retém a propriedade de si mesmo.

Conseqüentemente, o investimento de capital nele é limitado pelos meios, pela previsão e pela abnegação dos seus pais.

Esse mal é relativamente menor nas classes altas da sociedade:

§ 2. O primeiro ponto para o qual devemos dirigir a nossa atenção é o fato de que os agentes humanos de produção não são comprados e vendidos como maquinário e outros agentes materiais de produção. O trabalhador vende seu trabalho, mas ele pessoalmente continua a ser propriedade de si mesmo: os que arcam com as despesas da sua criação e educação não recebem senão muito pouco do que é pago pelos seus serviços, anos mais tarde.²

Quaisquer que sejam as deficiências dos modernos métodos empresariais, têm pelo menos esta virtude — a de que aquele que arca com despesas de produção de bens materiais recebe o preço que se paga pelos mesmos. Quem constrói fábricas, máquinas a vapor ou casas, ou cria escravos, colhe o benefício de todos os serviços líquidos que os mesmos prestam, enquanto os conserva em seu poder, e quando os vende obtém um preço que é o valor líquido estimado dos seus futuros serviços; e, por conseguinte, estende o seu desembolso até que lhe pareça não haver mais boas razões para julgar que os ganhos resultantes de qualquer inversão ulterior o compensariam. Deve fazer isso prudente e audazmente, sob pena de se ver em piores condições na concorrência com outros que adotam uma política mais ampla e de mais visão, e de desaparecer finalmente das fileiras daqueles que dirigem o curso dos negócios do mundo. A ação da concorrência e a sobrevivência na luta pela vida dos que sabem extrair os maiores benefícios do ambiente tendem, a longo prazo, a colocar a construção de fábricas e de máquinas a vapor nas mãos daqueles que querem e podem efetuar todos os gastos que aumentem em mais do seu custo o valor das ditas máquinas e fábricas como agentes produtivos. Mas a colocação de capital na criação e treinamento inicial de trabalhadores na Inglaterra é limitada pelos recursos dos pais nas várias classes sociais, pela sua capacidade de previsão do futuro, e pela sua disposição de se sacrificarem em benefício dos filhos.

Esse mal é sem dúvida de importância relativamente pequena no que concerne às categorias industriais superiores, posto que nelas a maioria das pessoas sabe apreciar devidamente o futuro, e “o desconta a uma baixa taxa de juro”. Esforçam-se muito para escolher as melhores carreiras para seus fi-

princípios éticos, regras de conduta honrada e cortês, normas para evitar lutas incruentas em torno de ganhos mesquinhos; e muito da boa influência que essas coisas exercem sobre o caráter da raça é cumulativo. (Ver Livro Primeiro. Cap. II, § 1-2.)

² Isso é coerente com o conhecido fato de que o trabalho escravo não é econômico, conforme Adam Smith observou de há muito: “O fundo destinado para substituição ou reparo, se for cabível a expressão do desgaste do escravo, é em geral administrado por um senhor negligente ou feitor descuidado. O fundo que tem o mesmo destino para o homem livre é administrado por este mesmo... com estrita frugalidade e parcimoniosa atenção”.

lhos, e o melhor preparo para essas carreiras, e têm em geral disposição e capacidade para fazer consideráveis gastos nesse sentido. As classes profissionais especialmente, se bem que desejosas de economizar algum capital para seus filhos, estão muito mais alertas em busca de oportunidades para investir neles. E sempre que se apresenta nas categorias superiores da indústria uma nova oportunidade de emprego que requer educação extra e especial, os ganhos futuros não precisam ser muito altos em relação ao gasto presente, a fim de assegurar uma acesa concorrência pelo posto.

mas muito grande
nas camadas
inferiores,

Mas nas camadas inferiores da sociedade o mal é grande. Porque os poucos recursos e educação dos pais, bem como a sua incapacidade de avaliar o futuro, os impedem de investir capital na educação e treinamento dos filhos com a mesma iniciativa livre e ousada com que o capital é aplicado para melhorar o maquinário de qualquer fábrica bem administrada. Muitos dos filhos de classes trabalhadoras são imperfeitamente alimentados e vestidos, alojados de um modo que não estimula nem a saúde nem a moral, recebem educação escolar que, embora na moderna Inglaterra não seja das piores, está longe de ser das melhores; têm poucas oportunidades de obter uma perspectiva mais ampla da vida ou da natureza das atividades superiores da indústria, da ciência ou da arte; defrontam-se com rudes provações no início e por todo o resto da vida. Levam, por fim, habilitações e faculdades não desenvolvidas, que, se houvessem frutificado inteiramente, teriam acrescido a riqueza material do país — para nada dizer quanto a considerações mais elevadas — muitas vezes mais do que o suficiente para cobrir as despesas de fornecer-lhes oportunidades para desenvolvimento.

e o mal é cumulativo.

Mas o ponto sobre o qual temos agora que insistir, especialmente, é o de que esse mal é cumulativo. Quanto mais mal alimentadas são as crianças de uma geração, menos hão de aprender quando crescerem, e menor será a sua capacidade de prover adequadamente às necessidades materiais de seus filhos, o mesmo se repetindo em relação às gerações seguintes. E ainda, quanto menos plenamente se desenvolverem suas faculdades, menos conceberão a importância de desenvolver as melhores faculdades de seus filhos, e menos serão capazes de fazê-lo. Inversamente, qualquer mudança que conceda aos trabalhadores de uma geração melhores ganhos, juntamente com melhores oportunidades para desenvolver as suas qualidades mais altas, mais aumentará as vantagens materiais e morais ao seu alcance para oferecer aos filhos, e, ao aumentar a sua própria inteligência, sabedoria e previdência, tal mudança influirá, até certo ponto, na disposição de sacrificar os próprios prazeres pelo bem-estar dos filhos, embora haja muito de tal disposição atualmente, mesmo entre as classes mais pobres, na medida em que o permitem seus limitados recursos e conhecimentos.

O filho do artífice
tem melhor
começo de vida
do que o filho
do trabalhador
não qualificado;

§ 3. As vantagens dos nascidos nas camadas mais altas da sociedade sobre os que nascem nas inferiores consistem em grande parte em melhor iniciação e começo de vida proporcionado pelos pais. A importância desse bom início na vida nunca é vista tão claramente, como na comparação da sorte dos filhos de artesãos com a dos de trabalhadores não qualificados. Não há muitos ofícios especializados para os quais o filho do trabalhador não qualificado possa obter fácil acesso e, na grande maioria dos casos, o filho segue a profissão do pai. Nas antigas indústrias domésticas essa era uma regra quase universal e, mesmo sob as condições modernas, o pai tem amiúde gran-

des facilidades para iniciar o filho em seu próprio ofício. Os empregadores e seus capatazes em geral dão preferência a um rapaz cujo pai já conheçam e seja de sua confiança, a outro por cuja escolha tenham de assumir inteira responsabilidade. E em muitos ofícios um rapaz, mesmo depois de ter ingressado nas oficinas, não tem muitas probabilidades de fazer bom progresso e firmar-se na posição, a menos que possa trabalhar ao lado do pai ou de algum amigo seu, que se dê ao trabalho de ensiná-lo e o deixe realizar trabalho que necessite cuidadosa supervisão mas que tenha valor educativo.

O filho do artesão tem ainda outras vantagens. Vive geralmente numa casa melhor e mais limpa, e num ambiente de mais refinamento que o trabalhador ordinário. Seus pais são provavelmente mais bem educados, e têm uma noção mais elevada dos seus deveres para com os filhos. E por último — mas não o menos importante — sua mãe terá possivelmente mais tempo para consagrar ao cuidado da família.

Se compararmos um país do mundo civilizado com outro, ou uma parte da Inglaterra com outra, ou um ofício na Inglaterra com outro, verificaremos que a degradação das classes trabalhadoras varia quase uniformemente com a quantidade de trabalho pesado realizado pelas mulheres. O mais valioso de todos os capitais é o que se investe em seres humanos, e desse capital a parte mais preciosa resulta do cuidado e da influência da mãe, tanto quanto esta conserve os seus instintos de ternura e de abnegação, e não se tenha empedernido pelo esforço e fadiga do trabalho não feminino.

Isso nos chama a atenção para um outro aspecto do princípio já assinalado de que, ao avaliar o custo de produção de trabalho eficiente, devemos freqüentemente tomar como unidade a família. De qualquer forma, aliás, não podemos tratar o custo da produção de homens eficientes como um problema isolado. Devemos tomá-lo como parte do problema mais amplo do custo de produção de homens eficientes, juntamente com as mulheres aptas a tornar os seus lares felizes, e a criar os seus filhos vigorosos em corpo e espírito, amigos da verdade e da limpeza, dignos e valentes.³

§ 4. À medida que o jovem cresce, a influência dos seus pais e de seu mestre-escola declina. Daí por diante, até ao fim da vida, o seu caráter é moldado principalmente pela natureza do trabalho e a influência daqueles com quem se associa nas atividades profissionais, divertimentos e devoção religiosa.

³ Sir William Petty discutiu "O Valor das Pessoas" com muita ingenuidade. A relação entre o custo da educação de um adulto do sexo masculino com o da educação de uma unidade familiar foi examinada de modo inteltramente científico por CANTILLON, *Essai*, Parte Primeira. Cap. XI, e ainda por SMITH, Adam, *Wealth of Nations*, Livro Primeiro. Cap. VIII e, em tempos mais recentes, pelo Dr. Engel, em seu brilhante ensaio *Der Preis der Arbeit*, e pelo Dr. Farr e outros. Tem-se feito muitas estimativas do aumento da riqueza de um país causado pela chegada de um imigrante, cujo custo de criação em seus primeiros anos foi coberto alhures, e que tem probabilidade de produzir mais do que consome no seu país de adoção. As estimativas foram feitas de diversos modos, todos eles aproximativos, e alguns deles falsos em princípio: mas a maioria dá para avaliar o valor de um imigrante em 200 libras. Pareceria que, se pudéssemos deixar de lado provisoriamente a diferença entre os sexos, deveríamos calcular o valor do imigrante nas linhas do Livro Quinto. Cap. IV, § 2. Isto é, deveríamos "descontar" o valor provável de todos os futuros serviços que ele prestaria; somá-los e deduzir deles a soma dos valores "descontados" de toda a riqueza e serviços diretos de outras pessoas que viesse a consumir; e pode-se notar que assim calculando cada elemento de produção e consumo ao seu valor provável, teremos levado em conta, incidentemente, as probabilidades de

cria-se num lar refinado e com maior cuidado maternal.

A grande importância desse último elemento.

O treinamento técnico da oficina depende em grande parte da abnegação do empregador.

Já dissemos o bastante sobre o treinamento técnico de adultos, da decadência do antigo sistema de aprendizado, e da dificuldade de encontrar algo que o substitua. Encontramo-nos de novo aqui ante a dificuldade de que, seja quem for a pessoa que inverta seu capital em desenvolver as aptidões do trabalhador, estas serão propriedade do próprio trabalhador: assim, os que o ajudaram encontrarão no seu próprio mérito a principal recompensa.

É verdade que o trabalho altamente remunerado na realidade é barato para os empregadores que aspiram à dianteira, e cuja ambição é desenvolver o melhor trabalho pelos métodos mais avançados. Talvez eles paguem aos seus homens salários altos e os treinem cuidadosamente em parte porque isso os retribui, e em parte porque o caráter que os capacita a assumir a liderança nas artes da produção pode fazê-los tomar um generoso interesse pelo bem-estar dos que trabalham para eles. Mas, embora o número de tais empregadores esteja aumentando, são ainda relativamente poucos. E mesmo eles não se podem sempre permitir levar o investimento de capital no treinamento de seus homens até onde o teriam feito se os resultados da inversão lhes acrescessem os proventos da mesma forma que os resultados de quaisquer melhoramentos que poderiam fazer na sua maquinaria. Mesmo eles também às vezes são contidos pela reflexão de que se acham em posição idêntica à do arrendatário que, com uma posse incerta e nenhuma segurança de compensação pelos seus melhoramentos, enterra seu capital para aumentar o valor da propriedade de outro.

Ademais, ao pagar aos seus trabalhadores salários altos e ao cuidar da sua felicidade e cultura, o empregador liberal faz benefícios que não terminam em sua própria geração. Pois os filhos dos seus trabalhadores deles compartilham, e crescem mais vigorosos em corpo e caráter. O preço que terá pago pelo trabalho há de correr por conta das despesas de produção de um suprimento maior de altas faculdades industriais na geração seguinte: mas essas faculdades serão propriedade de outros, que terão direito de locá-las pelo melhor preço que puderem obter. Nem ele nem seus herdeiros podem contar que obterão muito proveito material por essa parte do bem que fez.

Seus benefícios são cumulativos, mas só em parte cabem a ele ou a seus herdeiros.

Segunda peculiaridade.

§ 5. Das características da ação da oferta e da procura peculiares ao trabalho, a segunda que temos de estudar consiste no fato de que, quando uma

sua morte prematura e doença, bem como o seu fracasso ou êxito na vida. Ou ainda, poderíamos avaliar o seu valor em dinheiro pelo custo de produção que sua terra natal teve para com ele — o que se acharia de igual maneira, somando-se os valores "acumulados" de todos os vários elementos do seu consumo passado e deduzindo deles a soma dos valores "acumulados" dos vários elementos da sua produção passada.

Até agora não temos levado em conta a diferença entre os sexos. Mas é claro que os sistemas acima referidos colocam o valor do imigrante masculino demasiado alto, e o do feminino baixo demais, a menos que se tenha em conta o serviço que as mulheres prestam na sua qualidade de mães, esposas e irmãs, e os imigrantes masculinos sejam debitados pelo consumo desses serviços, enquanto os imigrantes femininos são creditados por prestá-los. (Ver Nota Matemática XXIV.)

Muitos autores presumem, implicitamente pelo menos, que a produção líquida de um indivíduo médio e o consumo durante toda a sua vida sejam iguais; ou, em outras palavras, que não acrescentaria nem retiraria coisa alguma do bem-estar de um país, no qual permaneceu toda a sua vida. Com base nesse pressuposto, os dois sistemas acima de calcular o seu valor seriam equivalentes. Faremos, então, naturalmente, nossos cálculos pelo último e mais fácil dos métodos. Podemos, por exemplo, supor que a quantia total gasta na criação de uma criança média da metade mais baixa das classes trabalhadoras, digamos $\frac{2}{5}$ da população, seja de 100 libras; para o quinto seguinte podemos estimar a soma em 175 libras; para o subsequente, 300 libras; para o décimo seguinte 500 libras, e para o décimo remanescente 1 200 libras; ou uma média de 300 libras. Mas, evidentemente, alguns elementos da população são muito jovens e não acarretam senão pouca despesa, outros terão chegado quase ao fim da vida. Portanto, segundo esses pressupostos, o valor médio de um indivíduo é, talvez, de 200 libras.

O vendedor de trabalho deve entregá-lo ele próprio.

Os efeitos disso não são geralmente cumulativos e sua importância real é raramente muito grande.

Terceira e quarta peculiaridades. O trabalho é perecível, e os vendedores do mesmo têm amiúde uma desvantagem na negociação. Mas muitos artigos materiais são perecíveis.

pessoa vende seus serviços, tem de se apresentar pessoalmente no local onde vai prestá-los. Pouco importa ao vendedor de tijolos que estes sejam empregados na construção de um palácio ou de um esgoto, mas importa muito ao vendedor de trabalho que se propõe a realizar uma tarefa de dada dificuldade saber se o local onde esta deve ser realizada é salubre ou agradável, e se os seus colegas são ou não do seu agrado. Nos contratos de trabalho anual, que ainda perduram em algumas partes da Inglaterra, o trabalhador inquire sobre o temperamento do seu novo patrão tão cuidadosamente como sobre as taxas de salário que costuma pagar.

Essa peculiaridade do trabalho é de grande importância em muitos casos individuais, mas nem sempre exerce uma ampla e profunda influência da mesma natureza que a outra, antes discutida. Quanto mais desagradáveis os incidentes de uma ocupação, tanto mais altos, sem dúvida, os salários capazes de atrair gente para a mesma. Mas esses incidentes só causam prejuízos duradouros e generalizados quando podem minar a saúde e a força dos homens, ou rebaixar-lhes o caráter. Quando não são dessa espécie, são incontestavelmente maus em si mesmos, mas afora isso não causam outros danos; seus efeitos raramente são cumulativos.

Entretanto, posto que ninguém pode exercer o seu trabalho num mercado em que se não encontra presente, segue-se que a mobilidade do trabalho e a mobilidade do trabalhador são termos equivalentes: e a relutância em abandonar o lar, deixar velhas relações, inclusive talvez alguma vivenda ou túmulo querido, muitas vezes se contrapõe a uma proposta de melhores salários noutra lugar. Quando os diferentes membros de uma família estão empenhados em profissões diversas, e uma migração vantajosa para um dos membros seria prejudicial aos outros — a inseparabilidade do trabalhador do seu trabalho prejudica consideravelmente o ajustamento entre a oferta e a procura de mão-de-obra. Mas disso nos ocuparemos mais adiante.

§ 6. Ademais, o trabalho é, freqüentemente, vendido sob desvantagens especiais, resultantes de um grupo de fatos estreitamente conexos de que a força de trabalho é "perecível", que os seus vendedores são comumente pobres e não têm fundo de reserva, e que não podem retirá-la facilmente do mercado.

A perecibilidade é um atributo comum ao trabalho de todas as categorias. O tempo perdido quando um trabalhador é despedido de um emprego não pode ser recuperado, embora em alguns casos suas energias possam ser renovadas pelo descanso.⁴ Deve-se recordar, porém, que grande parte da potência de trabalho dos agentes materiais de produção é perecível no mesmo sentido, pois grande parte do rendimento que estão impossibilitados de ganhar por serem afastados do serviço fica completamente perdida. Há sem dúvida alguma poupança de desgaste numa fábrica, ou numa máquina a vapor, quando se encontra parada; porém, na maioria das vezes, é pequena em comparação com a receita que os seus proprietários deixam de auferir. Os donos não obtêm compensação pela perda dos juros do capital investido, ou pela depreciação que a mesma sofre com a ação dos elementos, ou com a tendência a tornar-se obsoleta em face de novas invenções.

⁴ Ver *supra*, Livro Sexto. Cap. III.

Outrossim, muitas mercadorias vendáveis são perecíveis. Na greve dos estivadores em Londres, em 1889, a perecibilidade das frutas, carnes etc., em muitos dos navios, manifestou-se fortemente a favor dos grevistas.

A falta de fundo de reserva e de capacidade de manter por muito tempo fora do mercado o seu trabalho é comum a quase toda a escala dos que trabalham principalmente com as mãos. Isso é especialmente verdadeiro em relação aos trabalhadores não qualificados, em parte porque os seus salários oferecem muito pouca margem para poupança, em parte porque quando qualquer grupo deles suspende o trabalho, há grande número pronto a preencher os seus lugares. E como veremos logo ao discutir as combinações comerciais, é mais difícil para eles que para os artesãos qualificados se constituírem em poderosas e duradouras associações, e se colocarem assim mais ou menos em termos de igualdade na negociação com os empregadores. Pois se deve recordar que um homem que emprega mil outros é, ele próprio, uma combinação absolutamente rígida que corresponde a mil unidades entre os compradores no mercado de trabalho.

Mas essas observações não se aplicam a todas as espécies de trabalho. Os empregados domésticos, embora não tenham grandes fundos de reserva, e raramente quaisquer sindicatos formais, são por vezes mais capazes de agir em comum acordo que os seus patrões. O total dos salários reais de domésticos dos bairros chiques de Londres é muito alto em comparação com outras profissões qualificadas nas quais se exigem igual habilidade e competência. Mas, por outro lado, os criados que não têm especialização e que servem a pessoas de poucos recursos não se têm revelado sequer capazes de obter condições toleráveis de trabalho: trabalham muito por salários muito baixos.

Passando, agora, às categorias superiores da indústria, vemos que, em regra, levam vantagem na negociação com o comprador do seu trabalho. Muitas dessas classes profissionais são mais ricas, têm maiores fundos de reserva, maiores conhecimentos, mais resolução e muito maior poder de ação combinada com relação às condições em que vendem os seus serviços, do que a maior parte dos seus clientes e fregueses.

Se fossem necessárias novas provas de que as desvantagens de negociação sob as quais o vendedor de trabalho comumente se encontra dependem de suas próprias circunstâncias e qualidades, e não do fato de ser a coisa particular à venda o trabalho — tal evidência se encontraria na comparação do bem-sucedido advogado, procurador ou médico, cantor de ópera ou jóquei, com os produtores mais pobres de gêneros vendáveis. Por exemplo, os que em lugares remotos colhem mariscos para vender nos grandes mercados centrais têm poucos fundos de reserva e pouco conhecimento do mundo e do que outros produtores estão fazendo noutras partes do país. Enquanto isso, aqueles a quem vendem são um reduzido e compacto grupo de atacadistas, com amplo conhecimento e grandes fundos de reserva. Em consequência, os vendedores estão em grande desvantagem na troca. E o mesmo é verdadeiro quanto às mulheres e crianças que vendem renda feita a mão, e aos mestres-marceneiros do leste de Londres que vendem mobília a grandes e poderosos comerciantes.

É certo, todavia, que os trabalhadores manuais, como classe, estão em desvantagem na negociação, e que a desvantagem, onde quer que exista, é provável ser cumulativa nos seus efeitos. Pois, enquanto houver qualquer competição entre empregadores, eles não de oferecer pelo trabalho algo não muito menor que o valor real para eles, isto é, algo não muito menor que o

As desvantagens na negociação ou convenção são maiores nas categorias mais baixas da mão-de-obra.

Elas não se aplicam aos empregados domésticos,

nem aos profissionais.

Aqueles vendedores de mercadorias que são pobres e numerosos em relação aos compradores estão em desvantagem na negociação, do mesmo modo que os vendedores de trabalho.

A desvantagem é cumulativa de duas maneiras.

mais alto preço que pagariam para não ficar sem essa mão-de-obra. Ainda assim, qualquer coisa que baixe os salários tende a baixar a eficiência do esforço do trabalhador e, portanto, o preço que o empregador preferiria pagar, a passar sem esse trabalho. Os efeitos da desvantagem do trabalhador na negociação são portanto cumulativos de dois modos. Baixam os seus salários e, como vimos, baixam sua eficiência e, por isso, o valor normal de seu trabalho. E, além disso, diminuem a sua eficiência como negociador, e assim aumentam as probabilidades que terá de vender o seu trabalho por menos que o valor normal.⁵

⁵ Sobre o assunto deste parágrafo, compare-se o Livro Quinto. Cap. III, § 3, e Apêndice F, sobre o Escambo. O Prof. Brentano foi o primeiro a chamar a atenção para vários pontos discutidos neste capítulo. Ver também HOWELL. *Conflicts of Capital and Labour*.

Ganhos do Trabalho (Continuação)

A quinta peculiaridade do trabalho consiste no grande período de tempo que requer para poder proporcionar ofertas adicionais de mão-de-obra especializada.

A comparação de Adam Smith dos rendimentos ganhos pelo maquinário e por um trabalhador especializado

deve ser modificada tendo em conta a vida curta da maioria das máquinas;

conquanto haja importantes exceções.

§ 1. Outra particularidade da ação da oferta e da procura com respeito ao trabalho que temos de considerar está estreitamente ligada a algumas das que já estudamos. Consiste na extensão do tempo necessário para preparar e adestrar a mão-de-obra para o seu trabalho, e a lentidão dos resultados que se extraem desse teinamento.

Esse desconto do futuro, esse deliberado ajustamento da oferta de trabalho dispendiosamente treinado à procura do mesmo é mais claramente visto na escolha de ocupações para os filhos, feita pelos pais, e nos seus esforços para elevá-los a uma categoria de trabalho mais alta que a sua própria.

Foi isso principalmente que Adam Smith tinha em vista ao dizer:

“Quando se instala qualquer máquina cara, deve-se esperar que o trabalho extraordinário a ser realizado por ela antes que se desgaste reponha o capital nela aplicado, com pelo menos os lucros ordinários. Um homem educado à custa de muito trabalho e tempo para qualquer dos empregos que exigem extraordinária destreza e habilidade pode ser comparado a uma dessas máquinas custosas. Deve-se esperar que o trabalho que aprende a executar, ganhando acima dos salários costumeiros do trabalhador comum, reponha toda a despesa da educação, pelo menos com os lucros ordinários de um capital equivalente. E é preciso que isso se processe também num prazo razoável, tendo-se em conta a duração muito incerta da vida humana, da mesma forma que se considera a duração mais certa da máquina”.

Mas essa afirmativa deve ser acolhida apenas como uma indicação ampla de tendências gerais. Pois, independentemente do fato de, na criação e educação dos filhos, os pais serem levados por motivos diversos daqueles que induzem um empresário capitalista a instalar uma nova máquina, o período pelo qual a capacidade de ganho se estende é geralmente maior no caso de um homem que no de uma máquina; portanto, as circunstâncias pelas quais os ganhos são determinados são menos suscetíveis de previsão, e o ajustamento da oferta à procura é mais vagaroso e imperfeito. Conquanto as fábricas e as casas, as galerias principais de uma mina e os leitos de uma ferrovia possam ter vidas muito mais longas que as dos homens que os fazem, estes são exceções à regra geral.

Os pais ao escolherem um ofício para seus filhos têm que adiantar-se a toda uma geração, e suas previsões são muito suscetíveis de erro.

§ 2. Não decorre muito menos tempo que uma geração entre a escolha pelos pais de um ofício especializado para um de seus filhos e a coleta por este de todos os frutos dessa escolha. E, entretanto, o caráter do ofício pode ter sido quase revolucionado por modificações, algumas das quais poderiam ser previstas, enquanto outras são de tal natureza que não podem ser previstas sequer pelas pessoas mais argutas e mais bem familiarizadas com as circunstâncias da indústria.

As classes trabalhadoras, em quase todas as partes da Inglaterra, estão constantemente à espreita de vantajosas oportunidades de trabalho para si próprias e para seus filhos. Interrogam a respeito amigos e parentes que se estabeleceram noutros distritos, quanto aos salários que podem ser ganhos nos vários ofícios, e quanto às vantagens e desvantagens eventuais. Mas é muito difícil averiguar as causas suscetíveis de determinarem o futuro distante das profissões que estão escolhendo para seus filhos, e não são muitos os que entram nessa obscura investigação. A maioria supõe, sem maior exame, que as condições atuais de cada ofício indicam suficientemente qual será o seu desenvolvimento no futuro; e até onde se exerce a influência desse hábito, a oferta de trabalho numa carreira, em qualquer geração, tende a se conformar a seus ganhos, não nessa, mas na geração precedente.

Outrossim, alguns pais, observando que os ganhos numa profissão vêm aumentando há alguns anos em relação a outras da mesma categoria, supõem que o curso da modificação tem probabilidade de continuar na mesma direção. Mas acontece amiúde que o aumento anterior se devia a causas temporárias, e que, mesmo que não houvesse um afluxo excepcional de trabalho no ofício, o acréscimo teria sido acompanhado por uma baixa, ao invés de uma nova alta. Havendo esse afluxo tão excepcional, a consequência pode ser uma oferta de trabalho tão grande que os ganhos permanecerão abaixo do seu nível normal por muitos anos.

Em relação a isso devemos tomar amiúde como nossa unidade não um ofício determinado, mas toda uma categoria de trabalho.

A seguir temos de recordar o fato de que, embora haja alguns ofícios de difícil acesso para outros que não os filhos dos que já os exercem, a maioria das profissões recruta os seus elementos entre filhos dos que exercem outros ofícios da mesma categoria: portanto, quando consideramos a oferta de trabalho dependente dos recursos daqueles que arcam com as despesas de sua educação e treinamento, podemos quase sempre considerar toda a categoria, ao invés de um só ofício, como a nossa unidade, e dizer que, na medida em que a oferta de trabalho é limitada pelos fundos disponíveis para atender o seu custo de produção, a oferta de trabalho em qualquer categoria é determinada pelos ganhos dessa categoria na geração passada, e não na presente geração.

Deve-se recordar, entretanto, que a taxa de natalidade em qualquer classe social é determinada por muitas causas, entre as quais os cálculos deliberados sobre o futuro não têm senão posição secundária. Contudo, mesmo num país em que a tradição conta tão pouco como na Inglaterra moderna, há grande influência do costume e da opinião pública, que são, eles próprios, o resultado da experiência de gerações passadas.

Deve-se, no entanto, dar o devido desconto aos movimentos da mão-de-obra adulta,

§ 3. Mas não devemos deixar de notar os ajustamentos da oferta de trabalho à sua procura, afetados pelas transferências de adultos de um ofício para outro, de uma categoria para outra, e de um para outro lugar. Os movimentos de uma categoria para outra, muito raro se podem processar em lar-

ga escala, embora, é certo, oportunidades excepcionais possam às vezes desenvolver rapidamente um grande contingente de capacidade latente nas categorias inferiores. Assim, por exemplo, a repentina colonização de um novo país, ou um acontecimento como a guerra civil nos Estados Unidos, fará elevar-se das camadas inferiores das classes trabalhadoras muitos homens que se portam bem em postos difíceis e de responsabilidade.

Mas os movimentos da mão-de-obra adulta de um ofício para outro e de lugar para lugar podem, em alguns casos, ser tão grandes e tão rápidos que reduzem, dentro de um prazo muito curto, o período necessário para permitir que a oferta de trabalho se ajuste à procura. A habilitação geral facilmente transferível de um ofício para outro está-se elevando cada ano em importância, relativamente à habilidade manual e ao conhecimento técnico especializado num ramo da indústria. Assim, o progresso econômico acarreta, de um lado, uma constante e crescente mutabilidade nos métodos da indústria, e portanto uma dificuldade cada vez maior em prever a procura de trabalho de qualquer espécie uma geração adiante; mas, por outro lado, traz igualmente uma capacidade cada vez maior de remediar os erros de ajustamento que se tenham cometido.¹

que são de crescente importância em consequência da procura cada vez maior de habilitação geral.

Passamos às diferenças entre as causas que são mais poderosas nos períodos longos e nos curtos.

§ 4. Voltemos agora ao princípio de que a receita auferida dos fatores aplicados para a produção de uma mercadoria exerce influência controladora a longo prazo sobre a própria oferta e preço dos mesmos e, portanto, sobre o preço também do produto; mas que, a curto prazo, não há tempo para se exercer qualquer influência considerável dessa espécie. Investiguemos como esse princípio precisa ser modificado quando se aplica não a agentes materiais de produção, que são apenas meios para um fim, e podem ser propriedade privada do capitalista, mas a seres humanos, que são tanto fins como meios de produção, e continuam pertencendo a si próprios.

De início cumpre notar que, sendo a mão-de-obra produzida e gasta lentamente, devemos tomar a expressão "longo prazo" mais estritamente e considerá-la em geral como implicando maior duração quando estamos considerando as relações da procura e da oferta normais de trabalho, do que ao considerarmos essas relações quanto a mercadorias comuns. Há muitos problemas cujo período é bastante longo para possibilitar que se ajuste à procura a oferta de mercadorias comuns e, mais ainda, a oferta da maioria dos meios materiais necessários para fazê-las; bastante longos portanto para permitirmos considerar os preços médios dessas mercadorias durante o período como "normais", como iguais às suas despesas normais de produção, num emprego bastante amplo do termo, conquanto o período não seja suficientemente longo para permitir que a oferta de trabalho se ajuste perfeitamente bem à procura. A média dos ganhos do trabalho durante esse período, nessas condições, não daria certamente um rendimento normal àqueles que proporcionam o trabalho. Tais remunerações teriam que ser consideradas como determinadas sobretudo pelo estoque disponível de mão-de-obra, de um lado, e pela procura da mesma, de outro. Consideremos esse ponto mais em detalhe.

Um "período longo" com respeito à oferta de mão-de-obra deve ser, em geral, muito longo.

¹ Sobre o assunto desse parágrafo, ver Livro Quarto. Cap. VI, § 8; BOOTH, Charles. *Life and Labour*; SMITH, H. LI. *Modern Changes in the Mobility of Labour*.

Os artesãos independentes.

§ 5. As variações no preço de mercado de uma mercadoria são ditadas pelas relações temporárias entre a procura e o estoque existente no mercado, ou em fácil acesso para o mesmo. Quando o preço de mercado, assim determinado, está acima do seu nível normal, aqueles que são capazes de trazer novos suprimentos para o mercado, a tempo de tirar vantagem do alto preço, recebem uma recompensa excepcionalmente grande. Se forem pequenos artesãos, trabalhando por sua própria conta, o total dessa alta no preço aumentará os seus rendimentos.

Flutuações dos salários no moderno sistema industrial.

No mundo industrial moderno, todavia, os que assumem os riscos da produção e para quem os benefícios de qualquer alta de preços e os prejuízos de uma baixa vêm em primeiro lugar são os empresários capitalistas da indústria. Suas receitas líquidas excedentes do gasto imediato no fabrico da mercadoria, isto é, seu custo primário (em dinheiro), constituem o rendimento que recebem, no momento, sobre o capital investido no negócio sob várias formas, inclusive as suas próprias habilidades e aptidões pessoais. Mas quando os negócios vão bem, a força da concorrência entre os próprios empregadores, cada qual desejando ampliar a sua empresa e obter para si o máximo possível desse elevado provento, leva-os a consentir em pagar salários mais altos aos empregados a fim de obter os seus serviços. Mesmo quando agem de comum acordo, e se recusam durante algum tempo a fazer qualquer concessão, uma combinação entre os empregados pode forçar a concessão, sob pena de perderem a colheita que a maré favorável do mercado está oferecendo. O resultado geralmente é que sem demora grande parte dos ganhos estará sendo distribuída entre os empregados, e seus proventos continuam acima do nível normal, enquanto perdurar a prosperidade.

Exemplo da indústria do carvão.

Assim os altos salários dos mineiros, durante a inflação que culminou em 1873, foram determinados na ocasião pela relação em que a procura pelos seus serviços estava para a quantidade disponível de mão-de-obra especializada, contando-se a mão-de-obra não especializada importada para a indústria de mineração como equivalente a uma quantidade de mão-de-obra especializada de igual eficiência. Se tivesse sido impossível importar qualquer quantidade dessa mão-de-obra, os ganhos dos mineiros teriam sido limitados apenas pela elasticidade da procura de carvão, de um lado, e pelo crescimento gradual de uma nova geração de mineiros, de outro. Tal como aconteceu, foram retirados homens de outras ocupações que não estavam ansiosos por deixá-las porque poderiam ter obtido altos salários permanecendo onde estavam, já que a prosperidade das indústrias do carvão e do ferro não era senão o mais alto pináculo de uma crescente onda de crédito. Esses novos homens não estavam habituados ao trabalho subterrâneo; seus desconfortos pesavam-lhes sobremaneira, enquanto os perigos aumentavam pela sua falta de conhecimento técnico, e a imperícia os fazia dissipar muito de suas forças. Portanto, os limites que a sua concorrência impunha à alta dos proventos especiais da habilidade dos mineiros não eram estreitos.

Quando a maré mudou, os recém-chegados, menos aptos para o trabalho, deixaram as minas, porém mesmo então os mineiros que permaneceram eram em número excessivo para o serviço existente, e os salários caíram até a um limite em que os menos aptos à vida da mineração podiam obter mais trabalhando noutras indústrias. E esse limite era baixo, porque a maré alta de crédito, que culminou em 1873, havia solapado o comércio sólido, prejudicado os verdadeiros fundamentos da prosperidade, deixando quase todas as indústrias em condições mais ou menos precárias e depressivas.

Ao estimar o rendimento ganho pela habilidade do trabalhador, deve-se levar em conta não somente o seu desgaste,

mas também sua fadiga e outros inconvenientes de seu trabalho.

Conclusão e reiteração do argumento com respeito à dependência das flutuações dos ganhos do estado do mercado.

§ 6. Já observamos que somente parte do rendimento extraído de um melhoramento que se está exaurindo pode ser considerado como seu rendimento líquido, pois uma soma equivalente à amortização do valor de capital do melhoramento deve ser deduzida, antes que aquele possa ser computado como renda líquida de alguma espécie. Da mesma forma, deve-se descontar o desgaste de uma máquina, tanto quanto o custo do seu funcionamento, antes que possamos apurar os seus resultados líquidos. Ora, o mineiro é tão passível de desgaste quanto a maquinaria; deve-se pois deduzir dos seus ganhos algo a título de desgaste, ao se avaliar o rendimento especial da sua habilidade.²

Mas no caso do mineiro há ainda uma dificuldade. Enquanto o proprietário de máquinas não sofre pelo fato de serem elas mantidas muito tempo em trabalho uma vez que as despesas de operação, inclusive desgaste, tenham sido descontadas, o proprietário de faculdades especializadas sofre efetivamente quando as mesmas se mantêm por muito tempo em trabalho, além dos inconvenientes ocasionais, como a perda da recreação e da liberdade de movimentos etc. Se o mineiro tem apenas quatro dias de trabalho numa semana, e ganha 1 libra, e na semana seguinte tem seis dias de trabalho e ganha 1 libra e 10 xelins; apenas uma parte desses 10 xelins extras pode ser considerada como provento pela sua perícia, pois o restante deve ser considerado como recompensa da sua fadiga adicional, bem como do desgaste.³

Vamos concluir essa parte da nossa argumentação. O preço de mercado de uma coisa, isto é, o seu preço em curtos períodos, é determinado principalmente pelas relações entre a sua procura e os seus estoques disponíveis. No caso de qualquer agente de produção — seja humano ou material — essa procura é “derivada” da procura pelas coisas para cuja feitura é utilizado. Nesses períodos relativamente curtos as flutuações dos salários seguem, e não precedem, as flutuações nos preços de venda dos artigos produzidos.

Mas as receitas auferidas por todos os fatores de produção, humanos ou materiais, e as que têm probabilidade de ser ganhas no futuro exercem influência incessante sobre as pessoas cuja ação determina os futuros suprimentos desses agentes. Há uma tendência constante para uma posição de equilíbrio normal, na qual a oferta de cada um desses agentes se conserva em tal relação diante da procura de seus serviços, que dá aos que proporcionaram a oferta uma recompensa suficiente pelos seus esforços e sacrifícios. Se as condições econômicas de um país permanecessem estacionárias por um período de tempo suficientemente longo, essa tendência se realizaria em si mesma em tal ajustamento da oferta à procura que tanto as máquinas como os seres humanos ganhariam em geral uma quantia bem correspondente ao seu custo de criação e treinamento, necessidades convencionais, computadas também aquelas coisas de estrita necessidade. Mas as necessidades convencionais poderiam mudar sob a influência de causas não econômicas, mesmo que as condições econômicas propriamente ditas permanecessem estacionárias, e essa mudança afetaria a oferta de mão-de-obra, diminuiria o dividendo nacional e alteraria ligeiramente a sua distribuição. Tal como acontece, as condições econômicas do país estão se modificando constantemente

² Há algum fundamento para se considerar esse provento especial como uma quase-renda. Ver Livro Sexto, Cap. V, § 7; Cap. VIII, § 8.

³ Cf. *supra*, Livro Sexto, Cap. II, § 2. Se eles têm um estoque considerável de instrumentos de trabalho, são nessa medida capitalistas, e parte de sua receita é quase-renda desse capital.

e o ponto de ajustamento da procura e da oferta normais em relação ao trabalho acha-se em constante mutabilidade.

O rendimento extra ganho por conta de raras habilidades naturais pode ser considerado um excedente ao analisarem-se os rendimentos dos indivíduos,

mas não quando estamos considerando os ganhos normais de um ofício,

salvo no caso extremo de uma classe de pessoas dotadas de raras aptidões para determinado ramo da produção.

§ 7. Podemos discutir agora outra questão: sob que título classificar os proventos extras ganhos por extraordinárias habilidades naturais. Uma vez que não são o resultado do investimento do esforço humano num agente de produção com o fim de aumentar a sua eficiência, à primeira vista há uma forte razão para considerá-los um excedente do produtor, resultante da posse de uma vantagem diferencial para a produção, livremente dada pela Natureza. Essa analogia é válida e útil enquanto estivermos apenas analisando as partes componentes da renda de um indivíduo. Há algum interesse em saber quanto do rendimento do homem bem-sucedido se deve à sorte, à oportunidade, à conjuntura, e quanto ao bom ponto de partida que teve na vida; quanto representa lucro de capital investido no seu treinamento especial, quanto é recompensa de trabalho excepcionalmente árduo; e quanto resta como excedente do produtor ou renda resultante da posse de raros dons naturais.

Mas quando levamos em conta a totalidade dos que se dedicam a determinada ocupação, não temos liberdade para considerar como renda os proventos excepcionalmente elevados dos homens bem-sucedidos, sem dar o desconto dos baixos rendimentos dos que fracassam. Pois a oferta de mão-de-obra em qualquer ocupação é ditada, em igualdade de condições, pela perspectiva de ganhos que apresenta. O futuro dos que ingressam na profissão não pode ser previsto com certeza: alguns que iniciam com um mínimo de promessa revelam ter grande capacidade latente e, auxiliados talvez pela sorte, ganham grandes fortunas, enquanto outros, lançados como brilhantes promessas no início, não chegam a nada. As probabilidades de êxito e de fracasso devem ser consideradas juntas, tanto quanto as probabilidades de bons e maus arrastões por um pescador, ou boas e más colheitas por um fazendeiro, e quando um jovem escolhe uma ocupação, ou quando seus pais a escolhem por ele, estão longe de deixar de levar em conta a fortuna dos que nela tiveram êxito. Essas fortunas formam, portanto, parte do preço que se paga, a longo prazo, pela oferta de trabalho e de competência que busca a ocupação: entram no verdadeiro preço de oferta normal, ou de "longo período", de mão-de-obra nessa ocupação.

Pode-se admitir, porém, que, se certas pessoas fossem marcadas desde o nascimento com dons especiais para determinada ocupação, e para nenhuma outra, de modo que elas certamente procurariam essa ocupação em qualquer caso, então os ganhos que essas pessoas obteriam poderiam ser considerados excepcionais e não levados em conta, ao considerarmos as probabilidades de êxito ou de fracasso para as pessoas comuns. Mas, na realidade, tal não acontece, pois grande parte do êxito de uma pessoa em qualquer ocupação depende do desenvolvimento de talentos e gostos cuja força não pode ser prevista senão depois que essa pessoa escolhe uma ocupação. Tais previsões são pelo menos tão falíveis como as que um novo colono pode fazer quanto à futura fertilidade e vantagens de situação dos vários lotes de terra que se lhe oferecem à escolha.⁴ Em parte por essa razão, a renda ex-

⁴ Cf. Livro Quinto. Cap. X, § 2.

tra derivada de raras qualidades naturais tem semelhança maior com o produto excedente (*surplus produce*) do terreno de um colono que fez uma escolha excepcionalmente feliz, do que com a renda da terra num velho país. Mas a terra e os seres humanos diferem em tantos aspectos que mesmo essa analogia, se levada muito longe, é suscetível de produzir equívocos: faz-se mister a maior cautela na aplicação do termo excedente do produtor para os ganhos da habilidade extraordinária.

Finalmente se pode observar que o argumento do Livro Quinto, cap. VIII-XI, com relação aos ganhos especiais (sejam da natureza de rendas ou quase-rendas) de implementos aptos a serem usados em vários ramos da produção, é aplicável aos ganhos de aptidões naturais e da capacidade profissional. Quando terra ou maquinaria aptas a serem utilizadas para a produção de uma mercadoria são empregadas para produzir outra, o preço de oferta da primeira mercadoria se eleva, embora não por uma quantia dependente dos rendimentos que esses meios de produção assegurariam no segundo emprego. Assim, quando a competência adquirida ou as aptidões inatas que poderiam ter sido aplicadas para produzir uma utilidade são empregadas para produzir outra, o preço de oferta da primeira utilidade se eleva em virtude de terem diminuído suas fontes de suprimentos.



Juro do Capital

Os cap. I e II estudaram os princípios fundamentais da ação da procura e da oferta em relação ao capital; entramos agora em detalhes.

As doutrinas fundamentais da Economia com respeito ao capital não são novas mas constituem a base da atividade na vida corrente.

§ 1. As relações entre procura e oferta não podem ser estudadas em separado no caso do capital, do mesmo modo que não podem sê-lo no do trabalho. Todos os elementos do grande problema central da distribuição e da troca se regulam mutuamente, e os dois primeiros capítulos deste Livro, em especial as partes que se relacionam diretamente com o capital, podem ser considerados como introdução a este e aos dois capítulos seguintes. Mas antes de entrar na análise detalhada com a qual sobretudo se ocuparão, podemos dizer alguma coisa sobre a posição que o moderno estudo do capital e do juro mantém em relação aos trabalhos efetuados anteriormente.

A ajuda que a ciência econômica prestou à compreensão do papel desempenhado pelo capital em nosso sistema industrial é sólida e substancial, mas não fez nenhuma descoberta surpreendente. Tudo de importante que é hoje conhecido dos economistas constituía, há muito tempo, a base da ação dos homens de negócios mais competentes, embora estes não tenham podido exprimir seu conhecimento com clareza e precisão.

Todos sabem que não se ofereceria pagamento algum pelo emprego de capital, se não se esperasse algum resultado da sua utilização; e mais ainda, que esses ganhos são de muitas espécies. Alguns fazem empréstimos para atender a uma necessidade premente, real ou imaginária, e pagam a outrem para sacrificar o presente pelo futuro, a fim de que eles próprios possam sacrificar o futuro pelo presente. Alguns tomam emprestado para adquirir maquinaria, e outros bens "intermediários", com os quais fazem coisas para vender com lucro; outros para obter hotéis, teatros e outras coisas que prestam serviço diretamente mas são, contudo, fontes de lucros para os seus proprietários. Alguns tomam emprestado casas para morar, ou então os meios com os quais possam comprar ou construir casas próprias; e a absorção dos recursos do país em casas e coisas desse gênero aumenta, em igualdade de outras condições, a cada acréscimo nesses recursos e a cada conseqüente baixa na taxa de juros, tal como a absorção desses recursos em máquinas, docas etc. A procura de casas duráveis de pedra em vez de casas de madeira que forneçam acomodação igual, por algum tempo, indica que um país está crescendo em riqueza, e que se obtém capital a uma taxa de juros mais bai-

xa. E esta atua sobre o mercado de capital e sobre a taxa de juros da mesma forma que uma procura por novas fábricas ou ferrovias.

Todo mundo acha que as pessoas, em regra, não emprestam de graça porque, mesmo que não tivessem uma boa aplicação para os seus capitais ou equivalentes, poderiam encontrar outras pessoas a que seu uso seria benéfico e que pagariam para tê-lo por empréstimo. Assim, quem tem capital disponível se reserva para o melhor mercado.¹

Todos sabem que poucos, mesmo entre os anglo-saxões e outras raças resolutas e disciplinadas, cuidam de poupar grande parte dos seus rendimentos, e que nos tempos recentes muitas oportunidades para aplicação de capital foram abertas pelo descobrimento e colonização de novas regiões, e, assim, todos compreendem, em linhas gerais, as causas que têm conservado a oferta de riqueza acumulada em escala tão pequena, relativamente à procura pelo seu emprego, e que esse emprego é, afinal de contas, uma fonte de ganho e portanto pode exigir um pagamento quando emprestado. Todos estão a par de que o acúmulo de riqueza é contido e a taxa de juros sustentada pela preferência que a grande massa da Humanidade tem pelas satisfações presentes sobre as adiadas, ou, em outras palavras, pela sua relutância em “esperar”. E, de fato, o verdadeiro trabalho de análise econômica a esse respeito não é ressaltar essa verdade familiar, mas assinalar quão mais numerosas do que parecem à primeira vista são as exceções a essa preferência geral.²

Essas verdades são familiares, e constituem a base da teoria do capital e dos juros. Mas nos negócios da vida comum as verdades são suscetíveis de se apresentarem fragmentadas. Determinadas relações são vistas claramente uma de cada vez, mas as interações de causas mutuamente autodeterminantes raro são grupadas em conjunto. A principal tarefa da Economia, pois, no que concerne ao capital, é colocar em ordem e nas suas relações recíprocas todas as forças que operam na produção e acumulação da riqueza e na distribuição da renda, de modo que, tanto em relação ao capital como a outros agentes de produção, essas forças possam ser vistas como *mutuamente determinantes* umas das outras.

Em seguida a Economia tem de analisar as influências que movem os homens em sua escolha entre satisfações presentes e futuras, inclusive o lazer e oportunidades para formas de atividade que têm em si mesmas a própria recompensa. Mas aqui o posto de honra cabe à ciência psicológica, cujas doutrinas aceitas a Economia aplica, em combinação com material outro, aos seus problemas específicos.³

O seu trabalho é, portanto, mais árduo na análise, em que estaremos empenhados neste e nos dois capítulos subseqüentes, dos ganhos derivados do auxílio da riqueza acumulada na consecução de fins desejáveis, especial-

Mas a Economia tem a importante e difícil tarefa de realizar a conexão das verdades individuais formando um todo orgânico;

e de analisar

especialmente os elementos constitutivos dos lucros e

¹ Que a oferta de capital é contida pela *perspectiva* dos seus usos, pela indisposição de encarar o futuro, enquanto a procura provém da sua *produtividade*, no mais amplo sentido do termo, acha-se indicado no Livro Segundo. Cap. IV.

² Ver Livro Terceiro. Cap. V, § 3-4; Livro Quarto. Cap. VII, § 8. É um bom corretivo para esse erro notar que uma pequena modificação das condições de nosso mundo seria bastante para transportar-nos a outro, em que a massa do povo fosse preocupada em se prover para a idade avançada, e para as suas famílias, e no qual as novas perspectivas para o emprego vantajoso de riqueza acumulada sob qualquer forma fossem tão pequenas que a quantidade de riqueza para que se desejaria custódia segura excederia a que outros desejassem tomar emprestado. Nesse outro mundo, por conseguinte, mesmo aqueles que enxergassem meios de obter vantagens do uso de capital poderiam obter pagamento pelo fato de se encarregarem do mesmo. E os juros seriam negativos em toda linha.

³ Cf. Livro Terceiro. Cap. V; Livro Quarto. Cap. VII.

suas relações
mútuas.

mente quando a riqueza assume a forma de capital mercantil. Pois esses ganhos ou lucros contêm muitos elementos, alguns dos quais pertencem aos juros pelo uso do capital no sentido amplo do termo, enquanto outros constituem juro *líquido*, ou juro propriamente dito. Alguns constituem a recompensa de uma administração hábil e da iniciativa, inclusive dos riscos corridos, e outros pertencem, ainda, não tanto a qualquer desses agentes de produção, mas à combinação deles.

A doutrina
econômica
do capital
tem progredido
continuamente
e sem mudança
brusca.

A doutrina científica do capital teve uma longa história de contínuo desenvolvimento e aperfeiçoamento nessas três direções, no correr dos três últimos séculos. Adam Smith parece ter visto indistintamente, e Ricardo nitidamente, quase tudo de importância primordial na teoria, tal como é agora conhecida. E embora um autor tenha preferido acentuar um dos seus muitos aspectos, e outro um outro qualquer, não parece haver boas razões para se acreditar que qualquer grande economista, desde o tempo de Adam Smith, jamais tenha ignorado completamente qualquer aspecto, e, especialmente, é certo que nada do que fosse familiar aos homens de negócios foi negligenciado pelo gênio financeiro prático de Ricardo. Contudo, tem havido progressos; quase todos aperfeiçoaram algum ponto, dando-lhe um contorno mais acentuado e claro, ou, então, ajudaram a explicar as complexas relações entre as diferentes partes da teoria. Quase nada do que foi feito por qualquer grande pensador teve que ser desfeito; porém algo de novo tem sido constantemente acrescentado.⁴

Nas etapas recuadas
da civilização os
abusos dos
empréstimos a juros
excederam
freqüentemente seus
usos;

§ 2. Mas se remontarmos à história medieval e antiga, encontraremos certamente uma ausência de idéias claras quanto à natureza dos serviços que o capital presta na produção, e para os quais o juro é o pagamento. Uma vez que essa história primitiva do capital e do juro vem exercendo influência indireta sobre os problemas da nossa época, bem caberia aqui dizer algo sobre o assunto.

Nas sociedades primitivas não havia senão poucas oportunidades para o emprego de capital novo em empreendimentos, e quem quer que tivesse patrimônio do qual não necessitasse muito para seu próprio uso imediato raro deixaria de emprestá-lo a outros, em condições seguras, cobrando juro pelo

⁴ O Prof. Böhm-Bawerk parece ter subestimado a acuidade de seus predecessores em seus escritos sobre capital e juros. O que considera como simples e ingênuos fragmentos de teorias parece constituir antes expressões de homens bem informados sobre os aspectos práticos dos negócios, os quais em parte com alguma finalidade especial, e em parte por causa de falta de sistema na exposição, davam ênfase desproporcionada a alguns elementos do problema, deixando outros em segundo plano. Talvez um pouco do ar de paradoxo com que lança a sua própria teoria do capital seja o resultado de semelhante ênfase desproporcionada e pouca disposição de reconhecer que os vários elementos do problema se *determinam mutuamente*. Já se chamou a atenção para o fato de que, embora o Prof. Böhm-Bawerk exclua casas e hotéis, bem como tudo que estritamente falando não é bem intermediário, da sua definição de capital, contudo a procura pelo emprego de bens que não são intermediários atua tão diretamente sobre a taxa de juros como a procura do capital, tal como foi definido por ele. Em conexão com esse emprego do termo capital acha-se a doutrina sobre a qual ele coloca tanta ênfase, de que "os métodos de produção que tomam tempo são mais produtivos" (*Positive Capital*. Livro Quinto. Cap. IV, p. 261), ou ainda de que, "cada extensão de um processo indireto (*roundabout*) é acompanhada por um ulterior acréscimo no resultado técnico". (*Ibid.*, Livro Segundo. Cap. II, p. 84.) Há, entretanto, inúmeros processos que tomam longo tempo, são indiretos, mas não são produtivos, e, portanto, não são usados. Na realidade, o professor austríaco parece ter invertido causa e efeito. A verdadeira doutrina parece ser a de que, como o juro tem de ser pago, e pode ser ganho pelo emprego de capital, os métodos prolongados e indiretos, que envolvem muito empate de capital, são evitados, a menos que sejam mais produtivos que os outros. O fato de muitos métodos indiretos serem produtivos em vários graus é uma das causas que afetam a taxa de juros. E a taxa de juros e a extensão em que os métodos indiretos são empregados são os dois elementos do problema central da distribuição e troca, que mutuamente se determinam. V. Apêndice I, § 3.

empréstimo. Os que tomavam emprestado eram geralmente os pobres e os fracos, pessoas cujas necessidades eram urgentes e cuja capacidade de negociação era muito pequena. Os que emprestavam eram em regra ou pessoas que poupavam livremente do seu supérfluo para auxiliar o seu vizinho em desgraça, ou prestamistas profissionais. A estes últimos o homem pobre tinha de recorrer em caso de necessidade, e eles amiúde empregavam cruelmente o seu poder, enredando o cliente em malhas das quais não podia escapar sem grande sofrimento, resultando até a perda da liberdade individual ou de seus filhos. Não somente as pessoas não educadas, mas também os doutos dos tempos primeiros, os padres da Igreja medieval, e os governantes ingleses da Índia em nosso tempo têm-se manifestado no sentido de que os prestamistas “traficam com os infortúnios alheios, procurando ganhar da adversidade do próximo: sob o pretexto da compaixão, cavam uma cova para os oprimidos”.⁵ Em tal estado da sociedade pode ser questão passível de discussão a de saber se é de vantagem pública que as pessoas sejam estimuladas a tomar riqueza por empréstimo, sob condição de devolvê-la com acréscimo depois de algum tempo; se tais contratos, cotejados uns com outros, em conjunto, não diminuem ao invés de aumentar a soma total de felicidade humana.

e esse fato retardou o desenvolvimento de noções claras quanto à natureza dos serviços prestados pelo capital.

Mas, infelizmente, efetuaram-se tentativas para solucionar essa difícil e importante questão prática, mediante uma distinção filosófica entre o juro pelo empréstimo do dinheiro e o arrendamento da riqueza material. Aristóteles havia dito que o dinheiro era estéril, e que extrair juros pelo empréstimo do mesmo era dar-lhe um uso antinatural. E seguindo sua trilha os autores escolásticos argumentaram com muito labor e engenho que qualquer um que emprestasse uma casa ou um cavalo poderia cobrar pelo seu uso, porque abria mão de um gozo ou de uma coisa diretamente produtora de benefício. Mas não encontraram escusa similar para o juro sobre o dinheiro: isto, diziam, estava errado, porque era uma cobrança por um serviço que nada custava ao prestamista.⁶

Confusão medieval de pensamento sobre essa matéria.

Se o empréstimo realmente nada lhe custava, se ele próprio não tinha uso para o dinheiro, se era rico e o mutuário pobre e necessitado, então poder-se-ia sem dúvida afirmar que o prestamista estava moralmente obrigado a emprestar o seu dinheiro grátis; mas com o mesmo fundamento este poderia ter sido obrigado a emprestar, sem encargo, a um vizinho pobre, uma casa que ele próprio não habitasse, ou um cavalo por um dia de cujo trabalho não tivesse necessidade. A doutrina desses autores, portanto, implicitamente, induzia os espíritos à crença falaz de que — independente das circunstâncias especiais do mutuário e do mutuante — o empréstimo de dinheiro, isto é, do comando sobre as coisas em geral, não é um sacrifício da parte do prestamista e um benefício para o tomador, da mesma espécie que o empréstimo de determinada mercadoria. Eles obscureciam o fato de que

⁵ Da Quinta Homilia de São Crisóstomo, ver Apêndice A, § 8. Cf. também ASHLEY. *Economic History*. Livro Sexto. Cap. VI; e BENTHAN. *On Usury*. O sentimento contra a usura teve a sua origem nas relações tribais, em muitos outros casos fora do dos judeus — talvez em todos os casos. Cliff Leslie observa (*Essays*. 2a. ed. p. 244): O sentimento contra a usura “foi herdado dos tempos pré-históricos, quando os membros de cada comunidade ainda se consideravam parentes, quando existia o comunismo da propriedade, pelo menos na prática, e ninguém que tivesse mais que o necessário se poderia recusar a compartilhar de sua riqueza supérflua com um companheiro de tribo necessitado”.

⁶ Fazem também distinção entre *alugar* coisas que deveriam ser devolvidas e *tomar emprestadas* coisas cujo equivalente teria de ser devolvido. Essa distinção, contudo, embora interessante do ponto de vista analítico, tem pouca importância prática.

aquele que toma emprestado o dinheiro pode comprar, por exemplo, um cavalo novo, de cujos serviços pode utilizar-se, e que o pode vender quando o empréstimo tiver que ser devolvido por um preço igual ao que pagou pelo animal. O prestamista abre mão disso, e o tomador adquire esse poder: não há diferença substancial entre o empréstimo do preço de compra de um cavalo e o empréstimo de um cavalo.⁷

§ 3. Em parte a história se repetiu: no moderno mundo ocidental um novo impulso reformador tem extraído forças de outra análise errônea da natureza do juro, reforçando-a ao mesmo tempo. À medida que progride a civilização, os empréstimos de riqueza às pessoas necessitadas tornaram-se cada vez mais raros e uma parte menos importante do total, enquanto, por outro lado, os empréstimos de capital para emprego produtivo nos negócios têm aumentado numa proporção cada vez maior. Em conseqüência, embora os tomadores não sejam agora sujeitos a opressão, reclama-se contra o fato de todos os produtores, estejam ou não trabalhando com capital emprestado, calcularem o juro do capital empregado entre as despesas que exigem reembolso, no decorrer do tempo, no preço das mercadorias, como condição para a continuidade dos negócios. Por essa causa, e por causa das oportunidades que o presente sistema industrial oferece de acumular grande riqueza por uma boa sorte continuada na especulação, tem-se argumentado que o pagamento de juros nos tempos modernos oprime indiretamente as classes trabalhadoras, embora não o faça de maneira direta; e que as priva do seu justo quinhão nos benefícios resultantes do aumento dos conhecimentos. Daí deriva a conclusão prática de que seria conducente à felicidade geral e, portanto, justo, que nenhum particular tivesse permissão de possuir quaisquer meios de produção, nem quaisquer meios diretos de gozo, salvo os de que necessita para seu próprio uso.

Essa conclusão prática tem sido apoiada por outros argumentos que exigem a nossa atenção. Por ora estamos interessados apenas na doutrina desenvolvida por William Thompson⁸, Rodbertus⁹, Karl Marx e outros que a sustentam. Argumentam eles que o trabalho sempre produz um excedente (*surplus*)¹⁰ acima dos salários e do desgaste do capital empregado em seu

No mundo moderno causas semelhantes têm promovido a difusão de análises errôneas.

Ligação entre as propostas práticas de Rodbertus e Karl Marx e sua doutrina do valor. Sua conclusão

⁷ O arqui-diácono Cunningham descreveu bem as sutilezas pelas quais a Igreja medieval exorcizava, com explicações sibilinas, sua proibição dos empréstimos a juros, na maior parte dos casos que a proibição teria sido seriamente prejudicial ao corpo político. Essas sutilezas se assemelham às ficções jurídicas cuja interpretação natural poderia ser prejudicial. Em ambos os casos foi evitado algum mal prático a custo do fomento de hábitos de pensamento confuso e insincero.

⁸ THOMPSON, William. (1780-1833) — economista inglês de tendência socialista a princípio e, depois, cooperativista. Considerado um precursor da teoria marxista da "mais-valia" — achava que a renda da terra e o lucro do capitalista eram "roubados" do trabalhador —, opunha-se, no entanto, a qualquer medida violenta contra o regime. Escreveu: *Pesquisas Sobre os Princípios da Distribuição das Riquezas* (1824) e, já partidário da teoria cooperativista de Owen, *O Trabalho Recompensado* (1827).

⁹ RODBERTUS, Johann Karl. (1805-1875) — político e economista alemão. Partidário da propriedade coletiva dos meios de produção, achava, no entanto, que o socialismo só poderia advir de uma ampla evolução. Suas obras principais são: *Sobre o Conhecimento das Nossas Condições Econômicas* (1842), *Cartas Sociais* (1850-51) e *Jornada Normal de Trabalho* (1871).

¹⁰ A expressão é de Marx. Rodbertus usava a palavra "plus".

* Noutras partes desta obra, "surplus" tem sido traduzido como saldo, ou excedente, não nos parecendo recomendável consagrar a própria palavra *surplus*, como fazem alguns, de maneira exclusiva e um tanto hermética, pois temos em vista tornar mais próximo da linguagem comum o vocabulário da Economia. Não obstante, como a literatura socialista, praticamente apenas traduzida, divulgou a expressão "mais-valia", e o contexto aqui se refere especificamente a autores socialistas, utilizamos também essa expressão como equivalente a *surplus*. (N. dos T.)

principal
foi pressuposta
com base numa
premissa falsa.

auxílio, e que o mal causado ao trabalho jaz na exploração desse excedente pelos outros. Mas a suposição de que toda essa “mais-valia” é produto do trabalho já apresenta como certo aquilo que, em última análise, procuram provar por meio dessa assertiva. Não tentam comprová-la e, de fato, ela não é verdadeira. Não é verdade que a fição, numa fábrica, depois de feito o desconto pelo desgaste do maquinário, seja o produto do trabalho dos operários. É o produto do seu trabalho, juntamente com o do empregador e capatazes subordinados, e do capital empregado. E esse capital mesmo é o produto de trabalho e espera. Portanto, a fição é o produto de muitas espécies de trabalho e de espera. Se admitimos que seja o produto do trabalho apenas, e não do trabalho e espera, podemos, sem dúvida, ser compelidos, por uma lógica inexorável, a admitir que não há justificação para o juro, a recompensa da espera, pois a conclusão está implícita na premissa. Rodbertus e Marx de fato invocam, audaciosamente, a autoridade de Ricardo para a sua premissa, mas esta é na realidade tão oposta à sua afirmativa expressa e ao conteúdo geral de sua teoria do valor, como o é ao bom senso.¹¹

Em outras palavras: a ser verdade que o adiamento das satisfações envolve *em geral* um sacrifício da parte daquele que adia, assim como acontece no caso de um esforço adicional da parte de quem trabalha; a ser verdade que esse adiamento permite ao homem empregar métodos de produção cujo custo inicial é grande, mas pelo qual o conjunto de satisfações aumente, tão certamente como no caso de um aumento de trabalho — então não pode ser verdadeiro que o valor de uma coisa depende simplesmente do trabalho gasto na mesma. Toda a tentativa para estabelecer essa premissa tem de pressupor necessariamente o serviço realizado pelo capital como um bem “gratuito”, prestado sem sacrifício, não havendo, portanto, necessidade de juro como recompensa para se obter a sua continuidade, e esta é precisamente a conclusão que se pretendia que a premissa provasse. A intensidade das simpatias de Rodbertus e Marx pelos sofrendores deve merecer sempre o nosso respeito. Mas o que eles consideravam como fundamento científico dos seus propósitos práticos parece ser pouco mais que uma série de argumentos num círculo vicioso, no sentido de não haver justificativa econômica para o juro, quando essa conclusão esteve sempre implícita em suas premissas; embora, no caso de Marx, estivesse obscurecida por misteriosas frases hegelianas que lhe “caíram no goto”, conforme nos declara em seu Prefácio.

Juro bruto
e líquido.

§ 4. Podemos agora prosseguir com nossa análise. O juro de que falamos, quando dizemos que juro é o ganho do capital simplesmente, ou apenas a recompensa da espera, é o juro *líquido*. Mas o que comumente passa pelo nome de juro inclui outros elementos além deste, e pode ser denominado juro *bruto*.

O juro bruto inclui
algum seguro
contra o risco,

Esses elementos adicionais são tanto mais importantes quanto mais baixo e mais rudimentar é o estado de segurança comercial e da organização do crédito. Assim, por exemplo, nos tempos medievais, quando um príncipe desejava antecipar algumas de suas rendas futuras, tomava emprestado por vezes umas 1 000 onças de prata, e se comprometia a pagar 1 500 ao fim de um ano. Não havia, entretanto, perfeita segurança de que cumprisse a pro-

¹¹ Ver Apêndice I, § 2.

nessa, e talvez o prestamista tivesse trocado de bom grado essa promessa pela certeza absoluta de receber 1 300 ao fim do ano. Nesse caso, embora a taxa nominal pela qual seria feito o empréstimo fosse de 50%, a taxa real era de 30%.

e também os ganhos de administração,

A necessidade de fixar uma soma adicional a título seguro contra o risco é tão óbvia que é raro se olvidar. Mas é menos óbvio que todo o empréstimo cria alguma dificuldade para o prestamista; que, quando pela natureza do caso o empréstimo envolve risco considerável, há muita dificuldade, a mais das vezes, para tornar esses riscos os menores possíveis; e que, então, grande parte daquilo que parece juro ao tomador é, do ponto de vista do mutuante, ganho de administração de um negócio dificultoso.

e portanto varia com as circunstâncias de cada empréstimo.

Atualmente o juro líquido sobre o capital na Inglaterra é de pouco menos de 3% ao ano, pois não se pode obter mais do que isso invertendo em valores mobiliários de primeira classe que garantam ao portador um rendimento seguro sem apreciável incômodo ou despesa de sua parte. E ao encontrarmos negociantes capazes tomando emprestado sobre hipotecas perfeitamente seguras, a, digamos, 4%, podemos considerar esse juro bruto de 4% composto de um juro líquido, ou juro propriamente dito, de pouco menos de 3%, e dos ganhos de administração dos prestamistas de pouco mais de 1%.¹²

Casos em que o juro bruto é muito alto.

Do mesmo modo, um negócio de empréstimo sob penhor quase não envolve risco, mas geralmente é feito à taxa de 25% ao ano, ou mais, em sua maior parte ganhos de administração de um negócio difícil. Ou, para tomar um caso extremo, há homens em Londres e Paris, e provavelmente alhures, que ganham a vida emprestando dinheiro a vendedores ambulantes de frutas e verduras. O dinheiro é amiúde emprestado ao raiar do dia, para a compra de frutas etc., e devolvido ao fim de cada dia, quando se encerram as vendas, com um lucro de 10% para o prestamista; há pouco risco no negócio e raramente se perde o dinheiro.¹³ Ora, 1/4 de pence invertido a 10% ao dia renderia 1 bilhão de libras ao fim de um ano. Mas ninguém pode tornar-se rico emprestando a verdureiros ambulantes, porque ninguém pode emprestar muito por essa forma. O chamado juro sobre os empréstimos consiste na realidade quase inteiramente em ganhos de uma espécie de trabalho para o qual poucos capitalistas têm inclinação.

Nova análise do juro bruto.

§ 5. É necessário então analisar um pouco mais cuidadosamente os riscos extras que se apresentam no negócio, quando grande parte do capital empregado no mesmo foi tomada por empréstimo. Suponhamos que dois

¹² As hipotecas por períodos longos são às vezes mais procuradas pelos prestamistas que as hipotecas a curto prazo e às vezes menos. No primeiro caso se poupa o trabalho da renovação freqüente, mas tais hipotecas privam o prestamista do domínio sobre o seu dinheiro por longo tempo, e assim limitam sua liberdade. Os títulos de primeira classe na Bolsa de Valores combinam com as vantagens das hipotecas muito longas e muito curtas. Pois o seu portador pode retê-los quanto quiser, e pode convertê-los em dinheiro quando lhe aprouver. Contudo, se na ocasião o crédito estiver abalado, e outras pessoas desejarem dinheiro pronto, o portador terá de vendê-los com prejuízo. Se esses títulos pudessem ser sempre realizados sem perda, e se não houvesse comissões de corretores a serem pagas sobre a compra e venda, não dariam uma renda maior do que o dinheiro emprestado para pagamento "a vista" quando assim decidir o mutuante e que será sempre menos que o juro de empréstimo a qualquer prazo fixo, longo ou curto.

¹³ O Dr. Jossep (*Arcady*, p. 114) diz-nos que "há um monte de pequenos prestamistas nos mercados de gado que fazem adiantamentos aos especuladores 'num piscar de olhos', emprestando somas que ascendem em casos excepcionais a 200 libras, ao juro bruto de 10% por 24 horas".

homens estejam empreendendo negócios semelhantes, um com capital próprio e outro com capital emprestado.

Riscos comerciais.

Há uma série de riscos comuns a ambos, que pode ser descrita como *riscos comerciais*, isto é, do negócio particular em que estão empenhados. Estes resultam de flutuações nos mercados de suas matérias-primas e artigos acabados, de mudanças imprevistas na moda, de novas invenções, da incursão de novos e poderosos rivais na vizinhança, e assim por diante. Mas há outra série de riscos, cujos encargos têm de ser suportados pelo homem que trabalha com capital emprestado, e não pelo outro. Estes podem ser denominados *riscos pessoais*. Pois quem empresta capital para ser empregado por outro em finalidades comerciais tem de sobrecarregá-lo de juros altos como seguro contra algumas probabilidades de fracasso ou deficiência no caráter ou na habilidade pessoal do tomador.¹⁴

Riscos pessoais.

Análise dos riscos pessoais.

O tomador pode ser menos capaz do que parece, menos enérgico ou menos honesto. Não tem incentivo do homem que trabalha com capital próprio a encarar de frente o fracasso e a retirar-se de uma empresa especulativa tão cedo esta demonstre indícios de lhe ser desfavorável. Pelo contrário, se o seu padrão de honra não for alto, talvez “faça vista grossa” para as suas perdas. Pois se se retirar imediatamente, perderá tudo o que tem de seu, e se permitir que a especulação continue, qualquer prejuízo adicional recairá sobre os credores, enquanto qualquer ganho virá para o seu bolso. Muitos credores perdem por uma inércia semifraudulenta dessa espécie, de parte dos devedores, e uns poucos perdem em virtude de fraude deliberada. Por exemplo, o devedor pode ocultar de maneiras sutis a propriedade que é realmente de seus credores, até que a falência esteja prescrita, e ele tenha encetado nova carreira comercial. E pode pôr gradualmente em jogo os seus fundos secretos de reserva, sem provocar demasiada suspeita.

O juro bruto não tende à igualdade,

Assim, pois, o preço que o tomador tem de pagar pelo empréstimo de capital, e que considera como juro, do ponto de vista do prestamista deve ser considerado mais como lucro, pois inclui seguro contra riscos, freqüentemente muito pesados, e os ganhos de administração, quase sempre muito árdua, para reduzir o mais possível esses riscos. As variações na natureza desses riscos e do encargo de administração hão de provocar sem dúvida variações correspondentes no chamado juro bruto que se paga pelo uso do dinheiro. A tendência da concorrência não é, portanto, de igualar esse juro bruto: pelo contrário, quanto mais completamente prestamistas e tomadores compreenderem seu negócio, com tanto mais certeza algumas classes de tomadores obterão empréstimos com taxas menores do que outras.

mas sim o juro líquido.

Devemos adiar para uma fase posterior o nosso estudo sobre a organização maravilhosamente eficiente do moderno mercado do dinheiro, pela qual o capital é transferido de um lugar onde é superabundante para outro onde há carência; ou de um ramo de negócios em vias de retração para outro em expansão. Por ora devemos nos contentar em ter como certo que uma diferença muito pequena entre as taxas de juros líquidos obtida no empréstimo de capital em duas diferentes modalidades de investimento, no mesmo país ocidental, há de provocar um afluxo de capital, talvez por canais indiretos, de um para outro.

¹⁴ Ver também *infra*, Cap. VII, § 2.

É verdade que, se uma ou outra inversão for em pequena escala, e poucas pessoas a conhecerem, o fluxo de capital pode ser lento. Uma pessoa, por exemplo, pode estar pagando 5% sobre uma pequena hipoteca, enquanto seu vizinho paga 4% sobre uma hipoteca que não oferece melhor garantia. Mas em todos os grandes negócios a taxa de juro líquido (tanto quanto pode discriminar-se de outros elementos de lucro) é quase a mesma por toda a Inglaterra. E, além do mais, as diferenças entre as taxas médias de juro líquido nos vários países do mundo ocidental estão rapidamente diminuindo, como resultado do crescimento geral do intercâmbio, e especialmente do fato de que os capitalistas mais destacados de todos esses países são portadores de grandes quantidades de títulos da Bolsa de Valores, que dão a mesma renda e são vendidos praticamente pelo mesmo preço no mesmo dia, por todo o mundo.

Quando chegarmos ao estudo do Mercado do Dinheiro, teremos de examinar as causas que tornam a oferta de capital para emprego imediato por vezes muito maior em algumas ocasiões do que em outras; e que, certas vezes, fazem com que banqueiros e outros se contentem com uma taxa de juros baixa ao extremo, desde que a segurança seja boa e que possam ter rapidamente de volta o dinheiro, em caso de necessidade. Em tais épocas, mostram-se dispostos a emprestar a curto prazo, mesmo a tomadores cuja segurança não é de primeira ordem, a uma taxa de juros não muito alta. Pois os seus riscos de perda são muito reduzidos pela capacidade de se recusarem a renovar o empréstimo ao notarem qualquer indicação de fraqueza da parte do tomador; e desde que os empréstimos a curto prazo, com boa garantia, estejam pagando apenas um preço nominal, quase que a totalidade do juro que pagarem será seguro contra risco, e remuneração pela preocupação. Mas, por outro lado, tais empréstimos não são realmente muito baratos para o tomador: cercam-no de riscos, para fugir dos quais estaria comumente disposto a pagar uma taxa de juros mais alta. Pois se qualquer infortúnio afetar seu crédito, ou se um distúrbio no mercado financeiro produzir uma escassez temporária de capital emprestável, o tomador pode encontrar-se rapidamente em grandes apuros. Os empréstimos a comerciantes, a taxas de juros nominalmente baixas, apenas para prazos curtos, não constituem, portanto, exceções à regra geral que acabamos de discutir.

A taxa de juro se aplica estritamente só aos novos investimentos: o valor dos antigos investimentos é regulado pelos seus ganhos.

§ 6. O fluxo de investimento de recursos procedente da sua fonte comum na produção forma duas correntes. A menor consiste em novos acréscimos ao estoque acumulado. A maior limita-se tão somente a substituir o que é destruído; seja por consumo imediato, como no caso dos mantimentos, do combustível etc.; ou por desgaste, como acontece com o material ferroviário; pelo lapso do tempo, como no caso de um telhado de colmo ou de catálogo comercial; ou ainda por todos esses fatores combinados. O fluxo anual dessa segunda corrente é, provavelmente, não menos do que 1/4 do estoque total de capital, mesmo num país em que as formas predominantes de capital são tão duráveis como na Inglaterra. Não é, portanto, desarrazoado admitir, por ora, que os proprietários de capital têm sido, em geral, capazes de adaptarem as formas do mesmo às condições normais do tempo, de modo a extrair uma receita líquida tão boa de um investimento como de outro.

Somente com base nessa suposição é que podemos falar do capital em

geral como sendo acumulado na expectativa de certo juro líquido que é o mesmo sob todas as suas formas. Porque nunca é demais repetir que a expressão “taxa de juro” é aplicável às antigas inversões de capital apenas em sentido muito limitado. Por exemplo, podemos talvez avaliar que um capital comercial de cerca de 7 bilhões esteja investido em diferentes negócios neste país, mais ou menos a 3% de juro líquido. Mas essa maneira de falar, embora conveniente e justificável sob muitos aspectos, é imprecisa. O que deve ser dito é que, tomando a taxa de juro líquido sobre as inversões de novo capital, em cada um desses negócios (isto é, sobre as inversões marginais), como aproximadamente de 3%, a renda líquida global produzida pelo conjunto do capital comercial colocado nos vários negócios seja tal que, se fosse capitalizada por um prazo de 33 anos (ou seja, sobre a base do juro de 3%), ascenderia a cerca de 7 bilhões de libras. Porque o valor do capital já investido no melhoramento da terra ou na construção de edifícios, de uma ferrovia ou de uma máquina é o valor conjunto descontado das suas rendas líquidas futuras (ou quase-rendas); e se a capacidade futura de rendimento diminuir, o seu valor baixará concomitantemente, e será o valor capitalizado desse rendimento menor, depois de descontada a depreciação.

Os cálculos do juro verdadeiro, em contraste com o juro nominal, baseiam-se em pressupostos quanto ao futuro poder aquisitivo do dinheiro.

§ 7. Ao longo de toda esta obra, estamos supondo, na ausência de qualquer observação especial em contrário, que todos os valores são expressos em termos de dinheiro, de poder aquisitivo fixo, assim como os astrônomos nos ensinaram a determinar o começo ou o fim do dia com referência não ao Sol de fato, mas a um *sol médio*, que se supõe marchar uniformemente através do firmamento. Além disso, as influências que as modificações no poder aquisitivo do dinheiro exercem de fato sobre os termos em que são obtidos os empréstimos revestem-se da maior importância no mercado de empréstimos a curto prazo — um mercado que difere dos outros sob muitos aspectos, e um estudo completo dessas influências deve ser adiado. Mas devem ser apontadas aqui de passagem, de qualquer forma, como um elemento da teoria abstrata. Porque a taxa de juro que o tomador se dispõe a pagar se mede pelos benefícios que este espera extrair do uso do capital, apenas pela presunção de que o dinheiro tem o mesmo poder aquisitivo quando é emprestado que quando é devolvido.

Para períodos curtos isso se pode medir melhor em mercadorias. Uma elevação no valor do dinheiro torna a verdadeira taxa de juro mais alta que a nominal.

Suponhamos, por exemplo, que um homem tome emprestadas 100 libras com a condição de pagar 105 libras ao fim do ano. Se entretantes o poder aquisitivo do dinheiro houver subido de 10% (ou os preços em geral caído à razão de 10 para 11), não pode obter as 105 libras que tem a pagar sem vender mais 1/10 das mercadorias que teriam sido suficientes para a mesma finalidade, no começo do ano. Quer dizer que, supondo que as coisas com as quais negocia não tenham mudado de valor, relativamente às coisas em geral, o tomador deve vender ao fim do ano mercadorias que lhe teriam custado 115 libras e 10 xelins no início do ano, a fim de pagar com juro o seu empréstimo de 100 libras e, portanto, terá perdido terreno, a menos que as mercadorias em suas mãos tenham aumentado de 15,5%. Embora pagando nominalmente 5% pelo emprego do dinheiro, terá pago na realidade de 15,5%.

Por outro lado, se os preços tivessem subido tanto que o poder aquisitivo do dinheiro caísse de 10% durante o ano, o tomador poderia obter 100 libras de coisas que lhe custavam 90 libras no começo do ano, e então, em

vez de pagar 5% pelo empréstimo, receberia na realidade 15,5% por ter tomado conta do dinheiro.¹⁵

Quando viermos a discutir as causas da alternância dos períodos de inflação e depressão da atividade comercial, veremos que estão intimamente ligadas com as variações na taxa real de juros causadas pelas modificações no poder aquisitivo do dinheiro. Pois quando há probabilidade de os preços subirem, as pessoas correm a tomar dinheiro emprestado e comprar mercadorias, e desse modo contribuem para a elevação dos preços. Os negócios são inflacionados e administrados extravagante e desperdiçadamente; os que trabalham com capital emprestado devolvem menos do que o valor real da quantia tomada por empréstimo, e enriquecem à custa da coletividade. Quando depois o crédito se abala e os preços começam a cair, todos desejam livrar-se das mercadorias e obter dinheiro, que está aumentando rapidamente de valor. Isso faz com que os preços caiam ainda mais depressa, e quanto maior a queda, mais se reduz o crédito, e assim por muito tempo os preços caem porque baixaram.

Veremos que as flutuações nos preços são motivadas apenas em muito pequena extensão pelas flutuações na oferta dos metais preciosos e que não diminuiriam muito com a adoção do ouro e da prata em vez do ouro somente como base do meio circulante. Mas os males que elas causam são tão grandes que vale a pena fazer o possível para minorá-las. Esses males não são, contudo, necessariamente inerentes às vagarosas alterações no poder aquisitivo do dinheiro, que seguem o curso do mutável domínio do homem sobre a Natureza, e nas quais há geralmente tanto perda como lucro. Nos cinquenta anos que precederam à grande guerra, os melhoramentos nas artes da produção e o acesso às opulentas fontes de matérias-primas duplicaram a eficiência do trabalho humano em obter muitas das coisas que almeja. Um grande dano teria sido causado àqueles membros das classes trabalhadoras (atualmente diminuindo de número com muita rapidez) cujos salários são muito influenciados pelo costume, se o poder aquisitivo de 1 libra esterlina, em termos de mercadoria, tivesse permanecido estacionário, ao invés de seguir, como tem seguido, o crescente domínio do homem sobre a Natureza. Mas esse assunto exigirá ampla discussão noutra local.

¹⁵ Cf. as obras de FISHER, *Appreciation and Interest*, 1896; *The Rate of Interest*, 1907, especialmente Cap. V, XIV e seus respectivos Apêndices.

Lucros do Capital e Capacidade Empresarial

Neste capítulo e no seguinte continua a análise do Livro Quarto, Cap. XII e XIII.

§ 1. Nos capítulos finais do Livro Quarto fizemos um breve estudo das várias formas de administração de empresa e das qualidades exigidas para elas; vimos como a oferta de capacidade empresarial que dispõe de capital pode ser considerada como consistindo em três elementos: a oferta de capital, a oferta de capacidade gerencial para dirigi-lo e a oferta de organização pela qual os dois são reunidos e tornados eficazes para a produção. No último capítulo, interessamo-nos sobretudo pelo juro — o ganho do primeiro desses elementos. Na parte inicial deste capítulo, ocupar-nos-emos com os ganhos do segundo e do terceiro considerados juntos, aos quais temos chamado de ganhos *brutos* de administração. Passaremos depois à relação em que se encontram esses ganhos para com os ganhos do segundo tomado isoladamente, que denominamos ganhos *líquidos* de administração.¹ Temos de averiguar mais de perto a natureza dos serviços prestados à sociedade pelos que empreendem e administram empresas, e das recompensas pelo seu trabalho. E veremos que as causas pelas quais estas são reguladas são menos arbitrárias e apresentam semelhanças mais estreitas com as que determinam outras espécies de ganhos, do que comumente se supõe.

O êxito de qualquer forma de administração de empresa depende de sua eficiência imediata, antes que da final.

Precisamos, entretanto, fazer uma distinção inicial. Devemos recordar² que a luta pela sobrevivência tende a fazer prevalecer os métodos de organização mais bem adaptados a *medrar* no seu meio, mas não necessariamente os mais aptos a *beneficiar* o seu ambiente, a menos que aconteça serem eles devidamente recompensados por todos os benefícios que conferem, sejam diretos ou indiretos. Na realidade isso não acontece. Pois, em regra geral, a lei de substituição — que nada mais é do que uma aplicação especial e limitada da lei da sobrevivência dos mais aptos — tende a fazer um método de organização industrial suplantado outro quando oferece serviço direto e imediato a preço mais baixo. Os serviços indiretos e últimos que qualquer um deles

¹ Ver Livro Quarto. Cap. XII, § 12.

² Ver Livro Quarto. Cap. VIII.

prestará pesam, em regra geral, pouco ou nada na balança, e, como resultado, muitos negócios fenecem ou morrem, embora a longo prazo pudessem vir a prestar bom serviço à sociedade, desde que tivessem obtido bom ponto de partida. Isso é especialmente verdadeiro no que se refere a algumas formas de associações cooperativas.

A esse respeito podemos dividir os empregadores e demais empresários em duas classes, os que inauguram novos e melhores métodos de negócios e os que seguem trilhas batidas. Os serviços que estes últimos prestam para a sociedade são principalmente diretos e raro deixam de ter plena recompensa, mas outra coisa ocorre com os primeiros.

Por exemplo, ultimamente foram introduzidas economias em alguns ramos da manufatura do ferro, diminuindo-se o número de vezes que o metal é aquecido ao passar de minério para a sua forma final, e algumas dessas novas invenções têm sido de tal natureza que não podem ser patenteadas nem guardadas em segredo. Suponhamos, então, que um fabricante com um capital de 50 mil libras esteja obtendo, em termos normais, um lucro de 4 mil libras por ano, das quais 1 500 libras podemos considerar como seus ganhos de administração, deixando 2 500 libras para os outros dois elementos dos lucros. Supomos que ele vem trabalhando até agora da mesma maneira que os seus vizinhos, demonstrando a mesma capacidade que, embora grande, não é mais do que a normal ou a capacidade média das pessoas que ocupam tais postos excepcionalmente difíceis; isto é, presumimos que 1 500 libras por ano sejam os ganhos normais para o gênero de trabalho que vem realizando. Mas, no decorrer do tempo, esse homem concebe um meio de dispensar um dos aquecimentos que até então era habitual e, em consequência, sem aumentar as despesas, é capaz de aumentar sua produção anual de coisas que podem ser vendidas em 2 000 libras líquidas. Assim, pois, enquanto puder vender as suas mercadorias ao preço antigo, os seus ganhos de administração serão de 2 000 libras por ano acima da média, e destarte obterá plena recompensa dos seus serviços à sociedade. Seus vizinhos, no entanto, copiarão seu método e provavelmente obterão lucros acima da média por algum tempo. Logo, porém, a concorrência aumentará a oferta e baixará o preço das mercadorias, até que os lucros voltem ao nível antigo. Efetivamente, ninguém poderia obter prêmios por colocar ovos de pé, depois que a idéia de Colombo tornou-se de domínio público.

Muitos homens de empresa cujas invenções no transcurso do tempo se revelaram de valor quase inestimável para o mundo ganharam ainda menos pelas suas descobertas do que Milton com o seu *Paraíso Perdido* ou Millet com o seu *Angelus*. E conquanto muitos homens acumulem grande riqueza mais com o favor da sorte do que por excepcional capacidade na realização de serviços de alta importância, é provável que os homens de negócios que abriram novos caminhos freqüentemente confiram à sociedade benefícios desproporcionais aos seus próprios ganhos, ainda que tenham morrido milionários. Embora então verifiquemos que as recompensas de todo empresário tendem a ser proporcionais aos serviços *diretos* que presta à coletividade, isso por si mesmo pouco contribuirá no sentido de provar que a organização industrial existente da sociedade seja a melhor concebível, ou mesmo atingível. Não se deve esquecer de que o escopo da nossa presente investigação se limita a um estudo da ação das causas que determinam os ganhos do empreendimento e da administração de negócios, *sob as instituições sociais existentes*.

Começaremos por averiguar o ajustamento das recompensas dos serviços prestados à sociedade pelos trabalhadores comuns, capatazes, e por empregadores de diferentes graus: veremos por toda a parte em atividade o princípio de substituição.

Ajuste da procura dos serviços dos capatazes em comparação com a dos trabalhadores comuns.

§ 2. Já notamos que grande parte do trabalho feito pelo próprio chefe de uma pequena empresa é relegado numa grande empresa aos chefes assalariados de departamentos, gerentes, capatazes e outros. E esse fio guiar-nos-á a muita coisa útil para o nosso presente estudo. O caso mais simples é o dos ganhos do capataz comum, com os quais podemos começar.

Suponhamos, por exemplo, que um empreiteiro de uma ferrovia ou o gerente de uma doca julgue que o que convém mais é ter um capataz para cada vinte trabalhadores, sendo os salários de um capataz o dobro do de um trabalhador. Isso significa que, se ficasse com quinhentos trabalhadores e 24 capatazes, esperaria obter um pouco mais de trabalho com a mesma despesa contratando mais um capataz, ao invés de contratar mais dois operários, enquanto se tivesse 490 trabalhadores e 25 capatazes, teria julgado mais conveniente acrescentar ao seu pessoal mais dois trabalhadores. Se pudesse obter esse capataz por uma vez e meia os salários de um trabalhador, teria empregado um capataz para cada quinze trabalhadores. Mas, tal como é, o número de capatazes empregados é determinado por 1/20 do de trabalhadores, e seu preço de procura pelo dobro do salário do trabalhador.³

Em casos excepcionais os capatazes podem fazer jus a seus salários forçando o trabalho daqueles cujas atividades superintendem. Podemos porém supor agora que contribuam para o êxito do empreendimento de modo legítimo, obtendo melhor organização nos detalhes, de maneira que menos coisas fiquem malfeitas e precisem ser refeitas, todos tenham a ajuda pronta para movimentar grandes pesos etc., quando se fizer mister, maquinaria e instrumentos sejam conservados em bom estado de serviço, ninguém tenha de perder tempo e energia trabalhando com meios inadequados, e assim por diante. Os salários dos capatazes que fazem trabalho dessa espécie podem ser tomados como típicos de grande parte dos ganhos de administração: a sociedade, agindo por intermédio de um empregador individual, oferece uma procura efetiva para os seus serviços, até que seja alcançada uma margem na qual a eficiência total da indústria seria aumentada com o acréscimo de trabalhadores de alguma outra indústria, de preferência a aumentar o número de capatazes, embora as despesas nas duas hipóteses fossem equivalentes.

Até agora o empregador tem sido considerado como o agente por intermédio do qual a concorrência age no sentido de idear e coordenar os fatores de produção, de modo a que o máximo de serviços diretos (avaliados pela sua medida em dinheiro) seja executado por um custo mínimo. Mas agora temos de considerar o trabalho dos próprios empregadores sendo ideado e coordenado por eles, embora, sem dúvida, de modo mais desordenado, pela ação imediata da própria concorrência entre eles.

³ Com esse argumento pode ser comparado o do Livro Sexto. Cap. I, § 7.

Ajuste da procura de capacidade de organização. Exemplo da elevação gradual do trabalho de um carpinteiro.

Seu trabalho como pequeno mestre-de-obra.

Mudanças no caráter do seu trabalho à medida que a escala de seu negócio aumenta.

§ 3. Vejamos em seguida o modo pelo qual o trabalho dos capatazes e gerentes assalariados está sendo constantemente cotejado com o dos chefes de empresa. Será interessante observar o curso de um pequeno negócio à medida que se expande gradualmente. Um carpinteiro doméstico, por exemplo, aumenta regularmente o seu estoque de ferramentas, até que possa alugar uma pequena oficina e aceitar trabalhos ocasionais para particulares, que acertam com ele sobre o serviço a ser feito. O trabalho empresarial e de administração, com os pequenos riscos que possa haver, é compartilhado entre os fregueses e o carpinteiro; e, como isso lhes traz muito aborrecimento, não estão dispostos a pagar um alto preço pelo trabalho de administração que o carpinteiro tem.⁴

Assim, o seu passo subsequente é empreender todas as diferentes tarefas de pequenos reparos. Entra agora na carreira de mestre de obras, e se seu negócio cresce, retira-se gradualmente do trabalho manual, e até mesmo da supervisão dos detalhes. Substituindo o seu próprio trabalho pelo de homens assalariados, tem agora de deduzir os salários destes das suas receitas, antes que possa começar a apurar os lucros. A menos que revele ter uma capacidade para negócios normal ao nível profissional para o qual acaba de entrar, talvez perca logo todo o pequeno capital que reuniu, e depois de uma curta luta volte à categoria de vida mais humilde, na qual prosperou. Se, ao contrário, sua habilidade for desse nível normal, com bastante sorte será capaz de manter sua posição e talvez avançar um pouco: o excesso das suas receitas sobre os gastos será representativo dos ganhos normais de administração na sua categoria.

Se sua capacidade for maior do que a normal em sua categoria, ele será capaz de obter, com dado desembolso em salários e outras despesas, tão bom resultado como a maioria dos seus rivais com um desembolso maior: terá substituído alguns dos gastos deles pela sua capacidade extra de organização, e os seus ganhos de administração incluirão o valor do dispêndio que eliminou. Assim, ele aumentará seu capital e seu crédito, será capaz de tomar mais dinheiro emprestado, e a uma taxa menor de juros. Obterá mais ampla freguesia e ligações comerciais, um conhecimento cada vez maior de materiais e processos, e oportunidades para aventuras ousadas mas refletidas e lucrativas, até que afinal terá delegado a outros quase todos os deveres que lhe ocupavam o tempo, mesmo depois de ter cessado ele próprio de fazer qualquer trabalho manual.⁵

⁴ Cf. Livro Quarto, Cap. XII, § 3.

⁵ O empregador de grande número de trabalhadores tem de economizar as suas energias da mesma maneira que os oficiais superiores de um exército moderno. Pois, como declara Mr. Wilkinson (*The Brain of an Army*, p. 42-46): "Organização significa que o trabalho de cada homem é definido, que cada qual sabe exatamente pelo que tem de responder, e que sua autoridade é coextensiva com sua responsabilidade... [No exército alemão] cada comandante, acima do posto de capitão, lida com um corpo composto de unidades, em cujos negócios interiores nunca se envolve, exceto em caso de fracasso do oficial diretamente responsável... O general comandante de um corpo de exército tem de lidar diretamente apenas com uns poucos subordinados... Inspecciona e põe à prova as condições das várias unidades, mas... tanto quanto possível, está livre das preocupações com detalhes. Pode tomar as suas decisões friamente". Bagehot de maneira característica observava (*Lombard Street*, Cap. VIII) que se o chefe de uma grande empresa "estiver muito ocupado, é sinal de que algo anda errado" e havia comparado (ensayo sobre a *Transferability of Capital*) o empregador primitivo com um Heitor ou Aquiles envolvendo-se na peleja, e o empregador moderno típico com "um homem na extremidade de um fio telegráfico — um Conde Moltke com a cabeça sobre alguns papéis —, que toma providências para que sejam sacrificadas as pessoas que devem sê-lo, e que assegura a vitória".

O ajuste entre os ganhos de homens de negócios em larga e pequena escala.

§ 4. Tendo observado o ajustamento dos ganhos de capatazes e de trabalhadores comuns, e de novo de empregadores e capatazes, podemos agora encarar os ganhos dos empregadores em pequena e grande escala.

O nosso carpinteiro, tomando-se um mestre de obras em escala muito grande, tantos e tão vultosos serão os seus empreendimentos que ocuparão o tempo e as energias de algumas dezenas de empregadores que superintendem todos os detalhes dos seus vários negócios. Através dessa luta entre as grandes e pequenas empresas, vemos o princípio de substituição constantemente em ação, o grande empregador substituindo o serviço de um pequeno empregado por um pouco do seu próprio trabalho, e boa quantidade do de gerentes assalariados e capatazes. Quando, por exemplo, se abre concorrência para a construção de um edifício, um construtor com grande capital verifica constantemente valer a pena participar da mesma, ainda que viva distante do lugar. Os construtores locais obtêm grandes economias, tendo oficinas e homens de confiança já perto do local. Aquele, entretanto, ganha alguma coisa mediante a compra de material em larga escala, a facilidade de dispor de maquinaria, especialmente para obras de madeira, e talvez por ser capaz de levantar o capital de que necessita em condições mais favoráveis. Essas duas séries de vantagens freqüentemente se equilibram, e a contenda pelo campo de atividade quase sempre fica sendo entre as eficiências relativas, de um lado das energias não divididas do pequeno construtor, e de outro, da ligeira supervisão que é tudo o que o grande construtor, mais capaz porém mais ocupado, pode dar, embora a suplemente pelo trabalho do seu gerente local e dos empregados do seu escritório central.⁶

Um homem de negócios trabalhando com capital emprestado está em desvantagem em alguns ramos.

§ 5. Até agora estivemos a considerar os ganhos brutos da administração de um indivíduo que aplica seu próprio capital no negócio e, portanto, pode economizar para si próprio o equivalente aos custos diretos e indiretos vinculados ao capital obtido de seus possuidores, desinteressados de aplicá-los em negócios próprios, transferindo-se assim esses custos àqueles cujo capital é insuficiente para as suas empresas.

Temos que considerar em seguida como a luta pela sobrevivência faz progredir em alguns ramos homens de negócios que trabalham principalmente com capital próprio, e noutros aqueles que operam sobretudo com capital emprestado. Os riscos pessoais, dos quais o mutuante de capital exige ser indenizado, variam até certo ponto com a natureza do negócio, bem como com as circunstâncias individuais do tomador. Eles são muito altos em alguns casos, como, por exemplo, quando um homem dá início a um novo ramo da indústria de material elétrico, no qual há pouca experiência do passado para servir de base, e o prestamista não pode formar com facilidade qualquer juízo seguro quanto ao progresso que está sendo realizado pelo tomador. Em todos esses casos, o homem que trabalha com capital emprestado está em grande desvantagem; a taxa de lucro é determinada principalmente pela concorrência daqueles que trabalham com capital próprio. Pode acontecer que não muitos destes tenham acesso ao comércio, e nesse caso a concorrência pode não ser aguda, e a taxa de lucros talvez seja alta, isto é, pode exceder consideravelmente o juro líquido sobre o capital, juntamente

⁶ Cf. Livro Quarto. Cap. XI, § 4.

com os ganhos de administração, numa escala compatível com a dificuldade do negócio, embora esta seja provavelmente superior à média.

Outrossim, o principiante, com pouco capital próprio, está em desvantagem nas indústrias cujo giro dos negócios é lento, e para as quais é necessário semear muito tempo antes de colher.

Mas em todas as indústrias nas quais uma audaz e infatigável iniciativa empresarial pode obter uma colheita rápida e, em particular, onde quer que se possam obter grandes lucros durante algum tempo pelas reproduções mais baratas de mercadorias custosas, aí o recém-chegado está em seu elemento: ele é quem, por suas rápidas resoluções e idéias felizes, e talvez um pouco por sua natural audácia, “força o passo”.

Freqüentemente ele se sustém com grande tenacidade, mesmo sob desvantagens consideráveis, porque a liberdade e a dignidade de sua posição lhe são muito atraentes. Assim o sitiante, cujo pequeno trato está pesadamente hipotecado, o pequeno empreiteiro que aceita um subcontrato a baixo preço, trabalham às vezes mais duramente que o trabalhador comum, e por um rendimento líquido menor. E o fabricante que está realizando um grande negócio, com um capital próprio relativamente pequeno, há de computar o seu trabalho e a sua ansiedade quase como nada, pois sabe que de qualquer forma precisa trabalhar para ganhar a vida, não estando disposto a se sujeitar às ordens de outrem: trabalhará, por conseguinte, febrilmente por um ganho que não contaria muito para um rival mais rico que, em condições de se aposentar e viver confortavelmente da renda do seu capital, possa estar em dúvida se vale a pena suportar por mais tempo a consumição da vida dos negócios.

A inflação dos preços que culminou em 1873 enriqueceu os tomadores em geral, e em particular os empreendedores de negócios, às expensas de outros membros da sociedade. Destarte novos homens encontraram facilitados os seus acessos aos negócios, e os que já tinham feito ou herdado fortunas comerciais julgaram preferível retirar-se do trabalho ativo. Assim, Bagehot, escrevendo sobre essa época,⁷ afirmava que o surgimento de novos homens estava tornando o mundo dos negócios na Inglaterra cada vez mais democrático e, embora admitindo que “a tendência à variação, tanto na esfera social como no reino animal, é o princípio do progresso”, assinalou com pesar o quanto o país poderia ter ganhado com a longa duração das famílias dos príncipes do comércio. Mas em anos recentes tem havido uma reação, em parte devido a causas sociais, e em parte à influência de uma contínua queda nos preços. Os filhos dos homens de negócios estão um tanto mais inclinados do que há uma geração a ter orgulho das atividades de seus pais, e julgam cada vez mais difícil satisfazer as exigências de um luxo crescente, com a renda a que ficariam limitados se se retirassem dos negócios.

§ 6. Podemos melhor pesar os serviços e, portanto, os ganhos dos empregados contra os ganhos de administração dos homens de negócios tomando o exemplo das sociedades anônimas. Nestas a maior parte do trabalho de administração acha-se dividido entre diretores assalariados (que possuem também algumas ações), gerentes assalariados e outros funcionários

Mas em outros ele desempenha papel preponderante;

pois que trabalhará arduamente por uma pequena recompensa.

Sociedades anônimas.

⁷ *Lombard Street*, capítulo introdutório.

subordinados, os quais, na maior parte, têm pouco ou nenhum capital, e seus ganhos, sendo quase puros ganhos de trabalho, são governados, a longo prazo, pelas causas gerais que determinam os ganhos do trabalho de igual dificuldade e inconveniente em ocupações ordinárias.

Conforme já foi observado,⁸ as sociedades anônimas são prejudicadas por atritos internos, conflitos entre acionistas e debenturistas, entre acionistas ordinários e preferenciais, e entre todos eles e os diretores, e ainda por um complicado sistema de controles e auditorias. Raramente têm o espírito de iniciativa, a energia, a unidade de propósitos e rapidez de ação de um negócio particular. Mas essas desvantagens são relativamente de pouca importância em algumas indústrias. A publicidade, que é um dos principais entraves das companhias em muitos ramos de manufatura e de comércio especulativo, é uma vantagem positiva em negócios bancários, seguros e similares, pois nestes, bem como na maior parte das companhias de transporte (ferrovias, bondes, canais, e abastecimento de gás, água e eletricidade), o domínio ilimitado sobre o capital lhes dá hegemonia quase indisputada.

Quando poderosas sociedades anônimas trabalham em harmonia e não estão direta ou indiretamente envolvidas em aventuras especulativas na Bolsa de Valores, ou em campanhas para o esmagamento ou para a fusão compulsória de rivais, fazem planos geralmente para um futuro distante, e adotam uma política de larga visão ainda que indolente. Raramente se dispõem a sacrificar sua reputação em benefício de um ganho temporário, e não são inclinadas a contratos de trabalho extremamente duros com os seus empregados, que tornem impopular o seu serviço.

§ 7. Assim, pois, cada um dos muitos métodos empresariais modernos tem as suas vantagens e desvantagens próprias: e sua aplicação se estende em todas as direções, até que alcance o limite ou a margem, no qual as suas vantagens especiais para o fim em vista não mais excedam as desvantagens. Ou, para dizer a mesma coisa de outra maneira: a margem de lucratividade de diferentes métodos de organização empresarial, para qualquer fim particular, deve ser considerada não como um ponto em uma linha qualquer, mas como uma linha fronteira de forma irregular, cortando, uma após outra, todas as linhas possíveis de organização empresarial. Esses métodos modernos, em parte devido à sua variedade, mas também ao campo de ação que muitos deles oferecem a hábeis homens de negócios que carecem de capital, tornam possível uma correspondência mais estreita entre os ganhos de empreendimento e de administração, e os serviços por meio dos quais esses ganhos são obtidos, do que geralmente se conseguia sob o sistema primitivo, no qual o capital quase nunca era aplicado à produção, salvo pelos seus próprios detentores, posto que, então, só por mera casualidade ocorria que aqueles que tinham capital e oportunidade para dedicar-se a qualquer indústria, ou para prestar um serviço de que o público necessitasse, possuíam as aptidões e habilidades exigidas para a tarefa. Mas, atualmente, a cota das despesas de produção normais de qualquer mercadoria, comumente classificada como lucro, é tão controlada, de todos os lados, pelo princípio de substituição, que não se pode diferenciar muito do preço normal de oferta do ca-

Os métodos modernos dos negócios exercem em conjunto uma poderosa tendência a ajustar os ganhos da administração à dificuldade do trabalho realizado.

⁸ Ver Livro Quarto. Cap. XII, § 1-2.

pital necessário, acrescentado ao preço normal de oferta da competência e energia necessárias para administrar o negócio, e por fim, ao preço normal de oferta de organização pela qual são reunidos a capacidade gerencial e o capital indispensável.

A oferta de capacidade empresarial provém de uma vasta área e não é especializada.

A oferta de capacidade empresarial é grande e elástica, uma vez que o campo donde provém é amplo. Cada um tem que dirigir os assuntos de sua própria vida, e nisso pode ganhar algum treino para administração de empresa, se para isso tem as aptidões naturais. Não há, por conseguinte, outra espécie de capacidade rara e, portanto, altamente paga, que dependa tão pouco de trabalho e gastos aplicados especialmente em obtê-la, e tanto de "qualidades naturais". Além do mais, a capacidade empresarial é altamente não especializada, porque na grande maioria das indústrias a competência e os conhecimentos técnicos tornam-se cada dia menos importantes relativamente às amplas e não especializadas faculdades de discernimento, presteza, versatilidade, prudência e firmeza de propósitos.⁹

É verdade que em pequenos negócios, nos quais o patrão é pouco mais do que o capataz, a habilidade especializada é muito importante. E é verdade que "cada espécie de indústria tem a sua tradição própria, que nunca é escrita — e provavelmente não poderia sê-lo —, que só pode ser aprendida em fragmentos, sendo mais bem assimilada na juventude, antes que a mentalidade esteja formada e fixadas as idéias. Mas cada ramo, no comércio moderno, é cercado por negócios subsidiários e afins, que familiarizam a imaginação com o mesmo e tornam conhecida a sua situação".¹⁰ Além do mais, aquelas faculdades gerais, características do moderno empresário, aumentam em importância à medida que cresce a escala do negócio. São elas que o destacam como condutor de homens, e que o habilitam a ir diretamente ao cerne dos problemas práticos com os quais lida, para ver quase instintivamente as proporções relativas das coisas, conceber políticas sábias e de longo alcance, e executá-las calma e resolutamente.¹¹

Dificuldades em obter um conhecimento exato quanto aos verdadeiros ganhos da administração em ramos diferentes.

Deve-se admitir, certamente, que o ajustamento da oferta à procura, no caso da capacidade empresarial, é um tanto prejudicado pela dificuldade em apurar exatamente qual é o preço que está sendo pago pela mesma em qualquer ramo de negócio. É relativamente fácil verificar os salários de pedreiros ou fundidores, extraindo-se uma média dos salários ganhos por homens de vários graus de eficiência e dando o desconto da inconstância do emprego. Mas os ganhos brutos de administração que um homem esteja obtendo só podem ser encontrados depois de se fazer uma conta cuidadosa

⁹ Livro Quarto. Cap. XII, § 12. Quando as formas de produção deixam de ser poucas e simples "já não se torna verdadeiro que um homem se transforma em empregador porque é capitalista. Os homens dominam o capital porque têm as qualificações para empregar lucrativamente mão-de-obra. A esses capitães de indústria... recorrem o capital e o trabalho para a oportunidade de exercer suas várias funções". (WALKER. *Wages Question*. Cap. XIV.)

¹⁰ BAGEHOT. *Postulates*. p. 75.

¹¹ Bagehot (*op. cit.*, p. 94-95) diz que o grande comércio moderno tem "certos princípios gerais comuns a todos os seus ramos, podendo uma pessoa ser de considerável utilidade em mais de um ramo, se compreender esses princípios e tiver a mentalidade que se faz mister. Mas o aparecimento desse elemento comum é em comércio, assim como em política, um sinal de grandeza, e o comércio antigo é todo ele medíocre. Nas tribos primitivas nada há senão o especialista — o tecelão, o pedreiro, o fazedor de armas. Cada ofício procurava ser, e em grande parte era, um mistério, exceto para os que o executavam. O conhecimento necessário para cada um deles era possuído por poucos, e nada mais se empregava senão esse saber monopolizado e, freqüentemente, herdado. Não havia conhecimento 'geral' de negócios. A idéia de uma arte comum de fazer dinheiro é muito moderna, pois quase tudo de antigo sobre a mesma era Individual e particular".

dos verdadeiros lucros do seu negócio, deduzindo-se o juro sobre o seu capital. O estado exato dos seus negócios às vezes não é conhecido nem por ele mesmo, e raramente pode ser avaliado com precisão, mesmo por aqueles que se acham na mesma atividade com ele. Aliás, não é verdade que numa pequena aldeia, nos dias de hoje, cada um saiba dos negócios dos seus vizinhos. Conforme disse Cliffe Leslie, “o estalajadeiro, taverneiro ou vendeiro, que esteja acumulando uma pequena fortuna, não estimula a concorrência anunciando aos seus vizinhos os seus lucros, e o homem que não esteja indo bem não alarma os seus credores expondo o estado dos seus negócios”.¹²

Mas embora seja difícil ler as lições da experiência de determinado comerciante ou industrial, as de todo um ramo de negócio nunca podem ser completamente ocultas, e de qualquer sorte não se podem ocultar por muito tempo. Não se pode dizer se a maré está subindo ou descendo apenas pela observação da arrebentação de meia dúzia de ondas na praia, mas um pouco de paciência resolve a questão; e há um acordo geral entre os homens de negócios de que a média dos lucros numa atividade não pode subir ou baixar muito sem que a atenção geral seja chamada para a mudança, sem perda de tempo. E conquanto às vezes possa ser tarefa mais difícil para o homem de negócios que para o trabalhador especializado descobrir se poderia melhorar as suas perspectivas mudando de atividade, contudo o homem de negócios tem grandes possibilidades de descobrir o que se apresenta sobre o presente e o futuro de outros ramos de negócio e, desejando mudar de atividade, será geralmente capaz de fazê-lo com maior facilidade que o trabalhador especializado.

Em suma, pois, podemos concluir que a raridade das habilidades naturais e o custo dispendioso do preparo especial exigido para o trabalho afetam os ganhos normais de administração, na mesma escala que em relação aos salários normais do trabalhador qualificado. Num ou noutro caso, uma alta no provento que se pode obter lança em ação forças tendentes a aumentar a oferta dos indivíduos capazes de obtê-lo. Tanto num como noutro caso, a extensão em que a oferta será aumentada por uma dada alta nos rendimentos depende das condições sociais e econômicas daqueles de quem a oferta provém. Porque, apesar de ser verdadeiro que um hábil homem de negócios, iniciando a vida com uma boa soma de capital e boas ligações comerciais, tem probabilidades de obter ganhos maiores de administração que um homem igualmente capaz, que inicie a vida sem essas vantagens, há, todavia, desigualdades análogas, embora menores, entre os rendimentos de profissionais liberais que iniciam a carreira com vantagens sociais desiguais. E até mesmo os salários de um trabalhador dependem do ponto de partida que se lhe tenha oferecido na vida, quase tanto quanto do dispêndio que seu pai pôde fazer para lhe dar educação.¹³

Elas não são
de grande monta;

e em conjunto o
ajuste desses ganhos
à dificuldade
e importância
do trabalho
realizado é
razoavelmente
exato.

¹² *Fortnightly Review*. Junho de 1879, artigo reimpresso em seus *Essays*.

¹³ Ver Livro Sexto. Cap. IV, § 3. Sobre as funções gerais dos que assumem as principais responsabilidades de um negócio, ver BRENTANO. *Der Unternehmer*. 1907.

Lucros do Capital e Capacidade Empresarial (Continuação)

Sobre a suposta
tendência geral
da taxa de lucros
à igualdade.

Em uma grande
empresa
alguns ganhos
de administração
são classificados
como salários;
e em uma
pequena empresa
muitos salários
do trabalho
são classificados
como lucros.

Lucros anuais
e sobre o giro.

§ 1. As causas que regulam os Ganhos de Administração não foram estudadas com grande cuidado senão nos últimos cinquenta anos. Os antigos economistas não fizeram muito bom trabalho nesse sentido, porque não distinguiam adequadamente os elementos componentes dos lucros, mas buscavam uma lei simples, geral, determinante da taxa dos lucros — uma lei que, dada a natureza do assunto, não pode existir.

Ao analisar as causas que regulam os lucros, a primeira dificuldade que encontramos é até certo ponto de caráter verbal. Resulta do fato de que o chefe de um pequeno negócio realiza ele próprio grande parte do trabalho que, numa grande empresa, é feito por gerentes e capatazes assalariados, cujos ganhos são deduzidos das receitas líquidas do negócio, antes que os lucros sejam apurados, enquanto os ganhos de todo o trabalho do pequeno negociante computam-se nos seus lucros. De há muito que essa dificuldade foi reconhecida. O próprio Adam Smith assinalou que:

“Todas as drogas que o farmacêutico mais bem estabelecido numa grande cidade vende num ano não lhe custarão talvez mais de 30 ou 40 libras. Mesmo que as vendesse com 300% ou 400% de lucro, ou mesmo a 1 000%, freqüentemente isso pode não representar mais do que os salários razoáveis pelo seu trabalho cobrado pelo único meio que lhe é possível — sobre o preço das drogas. A maior parte do lucro aparente representa verdadeiro salário disfarçado sob a capa do lucro. Num modesto porto de mar, um pequeno mercador fará 40% ou 50% sobre um estoque de 100 libras, enquanto um grande atacadista, no mesmo local, mal poderá fazer 8% ou 10% sobre um estoque de 10 mil”.¹

É importante aqui distinguir entre a taxa *anual* de lucros sobre um capital investido num negócio e a taxa de lucros que se obtém cada vez que o capital

¹ *Wealth of Nations*, Livro Primeiro. Cap. X. Senlor (*Outlines*, p. 203) coloca a taxa normal de lucros para um capital de 100 mil libras em menos de 10%, de 10 mil libras a 20 mil libras em cerca de 15%, e de 5 mil libras ou 6 mil libras em 20%, e “uma porcentagem muito maior” para capitais menores. Compare-se também o § 4 do capítulo precedente do presente Livro. Deve-se observar que a taxa nominal de lucros de uma firma particular aumenta quando um gerente, que não traz consigo capital, é levado à sociedade, e recompensado por uma participação nos lucros ao invés de salário.

de um negócio é girado (*turned over*), isto é, cada vez que as vendas alcançam uma soma igual ao capital, ou seja, a taxa dos lucros sobre o giro (ou movimento). Por ora estamos interessados apenas nos lucros *per annum*.

A maior parte da desigualdade nominal entre as taxas normais de lucros por ano, em pequenas e em grandes empresas, desapareceria se o âmbito do termo lucro fosse estreitado no primeiro caso, ou ampliado no segundo, de modo que incluísse, em ambos os casos, a remuneração das mesmas classes de serviços. Há, de fato, alguns ramos de negócio nos quais a taxa de lucros, devidamente avaliada, sobre grandes capitais tende a ser mais alta que sobre os pequenos, apesar de que, se calculada pelos meios ordinários, pareceria mais baixa. Com efeito, de duas empresas competindo na mesma atividade, a que possui capital maior quase sempre pode comprar a um preço mais barato e obter muitas economias na especialização de operários e de maquinário, e por outros meios, fora do alcance da firma menor, enquanto a única vantagem especial desta última consiste em maiores facilidades de estar perto dos fregueses e de consultar-lhes as necessidades individuais. Nos ramos em que essa última vantagem não é importante, e especialmente em algumas atividades manufatureiras, nas quais a grande firma pode vender a melhor preço que a pequena, as despesas da primeira são proporcionalmente menores e as rendas maiores. Portanto, se os lucros forem calculados de modo a incluir os mesmos elementos em ambos os casos, a taxa de lucros no primeiro caso será mais alta que no segundo.

Mas esses são justamente os negócios nos quais acontece com mais freqüência que as grandes firmas, depois de esmagarem as pequenas, ou entram em combinação com outras para assim assegurarem os ganhos de um monopólio limitado, ou por aguda competição entre si próprias reduzem muito a taxa de lucros. Há muitos ramos das indústrias têxteis, metalúrgicas e de transportes nos quais não se pode iniciar negócio algum, a não ser com grande capital; enquanto as que são iniciadas numa escala moderada lutam, através de grandes dificuldades, na esperança de que, após algum tempo, possam encontrar aplicação para um grande capital, que proporcionará ganhos de administração altos no conjunto, embora baixos em proporção ao capital.

Existem alguns ramos de negócio que exigem competência de nível muito alto, mas nos quais é quase sempre tão fácil administrar uma pequena empresa como uma de porte médio. Nas laminações, por exemplo, há poucos detalhes que não podem ser reduzidos à rotina, e um capital de 1 milhão de libras investido em uma delas pode ser controlado facilmente por um homem competente. Uma taxa de lucros de 20% não é muito alta para alguns ramos da indústria siderúrgica que exigem atenção e inventiva constantes, mas daria 150 mil libras por ano como ganhos de administração para o proprietário da usina. E exemplos ainda mais expressivos se nos apresentam nas recentes fusões de firmas gigantescas, em diversos ramos da siderurgia pesada. Seus lucros flutuam muito com a situação dos negócios, mas, embora enormes no total, diz-se que apresentam, em média, uma taxa baixa.

A taxa de lucros é baixa em quase todas as indústrias que exigem muito pouca habilidade da mais alta ordem, e nas quais uma firma, anônima ou de natureza pessoal, com uma boa freguesia e grande capital, pode manter-se contra os adventícios, enquanto for administrada por homens de hábitos industriais, com sólido bom senso e moderado quinhão de iniciativa. E homens dessa espécie raramente faltam, seja numa companhia bem estabeleci-

Uma correção
dessa anomalia
de linguagem
remove
a principal fonte
da opinião de que
os lucros são altos
num pequeno
negócio.

Pequenos negócios
em ramos que
oferecem grandes
vantagens técnicas
a grandes capitais
produzem lucros
muito pequenos.

da ou numa firma particular que esteja disposta a dar sociedade aos mais hábeis de seus empregados.

Em suma, pois, podemos concluir: primeiro, que a verdadeira taxa de lucros nas grandes empresas é maior do que parece à primeira vista, porque muito do que se conta comumente como lucros na pequena empresa deveria ser classificado de outra maneira, antes que a taxa de lucros nesta última possa ser comparada com a de uma grande empresa; e em segundo lugar que, mesmo quando tenha sido feita essa correção, a taxa de lucros, calculada pelo processo ordinário, declina geralmente à medida que o tamanho da empresa aumenta.

Os lucros anuais são geralmente altos nos ramos em que o trabalho de direção é difícil e arriscado;

§ 2. Os ganhos normais de administração são naturalmente altos em proporção ao capital e, portanto, a taxa de lucros por ano sobre o capital é alta, quando o trabalho de administração é intenso em proporção ao capital. O trabalho de administração pode ser intenso porque envolve grande esforço mental na tarefa de organização e de engendrar novos métodos, ou porque envolve grande preocupação e risco: e essas duas coisas amiúde andam juntas. Cada indústria tem, sem dúvida, as suas características peculiares, e todas as regras sobre o assunto estão sujeitas a grandes exceções. Ver-se-á, porém, que as seguintes proposições gerais são válidas, em igualdade de circunstâncias, e que explicam muitas desigualdades nas taxas normais de lucros em diferentes indústrias.

onde o capital é relativamente pequeno, e a folha de salários relativamente grande.

Primeiro, a extensão do trabalho de administração necessário em uma empresa depende mais do montante do capital de giro empregado do que da soma de capital fixo. A taxa de lucros tende, portanto, a ser baixa nas indústrias em que há uma quantidade desproporcionalmente grande de instalações duráveis, que não exigem senão pouco trabalho e atenção, uma vez construídas. Como vimos, essas indústrias têm probabilidades de cair nas mãos de sociedades anônimas, e o total dos ordenados dos diretores e empregados graduados representa uma proporção muito pequena em relação ao capital empregado, no caso das companhias ferroviárias e hidroviárias e, em grau ainda maior, nas companhias que possuem canais, docas e pontes.

Além disso, dada a proporção entre capital fixo e circulante de um negócio, o trabalho de direção será geralmente mais intenso, e a taxa de lucros mais alta, quanto mais importante for a folha de salários relativamente ao custo do material e ao valor do estoque comerciável.

O risco como elemento do lucro e do custo.

Nas indústrias que manipulam materiais caros, o êxito depende muito da boa sorte e competência em comprar e vender. O tipo de mentalidade exigido para compreender com acerto e reduzir às proporções apropriadas as causas capazes de afetar o preço é raro, e pode obter altos proventos. A importância disso em certas indústrias é tão grande que levou alguns autores americanos a considerar os lucros como simples remuneração do risco, como consistindo no que resta, depois de deduzidos dos lucros brutos os ganhos de administração. Mas não parece em geral vantajoso o emprego do termo nesse sentido, porque tende a classificar o trabalho de direção como mera supervisão rotineira. Indubitavelmente, uma pessoa, em regra, não entra num empreendimento arriscado, a menos que, em igualdade de circunstâncias, espere ganhar nele mais que em outros ramos que lhe são acessíveis, depois que as suas prováveis perdas tenham sido deduzidas dos seus prováveis ganhos, segundo um bom cálculo de probabilidades. Se não

houvesse um mal efetivo em tal risco, as pessoas não pagariam prêmio às companhias de seguros, embora sabendo que esse prêmio é calculado numa escala bem acima do seu verdadeiro valor atuarial, a fim de pagar as grandes despesas das companhias para propaganda e funcionamento, e ainda assegurar um saldo de lucros líquidos. Onde os riscos não estão cobertos por seguro devem ser compensados, a longo prazo, numa escala tão alta como a que seria necessária para os prêmios a uma companhia de seguros, se as dificuldades práticas do seguro contra os riscos do negócio pudessem ser superadas. Entretanto, muitos daqueles que seriam os mais competentes para administrar negócios difíceis com sabedoria e iniciativa, não podem apontar grandes riscos, porque o seu capital próprio não é suficientemente grande para suportar perdas consideráveis. Assim, um empreendimento arriscado é capaz de cair em mãos de pessoas um tanto temerárias, ou talvez em mãos de uns poucos capitalistas poderosos que o administram habilmente, combinando porém entre si para evitar que, forçando o mercado, este não lhes permita uma taxa alta de lucros, em média.²

Nos ramos comuns, os lucros variam amiúde aproximadamente com a folha de salários.

Em ramos de negócio em que o fator especulativo não é muito importante, de forma que o trabalho de direção consiste principalmente em superintendência, os ganhos de administração seguem muito de perto a quantidade de trabalho feito no negócio, e uma medida grosseira, mas conveniente, se encontra na folha de pagamentos. Talvez a menos exata de todas as declarações genéricas que se possam fazer em relação à tendência geral dos lucros a se igualarem, em diferentes indústrias, é a de que, onde é empregado capital igual, o lucro tende a ser certa porcentagem por ano sobre o capital total, juntamente com certa porcentagem sobre a folha de salários.³

A taxa normal de lucros em uma indústria pode ser reduzida por grande aumento

Um fabricante de excepcional habilidade e energia aplicará melhores métodos, e talvez melhor maquinaria que os seus rivais: organizará melhor tanto a fabricação como a comercialização, colocando-as em uma relação mútua mais conveniente. Por esses meios ampliará o seu negócio, e portanto

² Sobre o risco como elemento de custo, ver Livro Quinto. Cap. VIII, § 4. Haveria vantagem num cuidadoso estudo analítico e indutivo da força de atração e repulsão que as várias espécies de riscos exercem sobre pessoas de diferentes temperamentos e, por conseguinte, sobre ganhos e lucros em ocupações arriscadas, podendo ter como ponto de partida as observações de Adam Smith sobre o assunto.

³ É muito difícil apurar, mesmo aproximadamente, as somas de capitais de várias espécies investidos em diferentes classes de negócios. Mas, guiados principalmente pelas valiosas estatísticas das repartições americanas, apesar da inexatidão que declaradamente apresentam a esse respeito, podemos concluir que o produto anual é menor que o capital nas indústrias onde a instalação fabril é muito cara, e os processos pelos quais a matéria-prima tem de passar são muito longos, como nas fábricas de relógios e de pano, mas ela é mais de quatro vezes o capital em negócios nos quais a matéria-prima é cara e o processo de produção rápido, como, por exemplo, nas fábricas de calçados, bem como em algumas indústrias que fazem apenas uma ligeira modificação na forma do seu material, como refinaria de açúcar, matadouro e conserva de carne.

Em seguida, analisando o giro do capital circulante e comparando o custo da matéria-prima com a folha de pagamentos, vemos que o primeiro é muito menor que o segundo nas fábricas de relógios, onde o volume do material é pequeno, e nos trabalhos de pedra, tijolos e telhas, onde é de uma espécie comum. Mas na grande maioria das indústrias o custo do material é muito maior que o da folha de pagamento e na média de todas as indústrias é três vezes e meia maior. E nas indústrias de lã, a transformação é geralmente de vinte e cinco a cinqüenta vezes maior.

Muitas dessas desigualdades desaparecem se o valor da matéria-prima, carvão etc., empregada num negócio, é deduzido antes de se calcular a produção. Esse método é comumente seguido por cuidadosos estatísticos na estimativa da produção fabril de um país, a fim de evitar, digamos, a dupla contagem do fio e do tecido. Razões idênticas deveriam fazer-nos evitar a contagem do gado e das colheitas de forragem na produção agrícola de um país. Esse método não é, contudo, inteiramente satisfatório. Pois, logicamente, deve-se deduzir os fusos comprados por uma tecelagem, da mesma sorte que o fio. Ademais, se a própria fábrica foi computada como um produto das indústrias de construção, o seu valor deveria ser deduzido da produção (por certo número de anos) da indústria de tecelagem. O mesmo se aplica às construções rurais. Os cavalos das fazendas certamente não deveriam ser contados, nem para certas finalidades quaisquer cavalos utilizados em negócio. Entretanto, o sistema de deduzir apenas a matéria-prima tem as suas aplicações, se sua inexatidão for claramente reconhecida.

gradual na
produção.

será capaz de tirar maior vantagem da especialização, tanto da mão-de-obra como das instalações.⁴ Assim obterá crescente rendimento e crescente lucro, pois se é apenas um de muitos produtores, sua maior produção não há de baixar substancialmente os preços de suas mercadorias, e quase todo o benefício das economias crescerá a ele próprio. Se lhe acontecer possuir um monopólio parcial do seu ramo de indústria, ele regulará a produção aumentada, de modo que aumentem os lucros do seu monopólio.⁵

Mas quando tais aperfeiçoamentos não se limitam a um ou dois produtores, quando resultam de um aumento geral na procura e na produção correspondente, ou de métodos ou maquinário aperfeiçoados ao alcance de toda a indústria, ou de progressos feitos por indústrias subsidiárias, resultam enfim de maiores economias “externas” em geral — então os preços dos produtos se manterão próximos de um nível que rende apenas a taxa normal de lucros a essa classe de indústria. No curso desse processo, a indústria terá passado provavelmente para uma classe na qual a taxa normal de lucros é mais baixa que na antiga, alcançando maior uniformidade e monotonia, e exigindo menor tensão mental que antes; e, embora isso seja quase a mesma coisa em outras palavras, porque está mais apta à administração de sociedades anônimas. Assim, um aumento geral na proporção que a *quantidade* do produto guarda em relação à *quantidade* de trabalho e capital numa indústria tem probabilidade de ser acompanhado por uma baixa na taxa de lucros, que pode, de alguns pontos de vista, ser considerada como um rendimento decrescente medido em *valores*.⁶

A taxa de lucros sobre o giro varia mais extensamente do que a taxa anual de lucros sobre o capital.

§ 3. Podemos agora deixar de lado o lucro por ano e examinar as causas que determinam o lucro sobre o giro. É óbvio que, enquanto a taxa normal de lucros por ano varia dentro de limites estreitos, o lucro sobre o giro pode variar amplamente de um ramo de negócio para outro, porque depende do prazo e da soma de trabalho que se requer para o giro. Assim, os atacadistas, que compram e vendem grandes quantidades de produtos em transações únicas, e que são capazes de girar o seu capital muito rapidamente, podem fazer grandes fortunas, embora o seu lucro médio no giro seja de menos de 1%; e, no caso extremo das grandes transações na Bolsa de Valores, mesmo quando é apenas de uma pequena fração de 1%. Mas um construtor naval, que tem de colocar mão-de-obra e material no navio, e assegurar ancoradouro para o mesmo, por muito tempo antes que a embarcação esteja pronta para a venda, e que ainda tem de providenciar todos os detalhes ligados à construção, deve acrescentar uma elevada porcentagem aos seus gastos diretos e indiretos, a fim de obter remuneração pelo seu trabalho e empate de capital.⁷

⁴ Ver *supra*, Livro Quarto. Cap. XI, § 2-4.

⁵ Ver *supra*, Livro Quinto, p. 130-132.

⁶ Cf. Livro Quarto. Cap. XIII, § 2.

⁷ O armador não teria necessidade, entretanto, de cobrar uma taxa alta de lucros por ano sobre a parte do capital que houvesse empatado nas fases iniciais da construção do navio, porque esse capital, uma vez investido, não exigiria mais de sua habilidade e engenho, bastando-lhe calcular o gasto, “acumulado” a uma elevada taxa de juros compostos, contando, nesse caso, o valor de seu próprio trabalho como parte do gasto inicial. Por outro lado, no caso de uma indústria que exigisse um dispêndio contínuo e quase uniforme de esforços sobre todo o capital investido, então seria razoável, nessa indústria, achar o valor “acumulado” das inversões anteriores, pela adição de uma taxa “composta” de lucro (isto é, uma taxa de lucro que aumenta geometricamente como o faz o juro composto). E esse sistema é freqüentemente adotado na prática para simplificar, mesmo onde não é teoricamente correto.

Da mesma forma, nas indústrias têxteis algumas firmas compram matérias-primas e produzem artigos acabados, enquanto outras se limitam a fiar, a tecer ou a dar acabamento, e é evidente que a taxa de lucros sobre o giro de uma das indústrias da primeira classe deve ser igual à soma das taxas de lucros de cada uma das três outras classes.⁸ Assim também o lucro do varejista sobre o giro é amiúde apenas de 5% ou 10%, para mercadorias de procura geral, e que não estão sujeitas às mudanças da moda, de forma que, conquanto as vendas sejam grandes, os estoques necessários são pequenos, e o capital investido neles pode ser girado muito rapidamente, com pouquíssima dificuldade e nenhum risco. Mas é necessário um lucro sobre o giro de cerca de 100%, para remunerar o varejista de alguns tipos de artigos de fantasia que não podem ser vendidos senão devagar, e dos quais devem ser mantidos estoques variados, que exigem local amplo para exibição, podendo ainda uma mudança na moda torná-los invendáveis, exceto com prejuízo; e mesmo essa alta taxa é excedida com freqüência no caso de peixes, frutas, flores e hortaliças.⁹

Mas cada ramo de negócio tem a sua taxa costumeira ou justa de lucros sobre o giro.

§ 4. Vemos assim que não há uma tendência geral dos lucros sobre o giro para a igualdade, mas pode haver, e de fato há, em cada indústria e em cada ramo de indústria uma taxa de lucros sobre o giro mais ou menos definida, que é considerada como “justa” ou normal. Naturalmente, essas taxas estão sempre mudando, em conseqüência de mudanças nos métodos comerciais, geralmente lançadas por indivíduos desejosos de fazer negócio maior, mediante uma taxa de lucros sobre o giro mais baixa do que tem sido costume, porém a uma taxa maior de lucros por ano em relação ao capital. Se, entretanto, acontece não estar em curso grande mudança dessa espécie, as tradições da indústria de que certa taxa de lucros sobre o giro deve ser cobrada por determinada classe de trabalho prestam grande serviço prático aos que militam nessa indústria. Essas tradições são o resultado de muita experiência mostrando que, se a taxa for cobrada, ter-se-á levado em conta adequadamente todos os custos (tanto suplementares como primários) e, ademais, obter-se-á a taxa normal de lucros por ano nessa espécie de negócio. Se cobrarem um preço que deixa muito menos que essa taxa de lucros sobre o giro, dificilmente poderão prosperar, e se cobrarem muito mais estão em perigo de perder a freguesia, pois que outros podem vender mais barato. Essa é a taxa “justa” de lucros sobre o giro que se espera seja cobrada por um homem honesto ao fabricar artigos por encomenda, quando nenhum preço foi estabelecido de antemão, e a taxa que um tribunal estabelecerá, caso surjam disputas entre o comprador e o vendedor.¹⁰

⁸ Falando estritamente, será um pouco maior do que a soma dessas três, porque incluirá o juro composto por um prazo maior.

⁹ Os peixeiros e quitandeiros nos bairros de trabalhadores especialmente esforçam-se por fazer pequenos negócios a uma alta taxa de lucros, porque a compra de cada indivíduo é tão pequena que o freguês compra mais caro numa venda próxima, de preferência a procurar longe uma mais barata. O varejista, portanto, talvez não esteja levando uma boa vida, embora cobre 1 pênì por aquilo que comprou por menos de meio pênì. Contudo, talvez a mesma coisa fosse vendida pelo pescador ou pelo fazendeiro por 1/4 de pênì ou menos, e os gastos de transporte e seguro não representam uma grande parte dessa última diferença. Assim, parece haver alguma justificativa para a opinião popular de que os intermediários nesses negócios têm facilidades especiais para obter lucros excepcionalmente altos, mediante combinação entre si.

¹⁰ O laudo do perito em tais casos é por muitos motivos cheio de ensinamentos para o economista, em particular por causa do emprego de frases medievais quanto aos costumes da indústria, com um reconhecimento mais ou menos consciente das causas que produziram esses costumes, e para as quais se deve

Os lucros são um elemento constitutivo do preço de oferta normal.

§ 5. Durante toda essa indagação tivemos em vista principalmente os resultados finais, a longo prazo, ou verdadeiramente normais, das forças econômicas. Consideramos o modo pelo qual a oferta de capacidade empresarial que dispõe de capital tende, a longo prazo, a se ajustar à procura. Vimos como ela busca constantemente todo o negócio e a forma ou método de administrá-lo, assim como a maneira em que possa prestar serviços que sejam valorizados a preços tão elevados pelas pessoas em situação de pagá-los para satisfazer suas necessidades, que esses serviços chegam a proporcionar a longo prazo uma alta remuneração. A força motriz é a concorrência dos empresários: cada um deles tenta um novo tipo de atividade, prevenindo prováveis acontecimentos futuros, reduzindo-os às suas verdadeiras proporções relativas, e considerando qual o excedente provável a ser assegurado pelas receitas de qualquer empreendimento sobre a despesa exigida. Todos esses ganhos em perspectiva entram nos lucros que o atraem para o empreendimento. Todos os investimentos do seu capital e de suas energias em criar instrumentos para a produção futura e o capital "imaterial" de uma clientela têm de se lhe mostrar capazes de dar lucro, antes que o capitalista se lance a eles. O total dos lucros que espera deles entra na recompensa que o empresário confiar obter, a longo prazo, de seu empreendimento. E se é homem de habilidade normal (isto é, normal para essa classe de trabalho) e está na margem de dúvida se deve tentar ou não a aventura, tudo isso pode ser tomado como verdadeiramente representativo das despesas normais (marginais) da produção dos serviços em questão. Assim, o conjunto dos lucros normais entra no preço de oferta verdadeiro ou de longo período.

As causas que regulam os níveis normais de salários e os vários elementos dos lucros assemelham-se umas às outras

Os motivos que induzem um homem e seu pai a investir capital e trabalho em preparar-se para sua atividade, como artesão, profissional ou homem de negócios, são semelhantes aos que levam à inversão de capital e trabalho na construção de instalações e na montagem de um negócio. Em cada caso o investimento (tanto quanto a ação do homem é governada por propósitos deliberados) é levado até a margem em que qualquer nova inversão não pareça oferecer saldo de ganho, nenhum excesso ou excedente de utilidade sobre a "desutilidade". E o preço que se espera como recompensa por esse investimento é, portanto, parte das despesas normais de produção dos serviços prestados por ele.

apelar em apoio à sua contínua manutenção. Quase sempre resulta, por fim, que a taxa "costumeira" de lucros sobre o giro é mais alta para um tipo de indústria que para outro, porque o primeiro exige de fato (ou exigia há pouco tempo) empate de capital mais demorado, ou maior emprego de implementos caros (especialmente aqueles passíveis de rápida depreciação, ou que não podem manter-se sempre em uso), devendo, portanto, pagar o seu custo sobre um número relativamente pequeno de aplicações; ou trabalho mais difícil ou desagradável, ou uma soma maior de atenção da parte do empresário, ou porque contenha algum elemento especial de risco a segurar. E a relutância dos peritos em trazer à luz essas justificativas do costume, que jazem quase ocultas no recesso de suas mentes, dá margem à crença de que, se pudéssemos reviver e inquirir a fundo os homens de negócios medievais, se nos depararia muito mais ajustamento semiconsistente das taxas de lucros às exigências dos casos particulares do que os historiadores têm sugerido. Muitos destes deixam de esclarecer, às vezes, se a taxa costumeira de que estão falando é certa taxa sobre o giro ou uma taxa tal sobre o giro que, no decorrer do tempo, deixe certa taxa de lucros por ano sobre o capital. Sem dúvida, a maior uniformidade nos métodos de negócios, nos tempos medievais, permitiria uma taxa toleravelmente uniforme de lucros por ano sobre o capital sem causar tão grandes variações na taxa sobre o giro, como são inevitáveis nos negócios modernos. Mas, ainda assim, é claro que, se uma espécie de taxa de lucros fosse quase uniforme, a outra não seria. O valor de grande parte do que se tem escrito sobre a história econômica medieval parece estar algo prejudicado pela ausência de um reconhecimento distinto das diferenças entre as duas espécies, e entre as sanções finais sobre as quais repousam os costumes que se relacionam com cada uma delas.

É necessário, entretanto, um longo período de tempo para que todas essas causas produzam plenamente seus efeitos, de modo que um êxito excepcional possa contrabalançar-se a um fracasso da mesma magnitude. De um lado há aqueles que têm grande êxito porque lhes sucede ter rara habilidade ou sorte excepcional, tanto nos incidentes específicos dos seus empreendimentos especulativos, como no encontro de oportunidade favorável para o desenvolvimento geral da sua empresa. E de outro lado há os mental ou moralmente incapazes de fazer uso do seu preparo e de um começo de vida favorável, sem aptidões especiais para a sua carreira, e cujas especulações são infelizes, ou cujos negócios são estorvados pela usurpação de rivais, ou enalhados pela maré da procura, refluindo deles em outra direção.

mais proximamente do que as que regulam as flutuações em seus valores.

Mas embora essas causas perturbadoras possam ser negligenciadas em problemas relativos a ganhos normais e valor normal, passam para o primeiro plano, e exercem influência predominante, no que se refere às rendas ganhas por particulares em épocas determinadas. E, desde que essas causas perturbadoras afetam os lucros e os ganhos de administração, de maneiras muito diversas daquelas em que afetam os ganhos ordinários, há necessidade científica de dar tratamento diferente a lucros e ganhos ordinários, ao discutirmos as flutuações temporárias e os incidentes individuais. As questões relativas às flutuações do mercado não podem, de fato, ser convenientemente abordadas enquanto as teorias do dinheiro, crédito e comércio exterior não tenham sido discutidas, porém mesmo nessa fase podemos assinalar o seguinte contraste entre os modos pelos quais as causas perturbadoras, como as que acabamos de referir, afetam os lucros e os ganhos correntes.

Primeira diferença. Os lucros flutuam com os preços de modo mais que proporcional:

§ 6. Em primeiro lugar os lucros do empresário sofrem o primeiro embaite de qualquer mudança no preço das coisas que são produto do seu capital (inclusive sua organização empresarial), do seu trabalho e do trabalho dos seus empregados. Como resultado, as flutuações dos lucros geralmente precedem as flutuações dos salários e são muito mais extensas. Porque, em igualdade de circunstâncias um aumento relativamente pequeno no preço pelo qual pode vender seu produto tem probabilidade de aumentar muitas vezes o lucro, ou de substituir uma perda por um lucro. Esse aumento há de tornar o produtor ansioso por aproveitar a maré dos bons preços enquanto puder, e ele rezeará que os empregados o deixem ou se recusem a trabalhar. Portanto, será mais capaz e terá mais disposição de pagar salários altos, e os salários tenderão a subir. Mas a experiência demonstra que (sejam ou não determinados por escalas móveis) os salários raramente sobem na mesma proporção que os preços e, portanto, não crescem tampouco na proporção dos lucros.

mas os salários dos empregados se retardam e suas flutuações são menores.

Outro aspecto do mesmo fato é o de que, quando os negócios vão mal, o empregado, na pior das hipóteses, não está ganhando nada para o seu sustento e o de sua família, mas os gastos do empregador deverão estar ultrapassando as receitas, particularmente se estiver empregando muito capital emprestado. Nesse caso, mesmo os seus ganhos brutos de administração são uma quantidade negativa, isto é, está perdendo seu capital. Em tempos muito ruins isso acontece em larga escala, talvez com a maioria dos empresários, e acontece quase constantemente com os menos afortunados, menos capazes, ou menos aptos para o negócio do que outros.

Segunda diferença. Os lucros dos indivíduos diferem mais extensamente do que os ganhos ordinários, e seu valor médio é superestimado porque os que perdem todo o seu capital desaparecem.

§ 7. Passando para outro ponto, o número dos que têm êxito nos negócios não é senão uma pequena porcentagem do total; e em suas mãos está concentrada a sorte de outros várias vezes mais numerosos que eles, os quais fizeram ou herdaram poupanças e as perderam todas, juntamente com o fruto dos seus próprios esforços, em negócios malogrados. Portanto, para encontrar os lucros médios de uma indústria, não devemos dividir o total dos lucros obtidos pelo número daqueles que os estão colhendo, nem mesmo pela soma dos que tiveram êxito mais os que fracassaram, mas devemos subtrair do total dos lucros dos bem-sucedidos as perdas conjuntas dos que fracassaram e desapareceram, talvez, do negócio, e então dividir o restante pela soma daqueles que bem se houveram e dos malogrados. É provável que os verdadeiros ganhos brutos de administração, isto é, o excesso dos lucros sobre o juro, não sejam em média mais de metade, e em algumas indústrias arriscadas menos da décima parte daquilo que parece às pessoas que fazem estimativas sobre a lucratividade de uma indústria somente pela observação dos que ganharam os prêmios. Há, no entanto, conforme veremos em breve, razões para pensar que os riscos comerciais estão em geral diminuindo, ao invés de aumentarem.¹¹

Terceira diferença. Os verdadeiros ganhos do esforço são quase sempre uma parte considerável dos rendimentos do artesão e do profissional, mas não do homem de negócios.

§ 8. Podemos passar para outra diferença entre as flutuações dos lucros e dos ganhos correntes. Vimos que antes que o capital e o trabalho disponíveis tenham sido aplicados na obtenção da habilidade exigida para o trabalho do artesão ou profissional, o rendimento esperado deles é da natureza dos lucros, embora a taxa necessária de tais lucros seja freqüentemente alta, por duas razões: as pessoas que fazem a despesa não recebem pessoalmente a maior parte da recompensa resultante da mesma e estão freqüentemente em aperto, incapazes de investir para um recobro distante sem grandes privações. Vimos que, uma vez obtida a habilitação necessária para o trabalho, no que se refere ao artesão ou ao profissional liberal, parte dos ganhos é realmente, quanto ao futuro, uma quase-renda de capital e trabalho investidos

¹¹ Há um século atrás muitos ingleses voltavam das Índias com grandes fortunas, e espalhou-se a crença de que a taxa média dos lucros que ali se obtinha era enorme. Mas, como Sir W. Hunter assinala (*Annals of Rural Bengal*. Cap. VI), os fracassos eram numerosos, mas somente "os que ganhavam a sorte grande na loteria voltavam para contar a história". Na ocasião mesma em que tal estava acontecendo, costumava-se dizer na Inglaterra que a família de um homem rico e o seu cocheiro trocariam de posição dentro de três gerações. É verdade que isso em parte se devia à descontrolada prodigalidade comum entre os jovens herdeiros nessa época, e em parte à dificuldade de encontrar inversões seguras para o seu capital. A estabilidade das classes ricas da Inglaterra tem sido promovida quase tanto pela propagação da sobriedade e pela educação, como pelo progresso dos métodos de investimento, que permitem aos herdeiros do homem rico extrair uma renda segura e duradoura de sua riqueza, embora não herdem a capacidade para negócios mediante a qual a fortuna lhes veio às mãos. Há, entretanto, na Inglaterra, mesmo atualmente, distritos em que a maioria dos industriais foram operários ou são filhos de operários. E na América, apesar da prodigalidade insensata ser talvez menos comum que na Inglaterra, a maior mutabilidade das condições e a maior dificuldade de manter os negócios em dia com o progresso têm resultado em dizer-se comumente que uma família passa "das mangas de camisa para as mangas de camisa" em três gerações. Wells diz (*Recent Economic Changes*, p. 351): "De há muito há um acordo substancial entre os competentes para formar uma opinião a respeito, de que 90% de todos os homens que tentam negócios por sua própria conta estão votados ao fracasso". E Mr. J. H. Walker fornece (*Quarterly Journal of Economics*, v. II, p. 448) algumas estatísticas quanto à origem e à carreira dos fabricantes das principais indústrias de Worcester, em Massachusetts, entre 1840 e 1888. Mais de 9/10 dos mesmos começaram a vida como operários diaristas; e menos de 10% dos filhos dos que figuravam na lista dos industriais em 1840, 1850 e 1860 tinham qualquer patrimônio em 1888, ou haviam morrido deixando alguma coisa. Quanto à França, M. Leroy Beaulieu diz que, de cada cem novos negócios, vinte desaparecem quase imediatamente, cinquenta ou sessenta vegetam, sem ascender nem decair, e apenas dez ou quinze são bem-sucedidos. (*Répartition des Richesses*. Cap. XI.)

em habilitá-los para o trabalho e um começo de vida, em relações de negócio, e em geral oportunidades para fazer render as suas faculdades; e só o restante da receita representa verdadeiros ganhos de esforço. Mas esse remanescente é em geral uma grande parte do todo. E eis aqui o contraste, pois quando se faz uma análise semelhante dos lucros do negociante verifica-se que as proporções são diferentes: no caso deste a maior parte á quase-renda.

A receita que o empresário de um negócio em larga escala obtém do capital, material e imaterial, investido na empresa, é tão grande, e suscetível de flutuações tão violentas, de considerável quantidade negativa para grande quantidade positiva, que muitas vezes ele pensa pouquíssimo no seu próprio trabalho. Se um negócio proveitoso lhe aparece, considera o resultado do mesmo quase como puro ganho. Há tão pouca diferença entre a dificuldade de ter o negócio em suas mãos apenas parcialmente ativo e a de pô-lo a funcionar em sua plena capacidade que, em regra, mal lhe ocorre computar seu trabalho adicional como dedução desses ganhos. Não se lhe afigura que estes tenham sido conquistados em proporção considerável, por uma fadiga extra, como os ganhos extras obtidos pelo artesão, por meio do trabalho além do limite de tempo. Esse fato é a causa principal e até certo ponto a justificação do imperfeito reconhecimento pelo público em geral, e mesmo por alguns economistas, da unidade fundamental que existe subjacente nas causas que determinam os lucros e salários normais.

Estreitamente aliada à diferença precedente há outra. Quando um artesão ou um profissional possui excepcionais qualidades naturais, que não foram formadas pelo esforço humano, e que não são o resultado de sacrifícios realizados por um proveito futuro, estas lhe permitem obter um provento extra acima daquilo que pessoas comuns poderiam esperar de análogos esforços resultantes de inversões de capital e trabalho em sua educação e iniciação na vida: trata-se de um excedente da natureza da renda.

Mas, voltando ao fato referido no fim do último capítulo, a classe dos empreendedores de negócios contém um número desproporcionalmente grande de pessoas dotadas de aptidões naturais muito elevadas, de vez que, além dos homens capazes nascidos nas suas fileiras, reúne também boa parte das melhores capacidades naturais provindas das categorias inferiores da indústria. Assim, enquanto os lucros sobre o capital investido na educação constituem um elemento particularmente importante nas receitas dos profissionais tomados como classe, a renda de raras habilidades naturais pode ser considerada como elemento especialmente importante nos rendimentos dos homens de negócios considerados individualmente. (Em relação ao valor normal, como vimos, mesmo os ganhos de raras habilidades devem ser considerados como quase-renda, em vez de renda propriamente dita.)

Mas há exceções a essa regra. O negociante bisonho, que herdou um bom negócio, e tem apenas forças suficientes para não o deixar desintegrarse, pode obter uma receita de muitos milhares por ano, que contém muito pouca renda de raras qualidades naturais. E, por outro lado, a maior parte dos rendimentos obtidos por advogados, escritores, pintores, cantores e jôqueis de excepcional sucesso pode ser classificada como renda de raras habilidades naturais — pelo menos enquanto os consideramos individualmente, e não estamos considerando o fato de depender a oferta normal de trabalho em suas várias ocupações das perspectivas de brilhante êxito que apresentam para a juventude ambiciosa.

Quarta diferença.
Grande parcela
dos rendimentos
dos homens
de negócios
que tiveram êxito
é um excedente
devido a raras
faculdades naturais.

As mudanças no meio industrial afetam mais os lucros dos negócios individuais do que os ganhos comuns.

A receita de determinado negócio é freqüentemente muito afetada pelas mudanças no ambiente, oportunidade ou conjuntura industrial. Mas influências semelhantes afetam o rendimento especial resultante das aptidões de muitas classes de trabalhadores. A descoberta de ricas minas de cobre na América e na Austrália baixou a capacidade de ganho da perícia dos mineiros de Cornish, enquanto estes permaneceram em sua terra natal, e toda nova descoberta de opulentas minas em novas regiões elevava a capacidade de ganho dos mineiros habilitados que já haviam ido para lá. Assim também, a ampliação do gosto por diversões teatrais, ao mesmo tempo que eleva os ganhos normais dos atores, e provoca oferta maior de suas habilidades, eleva a capacidade de ganho dos que já estão na profissão, e grande parte dessa capacidade maior é, do ponto de vista individual, um excedente do produtor devido a raras qualidades naturais.¹²

Relações entre os interesses de diferentes classes de trabalhadores na mesma indústria.

§ 9. Consideremos agora a relação que guardam entre si os interesses de diferentes classes industriais empenhadas no mesmo setor de atividade.

Essa solidariedade é um caso especial do fato geral de que a procura dos vários fatores de produção de qualquer mercadoria é uma procura conjunta, e podemos reportarmo-nos à exemplificação desse fato dada no Livro Quinto, cap. VI. Vimos ali como uma mudança na oferta do trabalho dos estudantes, digamos, afetaria os interesses de todos os outros ramos da indústria de construção do mesmo modo, porém muito mais intensamente que os do público em geral. O fato é que os rendimentos derivados do capital especializado e da habilidade especializada, pertencentes às várias classes profissionais empenhadas na construção de edifícios, ou na produção de tecido comum de algodão ou de qualquer outra coisa, dependem muito da prosperidade geral da indústria de que se trata. E enquanto for esse o caso, os ditos rendimentos podem considerar-se, para períodos curtos, como parcelas de uma receita composta ou conjunta da totalidade da indústria em questão. A parcela de cada classe tende a aumentar quando essa receita global aumenta por um acréscimo de sua própria eficiência, ou por qualquer causa externa. Mas quando a receita conjunta é estacionária, e qualquer classe obtém um

¹² O falecido General Walker prestou excelente serviço na explicação das causas que regulam os salários, de um lado, e os ganhos de administração, de outro. Sustentava, porém (*Political Economy*, § 311), que os lucros não constituem uma parte do preço de produtos manufaturados, e não limitava essa doutrina a períodos curtos, para os quais, como vimos, a receita derivada de toda a habilitação, excepcional ou não, de um empregador ou de um operário pode ser considerada como quase-renda. Na verdade, emprega a palavra "lucro" num sentido artificial, pois, tendo excluído totalmente o juro do lucro, presume que "o empregador sem lucro" ganha "afinal ou a longo prazo a soma que poderia ter esperado receber como salários, se empregado por outros" (*First Lessons*, 1889, § 190). Isso quer dizer que "o empregador sem lucros" obtém, além do juro sobre o capital, ganhos normais líquidos de administração de homens da sua capacidade, seja isso o que for. Assim, os lucros, no sentido de Walker, excluem 4/5 das coisas ordinariamente classificadas como lucros na Inglaterra (a proporção seria talvez menor na América, e talvez maior no continente). Destarte, sua doutrina deveria significar apenas que a parte da receita do empregador devida a habilidades excepcionais ou à boa fortuna não entra no preço. Mas os prêmios, assim como os bilhetes brancos de toda ocupação, seja de empregador ou não, influem na determinação do número de pessoas que procuram essa ocupação, e na energia com que as mesmas se empenham no trabalho e, portanto, entram de fato no preço *normal* de oferta. Walker parece fundamentar a sua argumentação principalmente sobre o importante fato — para cuja evidência muito contribuiu — de que os empregadores mais capazes, que a longo prazo obtêm os mais altos lucros, são em regra aqueles que pagam os salários mais altos ao trabalhador, e vendem ao preço mais baixo ao consumidor. Mas é um fato igualmente verdadeiro e ainda mais importante o de que os trabalhadores que obtêm os salários mais altos são, em regra, os que dão o maior rendimento às instalações e ao material do empregador (ver Livro Sexto, Cap. III, § 2), e assim lhe permitem obter para si mesmo altos lucros e cobrar baixos preços ao consumidor.

quinhão maior do que antes, tem de ser à custa das outras. Isso é verdade para o conjunto todo dos que se empenham em qualquer indústria, e é verdade, num sentido especial, para os que consumiram grande parte da vida trabalhando juntos no mesmo estabelecimento.

Uma parte dos ganhos de um negócio deriva de suas ligações e organização, e se perderia amiúde se os empregados o abandonassem.

§ 10. Os ganhos de um negócio bem-sucedido, considerados do ponto de vista do próprio negociante, são o conjunto dos rendimentos, primeiramente, de sua própria capacidade; em segundo lugar, das instalações e de outro capital material; e, em terceiro lugar, de sua freguesia, ou de sua organização e ligações comerciais. Mas, na realidade, é mais do que a soma de tudo isso, pois sua eficiência depende em parte do fato de estar nesse determinado negócio, e se ele o vendesse por um preço justo, e em seguida entrasse em outro negócio, sua receita provavelmente diminuiria muito. O valor conjunto de suas relações comerciais, para ele mesmo, quando as explora, é um notável exemplo do *valor* de Conjuntura ou de Oportunidade. É principalmente um produto de capacidade e trabalho, embora a boa sorte possa ter contribuído. A parte transferível, que pode ser comprada por determinado indivíduo ou um grande consórcio, deve ser contada entre os custos e é, em certo sentido, *custo* de conjuntura ou de oportunidade.

Todavia, o ponto de vista do empregador não inclui a totalidade dos ganhos do negócio, pois há outra parte que se prende aos empregados. De fato, em alguns casos e para algumas finalidades, quase toda a receita de um negócio pode ser considerada como quase-renda, ou seja, um rendimento determinado no momento pela situação em que está o mercado para as suas mercadorias, com muito pouca referência ao custo da preparação das coisas ou pessoas empenhadas no negócio para as respectivas funções. Em outras palavras, é uma *quase-renda composta*,¹³ divisível entre as diferentes pessoas do negócio por meio de negociação, suplementada pelo costume e pelas noções de ética — resultados que são produzidos por causas que têm alguma analogia com aquelas que, nas formas primitivas de civilização, põem os excedentes do produtor extraídos da terra, quase permanentemente, nas mãos não de indivíduos isolados, mas de firmas dedicadas ao cultivo. Assim, o chefe do escritório numa empresa tem familiaridade com homens e coisas cuja utilização poderia, em alguns casos, vender por alto preço a firmas rivais. Mas, em outros casos, é de uma espécie que não tem valor algum, salvo para a empresa em que já se encontra, e então o seu afastamento a prejudicaria por várias vezes o valor do seu salário, enquanto ele provavelmente não poderia obter alhures nem a metade desse salário.¹⁴

É importante ver como a situação de tais empregados difere da de outros cujos serviços seriam de valor quase igual em qualquer empresa dedica-

Quando não houver tal perda, a quase-renda

¹³ Cf. Livro Quinto. Cap. X, § 8.

¹⁴ Quando uma firma tem uma especialidade própria, muitos mesmo dos seus trabalhadores comuns perderiam grande parte dos salários afastando-se, ao mesmo tempo que prejudicariam seriamente a firma. O chefe do escritório pode ser elevado à categoria de sócio, e os empregados em conjunto podem ser pagos, em parte por uma participação nos lucros do negócio. Quer, porém, se faça isso ou não, os seus ganhos são determinados não tanto pela concorrência e pela ação direta da lei de substituição, mas pelo acordo entre eles e seus empregadores, cujos termos são teoricamente arbitrários. Na prática, entretanto, são governados provavelmente por um desejo de "fazer o que é direito", isto é, de concordar com pagamentos que representem os ganhos normais da capacidade, engenho e treinamento especial que os empregados possuem diversamente, com algum acréscimo se a sorte da firma for boa, e algo subtraído se for má.

da aptidão dos empregados depende da prosperidade da indústria em geral.

da a uma grande indústria. Os rendimentos semanais de um desses empregados consiste, como vimos, em parte numa recompensa pela fadiga provocada pelo trabalho da semana, e em parte em uma quase-renda de sua aptidão e habilidade especializadas. E, pressupondo uma concorrência perfeitamente eficaz, essa quase-renda é determinada pelo preço que os empregadores atuais, ou quaisquer outros, estejam dispostos a pagar pelos seus serviços na situação em que se encontra o mercado para as suas mercadorias durante essa semana. Os preços que têm de ser pagos por certo trabalho de dada espécie, assim determinados pelas condições gerais da indústria, entram nos dispêndios diretos que devem ser deduzidos dos ganhos brutos, a fim de apurar-se a quase-renda da firma na ocasião: mas na elevação ou queda dessa quase-renda os empregados não têm participação. Na realidade, todavia, a concorrência não é assim perfeitamente eficiente. Ainda quando o mesmo preço seja pago em todo o mercado para o mesmo trabalho, com a mesma maquinaria, a prosperidade de uma firma aumenta a oportunidade de promoção para cada um dos seus empregados, assim como a de continuar no emprego quando o negócio fraqueja, e de fazer o muito cobiçado serviço extraordinário quando o negócio vai bem.

Participação nos lucros.

Existe, pois, de fato, uma espécie de rateio das perdas e ganhos entre quase toda empresa e seus empregados. Isso talvez se manifeste em sua forma mais elevada quando, independente de contrato formal, a solidariedade de interesses entre os que trabalham juntos na mesma casa é reconhecida, com cordial generosidade, como resultado de um sentimento verdadeiramente fraternal. Mas esses casos não são muito comuns. E em regra as relações entre empregadores e empregados elevam-se a um plano mais alto, tanto econômica como moralmente, pela adoção do sistema de participação nos lucros, especialmente quando este não é considerado senão como um degrau para o nível ainda mais alto, porém muito mais difícil de alcançar, da verdadeira cooperação.

Combinações entre empregadores e entre empregados.

Se os empregadores em qualquer indústria agem conjuntamente, e o mesmo fazem os empregados, a solução do problema dos salários se torna indeterminada. Nada mais que a negociação decide os quinhões exatos segundo os quais o excesso da receita sobre a despesa, na ocasião, deve ser dividido entre empregadores e empregados. Deixando de lado as indústrias que estão sendo superadas, não será permanentemente de interesse para os empregadores nenhum rebaixamento de salários que leve muitos trabalhadores qualificados para outros mercados, ou para outras indústrias nas quais abandonam os ganhos especiais de sua habilitação. E os salários devem ser bastante altos num ano médio, para atrair o elemento jovem para a indústria. Isso determina limites mínimos para os salários, e os limites superiores são condicionados pelas necessidades correspondentes à oferta de capital e de capacidade empresarial. Mas o ponto, entre esses limites, que deve ser tomado em qualquer tempo só se pode decidir por meio de negociação e acordo, que entretanto provavelmente será algo temperado por considerações de ética e de prudência, especialmente se houver uma boa Junta de Conciliação na indústria.

O problema é na prática ainda mais complexo. Pois é provável que cada grupo de empregados tenha o seu próprio sindicato, e lute por si. Os patrões agem como amortecedores, mas uma greve geral por salários mais altos de parte de um grupo pode, com efeito, prejudicar os salários de outro grupo, quase tanto como os lucros dos empregadores.

Este não é o lugar apropriado para um estudo das causas e efeitos das combinações profissionais, nem das alianças e contra-alianças entre empregadores e empregados, bem como entre comerciantes e industriais. Elas apresentam uma sucessão de incidentes pitorescos e transformações românticas, que prendem a atenção do público e parecem indicar uma mudança próxima em nossa ordem social, ora numa direção ora noutra. Sua importância é certamente grande, e aumenta rapidamente. Mas pode ser exagerada porque, sem dúvida, muitas delas são pouco mais do que redemoinhos, como os que sempre houve sobre a superfície do progresso. E, embora na nossa época se apresentem em escala maior e mais impressionante que em épocas anteriores, agora, como sempre, o corpo principal do movimento depende da profunda e silenciosa corrente das tendências da distribuição e da troca normais, que “se não vêem”, mas que controlam o curso dos episódios que “são vistos”. Mesmo na conciliação e na arbitragem a dificuldade capital está em descobrir qual o nível normal, do qual as decisões da justiça trabalhista não deve se afastar, sob pena de destruir a sua própria autoridade.

Renda da Terra

Começamos supondo que a terra é cultivada pelo seu proprietário para evitar questões que afetam a sua posse.

§ 1. Sustentou-se no Livro Quinto que a renda da terra, ou renda fundiária, não é um fato singular, mas simplesmente a espécie principal de um vasto gênero de fenômenos econômicos, e que a teoria da renda da terra não constitui uma doutrina econômica isolada, mas apenas uma das principais aplicações de um corolário particular da teoria geral da procura e da oferta; que há uma contínua gradação, desde a verdadeira renda dos dons livres da Natureza de que o homem se apropria, passando pela receita de melhoramentos permanentes do solo, até as produzidas por construções rurais e fabris, máquinas a vapor e bens menos duráveis. Neste e no capítulo seguinte, iremos proceder a um estudo especial sobre a receita líquida da terra. Esse estudo consta de duas partes: uma se refere à quantidade total da receita líquida ou saldo do produtor proveniente da terra; outra, ao modo pelo qual essa receita se distribui entre os que têm interesse na terra. A primeira é geral, qualquer que seja a forma de posse da terra. Começaremos com esta, e suporemos que o cultivo da terra seja realizado pelo seu proprietário.

A receita ou rendimento atribuído às qualidades inerentes da terra.

Podemos recordar que a terra tem uma receita "inerente" de calor e luz, ar e chuva, sobre a qual o homem não pode influir grandemente, e das vantagens de situação, muitas das quais estão de todo fora de seu controle, embora alguma coisa possa resultar diretamente do investimento de capital e esforço na terra, feito pelos proprietários individuais. Essas são as principais propriedades da terra, cuja oferta não depende do esforço humano, e que não serão aumentadas, portanto, por meio de recompensas adicionais a esse esforço, e um imposto sobre elas recairia sempre exclusivamente sobre os proprietários.¹

A receita derivada de melhoramentos permanentes.

Por outro lado, as propriedades químicas ou mecânicas do solo, das quais depende em grande parte sua fertilidade, podem ser modificadas e, em casos extremos, inteiramente alteradas pela ação do homem. Mas um imposto sobre os rendimentos derivados de melhorias que, embora suscetíveis de aplicação geral, se efetuam e se exaurem lentamente, não afetaria a oferta delas durante um curto período de tempo, nem, portanto, a oferta de produ-

¹ Mas compare-se Livro Quinto. Cap. XI, § 2, para exceções quanto à regra da renda de localização.

tos resultantes de tais melhorias. Esse imposto recairia, por conseguinte, principalmente sobre o proprietário, sendo o arrendatário considerado, no momento, como um proprietário sujeito a uma hipoteca. Num período longo, entretanto, o imposto diminuiria a oferta dos mesmos, aumentaria o preço normal de oferta dos produtos e recairia sobre o consumidor.

Sumário e aplicação do discutido no Livro Quarto quanto à tendência ao rendimento decrescente.

§ 2. Voltemos agora ao estudo da tendência para o rendimento decrescente na agricultura, que fizemos no Livro Quarto, mas ainda supondo que o proprietário da terra é quem a cultiva, a fim de que nossa argumentação seja geral e independente dos acidentes relacionados com as formas particulares de posse da terra.

Vimos como o rendimento de sucessivas doses de capital e trabalho, embora possa aumentar com as primeiras doses, começará a diminuir quando a terra já estiver bem cultivada. O agricultor continua a aplicar capital adicional e trabalho, até que atinge um ponto em que o resultado é apenas suficiente para cobrir as despesas e recompensar-lhe o próprio trabalho. Essa é a dose que fica na margem do cultivo, quer de terra rica, quer de terra pobre. Uma soma igual ao rendimento dessa dose marginal será exigida e bastará para compensar-lhe cada uma das doses anteriores. O excesso do produto bruto sobre essa quantia é o excedente do produtor.

Ele procura divisar o futuro tanto quanto possível, mas raramente é possível enxergar muito longe. E, em dado momento, dá por admitida toda aquela riqueza do solo que resulta de melhoramentos permanentes; e o rendimento (ou quase-renda) derivado desses melhoramentos, juntamente com o devido às qualidades originais do solo, constitui o seu excedente do produtor ou renda. Daí por diante, é apenas o rendimento derivado de novas inversões que aparece como ganhos e lucros: prossegue nessas novas inversões até à margem de lucratividade, e seu excedente do produtor ou renda é o excesso da receita bruta proveniente da terra beneficiada, sobre o que é necessário para remunerá-lo pelas novas doses de capital e trabalho que anualmente aplica.

Esse excedente depende, primeiramente, da riqueza da terra e, em segundo lugar, dos valores relativos das coisas que tem que vender e daqueles que precisam comprar. A riqueza ou fertilidade da terra, como vimos, não pode ser medida de forma absoluta, pois varia com a natureza do produto cultivado, e com os métodos e a intensidade do cultivo. Dois tratos de terra, embora cultivados pelo mesmo homem, com despesas iguais de capital e trabalho, têm probabilidade, mesmo que dêem colheitas idênticas de cevada, de produzir colheitas desiguais de trigo. Se fornecem colheitas iguais de trigo quando cultivados descuidadamente ou de maneira primitiva, talvez dêem colheitas desiguais quando cultivados intensivamente, ou com métodos modernos. Além disso, os preços pelos quais os vários requisitos agrícolas podem ser comprados, e pelos quais se podem vender os diversos produtos, dependem do meio industrial, e as mudanças que neste ocorrem estão constantemente alterando os valores relativos das diferentes colheitas e, portanto, os valores relativos da terra em situações diversas.

Por fim, supomos que o agricultor é de habilidade normal, relativamente à tarefa que empreendeu, e às circunstâncias de tempo e lugar. Se a sua habilidade for de nível inferior, a sua produção bruta real será menor do que normalmente deve resultar da terra: ela lhe rende menos do que o verdadei-

Deve-se supor que os agricultores possuem habilidade e iniciativa normais.

ro excedente do produtor que a terra permite. Se, pelo contrário, a sua capacidade estiver acima do normal, ele obtém, além do excedente do produtor devido à terra, certo excedente do produtor devido à sua rara habilidade.

Um aumento no valor real do produto geralmente eleva o valor do excedente,

e ainda mais o seu valor real.

Necessidade da distinção entre as mudanças no valor de trabalho do produto e no seu poder aquisitivo geral.

A doutrina de Ricardo com respeito aos efeitos de melhorias sobre o excedente do produtor,

§ 3. Já verificamos com algum detalhe o modo pelo qual uma alta no valor do produto agrícola aumenta o excedente do produtor, medido em produtos de todas as terras, mas especialmente daquelas onde a tendência para o rendimento decrescente não atua senão fracamente.² Vimos que, de modo geral, essa alta aumenta o valor das terras pobres relativamente às ricas. Ou, em outras palavras, se uma pessoa prevê uma alta no valor do produto, pode esperar uma receita futura maior do investimento de dada soma em dinheiro numa terra pobre aos preços atuais, do que da inversão numa terra rica.³

Em seguida, o valor real do excedente do produtor, isto é, o seu valor medido em termos de poder aquisitivo geral, aumentará relativamente ao seu valor em produtos, na mesma razão em que subiu o valor do produto, medido do mesmo modo. Quer dizer, uma alta no valor do produto causa dupla alta no valor do excedente do produtor.

A expressão “valor real” do produto é sem dúvida ambígua. Historicamente, tem sido mais empregada para significar o valor real do ponto de vista do consumidor. Esse emprego é um tanto perigoso — porque há algumas finalidades para as quais é melhor considerar o valor real do ponto de vista do produtor. Mas, com essa advertência, podemos empregar o termo “valor-trabalho” para exprimir a quantidade de trabalho de dada espécie que o produto pode comprar, e “valor real” para significar a quantidade de artigos de primeira necessidade, confortos e luxos que dada quantidade do produto pode adquirir. Uma alta no valor-trabalho das matérias-primas pode implicar uma crescente pressão da população sobre os meios de subsistência; e uma alta no excedente do produtor, devido a essa causa, vem juntamente com a degradação do povo, da qual serve de medida. Mas se, por outro lado, a alta no valor real das matérias-primas foi causada por um aperfeiçoamento das técnicas de produção, fora a agrícola, será provavelmente acompanhada por uma alta no valor aquisitivo dos salários.

§ 4. Em tudo ficou patente que o excedente do produtor, proveniente da terra, não é prova da extensão da generosidade da Natureza, conforme foi sustentado pelos fisiocratas, e, em forma mais modificada, por Adam Smith: é prova das duas limitações. Deve-se recordar, no entanto, que as desigualdades de situações, relativamente aos melhores mercados, são justa-

² Livro Quarto. Cap. III, § 3. Vemos assim que se o valor do produto se eleva de OH' para OH (Fig. 12, 13, 14), de modo que, enquanto uma quantidade do produto OH era necessária para remunerar uma dose de capital e trabalho antes da alta, uma quantidade OH' basta depois da alta, então o excedente do produtor será aumentado de pouco, quanto às terras da classe representada na Fig. 12, em que a tendência para o rendimento decrescente age rapidamente, muito mais com relação à segunda classe de terras (Fig. 13), e mais ainda com relação à terceira classe (Fig. 14).

³ Livro Quarto. Cap. III, § 4. Comparando dois lotes de terra (Fig. 16 e 17) com relação aos quais o rendimento decrescente atue de modo semelhante, mas dos quais o primeiro seja rico e o segundo pobre, verificamos que a alta do excedente do produtor de AHC para $AH'C'$, causada por uma alta no preço do produto de OH para OH' , foi muito maior em proporção no segundo caso.

ainda que
exposta amiúde
descuidadamente,
foi concebida
com cuidado.

mente tão poderosas causas de desigualdades do excedente do produtor, como as desigualdades de produtividade absoluta.⁴

Essa verdade e suas principais conseqüências, das quais muitas parecem agora tão evidentes, quem primeiro as enunciou foi Ricardo. Este se comprazia em argumentar que se não pode colher nenhum saldo da propriedade sobre os dons da Natureza, cuja provisão é em toda parte praticamente ilimitada, e, especialmente, que não haveria excedente se houvesse uma oferta ilimitada de terrenos igualmente férteis e igualmente acessíveis. Levava sua argumentação ainda mais longe, e demonstrava que um aperfeiçoamento nos métodos de cultivo, igualmente aplicável a todos os solos (o que é equivalente a um aumento geral na fertilidade natural da terra), baixaria quase com certeza o total do excedente de cereal, e, com absoluta certeza, o total do excedente real derivado da terra que abastece determinada população com matérias-primas. Assinalava também que, se os aperfeiçoamentos afetassem principalmente as terras que já fossem as mais ricas, poderiam aumentar o excedente total, mas que, se afetassem principalmente a classe mais pobre de terras, fariam baixar de muito esse total.

Cabe muito bem admitir com essa proposição que uma melhoria nas artes do cultivo da terra na Inglaterra, atualmente, aumentaria o excedente total do seu solo, porque aumentaria a produção sem baixar materialmente seu preço, a menos que fosse acompanhada por melhoramento semelhante nos países dos quais importa matéria-prima, ou o que vem a ser a mesma coisa neste caso, por um melhoramento nos meios de comunicação com os ditos países. E, como diz o próprio Ricardo, melhoramentos aplicáveis igualmente a toda terra que abastece o mesmo mercado, “como dão grande estímulo à população, e ao mesmo tempo nos permitem cultivar terras mais pobres com menos trabalho, são afinal de imensa vantagem para os donos de terras”.⁵

Há algum interesse na tentativa de distinguir a parte do valor da terra resultante do trabalho do homem, da que se deve aos dons originários da Natureza. Parte do seu valor decorre de rodovias e outros melhoramentos feitos visando aos interesses gerais do país, e que não são um encargo especial para a agricultura. Levando isso em conta, List, Carey, Bastiat e outros sustentam que a despesa para trazer a terra de suas condições primitivas às atuais excederia o valor total que ela tem agora e daí argumentam que todo o seu

Propriedades
originais e adquiridas
da terra.

⁴ A Inglaterra é tão pequena e tão densamente povoada que mesmo o leite e as hortaliças que se devem distribuir rapidamente pelos mercados, e até o feno, apesar do seu volume, podem ser enviados através do país sem despesas consideráveis. Para os produtos básicos, cereais e gado, o lavrador pode obter quase que o mesmo preço líquido em qualquer parte da Inglaterra que esteja. Por esse motivo, os economistas ingleses têm inscrito a fertilidade na primeira linha entre as causas que determinam o valor agrícola da terra, atribuindo à situação importância secundária. Portanto, eles têm considerado com freqüência o excedente do produtor, ou valor de arrendamento da terra, como o excesso do produto que ela proporciona, sobre o que rende um capital e trabalho iguais (aplicados com igual habilidade) numa terra tão estéril que esteja na margem de cultivo — sem se darem ao trabalho de enunciar explicitamente, seja que os dois lotes de terra devem estar na mesma vizinhança, ou que se devem levar em conta separadamente as diferenças na despesa de comercialização. Mas esse modo de expressar-se não ocorrerá, naturalmente, aos economistas em países novos, onde a terra mais rica pode fazer inculta, por não ter acesso aos mercados. Para eles, a localização parecerá pelo menos tão importante como a fertilidade, na determinação do valor da terra. Do seu ponto de vista, a terra na margem de cultivo será a terra longe dos mercados, especialmente a terra longe das ferrovias que conduzem aos bons mercados. E o próprio excedente do produtor se lhes apresentará como o excesso do valor da produção de uma terra bem situada sobre aquele que, com igual trabalho, capital (e habilidade), se obteria em terra mais mal situada, dando-se, certamente, o devido desconto para as diferenças de fertilidade, caso necessário. Nesse sentido, os Estados Unidos já não podem ser considerados país novo, pois todas as melhores terras estão ocupadas, e quase todas elas já obtiveram acesso, por ferrovias baratas, a bons mercados.

⁵ Nota de rodapé no cap. III.

valor provém do trabalho do homem. Pode-se discordar dos fatos que apresentam, mas estes não são realmente pertinentes às suas conclusões. Do que se carece para a sua argumentação é que o valor atual da terra não exceda a despesa, no que esta pode a rigor ser levada à conta da agricultura, para transformar a terra, de sua condição original, em solo fértil e geralmente útil, tal como é atualmente. Muitas das mudanças operadas na mesma foram levadas a efeito para a adaptarem à métodos agrícolas que de há muito são obsoletos, alguns dos quais antes diminuem do que aumentam o valor da terra. E mais: as despesas para operar a reforma devem ser despesas líquidas, depois de se acrescentar, de fato, o juro sobre o gasto gradual, mas também depois de se deduzir o valor total do produto adicional que, do primeiro ao último, tenha sido atribuível à melhoria. O valor da terra, num distrito densamente povoado, é geralmente muito maior do que essas despesas, e com frequência muitas vezes maior.

O argumento é, até aqui, aplicável a todos os sistemas de posse da terra.

§ 5. A argumentação deste capítulo é, até agora, aplicável a todos os sistemas de posse da terra que admitem a propriedade privada desta em qualquer forma, pois diz respeito ao excedente do produtor que cabe ao proprietário que cultiva sua terra; se ele não o faz, cabe a ele e a seus arrendatários, considerados como firma dedicada ao negócio de cultivo. Assim, dita argumentação aplica-se, seja qual for a divisão que o costume, lei ou contrato tenham estabelecido entre eles com respeito a suas respectivas participações no custo do cultivo, por um lado, e nos frutos deste, por outro. A maior parte dessa argumentação é também independente do estágio de desenvolvimento econômico que tenha sido alcançado, e é válida, mesmo que poucos produtos ou nenhum seja enviado ao mercado, e que o arrendamento seja pago em espécie, e assim por diante.⁶

A divisão entre a parte do proprietário e a do agricultor no sistema inglês é da maior importância para a nossa ciência.

Nos dias de hoje, nas regiões da Inglaterra onde o costume e o sentimento atuam menos, e mais influem a livre concorrência e a iniciativa na disputa pelo uso da terra, entende-se comumente que o proprietário fornece, e de certo modo mantém, os melhoramentos que se fazem vagarosamente e da mesma forma se desgastam. Fazendo isso, ele exige do arrendatário todo o excedente do produtor que a terra assim equipada pode dar, em um ano, numa avaliação de colheitas normais e preços normais, depois de deduzir o bastante para repor o capital do agricultor com os lucros normais, estando este sujeito a perder nos anos maus e a ganhar nos anos bons. Nesse cálculo presume-se implicitamente que o agricultor seja homem de habilidade e iniciativa normais para essa classe de posse. Portanto, se ficar acima desse padrão, colherá ele próprio o benefício, e se abaixo, suportará ele próprio a perda, e talvez, em última instância, abandone a lavoura. Em outras palavras, a parte da renda derivada da terra que o proprietário obtém é regida,

⁶ O memorável enunciado de Petty sobre a lei da renda (*Taxes and Contributions*, IV, 13) é redigido de modo a se aplicar a todas as formas de posse e a todas as etapas de civilização: "Suponhamos que um homem pudesse, com suas próprias mãos, plantar trigo em certo trato de terra — isto é, que pudesse cavar ou arar, gradear, mondar, colher e transportar a colheita, debulhar e joeirar, tanto quanto o exija o aranho do terreno, e que tenha selecionado a semente para semear. Sustentado que, quando esse homem tiver deduzido da colheita as sementes, e também quando tiver comido e dado a outros em troca de roupas e outros artigos de primeira necessidade, o restante do trigo é a verdadeira e natural Renda da Terra para esse ano, e o termo médio de sete anos, ou antes, de tantos anos quantos perlaçam o ciclo dentro do qual as boas e as más colheitas se alternam, fornece de fato a Renda da Terra em trigo".

em todos os períodos de extensão moderada, principalmente pelo mercado para os produtos, com muito pouca referência ao custo do fornecimento dos vários agentes empregados na sua obtenção, e essa parte, portanto, participa da natureza da renda. E a parte que o arrendatário retém deve ser considerada, mesmo para períodos curtos, como lucros que entram diretamente no preço normal do produto, porque este não seria cultivado, a menos que se esperasse que proporcionaria tais lucros.

Portanto, quanto mais plenamente se desenvolverem os traços distintamente ingleses da posse da terra, tanto mais será verdadeiro que a linha de divisão entre a parte do arrendatário e a do arrendador coincide com a mais profunda e importante linha divisória na teoria econômica.⁷ Esse fato, talvez mais que qualquer outro, foi a causa da ascendência da teoria econômica inglesa em princípios deste século (XIX). Ajudou os economistas deste caminho a abrirem caminho tão mais à frente, que mesmo em nossa geração, quando se tem devotado tanta atividade intelectual aos estudos econômicos em outros países como na Inglaterra, verifica-se que quase todas as novas idéias construtivas não passam de desenvolvimentos de outras que se encontram latentes em obras inglesas mais antigas.

O fato em si mesmo parece acidental mas talvez não o seja. Pois essa determinada linha divisória envolve menos atrito, menos desperdício de tempo e aborrecimentos em verificações e comprovações que qualquer outra. Pode-se duvidar de que o chamado sistema inglês perdure. Tem grandes desvantagens, e talvez se verifique não ser o melhor estágio futuro da civilização. Mas quando o comparamos com outros sistemas, vemos que trouxe grandes vantagens a um país que abriu caminho no mundo para o desenvolvimento da livre empresa, e que, portanto, se viu impelido cedo a adotar todas as reformas que proporcionam liberdade e vigor, elasticidade e força.

⁷ Em linguagem técnica é a distinção entre as quase-rendas, que não entram diretamente no preço de oferta normal do produto para períodos de moderada duração, e os lucros, que entram diretamente no dito preço.

Posse da Terra

As formas primitivas de posse da terra baseavam-se geralmente na associação, regida pela tradição antes do que por contrato formal. O chamado proprietário é o sócio de capital,

e sua participação no produto não é uma verdadeira renda.

§ 1. Nos tempos primitivos, e em alguns países atrasados mesmo na nossa época, todos os direitos de propriedade dependem mais de um consenso geral do que de leis e documentos precisos. Tanto quanto esse consenso pode ser reduzido a termos definidos e expressos em moderna linguagem de negócios, tem geralmente o seguinte efeito: A propriedade da terra cabe não a um indivíduo, mas a uma firma ou sociedade, da qual um membro ou um grupo de membros é o sócio de capital, e outro membro ou grupo de membros (pode ser toda uma família) é o sócio de indústria.¹

O sócio comanditário é às vezes o governante do Estado, às vezes um indivíduo que herda o que outrora era a obrigação de cobrar os pagamentos devidos ao governante pelos lavradores de certa parte do solo, mas que, no decorrer do tempo, tornou-se um direito de propriedade, mais ou menos definido, mais ou menos absoluto. Se, como é geralmente o caso, ele retém a obrigação de fazer certos pagamentos ao dirigente do Estado, a sociedade pode ser considerada composta de três membros, dos quais dois são sócios de capital.²

Esse sócio comanditário, ou um deles, é geralmente denominado proprietário, ou detentor da terra, senhorio, ou mesmo possuidor da terra. Mas esse modo de expressar-se é incorreto quando essa pessoa é impedida por

¹ O sócio de capital pode ser uma comunidade rural, mas investigações recentes, especialmente as de Mr. Seebohm, têm reforçado a crença de que nem sempre as comunidades eram "livres" e, em última análise, proprietárias da terra. Para um resumo da controvérsia quanto ao papel que a comunidade rural desempenhou na história da Inglaterra, o leitor deve reportar-se ao primeiro capítulo da *Economic History*, de Ashley. Já se fez menção aos modos pelos quais as formas primitivas de divisão da propriedade do solo entraram o progresso no Livro Primeiro. Cap. II, § 2.

² A firma pode ser ainda ampliada com a introdução de um intermediário que arrecada os pagamentos de certo número de agricultores e, depois de retirar certa parte, entrega-os ao chefe da firma. Não é um intermediário no sentido em que a palavra é geralmente empregada na Inglaterra, isto é, não é um subcontratante, suscetível de ser demitido ao fim de um período definido pelo qual foi contratado para coletar os pagamentos. É um sócio da firma, tendo direitos na terra, tão reais como os do sócio chefe, embora, possivelmente, de valor inferior. O caso pode ser ainda mais complexo do que este. Pode haver muitos detentores intermediários entre os lavradores de fato e a pessoa investida diretamente pelo Estado. Os agricultores efetivos também variam muito quanto ao caráter dos seus interesses, tendo alguns direito de permanecer pagando o mesmo arrendamento, isento de qualquer majoração; outros, o direito de pagar arrendamento só majorável sob certas condições prescritas, sendo alguns meros locatários de ano para ano.

lei ou pelo costume, que tem quase a força de lei, de expulsar da propriedade o lavrador mediante um aumento arbitrário do arrendamento ou por outros meios quaisquer. Nesse caso a propriedade da terra cabe não só a ele, mas a todo o conjunto da firma, da qual ele é apenas o sócio de capital, e o pagamento feito pelo sócio de indústria não é em absoluto uma renda, mas sim aquela soma fixa, ou aquela parte dos produtos brutos, conforme o caso, que a constituição da firma o obriga a pagar, e, na medida em que o costume ou lei que regula esses pagamentos for fixo e inalterável, a teoria da renda não tem senão pouca aplicação direta.

Mas o costume é muito mais plástico do que parece à primeira vista, como o mostra a história inglesa recente.

§ 2. De fato, porém, os pagamentos e tributos que se supõem estereotipados pelo costume quase sempre contêm elementos insuscetíveis de definição precisa, e as referências deles que se transmitem pela tradição se corporificam em impressões soltas e vagas, ou na melhor hipótese são expressas em palavras que não buscam exatidão científica.³

Podemos observar a influência dessa imprecisão nos acordos entre arrendador e arrendatário mesmo na moderna Inglaterra, pois têm sido sempre interpretados com o auxílio dos costumes, que crescem ou diminuem de importância, imperceptivelmente, para enfrentar as experiências mutáveis de gerações sucessivas. Mudamos nossos costumes mais rapidamente que nossos antepassados, e temos mais consciência das nossas mudanças e mais disposição de converter nossos costumes em disposições legais e torná-los uniformes.⁴

Mesmo agora, o ajuste das rendas às mudanças no valor real da terra é parcialmente tácito e quase inconsciente.

Nos dias de hoje, apesar da minuciosa legislação e de acordos cuidadosamente redigidos, resta ainda uma ampla margem de incerteza quanto à soma de capital que, de tempos a tempos, o proprietário investirá na manutenção e ampliação dos edifícios da fazenda e em outros melhoramentos. Nesses assuntos, tanto quanto em suas relações pecuniárias diretas com o arrendatário, é que se revela o proprietário generoso e liberal. E, o que é de especial importância para a argumentação geral deste capítulo, as alterações na renda real líquida exigida do arrendatário são tão amiúde feitas por um tranqüilo reajustamento das cotas das despesas de exploração da fazenda, suportadas pelo proprietário e pelo arrendatário, como por uma mudança no valor monetário de renda, isto é, na taxa de arrendamento. Assim, corporações e muitos grandes proprietários particulares deixam que os seus arrendatários continuem, de ano para ano, sem fazer nenhuma tentativa para que as rendas em dinheiro acompanhem as mudanças no valor real da terra. Há muitas fazendas que não se acham sob arrendamento, permanecendo, todavia, sua renda nominalmente inalterada durante a inflação agrícola que cul-

³ O Prof. Maitland, num artigo sobre *Court Rolls*, no *Dictionary of Political Economy*, observa que "nunca saberemos quanto a posse do arrendatário medieval foi precária, até que esses documentos tenham sido examinados".

⁴ Assim, o Comité Pusey, da Câmara dos Comuns, relatava em 1848: "Que diferentes usos têm prevalecido longamente em diversos condados e distritos do país, conferindo ao arrendatário que se retira direito de cobrar por várias operações agrícolas... Que esses usos locais se introduzem nos acordos e contratos de arrendamento... a menos que os termos da convenção, expressa ou implicitamente, neguem tal presunção. Que em certas partes do país tem surgido um uso moderno, que confere o direito ao arrendatário em retirada de ser reembolsado de certas despesas... além daquelas acima mencionadas... Que esse uso parecer resultado de novos e melhores métodos agrícolas, envolvendo maior gasto de capital... Que esses (novos) usos têm ganho paulatinamente a aceitação geral em certos distritos, até que por fim se tomaram reconhecidos como costume do país". Muitos deles são agora impostos por lei. (Ver *infra*, § 10.)

minou em 1874, e durante a depressão que se seguiu. Em períodos anteriores, porém, o agricultor que tinha consciência de pagar uma renda inferior à normal não podia fazer pressão para que o seu senhorio despendesse capital em drenagens ou novos edifícios, ou mesmo em reparos, e tinha de comprazê-lo no que concerne à caça e outras questões, enquanto agora o proprietário que tem um arrendatário estável fará muitas coisas não estipuladas em acordo a fim de retê-lo. Assim, enquanto a renda em dinheiro permaneceu estacionária, o valor real da renda mudou.

Esse fato é um importante exemplo da proposição geral de que a teoria econômica da renda — teoria de Ricardo, como às vezes é chamada — não se aplica à moderna posse da terra na Inglaterra, sem muitas correções e limitações, tanto de substância como de forma, e que uma ulterior extensão dessas correções e limitações fará a teoria aplicável a todas as formas de posse, medievais e orientais, nas quais se reconheça qualquer espécie de propriedade privada. A diferença é apenas de grau.

Assim é necessário prudência quando se aplica a análise ricardiana aos modernos problemas da terra na Inglaterra;

bem como aos sistemas antigos.

§ 3. Mas a diferença de grau é muito grande. Isso em parte porque, em tempos primitivos, e nos países atrasados, a influência do costume é menos contestada; em parte porque, na ausência de uma história científica, o homem, de vida curta, só em pequena escala tem meios melhores de apurar se o costume está-se modificando, do que a mariposa, nascida hoje e morta amanhã, de observar o crescimento da planta em que pousa. Mas a razão principal é que as condições de sociedade eram expressas em termos muito raramente suscetíveis de exata definição e medida.

Pois os termos da sociedade neles eram vagos, elásticos e suscetíveis de modificações inconscientes sob várias formas.

Com efeito, a participação do sócio principal na firma, ou proprietário, como o podemos denominar para resumir, geralmente incluía (com ou sem direito a certa parte da produção) o direito de reivindicar a prestação de certos serviços e tributos, portagens e donativos, ou laudêmios, e a soma que obtinha a cada um desses títulos variava de época para época, de lugar para lugar, e de um proprietário para outro. Sempre que os pagamentos de todas as espécies, feitos pelo lavrador, lhe deixavam margem além das subsistências, para si e sua família, juntamente com os confortos e luxos estabelecidos pelo costume, o proprietário empregava provavelmente a sua força superior para elevar os pagamentos de uma forma ou de outra. Se os pagamentos principais consistiam em certa parcela do produto, ele poderia aumentar essa cota, mas, como raramente isso poderia ser feito sem parecer extorsão, provavelmente aumentava o número e o peso dos pequenos tributos, ou insistia em que a terra fosse mais intensamente cultivada, e que uma porção maior da mesma fosse destinada a cultivos que custam mais trabalho e são de grande valor. Assim, as mudanças prosseguiram, sem choques na sua maior parte, silenciosa e quase imperceptivelmente, como o ponteiro das horas de um relógio, revelando-se, porém, a longo prazo, muito substanciais.⁵

⁵ Assim o valor de um serviço de certo número de dias de trabalho dependeria, em parte, da presteza com que o lavrador abandonasse o seu próprio campo de feno, quando chamado para o do proprietário, e da energia que pusesse no trabalho. Os seus próprios direitos, tais como os de cortar lenha ou turfa, eram elásticos, e assim também eram os do proprietário, que o obrigavam a permitir que bandos de pombos lhe devorassem as colheitas impunemente, a moer seu trigo no moinho do senhor, e a pagar os pedágios das pontes e mercados do senhor. Em seguida, as multas ou os presentes, ou *abwabs* como são chamados na Índia, que o rendeiro podia ser chamado a pagar eram mais ou menos elásticos, não só nas somas, mas também quanto às ocasiões em que eram cobrados. Sob os mongóis, os arrendatários principais tinham de

A força protetora do costume.

A proteção que o costume concedia ao arrendatário não era de se desprezar, sem dúvida, mesmo com respeito a essas obrigações. Pois ele sempre sabia muito bem que exigências tinha que atender em determinada época. O senso moral de todos à sua volta, grandes e pequenos, protestava contra qualquer tentativa de parte do proprietário de efetuar súbitos e violentos acréscimos nos pagamentos e obrigações, pedágios e multas reconhecidos como usuais. Assim, o costume aparava as arestas da alteração.

Além do mais, é verdade que esses elementos vagos e variáveis da renda não eram senão uma pequena parte do todo, e que, nos casos não muito raros em que a renda em dinheiro continuava fixa por períodos muito longos e sucessivos, o arrendatário tinha uma espécie de sociedade no solo, em parte graças à benevolência do seu senhorio, se acontecesse ter subido o verdadeiro valor líquido da terra, mas em parte também pela força coercitiva do costume e da opinião pública. Essa força, até certo ponto, se assemelhava à força que contém as gotas d'água na borda inferior do caixilho de uma janela: o repouso é completo, até que a janela seja violentamente sacudida, e então as gotas caem juntas. Da mesma forma, os direitos legais do proprietário, de há muito latentes, eram às vezes postos subitamente em ação num período de grande mudança econômica.⁶

pagar vasto número de impostos, além de sua cota nominalmente fixa na produção, e eles passavam adiante, aumentavam-lhes o peso e faziam acréscimos próprios, aos rendeiros inferiores. O Governo britânico não lhes tem cobrado tributos, mas não tem podido, apesar de muitos esforços, proteger de tais abusos os arrendatários inferiores. Por exemplo, em algumas partes de Orissa, Sir W. W. Hunter verificou que os arrendatários tinham de pagar, além de sua renda costumeira, 33 diferentes tributos. Pagavam sempre que um de seus filhos casava, pagavam para ter licença de fazer açudes, para cultivar cana-de-açúcar, para assistir o festival de Juggernaut* etc. (Orissa, l. 55-59.)

* *Juggernaut*, ou Jagannath, "senhor do mundo", isto é, Vishnu, um dos principais deuses da Índia, em cujas celebrações, em épocas primitivas, seus devotos deixavam-se esmagar pelas rodas do carro em que sua imagem era carregada em procissão. Daí significar, hoje, em linguagem corrente, uma força ou objeto maciço inexorável que avança irresistivelmente e esmaga o que quer que esteja no seu caminho. Assim, por exemplo, o tanque de guerra e a própria guerra são chamados, literária e eufemisticamente, de "Juggernaut". (N. dos T.)

⁶ Na Índia, atualmente, vemos a coexistência de variadíssimas formas de posse, às vezes sob o mesmo nome, e às vezes sob diferentes nomes. Há lugares em que os *raiyats* e os grandes possuidores detêm entre si a propriedade na terra sujeita a obrigações definidas para com o Governo, e onde o *raiyat* está livre não só de expulsão como também de ser coagido a pagar ao arrendador superior mais do que a parte do excedente de produtor que o costume prescreve estritamente. Nesse caso, o pagamento que faz é, conforme já disse, simplesmente a entrega ao outro parceiro da firma da parte das receitas da mesma que lhe pertence, de acordo com o estatuto não escrito da sociedade. Não se trata em absoluto de renda. Essa forma de posse, entretanto, existe apenas nas partes de Bengala nas quais não houve grandes deslocamentos recentes de população, e nas quais a polícia é suficientemente ativa e digna para impedir que os possuidores tiranizem os inferiores.

Na maior parte da Índia, o lavrador detém a terra diretamente do Governo, sob um arrendamento cujos termos podem ser revistos a intervalos. E o princípio sob o qual esses arrendamentos são arranjados, especialmente no noroeste e no nordeste, onde está sendo colonizada nova terra, é o de ajustar os pagamentos anuais devidos ao provável excedente do produto da terra, depois de deduzir a subsistência do lavrador e seus pequenos luxos, de acordo com o padrão costumeiro do local, no pressuposto que ele cultiva com a energia e a habilidade normais no lugar. Assim como se fosse de indivíduo para indivíduo no mesmo lugar, o encargo é da natureza da renda econômica. Mas desde que sejam cobrados encargos desiguais em dois distritos de igual fertilidade, um dos quais cultivado por uma população vigorosa, e outro por uma população fraca, o método de ajustamento, como entre diferentes distritos, é antes o de uma taxa que o de um arrendamento. Porque se supõe que as taxas sejam proporcionais ao provento líquido realmente obtido, e as rendas ao que seria ganho por um indivíduo de habilidade normal. Um comerciante bem-sucedido pagará por um rendimento real dez vezes maior um imposto dez vezes maior que seu vizinho, que dispõe de bens de igual valor, e paga igual arrendamento.

Toda a história da Índia pouco registra dessa tranqüila estabilidade que sobreveio às zonas rurais da Inglaterra desde que a guerra, peste e fome deixaram de nos visitar. Parecem ter estado quase sempre em processo na Índia extensos movimentos de população, parte em consequência das fomes periódicas (pois, conforme o demonstra o *Statistical Atlas of India*, há muito poucos distritos que não foram visitados pelo menos uma vez por severa fome, durante este século), em parte devido às devastadoras guerras que um conquistador após outro tem infligido ao povo sofredor, e em parte devido à rapidez com que a terra mais rica se transforma novamente em matagal cerrado. A mesma terra que tem sustentado a maior população

A parceria ou arrendamento com participação

§ 4. A questão de saber se os pagamentos feitos pelo lavrador para a utilização da terra devem ser calculados em dinheiro ou produtos é de crescente interesse, tanto em relação à Índia como à Inglaterra. Mas podemos deixá-la de lado por ora, e considerar a distinção mais fundamental entre o sistema “inglês” de arrendamento e o de parceria (*on shares*), como é chamado no Novo Mundo, ou meação (*Metayer*),⁷ como se denomina no Velho.

tem muitas formas na Europa e na América.

Em grande parte da Europa Latina, a terra é dividida em posses que o arrendatário cultiva com o seu próprio trabalho e o de sua família, e, às vezes, embora raramente, com o concurso de alguns trabalhadores assalariados, para os quais o proprietário fornece alojamento, gado e, às vezes mesmo, instrumentos agrícolas. Na América há poucos arrendamentos agrícolas de qualquer espécie, mas 2/3 dos existentes são pequenos tratos entregues a brancos das classes mais pobres, ou a negros libertos, segundo um sistema pelo qual o trabalho e o capital compartilham do produto.⁸

Oferece a uma pessoa sem capital algumas das vantagens da produção cooperativa.

Esse sistema permite a um homem que não tenha quase capital obtê-lo com um ônus mais reduzido do que lhe seria possível por qualquer outro meio, e ter mais liberdade e mais responsabilidade do que como trabalhador assalariado. Assim, o sistema tem muitas das vantagens dos três modernos sistemas: de cooperação, de participação nos lucros e de pagamento por ta-

é aquela que, quando privada de seus habitantes humanos, provê com a maior rapidez abrigos frondosos para animais ferozes, cobras venenosas e a malária, o que impede o regresso dos refugiados aos seus antigos lares, e freqüentemente faz com que perambularem até conseguirem se estabelecer. Quando a terra fica despovoada, os seus titulares, seja o Governo ou pessoas particulares, oferecem condições favoráveis ao extremo, a fim de atrair agricultores de fora. Essa concorrência por arrendatários afeta muito as relações entre lavradores e proprietários superiores dentro de um raio muito grande. Portanto, além das alterações na posse costumeira, que, embora impalpáveis em dada ocasião, sempre estão em curso, houve em quase todas as zonas muitas épocas em que foi quebrada a continuidade, mesmo do costume antigo, reinando sobre tudo uma acesa competição.

Essas forças perturbadoras da guerra, peste e fome foram freqüentes na Inglaterra medieval, mas sua violência era menor. Além do mais, o movimento de quase todas as mudanças na Índia tem sido maior do que seria o caso se a duração média de uma geração fosse tão longa como no clima mais frio da Inglaterra. A paz e a prosperidade, portanto, permitem às populações indianas recobrem-se de suas calamidades mais rapidamente, e as tradições que cada geração guarda dos processos de seus pais e avós remontam a menos tempo. Assim, acredita-se mais facilmente que usos de desenvolvimento relativamente recente tenham recebido a consagração da antiguidade. A mudança pode realizar-se mais rapidamente sem ser notada como mudança.

Pode-se aplicar a análise moderna às condições contemporâneas de posse da terra na Índia e outros países orientais, cujos indícios podemos examinar e reexaminar, de modo a lançar luz sobre os obscuros e fragmentários registros das posses de terra medievais, que podem, de fato, ser examinados mas não comprovados. Há sem dúvida grande perigo na aplicação de métodos modernos a condições primitivas: é mais fácil aplicá-los erroneamente que com acerto. Mas a asserção que se tem feito às vezes, de que não podem em absoluto ser utilmente aplicados, parece basear-se numa concepção dos objetivos, métodos e resultados da análise que tem pouco em comum com a apresentada neste e em outros tratados modernos. (Ver “A Reply”, in *Economic Journal*. Setembro de 1892.)

⁷ O termo meioiro (*Metayer*) aplica-se propriamente apenas aos casos em que a cota do proprietário na produção é a metade, mas é geralmente aplicado a todos os arranjos dessa espécie, qualquer que seja a parcela do proprietário. Deve ser diferenciado do sistema de arrendamento de gado, no qual o proprietário fornecia pelo menos parte do gado, mas o arrendatário administrava inteiramente a fazenda, por sua própria conta, sujeito a um pagamento anual fixo ao proprietário, pela terra e pelo gado. Na Inglaterra medieval esse sistema era muito empregado, e o sistema da meação parece não ter sido desconhecido. (Ver ROGERS. *Six Centuries of Work and Wages*. Cap. X.)

⁸ Em 1880, 74% das propriedades rurais dos Estados Unidos eram cultivadas pelos seus proprietários, 18%, ou mais de 2/3 do restante, sob o sistema de parceria na produção, e apenas 8% eram exploradas pelo sistema inglês. A maior proporção de fazendas cultivadas por outras pessoas que não os seus proprietários ficava nos Estados do sul. Em alguns casos o proprietário de terra — o fazendeiro (*farmer*, como é chamado lá) — fornece não só cavalos e mulas, mas também a forragem, e nesse caso o lavrador — que em França seria chamado não um *Metayer*, mas um *Maitre Valet* — está quase em posição de trabalhador pago por uma parcela do que produz, como é o caso, por exemplo, de um pescador cujo salário é parte da pescaria. A parcela do arrendatário varia de 1/3, onde a terra é rica e as colheitas são de molde a exigir pouco trabalho, a 4/5, onde há muito trabalho e o proprietário fornece pequeno capital. Há muito a ganhar de um estudo de muitos dos vários sistemas sobre os quais o contrato de parceria se baseia.

Mas acarreta
muita fricção.

Se o controle
pelo proprietário
é superficial,
o cultivo é pobre;

mas se é efetivo
os resultados
não serão muito
diferentes daqueles
do sistema inglês.

refa.⁹ Mas, embora o meeiro tenha mais liberdade que o trabalhador assalariado, tem menos que o lavrador inglês. O seu senhorio tem de gastar muito mais tempo e trabalho, seja seu próprio ou de um agente pago, para manter o arrendatário no trabalho, e precisa cobrar por isso uma grande soma, que, embora com outro nome, é realmente ganho de administração. Porque, quando o lavrador tem de dar a seu senhorio metade de cada dose de capital e trabalho que aplica à terra, não há de ser do seu interesse aplicar quaisquer doses cujo rendimento total seja menos de duas vezes o bastante para recompensá-lo. Se, então, ele é livre para cultivar o que escolher, há de cultivar muito menos intensivamente que no sistema inglês. Aplicará apenas o capital e o trabalho que lhe dêem receitas mais do que duas vezes suficientes para reembolsar-se, de modo que o proprietário receberá uma parte ainda menor desses rendimentos do que no caso do sistema de arrendamento fixo.¹⁰

Isso ocorre em muitas partes da Europa, nas quais o arrendatário tem praticamente uma posse fixa, e então só mediante uma intervenção constante é que o proprietário pode conseguir manter a quantidade de trabalho que aquele coloca em sua fazenda, e reduzir a utilização dos bois da fazenda para trabalho externo, cujos frutos não são compartilhados com o proprietário.

Mas, ainda mesmo nas zonas mais estacionárias, a quantidade e a qualidade do gado que o costume exige seja fornecido pelo proprietário estão sendo alteradas, de maneira constante, embora imperceptível, para acompanhar as relações mutáveis da procura e da oferta. E se o arrendatário não tem uma posse fixa, o proprietário pode deliberada e livremente dar por acordado a soma de capital e trabalho fornecida pelo arrendatário e a soma de capital fornecida por ele próprio que se adaptem às exigências de cada caso especial.¹¹

⁹ As relações entre editor e autor, segundo o sistema de "metade dos lucros", assemelham-se, de muitos modos, às relações entre proprietário e meeiro.

¹⁰ Isso se pode ver mais claramente com o auxílio de diagramas da mesma espécie que os empregados no Livro Quarto, Cap. III. A curva de participação do arrendatário seria traçada a meio da distância (ou a 1/3 ou 2/3) entre *OD* e *AC*. A área abaixo dessa curva representaria a participação do arrendatário, e a de cima, a do proprietário. Sendo *OH*, como no caso anterior, o rendimento exigido para remunerar o arrendatário por uma dose, este, entregue à sua própria diligência, não levará além do ponto em que a curva da participação do arrendatário corta *HC*. E o proprietário terá uma proporção menor dos rendimentos de um cultivo mais reduzido do que sob o sistema inglês. Podem ser empregados diagramas dessa espécie para ilustrar o modo pelo qual a análise de Ricardo, das causas que regem o excedente do produtor obtido da terra, se aplica a outros sistemas de posse que não o inglês. Outra pequena modificação adaptá-los-á a costumes tais como os que se encontram na Pérsia, onde a terra é por si mesma de pequeno valor, e "a colheita é dividida em cinco partes, proporcionadas da maneira como se segue, uma parte para cada: 1, terra; 2, água para irrigação etc.; 3, sementes; 4, trabalho; 5, gado. O proprietário geralmente possui duas, e assim, obtém 2/5 da colheita".

¹¹ Isso já se faz na América e em muitas partes da França, e alguns bons juizes pensam que a prática possa ser largamente generalizada, e infundir nova vida ao que até há pouco era considerado como o sistema decadente da meação. Se literalmente posto em prática, resultará em se levar o cultivo quase tão longe como no sistema inglês, dando ao proprietário a mesma renda que ele teria no método inglês, para uma terra igualmente fértil e bem situada, equipada com o mesmo capital, e num local em que a competência e a inclinação normais dos candidatos à lavoura sejam as mesmas.

Sobre a elasticidade da *Metayage* na França, ver um artigo de HIGGS e LAMBELIN, in *Economic Journal*. Março de 1894; LEROY-BEAULIEU. *Répartition des Richesses*. Cap. IV.

Começando como na nota anterior, seja o capital circulante fornecido pelo proprietário representado pela distância *OK*, marcada ao longo de *OD*. Então, se o proprietário controla a soma *OK* livremente, e em seu próprio interesse, e pode negociar com o seu arrendatário quanto à quantidade de trabalho que este aplica, pode-se provar geometricamente que, destarte, há de ajustá-la de modo a forçar o arrendatário a cultivar a terra tão intensivamente como sob o arrendamento inglês, e sua parcela então será a mesma que sob tal sistema. Se não puder modificar a soma *OK*, mas puder controlar ainda a soma de trabalho do arrendatário então, com certas formas da curva de produção, o cultivo será mais intenso que no sistema inglês, mas a parte do proprietário seria um pouco menor. Esse resultado paradoxal tem algum interesse científico, mas pouca importância prática.

É óbvio, então, que as vantagens do sistema de meação são consideráveis quando os tratos são muito pequenos, os arrendatários pobres, e os proprietários não são avessos a preocupar-se com pequenas coisas, mas não se adapta a propriedades arrendadas suficientemente grandes para dar campo livre à iniciativa de um arrendatário competente e responsável. Essa questão é comumente associada ao sistema da pequena propriedade rural, que passaremos, em seguida, a considerar.

O pequeno proprietário rural tem muitas virtudes e muitas fontes de felicidade;

mas é antieconomicamente avaro e um industrioso, ainda que ineficiente, trabalhador.

Existem alguns camponeses abastados na França e na Alemanha, mas em confronto com eles existem muitos homens ricos no Velho e no Novo Mundo que descendem de trabalhadores ingleses.

§ 5. A posição do pequeno proprietário rural tem grandes atrativos. Ele livre para fazer o que quiser, não é perturbado com a interferência de um dono da terra, nem com o receio de que outro colha os frutos de sua labuta e de seu sacrifício. O seu sentimento de propriedade dá-lhe respeito próprio e estabilidade de caráter, e torna-o previdente e moderado em seus hábitos. Quase nunca está ocioso, e raramente considera o seu trabalho enfadonho. Faz tudo pela terra que tanto ama.

“A magia da propriedade transforma areia em ouro”, disse Arthur Young. Indubitavelmente, assim tem acontecido em muitos casos em que os proprietários têm sido homens de excepcional energia. Mas tais homens poderiam ter-se havido tão bem ou melhor, se seus horizontes não estivessem limitados às estreitas esperanças do camponês-proprietário. Porque há também o reverso da medalha. “A terra”, dizem-nos, “é o melhor banco de poupança para o trabalhador”, mas por vezes vem em segundo lugar. O melhor de fato é sua própria energia e a de seus filhos, e os pequenos proprietários deixam-se absorver de tal maneira por sua terra que freqüentemente não se preocupam com nada mais. Muitos, mesmo dos mais ricos entre eles, restringem a alimentação própria e a de suas famílias, orgulham-se da respeitabilidade de suas casas e de seu mobiliário, mas vivem em suas cozinhas por economia, e são na prática mais mal alojados e muito mais mal alimentados do que a melhor classe dos aldeões ingleses. E os mais pobres deles trabalham arduamente durante longuíssimas horas, mas não realizam grande tarefa, porque se alimentam pior do que os mais pobres trabalhadores ingleses. Não compreendem que a riqueza é útil apenas como o meio para uma renda real de felicidade. Sacrificam o fim aos meios.¹²

Deve-se recordar que os trabalhadores ingleses representam mais o fracasso do que o êxito do sistema inglês. São os descendentes daqueles que, por muitas gerações consecutivas, não se aproveitaram das oportunidades pelas quais os seus vizinhos mais capazes e mais aventureiros ascendiam a postos de destaque em seu país e, o que é mais importante, adquiriam o domínio de uma grande parte da superfície do globo. Das causas que contribuíram para que fossem de raça inglesa os principais proprietários do Novo Mundo, a mais importante é a de que a iniciativa ousada que fez um homem suficientemente rico para ser um camponês proprietário, em geral se recusa a contentar-se com a vida rotineira e a reduzida renda do camponês. E, entre

¹² O termo “camponês proprietário” é muito vago: abrange multos que, por bons casamentos, colheram o fruto da árdua labuta e da paciente economia de muitas gerações. Na França alguns destes foram capazes de emprestar livremente ao Governo, depois da grande guerra com a Alemanha. Mas, as economias do camponês comum são em escala muito pequena, e em 3/4 dos casos a terra é deixada à míngua por falta de capital: pode ter um pouco de dinheiro guardado ou aplicado, mas não tem havido bons fundamentos para se acreditar que freqüentemente tenha muito.

as causas que fomentaram essa iniciativa, nenhuma é mais importante do que a ausência das tentações de esperar por uma pequena herança, e casar-se em busca de dote em vez de pelo livre exercício da escolha individual — tentações que não raro têm embotado a energia da juventude, em lugares em que as propriedades de camponeses têm predominado.

O fazendeiro americano.

É em parte como resultado da ausência dessas tentações que os agricultores ou rancheiros (*farmers*) da América, embora sejam homens da classe trabalhadora, cultivando sua terra com as próprias mãos, não se assemelham aos “camponeses proprietários”. Investem seus rendimentos livre e sabiamente no desenvolvimento das próprias energias e das de seus filhos, e essas energias constituem a parte principal do seu capital, pois sua terra é em geral ainda de pouco valor. Suas mentes estão sempre ativas, e embora muitos deles tenham pouco conhecimento técnico de agricultura, sua argúcia e versatilidade os habilitam a encontrar, quase infalivelmente, a melhor solução para o problema que se lhes apresenta.

Os métodos americanos de cultivo.

Esse problema é geralmente o de obter uma produção grande em proporção ao trabalho gasto na mesma, embora pequena em proporção à abundante terra à sua disposição. Em algumas partes da América, no entanto, onde a terra está começando a ter valor de escassez, e cuja vizinhança imediata de bons mercados esteja tornando proveitosa uma cultura intensiva, os métodos de lavoura e de posse estão se reajustando segundo o modelo inglês. Nestes últimos anos tem havido indícios de uma tendência de parte dos americanos natos para entregar a pessoas de recente procedência européia as fazendas do oeste, como já o fizeram com as do leste, e de há muito com as indústrias têxteis.

O sistema inglês, ainda que um tanto rigoroso, dá grande poder.

§ 6. Voltemos, pois, ao dito sistema inglês de posse. É defeituoso e rigoroso em muitos sentidos, mas estimulou e economizou a iniciativa e energia que, ajustadas pelas vantagens geográficas da Inglaterra, e pela ausência de guerras devastadoras, deram-lhe a liderança do mundo nas artes da manufatura, na colonização e, embora em grau menos acentuado, na agricultura. A Inglaterra tem aprendido lições de agricultura de muitos países, especialmente da Holanda, mas em comparação tem ensinado muito mais do que aprendido. E não há agora país, exceto a Holanda, que se lhe possa comparar em quantidade de produção por acre de terra fértil, nem país na Europa que obtenha rendimentos tão altos, em proporção ao trabalho despendido para obtê-los.¹³

Pois ele permite ao proprietário suprir aquela parte do capital

O principal mérito do sistema inglês é que permite ao proprietário manter em suas próprias mãos a responsabilidade pela parte, e apenas por ela, que pode cuidar sem grande dificuldade para si próprio, e com pouco cons-

¹³ Parece que a Inglaterra obtém maior produção por acre de terra fértil que a Holanda, embora haja alguma dúvida a esse respeito. A Holanda tem aberto o caminho para a Inglaterra em mais trilhas de empreendimento industrial que qualquer outro país, e esse empreendimento tem-se difundido de suas cidades muito dispersas por toda a terra. Há um erro na opinião comum de que os Países Baixos mantêm uma população tão densa como a Inglaterra, e, por outro lado, exportam boa parte de sua produção agrícola. Porque a Bélgica importa grande parte de sua alimentação, e mesmo a Holanda importa tanto alimento quanto exporta, embora sua população não agrícola seja pequena. Na França, as colheitas forrageiras e mesmo de batatas são em média apenas a metade das que se realizam na Inglaterra propriamente dita, e a França tem apenas a metade do peso em gado vacum e ovino, em proporção à área. Por outro lado, os pequenos lavradores franceses são superiores na criação de aves domésticas, no cultivo de frutas e de outros ramos leves da produção, para os quais o seu soberbo clima é bem adaptado.

pela qual pode ser fácil e efetivamente responsável;

trangimento para o arrendatário, e cujo investimento, embora exija tanta iniciativa como critério, não lhe reclama constante supervisão dos pequenos detalhes. A sua parte consiste em terra, edifícios e benfeitorias permanentes, e atinge em média na Inglaterra cinco vezes mais que a do lavrador; e está disposto a cobrir sua participação na empresa com esse grande capital, a um rendimento líquido que raramente dá um juro maior que 3% sobre o custo. Não há outro negócio em que um homem possa tomar emprestado o capital que deseja a uma taxa tão reduzida, ou possa amiúde tomar por empréstimo tão grande parte do seu capital, sem qualquer taxa. Pode-se dizer, sem dúvida, que o parceiro toma emprestado quantias ainda maiores, mas a uma taxa muito mais alta.¹⁴

e dá bastante liberdade às forças de seleção.

O segundo mérito do sistema inglês, que em parte decorre do primeiro, é o de que dá ao proprietário considerável liberdade na escolha de um arrendatário capaz e responsável. No que se refere à administração da terra, em oposição à propriedade da mesma, a circunstância do nascimento influi menos na Inglaterra do que em qualquer outro país da Europa. Mas, já vimos que, mesmo na moderna Inglaterra, a circunstância do nascimento pesa muito no acesso aos postos de mando de todas as espécies de negócios, nas profissões liberais e até mesmo nos ofícios manuais especializados. E pesa algo mais na agricultura inglesa, pois as boas e más qualidades dos proprietários combinam-se para impedir que escolham arrendatários segundo princípios estritamente comerciais. Não é freqüente irem longe à procura de um novo arrendatário.¹⁵

Os aperfeiçoamentos na agricultura chegam lentamente.

§ 7. O número de pessoas que têm oportunidade de dar um passo à frente nas artes da agricultura é muito grande. E uma vez que os diferentes ramos da agricultura variam em caráter geral de um para outro menos que os da indústria, seria de esperar que novas idéias, nesse terreno, se seguissem rapidamente umas às outras, e fossem prontamente difundidas. Ao contrário, porém, o progresso tem sido lento. Porque os agricultores mais empreendedores deslocam-se para as cidades. Os que ficam atrás levam uma vida mais ou menos isolada. Como resultado da seleção natural e da educação, a sua mentalidade torna-se sempre mais estacionária que a do povo urbano, menos propensos a sugerir e a seguir novos caminhos. Além disso, embora um industrial esteja quase sempre seguro ao copiar um projeto que funcionou bem para o seu vizinho do mesmo ramo, o lavrador não pode estar, pois cada lavoura tem ligeiras peculiaridades. A adoção cega de um plano que deu certo na vizinhança tem probabilidade de fracassar. E o seu fracasso encoraja outros na crença de que os métodos antigos e comprovados são os melhores.

A dificuldade de manter

Outrossim, a variedade de detalhes na agricultura faz com que a contabilidade agrícola seja muito difícil. Há tantos produtos conjuntos e tantos sub-

¹⁴ Para longos períodos, o proprietário pode ser considerado como um sócio ativo, e o sócio predominante no negócio. Para curtos períodos, o seu papel é antes de sócio de capital. Sobre o papel desempenhado por sua iniciativa, compare-se *Unseen Foundations of Society*, do Duque de Argyll, especialmente a p. 374.

¹⁵ Há ainda (1907) considerável diferença de opinião quanto à extensão em que os hábitos do proprietário, combinados com o atual sistema de posse, prejudicam a formação de novas pequenas lavouras, que poderiam assegurar oportunidade ao lavrador inteligente para iniciar um negócio independente por conta própria, tal como o artífice pode abrir uma pequena loja de venda a varejo, ou uma pequena oficina de reparos.

uma contabilidade agrícola exata.

A falta de capacidade por parte de um empresário não é compensada, como na indústria, pela grande capacidade por parte de outros.

A parte do homem na agricultura conforma-se à lei do rendimento crescente.

A agricultura não pode ser uma indústria localizada nem altamente especializada;

produtos, tantas relações complexas e mutáveis de devedor e credor entre várias colheitas e métodos de forragear, que um agricultor comum, mesmo que goste de contas, tanto quanto em regra é avesso a estas, terá grande dificuldade em apurar, por outro meio que não uma conjectura semi-instintiva, qual o preço que lhe compensa uma produção extra. Pode conhecer o custo primário da mesma com bastante certeza, mas raramente sabe o verdadeiro custo total, e isso aumenta a dificuldade de aprender rapidamente os ensinamentos da experiência, e de progredir com seu auxílio.¹⁶

E há outra diferença entre o modo de atuar da concorrência na agricultura e na indústria. Se um industrial não é empreendedor, outros podem ser capazes de ocupar-lhe a vaga. Mas quando um proprietário não desenvolve do melhor modo os recursos de sua terra, os outros não podem compensar a deficiência sem trazerem à ação a tendência ao rendimento decrescente, de sorte que sua falta de sabedoria e de iniciativa torna o preço (marginal) de oferta um pouco mais alto do que seria de outro modo.¹⁷ É verdade, no entanto, que a diferença entre os dois casos é apenas de grau, de vez que o desenvolvimento de qualquer ramo da indústria pode ser perceptivelmente retardado por uma queda na capacidade e iniciativa das principais firmas nele empenhadas. Os principais melhoramentos agrícolas foram levados a cabo por proprietários que eram gente da cidade, ou que pelo menos se associaram em grande escala com cidadãos e fabricantes em indústrias subsidiárias da agricultura.¹⁸

§ 8. Embora a natureza em geral produza um rendimento menos que proporcional a uma quantidade maior de trabalho de determinada eficiência, a parte do homem se ajusta geralmente à lei do rendimento crescente (isto é, aumenta em produtividade global mais do que em proporção ao número de trabalhadores), tanto na agricultura como na indústria.¹⁹ Contudo, as economias de produção em larga escala não são semelhantes nos dois casos.

Em primeiro lugar, a agricultura deve estar espalhada por toda a terra: a matéria-prima pode ser trazida ao industrial para que ele trabalhe, mas o agricultor precisa procurar seu trabalho. Por outro lado, os trabalhadores na terra têm de adaptar seu trabalho às estações, e raro podem limitar-se apenas a uma classe de trabalho. Em consequência, a agricultura, mesmo sob o sistema inglês, não pode andar depressa na direção dos métodos industriais.

¹⁶ A dificuldade é ainda maior nas pequenas explorações, pois o agricultor capitalista, de qualquer forma, mede o custo primário em termos de dinheiro. Mas o lavrador que trabalha com suas próprias mãos coloca em suas terras tanta atividade quanta se sente capaz, sem avaliar cuidadosamente o seu valor em dinheiro em relação ao produto.

Embora os camponeses proprietários se assemelhem aos chefes de outras pequenas empresas, em sua disposição de trabalhar mais arduamente que aqueles a quem assalaria, e por menor recompensa, nisto diferem dos pequenos patrões na indústria — não alugam com frequência trabalho extra, mesmo quando isso lhes é vantajoso. Se tudo que eles e suas famílias podem fazer por sua terra é menos do que o suficiente, o terreno fica em geral subcultivado; se é demais, é amiúde cultivado além do limite remunerador. É uma regra comum a de que os que destinam o seu tempo livre da ocupação principal a alguma outra indústria quase sempre consideram os seus ganhos nesta última, por mais baixos que sejam, como ganhos extras, e às vezes trabalham mesmo abaixo do que seria um salário de fome para os que dependem dessa indústria para manutenção. Isso é especialmente verdadeiro quando a atividade secundária é a da lavoura, em parte pelo prazer de fazê-la num pequeno trato de terra, com utensílios imperfeitos.

¹⁷ Ver Livro Sexto. Cap. II, § 5, e as referências ali apresentadas.

¹⁸ Prothero (*English Farming*. Cap. VI) dá alguns exemplos de prolongada resistência às reformas e ajunta que teve de ser aprovada uma lei na Inglaterra, em 1634, "contra a lavra pelo arado de rabiça".

¹⁹ Ver Livro Quarto. Cap. III, § 5-6.

mas há forças tendentes a movê-la em direção aos métodos da manufatura.

Requer um conhecimento em constante aumento.

Contudo, há outras forças consideráveis que tendem a empurrá-la nessa direção. O progresso das invenções vem aumentando o número de máquinas úteis, porém caras, para cuja maior parte o pequeno lavrador só pode encontrar emprego por muito pouco tempo. Pode alugá-las, mas há muitas de que só se pode servir com a cooperação dos vizinhos, e as incertezas do tempo impedem que, na prática, esse plano funcione muito bem.²⁰

Outrossim, o agricultor precisa ir além dos resultados da sua própria experiência e da de seu pai, a fim de acompanhar as mudanças da sua época. Deve ser capaz de seguir de perto os movimentos da ciência e da prática da agricultura, o bastante para apreciar sua aplicabilidade em relação à sua própria lavoura. Para fazer tudo isso de modo adequado, precisa ter espírito experiente e versátil, e um agricultor que tenha essas qualidades pode achar tempo para dirigir o curso geral da administração de várias centenas ou mesmo de vários milhares de acres; e a mera superintendência do trabalho de seus homens em questões de detalhes não é tarefa adequada para ele. O trabalho que deve fazer é tão difícil como o de um grande industrial, que não desperdiça energias numa minuciosa supervisão, para a qual pode facilmente contratar subordinados. Um agricultor que possa realizar esse trabalho superior estará pondo energias a perder em trabalho inferior, se não empregar muitas turmas de trabalhadores, cada qual sob a supervisão de um capataz responsável. Mas não há muitas lavouras com amplitude para tanto, e pois há muito pouco atrativo para que homens realmente capazes se dediquem à lavoura. A gente de mais iniciativa e competência do país geralmente evita a agricultura e se encaminha para as indústrias, onde há lugar para que um homem de competência de primeira ordem não faça senão trabalho de alta classe, para que a exerça em larga escala, e portanto obtenha altos ganhos de administração.²¹

As economias das fazendas um tanto pequenas no trabalho das quais o fazendeiro e sua mulher tomam parte.

Se se presumir que o fazendeiro, segundo o costume moderno, não se dispõe a trabalhar habitualmente com seus homens, a encorajá-los com sua presença, parece melhor para a economia da produção que as fazendas sejam o quanto possível grandes, nas circunstâncias atuais de posse da terra, a fim de dar margem ao emprego de máquinas altamente especializadas, e ao exercício de grande competência da parte do agricultor. Mas se a fazenda não é muito grande, e se, como é quase sempre o caso, o agricultor não tem

²⁰ A tração animal é, na Inglaterra, mais cara relativamente ao vapor e à força humana do que na maioria dos outros países. A Inglaterra assumiu a liderança no aperfeiçoamento da maquinaria agrícola a vapor. A barateza da tração animal vem geralmente a favor das fazendas de tamanho médio, *versus* as pequenas, mas, a barateza da força do vapor e do "motor" obtida do petróleo etc. vem a favor de todas as fazendas grandes, exceto quando o uso da maquinaria a vapor pode ser alugado economicamente em ocasiões oportunas.

²¹ A experiência de explorar fazendas em escala muito grande é difícil e dispendiosa, porque exige edifícios e meios de comunicação especialmente adaptados a tanto. E pode ter que superar forte resistência do costume e do sentimento, não de todo repreensíveis. O risco também seria grande, pois nesses casos os desbravadores às vezes fracassam, embora a sua esteira, quando bem palmilhada, se revele a mais fácil e a melhor.

Nosso conhecimento de muitos pontos controversos seria consideravelmente aumentado e de valiosa orientação para o futuro, se algumas pessoas particulares, sociedades anônimas ou cooperativas eletuassem algumas cuidadosas experiências sobre o que se tem denominado "fazendas industriais" (*factory farms*). Segundo esse sistema, haveria um conjunto central de construções (poderia haver mais de um) do qual estradas e até mesmo linhas férreas de vagonetes se estendessem em todas as direções. Nesses edifícios seriam aplicados os princípios comprovados da administração fabril, a maquinaria seria especializada e economizada. Evitar-se-ia o desperdício de material, seriam utilizados os subprodutos e, sobretudo, seriam empregadas as melhores competências e capacidades de administração, mas apenas para o trabalho de sua especialidade.

maior capacidade e atividade mental que a encontrada comumente na melhor classe de capatazes nas indústrias, então seria melhor para os outros, e no decorrer do tempo melhor para si próprio, que voltasse ao antigo sistema de trabalhar entre os seus homens. Talvez também sua esposa pudesse voltar a algumas das tarefas mais leves, dentro e perto de casa, que a tradição lhe tem destinado. São tarefas que exigem prudência e discernimento e não são incompatíveis com a educação e a cultura — pelo contrário, combinadas com estas, elevar-lhe-iam o tom de vida, e favorecer-lhe-iam as reivindicações de uma boa posição social. Há alguma razão para pensar que a rígida ação do princípio da seleção natural esteja agora desalojando os agricultores que não tenham a faculdade de realizar difícil trabalho mental, e que, contudo, declinam de fazer trabalho manual. Seus lugares estão sendo ocupados por homens de competência acima da média que, com o auxílio de educação moderna, vão surgindo das fileiras dos trabalhadores. Eles são capazes de administrar o trabalho de rotina de uma fazenda modelar, e estão dando novo alento à atividade agrícola, concitando os seus homens a vir com eles trabalhar, ao invés de mandá-los trabalhar. Estando fora de questão as fazendas muito grandes, é sobretudo nas pequenas fazendas, operadas segundo esses princípios, onde parece repousar o futuro imediato da agricultura inglesa. As pequenas propriedades têm grandes vantagens, onde quer que se tenha de dispensar tanto cuidado às plantas individuais, que a máquina se torne impraticável. Mas as modernas aplicações de métodos científicos estão dando crescente importância à economia de competência técnica que se pode conseguir numa grande sementeira para seleção de flores e de frutos, com vários assistentes altamente pagos.

A renda bruta de pequenas posses deve ser alta em relação à sua superfície.

§ 9. Podemos em seguida considerar como os proprietários, em seu próprio interesse, ajustarão o tamanho das posses às verdadeiras necessidades das pessoas. Os pequenos lotes amiúde exigem mais dispêndio em edifícios, estradas e cercas, e envolvem mais dificuldade e despesas ocasionais de administração para o proprietário, em proporção ao tamanho, do que as grandes explorações. E enquanto um grande fazendeiro que possui alguma terra rica pode tirar bom proveito das terras pobres, os pequenos sítios em geral não florescem senão em terras ricas.²² O seu valor bruto de arrendamento por acre deve ser, no entanto, mais alto em média que o das grandes fazendas. Mas, argumenta-se que, sobretudo quando a terra se acha sobrecarregada de colonos, os proprietários não se mostram dispostos a agüentar as despesas de subdivisão das fazendas, a menos que vejam meios de obter rendas dos pequenos tratos que lhes dêem, além de altos lucros em relação aos gastos, um sólido fundo de seguro contra a probabilidade de ter de reunir de novo as glebas, e que o valor de arrendamento para as pequenas glebas, especialmente as de poucos acres, seja extravagantemente alto em muitos pontos do país. Às vezes os preconceitos do proprietário e seu de-

Mas é às vezes um valor de escassez;

²² A interpretação desse termo varia de acordo com as condições locais e as necessidades individuais. Numa pastagem permanente, perto de uma cidade ou de um distrito industrial, as vantagens das pequenas propriedades alcançam talvez o máximo, e as desvantagens o mínimo. Para os pequenos tratos aráveis, a terra não deve ser fraca, mas forte, e quanto mais rica, melhor. Esse é especialmente o caso de tratos tão pequenos que se empregue muito a enxada. O pequeno lavrador pode quase sempre pagar com mais facilidade seu arrendamento onde a terra é cheia de altos e baixos e de acidentes, porque aí ele perde menos devido à falta de máquina.

e isso é
contrário ao
interesse público.

Não deve haver
peias artificiais
às propriedades
camponesas.

A cooperação
tem grandes
oportunidades
e crescentes
perspectivas
na agricultura.

sejo de autoridade indiscutida fazem-no recusar-se terminantemente a vender ou ceder terra a pessoas que não estejam em harmonia com ele, no que se refere a questões sociais, políticas e religiosas. Parece certo que os males dessa espécie se têm limitado sempre a poucos distritos, e estão diminuindo rapidamente, mas ainda atraem muita atenção, pois há, em todo distrito, necessidade pública tanto de pequenas como de grandes explorações, de loteamentos e de grandes jardins, e geralmente também de posses tão pequenas que possam ser exploradas por pessoas que tenham alguma outra ocupação.²³

E, finalmente, embora a propriedade camponesa, como sistema, seja inadequada às condições econômicas da Inglaterra, ao seu solo, ao seu clima e ao caráter de seu povo, há, contudo, alguns camponeses proprietários na Inglaterra que são perfeitamente felizes nessa condição. E há outros que gostariam de comprar pequenos tratos de terra, e aí viveriam felizes, se pudessem obter o que tanto desejam onde o querem. São pessoas de temperamento tal que não se importam de trabalhar muito e viver com pouco, desde que não precisem chamar ninguém de patrão. Amam o sossego, detestam a agitação e têm grande capacidade para se apaixonarem cada vez mais pela terra. Dever-se-ia dar razoável oportunidade a essa gente para aplicar suas economias em pequenos tratos de terra, nos quais pudessem obter colheitas adequadas com suas próprias mãos. Quando menos, os pesados encargos legais presentemente impostos na transferência de pequenas glebas deveriam ser diminuídos.

A cooperação poderia florescer na agricultura e combinar as economias de produção em larga escala com muitas das alegrias e proveitos sociais das pequenas propriedades. Exige hábitos de confiança e respeito mútuos. Infelizmente, os mais bravos e ousados e, portanto, os mais dignos de confiança entre os homens de lavoura, mudam-se sempre para as cidades, e os agricultores constituem uma gente suspicaz. Mas a Dinamarca, Itália, Alemanha, e finalmente a Irlanda têm aberto caminho num movimento que parece cheio de promessa para a cooperação organizada na produção de laticínios, na compra do que necessitam os lavradores e na venda dos seus produtos. E a Grã-Bretanha está seguindo-lhes a esteira. O movimento é, todavia, de alcance limitado: mal toca o trabalho no campo propriamente.

Assim como a cooperação poderia combinar a maioria das vantagens de todos os sistemas de posse, o sistema agrário (*cottier*) da Irlanda freqüentemente combinava as desvantagens de todos; mas os piores males e suas causas já quase desapareceram, e os elementos econômicos do problema

²³ Elas aumentam o número de pessoas que trabalham ao ar livre manual e intelectualmente, dão ao trabalhador agrícola um degrau para cima, evitando-lhe ser obrigado a deixar a agricultura, a fim de encontrar melhor campo para a sua ambição. Assim, minoram o grande mal do contínuo êxodo dos mais competentes e decididos agricultores para as cidades. Quebram a monotonia da existência, apresentam uma saudável mudança da vida de confinamento, oferecem campo para variedade de caráter e para a ação da fantasia e da imaginação na vida individual; oferecem um contra-ativo dos prazeres mais baixos e mais grosseiros; amide permitem que se mantenha unida uma família que, de outro modo, estaria separada; sob condições favoráveis, melhoram consideravelmente a condição material do trabalhador; e diminuem a irritação, bem como a perda positiva causada pelas interrupções inevitáveis de seu trabalho ordinário.

The evidence before the Committee on small holdings, 1906 (Cd. 3278), discute de modo muito completo as vantagens e desvantagens da propriedade para os pequenos posseiros, aparentemente com uma ligeira tendência contra a propriedade.

Em 1904 havia na Grã-Bretanha 11 mil posses de 1 a 5 acres, 23 mil de 5 a 50 acres, 150 mil de 50 a 300, e 18 mil de mais de 300 acres. (Ver *ibid.* Apêndice II.)

acham-se atualmente obscurecidos por fatores políticos. Devemos, portanto, passar ao largo.²⁴

O sistema inglês de posse é competitivo mas a concorrência não age facilmente na agricultura.

Dificuldade em determinar o que são preços e colheitas normais.

Dificuldade que surge das variações locais no nível de habilidade normal do agricultor e de seu espírito de iniciativa.

Elementos éticos e econômicos estão aqui intimamente mesclados.

§ 10. Os fracassos do sistema inglês de posse da terra na Irlanda puseram em destaque as dificuldades inerentes ao mesmo, mas que se haviam conservado em segundo plano na Inglaterra, em virtude da conformidade do sistema aos hábitos comerciais e ao caráter do povo. As principais dessas dificuldades resultam do fato de que, embora o sistema seja competitivo em essência, as condições da agricultura, mesmo na Inglaterra, oferecem vigorosa resistência à plena ação da livre concorrência. Para começar, há dificuldades especiais em apurar os fatos sobre os quais essa ação se deve basear. Acabamos de assinalar a dificuldade de manter uma exata contabilidade agrícola: a isso se deve acrescentar que os cálculos de um lavrador quanto à renda que lhe convém comprometer-se a pagar são ainda prejudicados pela dificuldade de decidir o que é uma colheita normal e um nível normal de preços. Pois as boas e más estações se sucedem em ciclos, de modo que há necessidade de muitos anos para se fazer uma segura média das mesmas.²⁵ Nesses longos anos é provável que o ambiente econômico tenha mudado muito: a procura local, as facilidades para a venda da sua própria produção em mercados distantes e as que auxiliam os competidores de longe a vender seus produtos nos mercados locais, tudo pode ter mudado.

O proprietário, ao estabelecer que renda aceita, defronta-se com essa dificuldade e com outra ainda, resultante das variações nos padrões de competência entre lavradores de diversas partes do país. O excedente de produtor, ou renda inglesa, de uma fazenda, é o excesso que sua produção concede sobre as despesas de cultivo, inclusive os lucros normais do fazendeiro, presumindo-se normais a capacidade e a iniciativa deste para essa classe de lavouras, *nesse lugar*. A dificuldade em vista é de decidir se essas últimas palavras devem ser interpretadas em sentido amplo ou restrito.

É claro que se um fazendeiro cai abaixo do padrão de competência do seu próprio distrito, se o seu único forte reside em fazer trocas desiguais, se o seu produto bruto é pequeno e o líquido ainda menor — nesse caso o dono da terra age no interesse de todos quando entrega a lavoura a um arrendatário mais competente, que há de pagar melhores salários, obter uma produção líquida muito mais elevada, e pagar uma renda algo maior. Por outro lado, quando o padrão local de competência e iniciativa é baixo, está claro que não é direito, do ponto de vista ético, nem está claramente no interesse do proprietário, a longo prazo, qualquer esforço para obter uma renda maior

²⁴ A teoria ricardiana da renda não merece a maior parte da culpa que se tem lançado sobre ela, pelos erros cometidos pelos legisladores ingleses, os quais, durante a primeira metade do século XIX, procuraram forçar a imposição do sistema inglês de posse na Índia e na Irlanda. A teoria diz respeito às causas que determinam a quantidade do excedente de produtor provindo da terra, em qualquer tempo. E não fez grande mal quando esse excedente era considerado como o quinhão do proprietário, num tratado escrito para uso de ingleses na Inglaterra. Foi um erro de Direito e não de Economia, o dos nossos legisladores oferecendo ao coletor de Bengala e ao proprietário irlandês facilidades para chamarem a si a propriedade inteira de uma empresa agrícola, que consistia em arrendatários e proprietários no caso da Irlanda, e, no caso de Bengala, do Governo e arrendatários de vários graus; porque o coletor, na maior parte dos casos, não era membro verdadeiro da firma, mas apenas um de seus servidores. Contudo, noções mais sábias e mais justas estão predominando agora, tanto no Governo da Índia como da Irlanda.

²⁵ Cf. TOOKE e NEWMARCH. *History of Prices*. v. VI. Apêndice III.

do que a que pode ser paga por um fazendeiro que alcance esse nível, mesmo que essa renda pudesse ser obtida pela importação de um agricultor de outra zona, de padrões mais elevados.²⁶

Estreitamente ligada a essa questão se acha a da liberdade que o arrendatário deveria ter para desenvolver as virtualidades naturais da terra por sua própria conta e risco, com o entendimento de que, se fosse bem-sucedido, reteria algo mais do que os meros lucros normais da sua iniciativa. Quando se trata de melhoramentos menores, essa dificuldade é em grande parte enfrentada pelos longos arrendamentos. Estes têm feito muito pela Escócia, mas apresentam suas desvantagens peculiares. Conforme já se observou muitas vezes, “o possessor inglês tem sempre algo de um arrendamento, mesmo quando não há arrendamento”. Ainda mais, “há traços de parceria (*métayage*) mesmo nas posses inteiramente de tipo inglês”. Quando as estações e mercados são favoráveis ao agricultor, este paga a sua renda completa, e evita fazer exigências ao proprietário, capazes de pô-lo a pensar sobre se a renda deveria ser aumentada ou não. Quando as coisas vão mal, o proprietário, em parte por simpatia, e em parte por questão de negócio, faz remissões temporárias da renda, e suporta as despesas de reparos etc., que do contrário recairiam sobre o agricultor. Há, portanto, muito “dá cá e toma lá” entre proprietário e arrendatário, sem qualquer mudança da renda nominal.²⁷

O costume sempre deu ao arrendatário inglês certa segurança parcial de compensação pelas benfeitorias por ele realizadas, e a legislação veio recentemente consagrar o costume e mesmo ultrapassá-lo. O arrendatário acha-se agora praticamente seguro contra a elevação de sua renda em virtude de maior produtividade do solo, resultante de melhoramentos de natureza razoável, por ele empreendidos, e ao partir lhe é facultado reivindicar compensação pelo valor efetivo dos mesmos, a ser fixado por arbitragem.²⁸

²⁶ Dificuldades dessa espécie são praticamente solucionadas por arregos que a experiência tem justificado, e que estão de acordo com a interpretação científica do termo “normal”. Se um arrendatário local demonstrasse extraordinária competência, o proprietário seria julgado cobiçoso se, por meio da ameaça de importar um estrangeiro, tentasse extorquir uma renda maior que a renda que o lavrador normal local poderia fazer a terra pagar. Por outro lado, estando vaga uma fazenda, o proprietário agiria razoavelmente importando um estrangeiro que constituísse um bom modelo para o distrito, e que partilhasse mais ou menos equitativamente com o proprietário o excedente líquido extra devido à sua capacidade e competência que, embora em senso estrito, não fossem excepcionais, estavam contudo acima do padrão local. Compare-se a ação das autoridades da colonização na Índia, em relação a terras igualmente boas, cultivadas por indivíduos de raças enérgicas e não enérgicas, observada em nota no Livro Sexto. Cap. X, § 3.

²⁷ Ver NICHOLSON. *Tenants' gain not Landlords' Loss*. Cap. X.

²⁸ A “Lei de Posses Agrícolas” de 1883 deu força de lei a costumes que o comitê de Mr. Pusey elogiou, mas não se propôs a impor. Muitos melhoramentos são feitos parcialmente à custa do proprietário e em parte à custa do arrendatário — o primeiro fornecendo os materiais, e o segundo a mão-de-obra. Noutros casos, é melhor que o proprietário seja o verdadeiro empreendedor dos melhoramentos, suportando o peso de todas as despesas e riscos, e obtendo todo o ganho. A Lei de 1900 reconheceu isso, e parte para simplificar o trabalho, dispôs que a compensação por alguns melhoramentos só pode ser reclamada se os mesmos tiverem sido feitos com o consentimento do proprietário. No caso de drenagem, deve ser levada ao proprietário uma notificação dos desejos do arrendatário, a fim de que possa ter oportunidade de assumir ele próprio os riscos e colher uma parcela dos benefícios. Com referência à fertilização e a algumas espécies de obras etc., o arrendatário pode agir sem consultar o proprietário, assumindo apenas o risco de que sua despesa não seja considerada suscetível de compensação pelo árbitro.

Segundo a Lei de 1900 o árbitro devia estabelecer uma compensação “que representasse corretamente o valor da benfeitoria para um novo arrendatário”, depois de deduzir qualquer parte desse valor que pudesse ser devida a “potencialidades inerentes ao solo”. Mas essa dedução foi suprimida pela Lei de 1906 — sendo os interesses do proprietário considerados como suficientemente salvaguardados pelas cláusulas que exigem o seu consentimento em alguns casos, nos quais se poderiam invocar potencialidades inerentes ao solo, e lhe dando oportunidade de assumir ele próprio os riscos quando ao resto.

Conflito entre interesses públicos e privados no ramo de construção em terrenos baldios.

Finalmente, pode-se dizer uma palavra quanto a interesses públicos e privados no que se refere aos terrenos baldios nas cidades. Wakefield e os economistas americanos ensinaram-nos quanto um novo distrito escassamente habitado é enriquecido pelo advento de cada novo colono. A recíproca é a de que um distrito densamente povoado se empobrece quando lhe acrescentam um novo edifício, ou erguem mais alto uma velha construção. A falta de ar e de luz, de repouso pacífico ao ar livre para todas as idades, e de recreio saudável para as crianças, exaure as energias do melhor sangue da Inglaterra, que aflui constantemente para as nossas grandes cidades. Deixando que os espaços vagos sejam construídos indiscriminadamente, estamos cometendo um grande equívoco do ponto de vista econômico. Em benefício de uma pequena riqueza material, dissipamos as energias que são os fatores de produção de toda riqueza: estamos sacrificando os fins, em relação aos quais a riqueza material é apenas um meio.²⁹

²⁹ Esse assunto é ainda discutido no Apêndice G.

Perspectiva Geral da Distribuição

Resumo provisório, que complementa o que se disse no Livro Quinto, Cap. XV, e que traça uma linha de continuidade com o sumário anterior.

§ 1. A argumentação dos dez capítulos precedentes pode ser agora resumida. Está longe de ser uma solução completa para o problema que se nos apresenta, porque este envolve questões relativas ao comércio exterior, às flutuações do crédito e emprego, e às influências da ação associada e coletiva em suas múltiplas formas. Abrange, contudo, a ampla ação das influências mais fundamentais e permanentes que regem a distribuição e a troca. No sumário ao fim do Livro Quinto, traçamos um fio contínuo, atravessando e ligando as aplicações da teoria geral do equilíbrio da procura e da oferta em diferentes períodos de tempo, desde os tão curtos que neles o custo de produção não pode exercer influência direta sobre o valor, aos tão longos que a oferta de meios de produção pode ser bem ajustada à procura indireta por eles, resultante da procura direta das mercadorias que produzem. No presente Livro temos-nos ocupado com outro fio de continuidade, que se estende transversalmente ao fio que liga os diferentes períodos de tempo. Ele liga os vários agentes e meios materiais e humanos da produção, e estabelece uma unidade fundamental entre eles, apesar de importantes diferenças em seus aspectos exteriores.

Em primeiro lugar, os salários e outras remunerações do esforço têm muito em comum com o juro sobre o capital. Pois há uma correspondência geral entre as causas que governam os preços de oferta do capital material e pessoal: os motivos que induzem um homem a acumular capital pessoal na educação de seu filho são semelhantes aos que controlam a acumulação que faz de capital material *para* seu filho. Há uma contínua transição do pai que trabalha e espera, a fim de que possa legar a seu filho uma empresa industrial ou comercial rica e firmemente estabelecida, a um que trabalha e espera, a fim de manter seu filho enquanto vai adquirindo vagarosamente uma completa educação médica, enfim, para comprar-lhe uma atividade lucrativa. Da mesma sorte, verifica-se a mesma transição contínua daquele a um que trabalha e espera a fim de que seu filho possa permanecer longamente na escola, e em seguida trabalhar por algum tempo, quase sem ganhar, enquanto aprende um ofício especializado, em vez de ser forçado a sustentar-se desde logo numa ocupação, como a de moço de recados, que oferece salários relativamente altos a rapazinhos, porque não abre caminho para progresso futuro.

As causas que determinam o preço de oferta normal do capital material e pessoal são muito semelhantes no caráter geral,

a despeito
de importantes
diferenças.

É sem dúvida verdadeiro que as únicas pessoas, na constituição atual da sociedade, capazes de investir muito no desenvolvimento do capital pessoal das possibilidades de um jovem são os seus pais. Muitos talentos de primeira qualidade permanecem para sempre incultos, porque ninguém que possa desenvolvê-los tem algum interesse especial em fazê-lo. Esse fato é muito importante na prática, pois seus efeitos são cumulativos. Mas não dá lugar a que se estabeleça diferença fundamental entre agentes materiais e humanos de produção, pois é análogo ao fato de que muita terra boa não é cultivada porque os que a cultivariam não têm acesso à mesma.

Outrossim, desde que os seres humanos crescem devagar e se desgastam vagarosamente, e os pais, escolhendo uma ocupação para seus filhos, em regra devem esperar durante toda uma geração, as mudanças na procura tomam mais tempo para exercer seus plenos efeitos sobre a oferta, no caso dos agentes humanos, do que no caso da maioria das espécies de agentes materiais de produção. Exige-se um período especialmente longo, no caso da mão-de-obra, para dar pleno desempenho às forças econômicas que tendem a promover o ajustamento normal entre a procura e a oferta. Assim, em suma, o custo em dinheiro de qualquer espécie de trabalho corresponde muito bem para o empregador, a longo prazo, ao *custo real* para produzir essa mão-de-obra.¹

Os homens
de negócios
ponderam os
serviços
das diferentes
classes industriais;
e assim fazem agir
o princípio
de substituição;

§ 2. A eficiência dos agentes humanos de produção, de um lado, e, de outro, a dos agentes materiais são ponderadas uma em relação à outra, e comparadas com os seus custos *em dinheiro*, e cada um tende a ser aplicado até o ponto em que é mais eficiente que o outro em proporção ao seu custo em dinheiro. Uma função primordial numa empresa de negócio é facilitar a ação livre desse capital princípio de substituição. Geralmente em benefício do público, mas às vezes em prejuízo deste, os homens de negócios estão constantemente a comparar os serviços da maquinaria e da mão-de-obra, e também do trabalho não qualificado e do qualificado, e de contramestres e capatazes adicionais; estão constantemente promovendo e experimentando novos arranjos que envolvem o emprego de diferentes fatores de produção, e escolhendo os mais lucrativos.²

A eficiência comparada com o custo de quase toda classe de trabalho está sendo assim continuamente sopesada em relação a outras categorias de trabalho, num ou mais ramos da produção, e cada uma dessas classes, por sua vez, em relação às outras. Essa concorrência é primordialmente "vertical": é uma luta pelo campo do emprego entre grupos de trabalhadores pertencentes a categorias diferentes, mas empenhados no mesmo ramo da produção, e como se fosse encerrada entre as mesmas paredes verticais. Mas, entretanto, a concorrência "horizontal" está sempre em ação, e por métodos mais simples. Primeiro, porque há grande liberdade de movimentos de adultos de uma empresa para outra, dentro de cada indústria; e, segundo, os pais podem geralmente encaminhar seus filhos para quase todo outro ofício de categoria igual à sua, na vizinhança. Por meio dessa competição vertical e

¹ Cf. Livro Quarto. Cap. V, VI, VII e XII; Livro Sexto. Cap. IV, V e VII.

² Cf. Livro Quinto. Cap. III, § 3; Livro Sexto. Cap. VII, § 2.

horizontal combinada, há um equilíbrio efetivo e estreitamente ajustado dos pagamentos aos serviços, como o há entre trabalhadores de diferentes categorias, apesar do fato de que o trabalho, em qualquer classe, é mais recrutado, mesmo agora, entre os filhos dos que trabalham na mesma categoria.³

A atuação do princípio de substituição é desse modo principalmente indireta. Quando dois tanques contendo fluido são unidos por um cano, o fluido que no recipiente de nível mais alto está perto do cano afluirá para o outro, mesmo que seja um líquido um tanto viscoso. Assim, os níveis gerais dos recipientes tenderão a se igualar, embora ao fim nenhum fluido passe da extremidade de um para a extremidade oposta do outro. E se vários recipientes forem ligados por canos, o fluido em todos eles tenderá ao mesmo nível, embora alguns recipientes não tenham ligação direta com outros. Da mesma forma, o princípio de substituição está constantemente tendendo, por caminhos indiretos, a repartir os ganhos pela eficiência entre as profissões, e mesmo entre categorias, que não estão diretamente em contato umas com as outras e que parecem à primeira vista não ter meio de competir uma com a outra.

§ 3. Não há solução de continuidade quando subimos do trabalhador especializado para o não especializado, daí para o contramestre, para o chefe de departamento, para o gerente geral de uma grande empresa parcialmente pago por uma participação nos lucros, para o sócio menor e, finalmente, para o sócio maior de uma grande empresa particular. Numa sociedade anônima há ainda algo de uma gradação descendente, quando passamos dos diretores para os acionistas ordinários, que em última análise são os que correm o risco do negócio. Contudo, os empresários são, até certo ponto, uma classe à parte.

Pois embora seja por meio de sua atuação consciente que o princípio de substituição mais atua, no sentido de equilibrar um fator de produção contra o outro — com referência a eles, não há outra atuação senão a influência indireta de sua própria concorrência. Assim o princípio opera cegamente, ou antes perdulariamente. Força a sucumbir muitos que teriam produzido excelente trabalho, se tivessem sido favorecidos a princípio. E, em conjunção com a tendência para o rendimento crescente, reforça os que são fortes, e entrega os negócios dos fracos aos que já obtiveram um monopólio parcial.

Mas por outro lado há também um constante incremento das forças que tendem a quebrar os antigos monopólios, e oferecer aos homens que não têm senão pouco capital próprias oportunidades tanto para iniciar novos negócios como para ascender a postos de mando em grandes empresas públicas e privadas. Essas forças tendem a dar à habilidade empresarial o domínio do capital necessário para dar-lhe campo de ação.

Em conjunto, o trabalho de administração de um negócio se realiza barato — não sem dúvida tanto quanto pode vir a ser no futuro, quando os instintos coletivos do homem, seu senso de dever e espírito público estiverem mais plenamente desenvolvidos, e a sociedade se esforçar mais por desenvolver as faculdades latentes dos que nascem nas camadas humildes da vida, e diminuir o segredo dos negócios; e quando forem coibidas as formas mais

que é completo a longo prazo.

Mas com respeito ao trabalho do homem de negócios a substituição não é tão altamente organizada.

Seu trabalho poderá ser feito a custo menor no futuro mas vale mais para a sociedade, mesmo agora, do que o seu custo.

³ Cf. Livro Quarto. Cap. VI, § 7; Livro Sexto. Cap. V, § 2.

desperdiçadas de especulação e concorrência. Contudo, ele é feito tão barato que contribui mais para a produção do que o equivalente à sua remuneração. Pois o empresário, como o artesão especializado, presta serviços de que a sociedade necessita, e que provavelmente teriam de ser feitos a um custo mais alto, não fossem eles.

Constrastes
entre as flutuações
dos lucros e dos
salários correntes.

A semelhança que há entre as causas que determinam as recompensas normais de habilitação comum, de um lado, e da capacidade empresarial que dispõe de capital, de outro, não se estende às flutuações dos seus ganhos correntes. Porque o empregador se apresenta como um amortecedor entre o comprador de mercadorias e todas as várias categorias de trabalhadores pelas quais são feitas. Recebe o preço total de um e paga o preço total das outras. As flutuações dos seus lucros acompanham as flutuações dos preços das coisas que vende, e são mais extensas, enquanto as dos salários dos empregados vêm mais tarde, e são menos amplas. As remunerações, em qualquer tempo dado, do seu capital e da sua capacidade são por vezes grandes, mas às vezes também uma quantidade negativa, enquanto os ganhos da capacidade de seus empregados nunca são muito grandes, e nunca são uma quantidade negativa. O assalariado tende a sofrer muito quando desempregado, isto porque não tem reserva, e não porque seja um assalariado.⁴

O rendimento
derivado das
aptidões naturais
excepcionais.

A parte dos seus rendimentos que um homem deve à posse de extraordinárias aptidões naturais é uma liberalidade para ele, e, de um ponto de vista abstrato, tem alguma semelhança com a renda de outras dádivas da Natureza, tais como as propriedades iminentes da terra. Mas, com referência aos preços normais, deve antes ser classificada ao lado dos lucros extraídos por colonos livres do cultivo de terra nova, ou ainda ao lado do achado do pescador de pérolas. A gleba de um colono se revela melhor e a de outro pior do que se esperava. O bom achado de um mergulho do pescador de pérolas compensa-o por muitos outros infrutíferos. E os altos rendimentos de um advogado, de um engenheiro ou comerciante, ganhos pelo seu talento natural, devem ser computados frente aos fracassos de outros, que talvez tivessem sido promessas em nada inferiores, quando jovens, e tivessem recebido educação e começo de vida tão dispendiosos, mas cujos serviços à produção são menores que os daqueles, em proporção ao custo dos mesmos. Os mais hábeis homens de negócios são geralmente os que obtêm os mais altos lucros, e que ao mesmo tempo fazem o seu trabalho mais barato. Seria desperdício se a sociedade transferisse o seu serviço para pessoas inferiores que se propusessem a realizá-lo mais barato, tal como o seria dar um valioso diamante para ser lapidado por um lapidador de baixo salário mas inepto.

Os vários agentes
de produção
são a única fonte
de emprego
para eles próprios.

§ 4. Voltando ao ponto de vista do segundo capítulo deste Livro, podemos trazer à mente a dupla relação na qual os vários agentes de produção se apresentam uns para com os outros. De um lado, freqüentemente competem para o emprego; um mais eficiente do que outro em proporção ao seu custo tende a substituir e assim limitar o preço de procura deste outro. E, por outro lado, todos constituem o campo de emprego um para o outro: não há campo de emprego para nenhum deles, exceto na medida em que é forneci-

⁴ Cf. Livro Quinto. Cap. II, § 3; Livro Sexto. Cap. IV, § 6; Cap. VIII, § 7-9.

do pelos outros. O dividendo nacional, que é o produto conjunto de todos e que aumenta com a oferta de cada um deles, é também a fonte única de procura para cada um deles.

Como um aumento de capital enriquece o campo para o emprego de mão-de-obra.

Assim, um acréscimo do capital material faz com que este seja impellido para novos usos, e, embora assim fazendo possa ocasionalmente diminuir o campo de emprego para o trabalho manual em alguns ofícios, em conjunto aumenta muitíssimo a procura pelo trabalho manual e por todos os outros agentes de produção. Porque aumentará muito o dividendo nacional, que é a fonte comum de procura para todos. E uma vez que, por sua maior competição para emprego, esse maior capital força a baixa da taxa de juro, o produto conjunto de uma unidade de capital e trabalho será agora dividido mais a favor do trabalhador do que antes.

Essa nova procura de mão-de-obra assumirá, em parte, a forma de oportunidade para novos empreendimentos que até então não se poderiam ter movimentado, ao mesmo tempo que advirá nova procura da parte dos construtores de máquinas novas e mais caras. Pois quando se diz que a maquinaria substitui a mão-de-obra, isso significa que uma mão-de-obra, combinada com muita espera, substitui outra, combinada com menos espera. Somente por essa razão seria impossível substituir em geral a mão-de-obra pelo capital, exceto, sem dúvida, localmente, pela importação de capital de outros lugares.

Continua a ser verdade, no entanto, que o principal benefício que um aumento de capital confere à mão-de-obra não é abrir-lhe novos empregos, mas aumentar o produto conjunto da terra, trabalho e capital (ou da terra, trabalho e espera), e reduzir a parcela desse produto que qualquer quantia dada de capital (ou de espera) pode reivindicar como sua remuneração.

Se um grupo de trabalhadores se torna mais eficiente seus salários aumentam, aumentando também os salários dos demais; se se torna mais numeroso, seus salários caem enquanto os dos demais aumentam.

§ 5. Ao discutir a influência que uma mudança na oferta de trabalho de qualquer grupo profissional exerce sobre o campo de emprego de outras espécies de trabalho, não havia necessidade de levantar a questão de saber se o acréscimo de trabalho provém de um aumento do número ou da eficiência das pessoas desse grupo, porque essa questão não diz respeito diretamente aos demais grupos. Num ou noutro caso há a mesma adição ao dividendo nacional. Num ou noutro a concorrência os compeliará a se entregarem, na mesma extensão, a ocupações em que sua utilidade marginal é mais baixa; e assim diminuirá na mesma extensão a parte do produto conjunto que podem reivindicar de retorno por determinada quantidade de trabalho de dada espécie.

Mas a questão é de vital importância para os membros desse grupo. Pois se a mudança consiste num aumento de $1/10$ de sua eficiência média, então cada dez deles terá um rendimento conjunto tão alto como cada onze deles teria, se o seu efetivo tivesse aumentado de $1/10$, permanecendo inalterada a sua produtividade.⁵

⁵ Suponhamos, por exemplo, que um aumento de $1/10$ na oferta de trabalho do grupo o forçasse a um trabalho no qual as suas aplicações marginais fossem mais baixas, e assim baixasse de $1/30$ os seus salários por uma quantidade dada de trabalho. Então, se a mudança proviesse de um aumento do efetivo, os salários médios cairiam de $1/30$. Mas, se proviesse de um incremento de eficiência, seus salários subiriam cerca de $1/16$. (Mais exatamente seriam $\frac{11}{10} \times \frac{29}{30} = 1 \frac{19}{300}$ do que eram antes.)

Esta e outras influências do meio sobre os salários tomam parte na determinação do produto líquido dos trabalhadores de eficiência normal do qual se aproximam os salários normais.

Essa dependência dos salários de cada grupo de trabalhadores do número e da eficiência dos outros é um caso especial da regra de que o ambiente (ou *conjuntura*) desempenha um papel ao menos coordenado com a energia e a capacidade do homem, no governar o produto líquido do qual os seus salários sempre se aproximam, sob a influência da concorrência.

O produto líquido do qual os salários normais de qualquer grupo de trabalhadores se aproximam deve ser avaliado na presunção de que a produção foi levada até o limite em que pudesse ser comercializada com lucros normais, porém não além; e deve ser avaliado com referência a um trabalhador de normal eficiência — cuja produção adicional recompense a um empregador de competência, sorte e recursos normais, porém não mais. (Algo deve ser acrescentado ou subtraído desse produto líquido para se encontrarem os salários normais do trabalhador cuja eficiência é maior ou menor que a normal.) O tempo escolhido deve ser de prosperidade normal, e quando as ofertas de diferentes espécies de mão-de-obra são relativamente apropriadas. Por exemplo, se a indústria de construções está excepcionalmente deprimida, ou excepcionalmente próspera, ou se o seu desenvolvimento está contido por uma oferta insuficiente de pedreiros ou carpinteiros, enquanto a oferta de outras categorias de operários de construção é superabundante, então a ocasião é das que não oferecem oportunidade conveniente para se avaliarem as relações do produto líquido com os salários normais dos carpinteiros ou pedreiros.⁶

⁶ No que se refere à relação entre salários e o produto líquido marginal do trabalho, ver Livro Sexto. Cap. I e II, especialmente cap. I, § 7, e cap. II, § 7. O assunto é ainda debatido no Livro Sexto. Cap. XIII, especialmente no § 8. Quanto à necessidade de procurar uma margem verdadeiramente representativa, ver Livro Quinto. Cap. VIII, § 4-5 — onde se argumenta (ver nota 10) que, quando se tiver alcançado essa margem, a influência da oferta de qualquer grupo de trabalhadores sobre os salários dos outros já foi levada em conta, e que a influência que qualquer trabalhador individual exerce sobre o ambiente econômico geral das indústrias de um país é infinitesimal, e não é relevante para uma estimativa de seu produto líquido em relação aos seus salários. No Livro Quinto. Cap. XII, e Apêndice H, diz-se algo dos embaraços a um rápido aumento da produção, mesmo onde tal aumento viria trazer, teoricamente, grandes economias, e do cuidado especial necessário no emprego do termo "margem" nesse contexto.

Influências Gerais do Progresso Econômico

O campo de
emprego
para o capital
e o trabalho

não é sempre rico
nos países novos
que não têm
bom acesso
aos mercados
do Velho Mundo.

Os velhos países
oferecem um
mercado
para hipotecas
dos rendimentos
futuros
dos países novos,
e o conseqüente

§ 1. O campo de emprego que qualquer lugar oferece para o trabalho e o capital depende, primordialmente, de seus recursos naturais; em segundo, de sua capacidade de aproveitá-los, devida ao progresso dos seus conhecimentos e da sua organização social e industrial; e terceiro, do acesso aos mercados nos quais pode vender as coisas que tem como excedentes. A importância dessa última condição é não raro subestimada, mas se destaca bastante quando encaramos a história dos países novos.

Diz-se comumente que, onde quer que haja abundância de boa terra que se pode conseguir sem pagar arrendamento, e o clima não seja insalubre, os ganhos reais do trabalho e o juro sobre o capital devem ser altos. Mas isso é apenas parcialmente verdadeiro. Os primeiros colonizadores da América levaram uma vida muito árdua. A Natureza dava-lhes madeira e carne quase de graça, mas muito pouco gozavam dos confortos e regalos da vida. Mesmo atualmente se encontram muitos lugares, na América do Sul e na África, onde a Natureza tem sido abundantemente generosa, e que apesar de tudo têm sido evitados pelo trabalho e pelo capital, por não terem prontas comunicações com o resto do mundo. Por outro lado, altas recompensas podem ser oferecidas ao capital e trabalho por um distrito minerador, em meio a um deserto alcalino, desde que tenham sido abertas comunicações com o mundo exterior, ou ainda por meio de um entreposto comercial numa orla marítima estéril. Entretanto, se fossem limitados aos seus próprios recursos, não poderiam manter senão uma escassa população, e esta na mais abjeta pobreza. E os esplêndidos mercados que o Velho Mundo tem oferecido aos produtos do Novo, com o desenvolvimento das comunicações marítimas, tornaram a América do Norte, a Austrália e partes da África e da América do Sul os mais ricos campos para o emprego de capital jamais conhecidos.

Aliás, a causa principal da recente prosperidade dos novos países jaz nos mercados que o Velho Mundo oferece não para mercadorias de entrega imediata, mas para mercadorias a serem entregues em data remota. Um punhado de colonos, tendo assumido direitos de propriedade perpétua sobre vastos tratos de terra ubérrima, estão ansiosos por colher em sua própria geração os frutos futuros, e como não podem fazer isso diretamente, fazem-no

afluxo de capital
a esses últimos

eleva os salários
diários a níveis
muito altos;

mas a mão-de-obra
é eficiente
e, portanto,
não é cara.

À medida que o
tempo passa, ainda
que a tendência ao
rendimento
decrecente não
atue muito
fortemente,

indiretamente, vendendo, em troca de produtos manufaturados do Velho Mundo, promessas de pagamento de quantidades muito maiores de mercadorias que suas terras produzirão numa geração futura. De uma forma ou de outra hipotecam sua nova propriedade ao Velho Mundo, a uma taxa altíssima de juros. Os ingleses e outros, que acumularam os meios de gozo imediato, apressam-se a permutá-los por maiores promessas para o futuro do que as que podem obter em seu país. Uma vasta torrente de capital aflui para o novo país, e sua chegada ali eleva muito alto o nível dos salários. O novo capital se infiltra vagarosamente para as zonas da periferia. É tão escasso, e há tantas pessoas ansiosas por tê-lo, que amiúde logra 2% ao mês, durante longo tempo, donde cai gradualmente para 6% ou talvez 5% ao ano. Porque os colonos, cheios de iniciativa, e vendo possibilidade de adquirir, por escritura particular, propriedades que serão dentro em breve de grande valor, acham-se ansiosos por se tornarem empresários independentes, e se possível empregadores de outros. Assim, os empregados têm de ser atraídos por altos salários, pagos em grande parte com empréstimos tomados do Velho Mundo mediante hipotecas, ou de outros modos.

Entretanto, é difícil avaliar exatamente a taxa real de salários nas regiões remotas dos países novos. Os trabalhadores são homens escolhidos, com uma inclinação natural para a aventura — rudes, resolutos, empreendedores; homens na plenitude da vida, que não sabem o que é doença. E o esforço de uma ou outra espécie que sustentam é mais do que o que o inglês médio e muito mais que o que o trabalhador médio europeu poderiam suportar. Não há pobres, entre eles, porque não há fracos: se alguém adoece, é forçado a se retirar para algum ponto mais densamente povoado, onde haja menos a ganhar, mas onde também a vida seja mais tranqüila e menos exaustiva. Os ganhos são muito altos se calculados em dinheiro, mas têm de comprar a preços muito altos, ou então passar sem muitos dos confortos e luxos que teriam obtido gratuitamente, ou a baixos preços, se vivessem em locais mais povoados. Muitas dessas coisas, contudo, atendem apenas a necessidades artificiais, e pode-se facilmente passar sem elas onde ninguém as tenha e ninguém conta com elas.

À medida que a população aumenta, estando já ocupadas as melhores situações, a Natureza dá em geral menor rendimento de produto bruto ao esforço marginal dos lavradores, e isso tende um pouco a baixar-lhes os salários. Mas mesmo na agricultura a lei do rendimento crescente está constantemente disputando com a do rendimento decrescente, e muitas das terras a princípio abandonadas dão generosa resposta ao cultivo cuidadoso. Entretanto, o desenvolvimento de rodovias e ferrovias e o crescimento de vários mercados e de várias indústrias tornam possíveis inúmeras economias na produção. Assim, as tendências para o rendimento crescente e o decrescente parecem muito bem contrabalançadas, sendo mais forte ora uma delas, ora a outra.

Se o trabalho e o capital aumentam em proporções iguais, e se, tomando uma coisa pela outra, a lei de produção é a do rendimento constante, não haverá alteração na remuneração a ser dividida entre uma dose de capital e outra de trabalho, isto é, entre capital e trabalho operando juntos nas mesmas proporções que antes. Não há necessidade, portanto, de nenhuma modificação em salários ou em juros.

Se, entretanto, o capital aumenta muito mais depressa que o trabalho, a taxa de juros tem probabilidades de cair, e então a taxa de salários aumen-

tará, provavelmente às expensas do quinhão de um *quantum* dado de capital. Mas, ainda assim, a participação total do capital pode aumentar mais depressa que a participação do trabalho.¹

Mas, seja a lei da produção de mercadorias de rendimento constante ou não, a da criação de novos títulos de propriedade do solo é de rendimento rapidamente decrescente. O influxo de capital estrangeiro, embora talvez se mantenha no volume de sempre, torna-se menor em proporção à população. Os salários já não são pagos com empréstimos do Velho Mundo. Essa a razão principal da subsequente redução da quantidade de artigos de primeira necessidade, confortos e luxos da vida que podem ser conquistados mediante um trabalho de dada eficiência. Duas outras causas, porém, tendem a baixar os salários médios diários, medidos em dinheiro. Com efeito, à medida que aumentam os confortos e regalos da civilização, a eficiência média do trabalho é geralmente rebaixada pelo afluxo de imigrantes de caráter menos rijo que os primeiros colonos; e muitos desses novos confortos e luxos não entram diretamente nos salários em dinheiro, mas são um acréscimo a estes.²

§ 2. A atual situação econômica da Inglaterra é o resultado direto de tendências para a produção em larga escala, e para as convenções coletivas de trabalho, bem como para negócios com mercadorias por atacado, que se vinham desenvolvendo lentamente, mas que no século XVIII receberam duplo impulso — das invenções mecânicas e do aumento dos consumidores de ultramar, que importavam grandes quantidades de mercadorias do mesmo padrão. Efetuaram-se, então, os primeiros ensaios de peças interpermutáveis, feitas a máquina, e da aplicação de maquinário especial para fabricar maquinário especial, para emprego em todos os ramos da indústria. Destarte, viu-se pela primeira vez a plenitude da força que a lei do rendimento crescente dá a um país fabril com indústrias localizadas e grandes capitais, particularmente quando muitas das grandes reservas de capital se reúnem, tanto nas sociedades anônimas como nos modernos trustes. Iniciou-se então a cuidadosa “classificação” de mercadorias para venda nos mercados distan-

o afluxo de capital torna-se mais lento, e os salários tendem a cair.

Os problemas industriais presentes da Inglaterra são um desenvolvimento dos do séc. XVIII.

¹ Suponhamos, por exemplo, que uma soma de capital c , cooperando com uma soma de trabalho l , tenha originado um produto $4p$, do qual p vai como juro do capital, e o restante, $3p$, para trabalho. (O trabalho é de muitas categorias, inclusive administração, mas tudo se refere a um padrão comum num dia de trabalho não especializado de dada eficiência; ver *supra*, Livro Quarto. Cap. III, § 8.) Suponhamos que a quantidade de trabalho tenha duplicado, e que a de capital tenha quadruplicado, enquanto a eficiência absoluta de determinada quantidade de cada um dos agentes não se alterou. Podemos então esperar que $4c$ em cooperação com $2l$ produza $2 \times 3p + 4p = 10p$. Suponhamos agora que a taxa de juros, isto é, a remuneração de qualquer *quantum* de capital (exclusive o que é de trabalho de administração etc.) tenha caído $2/3$ da quantia original; assim $4c$ recebe apenas $8/3p$ em vez de $4p$ como juro; restará então para o trabalho de todas as espécies $7 \frac{1}{3}p$ em vez de $6p$. A quantia que vai para cada *quantum* de capital terá decrescido, e a que cabe a cada *quantum* de trabalho terá aumentado. Mas a quantia total que vai para o capital terá aumentado na razão de $8:3$; enquanto a que vai para o trabalho terá aumentado na razão mais baixa de $22:9$.

É melhor, nessas questões, isolar o *juro*, mas, sem dúvida, poderíamos ter falado de lucros em vez de juro, e contrastado a cota dos capitalistas (em vez da do capital) com a do trabalho assalariado.

² Nós as assinalamos, quando chegamos à conclusão de que a tendência para o rendimento crescente vem, de modo geral, contrabalançar a do rendimento decrescente: e devemos contá-las na plenitude do seu valor ao remontarmos às modificações verificadas nos salários reais. Muitos historiadores têm comparado os salários, em diferentes épocas, com referência exclusiva às coisas que sempre foram de consumo comum. Mas, pela natureza das coisas, esses objetos são aqueles aos quais se aplica a lei do rendimento decrescente, e que tendem a se tornar escassos à medida que a população aumenta, tomando a perspectiva assim obtida unilateral e enganadora no seu efeito geral.

tes, que já tem levado a combinações especulativas nacionais e até mesmo internacionais nos mercados de produção e nas Bolsas de Valores, cujo futuro — assim como o das combinações mais duradouras entre produtores, sejam empresários da indústria ou trabalhadores — é a fonte de alguns dos mais graves problemas práticos que a próxima geração terá de enfrentar.

Os traços característicos do movimento moderno são a redução de grande número de tarefas a um único padrão; a diminuição do atrito de toda espécie que possa perturbar poderosas forças no sentido de combinarem sua ação e de espalharem sua influência por vastas áreas; e o desenvolvimento do transporte, graças a novos métodos e novas forças. As estradas macadâmizadas e o progresso da navegação no século XVIII desfizeram combinações e monopólios locais e ofereceram facilidades para o desenvolvimento de outros que se estendiam por uma área maior: e em nossa própria época, a mesma dupla tendência está resultando de toda nova expansão e barateamento de comunicações por terra e por mar, pela imprensa, pelo telégrafo e pelo telefone.

Os traços característicos do movimento moderno.

No séc. XVIII o comércio exterior afetava principalmente a parte do dividendo nacional que consistia em artigos de conforto e de luxo.

§ 3. Mas, embora no século XVIII, como agora, o verdadeiro dividendo nacional da Inglaterra dependesse muito da ação da lei do rendimento crescente em relação às suas exportações, a forma de dependência mudou. A Inglaterra tinha então algo semelhante a um monopólio dos novos métodos de manufatura, e cada fardo de suas mercadorias seria vendido — ao menos quando sua oferta fosse artificialmente limitada — em troca de vasta quantidade de produtos de países estrangeiros. Mas, em parte porque a época ainda não estava madura para o transporte de cargas volumosas a grandes distâncias, suas importações do Extremo Oriente e do oeste consistiam principalmente em confortos e luxos para os abastados; não tinham senão pouco efeito direto na baixa do custo em trabalho dos artigos de primeira necessidade para o operário inglês. É certo que indiretamente o novo comércio baixava o custo dos utensílios domésticos, do vestuário e de outras manufaturas inglesas que consumia, porque a produção em larga escala dessas coisas para os consumidores de ultramar as barateava para ele. Mas tinha muito pouco efeito sobre o custo de sua alimentação, que continuava a subir sob a tendência do rendimento decrescente, que resultava do rápido aumento da população nos novos distritos manufatureiros, onde as velhas e costumeiras restrições da vida de aldeia não existiam. Pouco mais tarde a grande guerra com a França e uma série de más colheitas elevaram esse custo ao ponto máximo que jamais alcançou na Europa.

Gradualmente, entretanto, a influência do comércio exterior começou a se fazer sentir sobre o custo de produção de nossos alimentos básicos. À medida que a população da América se espalhava para oeste do Atlântico, solos para trigo cada vez mais ricos entravam em cultivo. E as economias de transporte aumentaram tanto, especialmente em anos recentes, que o custo total da importação de trigo das fazendas situadas na extremidade da zona cultivada diminuiu rapidamente, embora a distância dessa margem tenha aumentado. E assim a Inglaterra foi salva da necessidade de um cultivo cada vez mais intenso. As ásperas encostas de morro, pelas quais os campos de trigo estavam subindo laboriosamente no tempo de Ricardo, voltaram a ser pastos, e o lavrador ara atualmente apenas a terra que lhe compensa abundantemente o trabalho. No tempo em que a Inglaterra estava limitada aos seus próprios

Mas agora dá à Inglaterra imenso domínio sobre artigos de primeira necessidade.

recursos, o nosso lavrador precisava labutar sobre solos cada vez mais pobres, e devia continuar arando terra já bem arada, na esperança de acrescentar, por meio dessa pesada labuta, um ou dois *bushels* extras à produção de cada acre. Talvez num ano médio, atualmente, a aradura que se limita a pagar as despesas, a aradura “na margem de cultivo”, produza duas vezes mais que no tempo de Ricardo, e talvez cinco vezes mais do que daria presentemente se, com sua população atual, a Inglaterra fosse compelida a produzir todo o seu alimento.

A Inglaterra ganhou menos do que parece à primeira vista com os recentes aperfeiçoamentos na manufatura.

§ 4. Cada aperfeiçoamento nas artes manufatureiras aumentava a capacidade da Inglaterra de atender às várias necessidades de países atrasados, correspondendo assim aos propósitos destes de desviar suas energias da feitura de coisas a mão destinadas ao seu próprio consumo, para cultivar matérias-primas com as quais adquiriam produtos manufaturados ingleses. Desse modo o progresso das invenções abria para a Inglaterra um campo mais amplo para a venda de seus produtos especiais, e capacitava-a cada vez mais a limitar sua própria produção de mantimentos às condições sob as quais a lei do rendimento decrescente não se fizesse sentir muito. Mas essa boa fortuna foi de curta duração. Os seus aperfeiçoamentos foram limitados e ultimamente até mesmo ultrapassados pela América, Alemanha e outros países: e seus produtos especiais perderam quase todo o valor de monopólio. Assim, a quantidade de alimentos e matérias-primas que podem ser comprados na América com 1 tonelada de aço não pode ser mais que a produção do capital e do trabalho que fabricariam ali 1 tonelada de aço pelos novos processos. Portanto, essa quantidade tem baixado, à medida que a eficiência do trabalho inglês e americano tem aumentado. Por essa razão, bem como por causa das pesadas tarifas impostas às suas mercadorias por muitos países, é que, apesar do grande comércio da Inglaterra, o progresso das invenções nas artes manufatureiras tem acrescentado menos ao seu dividendo nacional do que se poderia esperar.

Não é vantagem de pouca importância para a Inglaterra a de poder fabricar roupas, mobiliário e outros artigos baratos para seu próprio consumo, mas os aperfeiçoamentos nas artes da manufatura que tem compartilhado com outras nações não aumentaram diretamente a quantidade de matérias-primas que pode obter de outros países com o produto de dada quantidade de seu próprio capital e trabalho. Provavelmente mais de 3/4 de todo o benefício que tem extraído do progresso das manufaturas durante o século XIX vieram-lhe por intermédio da influência indireta deste no sentido de baixar o custo do transporte de homens e mercadorias, da água e luz, da eletricidade e da imprensa: pois o fato econômico dominante em nossa era não é o desenvolvimento das manufaturas, mas o das indústrias de transportes. Estas é que estão crescendo mais rapidamente em volume total e capacidade individual, e que estão dando origem às mais palpitantes questões quanto às tendências dos grandes capitais de transformar as forças da liberdade econômica em elementos destruidores dessa liberdade. Mas, por outro lado, são elas também que mais têm feito no sentido de aumentar a riqueza da Inglaterra.

Seus maiores ganhos provieram do barateamento dos vários meios de transporte.

Algumas das influências do progresso sobre

§ 5. Assim a nova era econômica trouxe consigo grandes mudanças nos valores relativos do trabalho e nos principais requisitos da vida, e muitas

os valores normais do trabalho: primeiro, dos principais requisitos de uma vida civilizada, a saber, trigo,

dessas mudanças são de um caráter que não poderia ter sido previsto no início do século passado. A América então conhecida estava mal aparelhada para cultivar trigo, e o custo de transportá-lo a grandes distâncias por terra era proibitivo. O valor-trabalho do trigo — isto é, a quantidade de trabalho necessária para adquirir 1 celamim de trigo — estava então no seu ponto máximo, e agora está em seu ponto mínimo. Seria de crer que os salários agrícolas tenham estado geralmente abaixo de 1 celamim de trigo por dia, mas na primeira metade do século XVIII alcançavam esse valor, no século XV 1 1/2 celamim e talvez pouco mais, enquanto agora são de 2 ou 3 celamins. As estimativas do Prof. Rogers para a Idade Média são mais altas, mas parece que tomou os salários da parte mais favorecida da população como representativos do todo. Na Idade Média, mesmo depois de uma colheita bastante boa, o trigo era de qualidade inferior ao trigo ordinário de hoje, enquanto, depois de uma colheita má, era tão mofado que hoje em dia não seria comido de modo algum; e o trigo raramente se transformava em pão sem pagar um alto tributo de monopólio ao moinho pertencente ao senhor da herdade.

carne,

É verdade que, onde a população é muito esparsa, a Natureza fornece capim e, portanto, alimento animal quase grátis. Na América do Sul há mendigos que esmolam a cavalo. Durante a Idade Média, no entanto, a população da Inglaterra sempre foi bastante densa de modo a dar à carne considerável valor em trabalho, embora ela fosse de má qualidade. O gado, apesar de ter apenas 1/5 do peso que tem hoje, tinha ossatura muito grande; sua carne estava principalmente nas partes de onde vem a musculatura mais dura; e como os animais quase morriam de fome no inverno, e se alimentavam avidamente do capim do verão, a carne continha uma porcentagem muito grande de água, e perdia grande parte do seu peso ao ser cozida. Ao fim do verão os bois eram abatidos e salgados, e o sal era caro. Mesmo os ricos quase não provavam carne fresca durante o inverno. Há um século, as classes trabalhadoras consumiam muito pouca carne, enquanto atualmente, embora o seu preço seja um pouco mais alto do que então, consomem-na provavelmente em escala maior, em média, do que em qualquer outra época na história inglesa.

habitação,

Voltando agora para a renda de habitações, verificamos que a renda fundiária urbana subiu, tanto extensiva como intensivamente. Com efeito, uma parte cada vez maior da população está vivendo em casas nas quais as rendas do terreno têm de ser pagas em escala urbana, e essa escala está subindo. Mas a renda da casa propriamente, isto é, o que resta da renda total depois de se deduzir o inteiro valor de renda do terreno, é provavelmente pouco mais alta do que em qualquer tempo anterior, se o é de alguma sorte, por acomodação equivalente, porque a média de lucros no giro do capital empatado em construção é baixa atualmente, e o custo em trabalho dos materiais de construção não se alterou muito. E deve-se recordar que quem paga os altos aluguéis urbanos obtém em troca as diversões e outras vantagens da moderna vida citadina, a muitas das quais não se disporia a renunciar, pois considera uma vantagem muito maior do que o valor total do aluguel pago.

O valor-trabalho da madeira, embora mais baixo do que no começo do século, é mais alto do que na Idade Média, mas o das paredes de taipa, tijolo ou pedra não mudou muito, enquanto o do ferro — para não falar no do vidro — baixou muito.

E, de fato, a crença popular de que o aluguel da habitação propriamente subiu parece ser devida a uma imperfeita familiaridade com a maneira pela qual os nossos antepassados realmente se alojavam. A moderna casa suburbana do artesão contém acomodações de dormir muito superiores às da pequena nobreza na Idade Média. E as classes trabalhadoras não tinham então outros leitos senão palha solta, cheia de vermes, colocada sobre soalhos úmidos de terra batida. Mesmo essas casas eram menos anti-higiênicas, quando desguarnecidas e compartilhadas por seres humanos e animais, do que quando, numa tentativa de dar-lhes respeitabilidade, eram cobertas com esteiras de junco, quase sempre imundas, em consequência dos detritos longamente acumulados: mas é inegável que o alojamento das classes mais pobres em nossas cidades é pernicioso tanto para o corpo como para o espírito, e que em nosso estado atual de conhecimentos e recursos não temos motivo nem desculpa para permitir que isso continue.³

combustível,

O combustível, como o capim, é com freqüência uma dádiva da Natureza a uma população esparsa. Durante a Idade Média os que viviam no campo em geral podiam — embora nem sempre — obter um pouco de lenha para manter-se aquecidos, enquanto se apinhava a família em cabanas sem chaminés, por onde o calor pudesse se desperdiçar. Mas, à medida que a população aumentava, a escassez de combustível pressionava fortemente as classes trabalhadoras, e teria paralisado por completo o progresso da Inglaterra se o carvão não houvesse prontamente tomado o lugar da lenha como combustível para fins domésticos, bem como para fundir o ferro. Ele agora é tão barato que até mesmo as pessoas relativamente pobres podem manter-se aquecidas dentro de casa, sem viver numa atmosfera insalubre e entorpecedora.

vestuário,

Esse é um dos grandes serviços que o carvão prestou à civilização moderna. Outro é o de fornecer roupa de baixo barata, sem a qual é impossível a limpeza para a massa do povo, num clima frio: e esse é quicá o principal dos benefícios que a Inglaterra obteve da aplicação direta da maquinaria na fabricação de artigos para seu próprio uso. Outro, e não menos importante serviço, é o de fornecer água em abundância, mesmo nas grandes cidades;⁴ e outro, ainda, o de fornecer, com o auxílio de óleo mineral, luz artificial e barata, necessária não só para o trabalho do homem, porém, o que é mais importante, para o bom emprego de suas horas de lazer noturno. A esse grupo de requisitos para uma vida civilizada, derivados de um lado do carvão, de outro, dos modernos meios de transporte, devemos acrescentar, conforme já se notou, os baratos e completos meios de comunicação de notícias e pensamento pelos prelos a vapor, pelo transporte de cartas e pessoas por máquinas a vapor. Esses meios, coadjuvados pela eletricidade, estão tornando possível a civilização das massas em países cujo clima não é tão quente a ponto de ser enervante, e estão preparando o caminho para o verdadeiro autogoverno e a ação unificada de todo o povo, não só em cidades como

água,
luz,

imprensa e viagem.

³ Os males do passado eram, entretanto, maiores do que se julga comumente. Veja-se, por exemplo, o palpante depoimento do falecido Lord Shaftesbury e de Miss Octavia Hill perante a Comissão de Habitação, em 1885. O ar de Londres é chelo de fumaça, mas é provavelmente menos insalubre do que antes dos dias do saneamento científico, embora a população fosse então relativamente pequena.

⁴ Sistemas primitivos traziam água de terra alta para umas poucas fontes públicas, mas o sistema de abastecimento de água onipresente, essencial para a limpeza e para o saneamento, seria impossível sem bombas acionadas a carvão e tubos de ferro feitos por meio do carvão.

Atenas, Florença ou Bruges, mas em todo um país e, até certo ponto, em todo o mundo civilizado.⁵

A influência do progresso sobre os valores dos principais agentes de produção

reduziu o valor da terra agrícola na Inglaterra,

mas não o valor dos terrenos agrícolas e urbanos tomados conjuntamente.

§ 6. Vimos que o dividendo nacional é a um tempo o produto total líquido de todos os agentes de produção dentro do país, e a única fonte de pagamento para os mesmos; que, quanto maior for, tanto maior, em igualdade de condições, será a parcela que cabe a cada agente de produção; e que um aumento na oferta de qualquer agente baixará geralmente o seu preço, em benefício de outros agentes.

Esse princípio geral é especialmente aplicável ao caso da terra. Um aumento na soma de produtividade da terra que abastece qualquer mercado redundante, em primeiro lugar, em benefício dos capitalistas e trabalhadores que estão de posse de outros agentes de produção para o mesmo mercado. É a influência sobre os valores que têm exercido na era moderna os novos meios de transporte em parte alguma é tão destacada como na história da terra. Seu valor aumenta com todo melhoramento nas comunicações com mercados nos quais os seus produtos podem ser vendidos, e seu valor cai a cada novo acesso, aos seus próprios mercados, de produtos de lugares mais distantes. Não há muito, os condados metropolitanos estavam cheios de receios de que a construção de boas estradas permitisse às partes mais distantes da Inglaterra competir com os mesmos no abastecimento alimentar de Londres. E atualmente as vantagens diferenciais das fazendas inglesas estão baixando, sob certos aspectos, com a importação de alimento transportado pelas ferrovias indianas e americanas, e baldeado para navios feitos de aço e propulsados por turbinas a vapor.

Mas, conforme Malthus argumentava e Ricardo admitia, qualquer coisa que promova a prosperidade do povo promove também, a longo prazo, a dos donos do solo. É verdade que as rendas fundiárias inglesas subiram muito rapidamente quando, no início do século passado, uma série de más colheitas veio afligir um povo que não podia importar os seus alimentos, mas uma alta assim verificada não poderia perdurar, pela própria natureza das coisas. E a adoção do livre comércio de cereais no meio do século, seguida pela expansão dos trigais americanos, está aumentando rapidamente o valor real dos terrenos urbanos e rurais em conjunto, isto é, está aumentando a soma de artigos de primeira necessidade, confortos e luxos da vida que podem ser adquiridos pela renda total de todos os proprietários de terras urbanas e rurais tomados em conjunto.⁶

⁵ Ver Apêndice A, especialmente § 6.

⁶ Mr. W. Sturge (numa instruíva comunicação ao Institute of Surveyors, dezembro de 1872) estima que a renda agrícola (em dinheiro) da Inglaterra duplicou entre 1795 e 1815, e depois caiu 1/3 até 1822; depois dessa época esteve alternadamente subindo e descendo; e é agora de 45 ou 50 milhões, contra 50 ou 55 milhões no ano de 1873, quando esteve no auge. Foi de cerca de 30 milhões em 1810, de 16 milhões em 1770, e de 6 milhões em 1600. (Cf. GIFFEN. *Growth of Capital*. Cap. V; PORTER. *Progress of the Nation*. Seção II. Cap. I.) Mas a renda fundiária urbana é atualmente na Inglaterra muito maior que a renda da terra agrícola. Para avaliar a plenitude do ganho dos proprietários de terra, em consequência da expansão da população e do progresso geral, devemos calcular pelos valores da terra na qual há atualmente ferrovias, minas, docas etc. Tudo tomado em conjunto, a renda em dinheiro do solo da Inglaterra é mais de duas vezes superior, e sua renda verdadeira é talvez quatro vezes mais alta do que quando as Léis do Trigo foram revogadas.

O progresso pode reduzir o valor dos instrumentos de produção onde estes podem ser separados dos lugares em que se encontram;

mas não se o valor de suas situações for computado.

Ele aumentou grandemente a oferta de capital. O crescimento da riqueza é promovido pela crescente disposição do homem a sacrificar o presente pelo futuro,

apesar de haver reduzido sua disposição a trabalhar longas horas.

§ 7. Todavia, embora o desenvolvimento do meio industrial tenda, em conjunto, a elevar o valor do solo, a maioria das vezes reduz o valor da maquinaria e de outras espécies de capital fixo, na medida em que o seu valor pode ser separado do valor dos sítios em que se aplicam. Uma súbita irrupção de prosperidade pode, sem dúvida, habilitar o estoque existente de meios de produção em qualquer indústria a lograr por algum tempo um alto rendimento. Mas as coisas suscetíveis de multiplicação ilimitada não podem reter por muito tempo um valor de escassez, e se são bastante duráveis, como por exemplo navios, altos-fornos e maquinaria têxtil, estão sujeitos a sofrer grande depreciação em consequência do rápido progresso dos aperfeiçoamentos.

O valor de tais coisas como ferrovias e docas depende, porém, a longo prazo, principalmente da sua situação. Se esta for boa, o progresso da circunvizinhança elevará o seu valor líquido, mesmo tendo em conta os gastos feitos para acompanhar os aperfeiçoamentos correntes.⁷

§ 8. Pode-se dizer que a Aritmética Política começou na Inglaterra no século XVII, e desse tempo em diante verificamos um aumento constante e firme na soma de riqueza acumulada *per capita* da população.⁸

O homem, embora ainda impaciente com as demoras, tem-se tornado gradualmente mais disposto a sacrificar a folga ou outras diversões, a fim de obtê-las no futuro. Adquiriu maior faculdade “telescópica”, isto é, maior capacidade de prever o futuro e de examiná-lo mais claramente através de sua visão mental. É mais prudente, tem mais autodomínio, e está portanto mais inclinado a avaliar, segundo uma taxa elevada, os males e benefícios do futuro — empregados esses termos no sentido mais amplo, incluindo as mais altas e as mais baixas afeições da mente humana. O homem se mostra menos egoísta e, portanto, mais inclinado a trabalhar e economizar a fim de obter uma provisão futura para sua família. Já há leves indícios de um porvir mais brilhante, no qual haverá uma disposição geral de trabalhar e poupar para aumentar as reservas de riqueza comum, e as oportunidades públicas de levar vida melhor.

Mas, apesar de o homem estar mais disposto que nos tempos antigos a suportar os males do presente pelos benefícios do futuro, é duvidoso que possamos agora traçar uma linha de aumento contínuo na soma de esforços a que está inclinado a se submeter para a obtenção de prazeres positivos, seja no presente ou no futuro. Durante muitas gerações a indústria do mundo ocidental foi se fazendo mais diligente: diminuíram os feriados, as horas de trabalho aumentaram, e o povo, por escolha ou necessidade, se contentava com uma procura cada vez menor do prazer fora do trabalho. Mas, é de crer que esse movimento tenha alcançado o máximo e esteja agora em declínio. Em todas as categorias de trabalho, exceto nas mais altas, as pessoas estão apreciando o descanso mais do que antes, e se estão tomando mais impacientes com a fadiga que resulta do esforço excessivo; e talvez estejam menos

⁷ Naturalmente, há exceções. O progresso econômico pode assumir a forma de construção de novas ferrovias, que hão de descongestionar o tráfego de algumas já existentes, ou do aumento do tamanho dos navios, até que estes não mais possam entrar em portos de águas rasas.

⁸ Ver Livro Quarto. Cap. VII.

dispostas do que antes a se submeterem à constante e crescente “incomodidade” das longuíssimas horas de trabalho, para aquisição de supérfluos no presente. Essas causas torná-las-iam menos dispostas do que antes a trabalhar duramente a fim de se proverem para necessidades distantes, se não houvesse um aumento ainda mais rápido na sua capacidade de discernir o futuro, e talvez — embora isso seja mais duvidoso — no seu desejo de distinção social, que provém da posse de uma pequena reserva de riqueza acumulada.

Recentes flutuações na taxa de juros.

Esse aumento do capital *per capita* tendeu a diminuir sua utilidade marginal; e, portanto, a taxa de juros sobre novos investimentos caiu, embora não uniformemente. Teria sido de 10% durante grande parte da Idade Média, mas caiu a 3% durante a primeira metade do século XVIII. A vasta procura industrial e política subsequente de capital elevou-a de novo, e o juro esteve relativamente alto durante a Grande Guerra (napoleônica). Caiu quando cessou o dreno político, sendo muito pequena a oferta de ouro naquela época, mas aumentou no terceiro quartel do século passado, quando o ouro abundou de novo, e o capital foi muito necessário para ferrovias e para o desenvolvimento de países novos. Depois de 1873, uma era de paz, combinada com um afrouxamento na oferta de ouro, baixou os juros, mas agora está subindo de novo, parte em consequência de um aumento no suprimento de ouro.⁹

Há uma relativa diminuição nos ganhos da aptidão especializada.

§ 9. O desenvolvimento da instrução em geral e de um sentimento de responsabilidade para com a juventude tem transformado uma boa soma de riqueza da nação, de investimento como capital material para investimento como capital pessoal. Tem resultado daí uma oferta bastante aumentada de capacidade especializada, que veio elevar muito o dividendo nacional e a renda média do povo em conjunto: contudo, retirou dessa capacidade especializada muito do valor de escassez que antes possuía, baixando-lhe os ganhos, não de modo absoluto, mas relativamente ao progresso geral, fazendo também com que muitas ocupações, não há muito consideradas qualificadas, e ainda mencionadas como tal, se enfileirassem com o trabalho não especializado, no que concerne a salários.

Um flagrante exemplo é o da escrita. É verdade que muitas espécies de trabalho de escritório exigem uma rara combinação de altas qualidades mentais e morais, mas, de certo modo, pode-se ensinar facilmente a qualquer um o trabalho de escriturário, e provavelmente, dentro em breve, haverá poucos homens ou mulheres na Inglaterra que não saibam escrever bastante bem. Quando todos souberem escrever, esse trabalho, que antes assegurava salários mais altos do que qualquer espécie de trabalho manual, passará para a categoria dos ofícios não especializados. De fato, as melhores espécies de trabalho artesão educam mais o homem, e serão mais bem pagas do que aquelas espécies de serviço de escriturário que não exigem nem discernimento nem responsabilidade. Em regra, a melhor coisa que um artesão pode fazer pelo filho é educá-lo para realizar com perfeição o trabalho que tem em mãos, de forma que ele possa compreender os princípios mecânicos, químicos ou outros princípios científicos que nele se aplicarem, e possa pene-

⁹ Ver *supra*, Livro Sexto. Cap. VI, § 7.

trar no espírito de qualquer novo aperfeiçoamento que se introduza no mesmo. Se seu filho se revelar possuidor de boas habilidades naturais, tem muito mais probabilidade de ascender a uma alta posição, da banca de um artífice que da carteira de um escriturário.

Os ganhos nas antigas e familiares ocupações especializadas tendem a cair relativamente aos das novas.

Às vezes um novo ramo da indústria é difícil simplesmente porque é desconhecido, e homens de grande força e habilidade são chamados a fazer um trabalho que pode ser feito por homens de capacidade comum, ou mesmo por mulheres e crianças, desde que a trilha esteja bem batida. Seus salários são altos a princípio, mas caem quando o trabalho se torna corriqueiro. Isso tem feito com que a alta dos salários médios seja subestimada, porque acontece que muitas das estatísticas, que parecem típicas do movimento geral de salários, são tomadas de indústrias que eram relativamente novas, há uma ou duas gerações, e que agora se acham ao alcance de homens de habilidade real muito menor do que a daqueles que lhes abriram caminho.¹⁰

A conseqüência de tais mudanças é aumentar o número dos empregados em ocupações ditas qualificadas, seja o termo agora bem aplicado ou não: e esse aumento constante de trabalhadores nas categorias profissionais mais altas tem feito com que a média de toda a força de trabalho aumente muito mais depressa do que a média dos salários representativos em cada ramo industrial.¹¹

Os salários dos artesãos

Na Idade Média, embora alguns homens de grande habilidade permanecessem artesãos por toda a vida, e se tomassem artistas, todavia como classe de artesãos estavam mais próximos dos trabalhadores não especializados do que agora. No começo da nova era industrial, em meados do século XVIII, os artesãos haviam perdido muito de suas antigas tradições artísticas, e não haviam ainda adquirido o domínio técnico sobre os seus instrumentos, essa segurança e facilidade na execução de tarefas difíceis, próprias ao moderno artífice qualificado. Sobreviera uma mudança no início do século passado, e os observadores tiveram sua atenção voltada para o hiato que se estabelecia entre o trabalho qualificado e o trabalho não qualificado. Os salários do artífice chegaram a ser o dobro dos do trabalhador ordinário. Porque, de fato, o grande aumento na procura de trabalho altamente especializado, sobretudo nas indústrias de metais, estimulava uma rápida absorção pelas fileiras do artesanato dos mais fortes caracteres entre os trabalhadores e seus filhos.

aumentaram relativamente aos da mão-de-obra não qualificada no começo do século: mas agora a tendência é inversa.

¹⁰ Cf. Livro Quarto. Cap. VI, § 1-2; Cap. IX, § 6. À medida que a indústria progride, os melhoramentos na maquinaria certamente não de minorar o esforço para a realização de qualquer tarefa, e, portanto, baixar os salários-tarefa rapidamente. Mas, entretanto, o ritmo da maquinaria e a qualidade da mesma posta a cargo de cada trabalhador podem ser aumentados a tal ponto que o esforço total despendido num dia de trabalho seja maior do que antes. Sobre essa matéria, empregadores e empregados amiúde divergem. É certo, por exemplo, que os salários-tempo têm subido nas indústrias têxteis, mas os empregados afirmam, contradizendo os empregadores, que o esforço que se lhes impõe tem aumentado mais que em proporção. Nessa controvérsia, os salários têm sido avaliados em dinheiro, mas quando se faz a conta do aumento em poder aquisitivo do dinheiro, não há dúvida de que os salários reais por eficiência têm subido — isto é, o exercício de dada quantidade de força, habilidade e energia é recompensado por um domínio maior sobre mercadorias do que antes.

¹¹ Isto pode se tornar mais claro com um exemplo. Se há 500 homens no grau A ganhando 12 xelins por semana, 400 no grau B ganhando 25 xelins e 100 no grau C ganhando 40 xelins, os salários médios de 1 000 homens são 20 xelins. Se depois de algum tempo 300 do grau A tiverem passado para o grau B e 300 do grau B para o grau C, os salários em cada grau permanecendo estacionários, então os salários médios do conjunto de 1 000 homens serão de cerca de 28 xelins e 6 pence. E mesmo que a taxa de salários de cada grau houvesse nesse interim caído 10%, os salários médios de todos seriam ainda de cerca de 25 xelins e 6 pence — teriam aumentado ainda mais que 25%. Negligenciar fatos como esses, conforme assinalou Sir R. Giffen, pode ser causa de grandes erros.

A ruptura, justamente nessa época, do antigo exclusivismo dos artesãos, os estava tornando não tanto uma aristocracia de nascimento, como antes, mas uma aristocracia de valor. E essa melhoria na qualidade dos artesãos permitiu-lhes manter uma taxa de salários muito mais alta do que a da mão-de-obra comum, por longo tempo. Gradualmente, porém, algumas das formas mais simples de ofícios qualificados começaram a perder seu valor de escassez, à medida que se perdia seu caráter de novidade. Ao mesmo tempo, começava a se verificar uma procura cada vez maior da habilitação técnica em alguns misteres tradicionalmente considerados como não qualificados. O operário de escavações e o trabalhador da agricultura vêem-se cada vez mais a braços com maquinaria dispendiosa e complicada, que se julgava pertencer apenas aos ofícios especializados, e assim os salários dessas duas ocupações representativas têm subido depressa. A alta dos salários dos lavradores seria mais flagrante ainda se a propagação dos conhecimentos modernos nos distritos agrícolas não fosse causa para que os elementos mais capazes nascidos ali deixassem os campos pela ferrovia ou pela oficina, para se tornarem policiais, ou para trabalharem como cocheiros ou carregadores nas cidades. Os que são deixados atrás, nos campos, têm recebido muito melhor educação do que em tempos anteriores, e, embora tendo talvez uma média menor de capacidade natural, ganham salários reais muito mais elevados que seus pais.

Há algumas ocupações especializadas e responsáveis, como as dos mestres-foguitas e laminadores nos altos-fornos, que exigem grande força física e envolvem muito desconforto: nessas os salários são muito altos. Porque a mentalidade da época faz com que os que podem efetuar trabalho de alta classe, e podem ganhar facilmente bons salários, se recusem a submeter-se a provações, exceto por uma recompensa muito alta.¹²

Há uma queda relativa nos salários de jovens dos homens idosos;

§ 10. Podemos em seguida considerar as variações nos salários relativos de homens velhos e jovens, de mulheres e crianças.

As condições da indústria mudam tão depressa que longa experiência em alguns ofícios quase chega a ser desvantagem, e em muitos casos de bem menor valor que a rapidez em adquirir novas idéias e adaptar-se a novas condições. Um homem tem probabilidade de ganhar menos depois dos cinqüenta que antes dos trinta, e sabendo disso os artesãos sentem-se tentados a seguir o exemplo dos trabalhadores não especializados, cuja inclinação natural por casar cedo tem sido sempre encorajada pelo desejo de que as despesas de sua família comecem a diminuir, antes que se reduzam seus salários.

e um aumento nos salários de jovens de ambos os sexos,

Uma segunda e ainda mais perniciosa tendência da mesma espécie é a de os salários das crianças aumentarem relativamente aos de seus pais. A máquina tem deslocado muitos homens, mas não muitos garotos. As costumesiras restrições que os excluía de alguns ofícios estão cedendo. E essas

¹² As breves observações acima sobre a evolução dos salários podem muito bem ser completadas pelo exame do Prof. Schmoller em seu *Volkswirtschaftslehre*, III, 7 (v. II, p. 259-316). É particularmente notável pela sua largueza de vistas e sua cuidadosa coordenação dos elementos materiais e psicológicos do progresso. Ver também a última metade do seu Livro Segundo.

mudanças, juntamente com a propagação da educação, embora em quase todos os outros sentidos estejam fazendo bem, são prejudiciais, no sentido de que estão permitindo a garotos, e mesmo a garotas, tornarem-se independentes de seus pais e iniciar a vida por sua própria conta.

e das mulheres.

Os salários das mulheres, por motivos semelhantes, estão se elevando rapidamente em relação aos dos homens. Esta é uma grande vantagem, enquanto tende a desenvolver-lhes as faculdades, mas constitui um prejuízo, no que as tenta a negligenciar seus deveres de construir um verdadeiro lar, e de aplicar seus esforços no capital pessoal do caráter e das aptidões dos filhos.

Os ganhos do talento excepcional estão subindo,

§ 11. A queda relativa nos rendimentos que podem ser obtidos por uma habilidade modesta, embora cuidadosamente adquirida, é acentuada pela alta nas rendas obtidas por homens de extraordinária capacidade. Nunca houve época em que quadros a óleo razoavelmente bons fossem vendidos mais baratos que agora, e nunca houve tempo em que as pinturas de primeira classe fossem vendidas tão caro. Um homem de negócios de habilidade e sorte medianas obtém agora uma taxa menor de lucros sobre o seu capital que em qualquer época anterior, enquanto as operações em que um homem excepcionalmente favorecido pelo gênio e pela boa sorte pode tomar parte são tão extensas que lhe permitem acumular vasta fortuna com rapidez até então desconhecida.

em consequência de duas causas,

As causas dessa mudança são principalmente duas: primeira, o crescimento geral da riqueza; e, segunda, o desenvolvimento de novas facilidades de comunicações, pelas quais os homens, uma vez atingidas as posições de mando, são capazes de aplicar seu talento construtivo ou especulativo em empreendimentos mais vastos e que se estendem por uma área mais ampla do que antes.

das quais uma atua quase exclusivamente sobre os ganhos dos profissionais,

É a primeira causa, quase por si só, que permite a alguns advogados obter honorários muito altos, pois um cliente rico, cuja reputação ou fortuna, ou ambas as coisas, estejam em jogo, não regateará preço para se assegurar os serviços do melhor homem que possa encontrar; e isso também permite a jóqueis, pintores e músicos de excepcional habilidade obter preços muito altos pelas suas atividades. Em todas essas ocupações, as mais altas rendas obtidas em nossa própria geração são as maiores que o mundo já teve ocasião de ver. Mas enquanto o número de pessoas cujos ouvidos possam ser alcançados por uma voz humana for até certo ponto limitado, não é muito provável que qualquer cantora venha a ultrapassar as 10 mil libras, que se diz terem sido ganhas numa temporada por Mrs. Billington, no começo do século passado — quantia quase tão grande quanto aquela que os capitães da indústria de hoje conseguiram em relação aos da geração passada.

enquanto ambas atuam plenamente com respeito aos rendimentos dos negócios.

Posto que as duas causas têm cooperado para pôr enorme poder e riqueza nas mãos dos homens de negócios da nossa geração, na América e alhures, que demonstraram talento de primeira classe e foram favorecidos pela boa sorte. É verdade que grande parte desses ganhos proveio, em alguns casos, dos destroços dos especuladores rivais, vencidos na corrida. Mas noutros casos foram ganhos principalmente pela suprema força econômica de um grande espírito construtivo, trabalhando num problema novo e vasto, com inteira liberdade: por exemplo, o fundador da família Vanderbilt, que tirou o sistema ferroviário New York Central do caos, provavelmente econo-

mizou para o povo dos Estados Unidos mais do que acumulou para si próprio.¹³

O progresso está melhorando rapidamente as condições da grande massa das classes trabalhadoras.

§ 12. Mas essas fortunas são excepcionais. A difusão da educação e de hábitos de prudência entre as massas do povo e as oportunidades que os novos métodos de negócios oferecem ao investimento seguro de pequenos capitais tendem a favorecer as rendas moderadas. As declarações do imposto de renda e do imposto predial, as estatísticas do consumo, os registros de salários pagos às camadas mais altas e mais baixas dos empregados do Governo e das empresas privadas — tudo indica que as rendas da classe média estão subindo mais depressa que as dos ricos, que os ganhos dos artesãos estão aumentando mais rapidamente que os das profissões liberais, e que os salários dos trabalhadores não especializados, saudáveis e vigorosos, estão subindo mais depressa que os do artesão médio. A renda conjunta dos muito ricos não é talvez atualmente uma parte maior do total na Inglaterra, do que era em épocas anteriores. Mas na América o valor total da terra está subindo depressa; as camadas mais altas da população trabalhadora estão cedendo terreno às baixas camadas de imigrantes, e grandes financistas estão adquirindo vasto poder: e talvez seja verdade que a renda obtida da propriedade esteja subindo em relação à do trabalho, e que a renda global dos muito ricos esteja crescendo mais depressa que tudo.

A inconstância de emprego na indústria moderna é suscetível de ser exagerada.

Deve-se admitir que uma alta nos salários perderia parte dos seus benefícios, se fosse acompanhada de um aumento no tempo gasto em ociosidade forçada. A instabilidade de emprego é um grande mal que atrai muito justamente a atenção pública. Várias causas combinam-se, todavia, para fazê-la parecer maior do que realmente é.

Quando uma grande fábrica reduz à metade a sua jornada de trabalho, corre um rumor por toda a vizinhança, e talvez os jornais o propaguem em todo o país. Mas poucas pessoas sabem quando um trabalhador independente, ou mesmo um pequeno empregador, consegue apenas alguns dias de trabalho no mês. Em conseqüência, quaisquer que sejam as interrupções da indústria nos tempos modernos, são suscetíveis de parecer mais importantes do que são relativamente às de tempos anteriores. Outrora alguns trabalhadores eram contratados por um ano: mas não eram livres e eram mantidos no trabalho sob castigos corporais. Não há bons motivos, pois, para se supor que o artesão medieval tivesse emprego constante. E o emprego mais cronicamente inconstante que se encontra hoje na Europa é o que propor-

¹³ Deve-se observar, no entanto, que alguns desses ganhos podem ser atribuídos às oportunidades para a formação de consórcios industriais ou comerciais, engendrados por alguns homens ricos e audaciosos, a fim de explorar em benefício próprio grande número de indústrias, ou o comércio e o tráfego de um grande distrito. A parte desse poder que depende de condições políticas, e especialmente de tarifas protecionistas, pode ser descontada. Mas o território americano é tão grande, e suas condições tão mutáveis, que a lenta e descansada administração de uma grande sociedade anônima, segundo o sistema inglês, fica em desvantagem na concorrência com o vigoroso, original e rápido planejamento, a pronta e resoluta força de um pequeno grupo de ricos capitalistas, que estejam dispostos e sejam capazes de aplicar seus próprios recursos em grandes empreendimentos, numa extensão muito maior do que é o caso na Inglaterra. As condições sempre em mutação do mundo dos negócios na América permitem que a seleção natural traga à primeira plana as melhores inteligências de sua vasta população, da qual quase todos os elementos, quando ingressam na vida, projetam enriquecer antes de morrer. Os modernos desenvolvimentos dos negócios e das fortunas mercantis são de excepcional interesse e instrução para os ingleses, mas suas lições serão peciosas, a menos que as condições essencialmente diversas da vida dos negócios no Velho e no Novo Mundo sejam constantemente cotejadas.

cionam as indústrias não agrícolas do oeste, que são mais medievais em seus métodos, e as indústrias da Europa oriental e meridional, nas quais as tradições medievais se conservam em pleno vigor.¹⁴

Em muitos sentidos, há um firme aumento na proporção dos empregados que são praticamente contratados por ano. Essa é, por exemplo, a regra geral em muitas das indústrias ligadas ao transporte, que estão crescendo mais depressa, e são, sob alguns aspectos, as indústrias representativas da segunda metade do século XIX, como as indústrias manufatureiras o foram da primeira metade. E conquanto a rapidez das invenções, os caprichos da moda e, sobretudo, a instabilidade do crédito sem dúvida introduzam elementos perturbadores na indústria moderna, veremos, contudo, dentro em breve, que outras influências estão agindo na direção oposta, e que não parece haver boa razão para se pensar que, em última análise, a inconstância de emprego esteja aumentando.

¹⁴ Um exemplo observado pelo autor pode ser mencionado aqui. Em Palermo, há uma ligação semifeudal entre os artesãos e seus patrões. Cada carpinteiro ou alfaiate tem uma ou mais grandes casas nas quais procura emprego. Enquanto se conduz a contento, está praticamente seguro em relação à concorrência. Não há grandes ondas de depressão no comércio. Os jornais nunca estão cheios de relatos dos sofrimentos dos desempregados, porque as condições destes mudam muito pouco, de tempos a tempos. Mas, uma porcentagem maior de artífices acha-se desempregada em Palermo nos melhores tempos, que na Inglaterra, em meio à pior depressão dos últimos anos. ! Há ainda adiante outras referências à inconstância de emprego, no Livro Sexto. Cap. XIII, § 10.

O Progresso em Relação aos Padrões de Vida

Atividades
e necessidades.

§ 1. Começemos por desenvolver um pouco mais a ordem de idéias com que iniciamos o Livro Terceiro, ao considerarmos as necessidades em relação às atividades. Vimos ali razões para julgar que o verdadeiro princípio fundamental do progresso econômico é o desenvolvimento de novas atividades ao invés de novas necessidades. Podemos agora fazer um estudo de uma questão de especial importância para a nossa geração: qual a conexão entre as mudanças na maneira de viver e a taxa de ganhos; até que ponto uma pode ser considerada causa da outra, e até que ponto efeito?

Por padrão de vida entendemos o nível de atividades ajustadas às necessidades.

Por *padrão de vida* entendemos aqui o padrão de atividades ajustadas às necessidades. Assim, uma alta no nível de vida implica um aumento da inteligência, da energia e do respeito próprio, levando a mais cuidado e critério nos gastos, a evitar a comida e a bebida que agradam o paladar mas não dão energia, e os modos de viver não saudáveis física e moralmente. Uma elevação no padrão de vida de toda uma população aumenta muito o dividendo nacional, e a cota do mesmo que cabe a cada categoria ou a cada profissão. Um aumento no padrão de vida de uma profissão ou categoria aumentará sua eficiência e, portanto, seus próprios salários reais: aumentará um pouco o dividendo nacional, permitindo a outros obterem a sua ajuda a um custo algo menor em proporção à eficiência da mesma.

Quando uma elevação no padrão de conforto aumenta os salários, o faz principalmente aumentando o padrão de atividades.

Todavia, muitos autores têm falado da influência exercida sobre os salários por uma alta não no padrão de *vida*, mas no de *conforto* — termo que pode sugerir mero acréscimo de necessidades artificiais, entre as quais podem predominar talvez as necessidades mais grosseiras. É verdade que toda ampla melhoria no padrão de conforto tende a trazer melhor modo de vida e a abrir caminho a novas e mais altas atividades, e ao lado disso as pessoas que até então não tiveram nem as subsistências nem o decoro da vida dificilmente deixarão de obter algum acréscimo de vitalidade e energia de um aumento de conforto, por mais grosseira e material que seja a concepção que tenham do mesmo. Assim, um aumento no padrão de conforto há de envolver, provavelmente, certa elevação no padrão de vida, e, nesse caso, tende a aumentar o dividendo nacional e a melhorar as condições do povo.

No entanto, alguns autores do nosso tempo e de épocas anteriores têm ido ainda mais longe, deixando implícito que um mero aumento de necessi-

dades tende a elevar os salários. Mas o único efeito direto de um aumento das necessidades é tornar as pessoas mais miseráveis do que antes. Se pusermos de lado o seu possível efeito indireto no incremento das atividades, ou na elevação do padrão de vida por qualquer outra forma, ele pode fazer subir os salários apenas pela diminuição da oferta de mão-de-obra. Será bom examinar esse assunto mais de perto.

Pressupostos subjacentes à lei de ferro dos salários em sua forma extrema.

As condições sob as quais uma elevação no nível de conforto aumentaria um pouco os salários não foram muito raras na história do mundo.

§ 2. Já se observou que se a população aumentasse ininterruptamente numa alta progressão geométrica, por muitas gerações, num país que não pudesse importar alimentos, então o produto total do trabalho e capital, operando com os recursos fornecidos pela Natureza, mal daria para cobrir o custo de criar e instruir cada geração que viesse: isso seria verdade mesmo que supuséssemos que quase todo o dividendo nacional fosse para o trabalho, sem se destinar quase nada ao capitalista ou ao proprietário de terras.¹ Se não cobrisse esse custo, a taxa de crescimento da população necessariamente diminuiria, a menos, com efeito, que as despesas de nutrição e criação fossem diminuídas, resultando daí um rebaixamento na eficiência, portanto, no dividendo nacional e, conseqüentemente, nos ganhos.

Mas, na realidade, o entrave ao rápido crescimento da população viria antes, porque a população em geral, provavelmente, não limitaria o seu consumo às simples necessidades. Uma parte do rendimento familiar seria gasto quase certamente em satisfações que bem pouco contribuiriam para a manutenção da vida e da eficiência. Ou seja, a manutenção do padrão de conforto mais ou menos acima do que seria necessário para a vida e a eficiência envolveria necessariamente uma parada no crescimento da população, numa fase anterior à fase na qual isso sucederia se os gastos de família se houvessem orientado segundo os mesmos princípios que os gastos para nutrição e treinamento de cavalos ou escravos. Essa analogia pode levar-nos ainda mais longe.

Três coisas necessárias para a plena eficiência — esperança, liberdade e mudança² — não podem ser colocadas facilmente ao alcance do escravo. Mas em regra o arguto senhor de escravos enfrenta algumas dificuldades e esforços para dar-lhes um pouco de música e outras diversões, de acordo com os mesmos princípios pelos quais lhes dá remédios, pois a experiência demonstra que a melancolia num escravo é tão antieconômica como a doença, ou como as cinzas que entopem a fomalha de uma caldeira. Ora, se o padrão de conforto dos escravos se elevasse de tal modo que nem a punição nem o receio da morte os fizessem trabalhar sem confortos dispendiosos e até mesmo artigos de luxo, obteriam eles todas essas coisas, ou desapareceriam, do mesmo modo que o faria uma raça de cavalos que não ganhasse a sua subsistência. Se fosse verdade que os salários reais dos trabalhadores diminuem devido, principalmente, à dificuldade de obter alimento, como aconteceu na Inglaterra há cem anos, então as classes trabalhadoras decerto poderiam libertar-se da pressão do rendimento decrescente, reduzindo o seu número.

Mas não o podem fazer agora, porque não há tal pressão. A abertura dos portos da Inglaterra, em 1846, foi uma das muitas causas do desenvolvi-

Mas na Inglaterra agora os salários não são mantidos baixos

¹ Ver Livro Sexto. Cap. II, § 2-3, e também Livro Quarto. Cap. IV e V, e Livro Sexto. Cap. IV.

² Ver Livro Quarto. Cap. V, § 4.

pela extrema pressão demográfica sobre os recursos da agricultura e só podem elevar-se pelo aumento da eficiência.

mento das ferrovias, ligando vastas terras agrícolas da América do Norte e do Sul, bem como da Austrália, com o mar. O trigo, cultivado sob as mais vantajosas circunstâncias, é trazido para o trabalhador inglês em quantidades suficientes para sua família, a um custo total equivalente apenas a uma pequena parte de seus salários. Um aumento de contingentes populacionais dá muitas oportunidades novas para a maior eficiência do capital e do trabalho atuando juntos para atender às necessidades do homem, podendo assim aumentar os salários numa direção tanto quanto pode baixá-los noutra, bastando que o estoque de capital exigido para os novos desenvolvimentos aumente com suficiente rapidez. Naturalmente, o inglês não deixa de ser afetado pela lei do rendimento decrescente: não pode ganhar o seu pão com tão pouco trabalho como se estivesse nas proximidades de extensas campinas virgens. Mas o custo para ele, sendo agora ditado sobretudo pelos suprimentos que vêm de países novos, não seria muito afetado por um aumento ou diminuição na população desse país. Se ele pode tornar o seu trabalho mais eficiente, produzindo coisas que podem ser trocadas por alimento importado, então obterá seus víveres por um custo real menor, cresça depressa ou não a população da Inglaterra.

Quando os campos de trigo do mundo estiverem plenamente explorados (ou mesmo antes, se a entrada livre de alimentos nos portos da Inglaterra vier a ser impedida), certamente um aumento da população pode baixar os salários, ou, de qualquer forma, conter a alta que, de outro modo, teria sobrevivendo do contínuo progresso nas artes de produção: em tal caso, uma elevação no padrão de conforto pode aumentar os salários mediante apenas uma limitação no aumento da população.

Contraste entre as mudanças no número da população e nas atividades médias.

Mas, enquanto a boa sorte atual da abundante importação de abastecimentos estiver a serviço do povo inglês, uma elevação no padrão de conforto não lhe poderia aumentar os salários, apenas pela consequência sobre a cifra de população. E mais, se fosse obtida por medidas que forçassem a baixa da taxa de lucros sobre o capital a um nível ainda mais inferior do que o atingido em países que têm maior capacidade de absorver capital que a Inglaterra, essa elevação poderia deter a acumulação de capital na Inglaterra como apressar sua exportação. E nesse caso os salários na Inglaterra cairiam de modo absoluto, em relação ao resto do mundo. Se, por outro lado, uma alta no padrão de conforto viesse a par com um grande aumento em eficiência, então — fosse ou não acompanhada por um crescimento demográfico — ela ampliaria o dividendo nacional relativamente à população, e estabeleceria uma alta dos salários reais sobre uma base duradoura. Assim, a diminuição de 1/10 do número de trabalhadores, cada qual trabalhando tanto como antes, não elevaria materialmente os salários; e, por conseguinte, uma diminuição de 1/10 na quantidade de trabalho de cada um, permanecendo inalterado o número, baixaria de 1/10 os salários em geral.

Mesmo um grupo único de trabalhadores não pode manter salários excepcionalmente altos, salvo aumentando a eficiência.

Essa argumentação é de fato coerente com a crença de que um grupo compacto de trabalhadores pode, durante algum tempo, elevar os seus salários à custa do resto da coletividade, fazendo com que o seu trabalho se torne escasso. Mas essa estratégia raro tem êxito por mais do que um curto período. Por mais fortes que sejam os obstáculos anti-sociais que eles ergam contra os que gostariam de compartilhar de seus ganhos, os intrusos abrem caminho, alguns por cima dos obstáculos, alguns por baixo deles, e outros através dos mesmos. Entrementes, o espírito inventivo põe-se em campo para obter, de algum outro modo, ou de outro lugar qualquer, as coisas de cuja

produção o grupo unido julgava ter um monopólio parcial: e o que é mais perigoso para eles, novas coisas são inventadas e trazidas para uso geral, satisfazendo mais ou menos as mesmas necessidades, sem que se utilizem do seu trabalho. Assim, passado algum tempo, os que se esforçaram por fazer um astuto uso do monopólio podem encontrar seu número aumentado ao invés de reduzido, enquanto míngua a procura geral pelo seu trabalho, e então os seus salários caem muito.

Níveis de atividade em relação a horas de trabalho.

§ 3. As relações entre a eficiência industrial e as horas de trabalho são complexas. Se o esforço é muito grande, o homem está sujeito a cansar-se tanto com um longo trabalho que raramente se encontra em sua melhor forma, ficando o mais das vezes muito abaixo disso ou mesmo inativo. Em geral, embora não seja regra universal, o trabalho é mais intenso quando pago por peça do que quando pago por tempo, e nesse caso as jornadas de poucas horas são especialmente convenientes às indústrias onde prevalece o trabalho por peça.³

O ócio e o descanso, quando bem aproveitados, favorecem a economia.

Quando o horário, a natureza do trabalho, as condições físicas sob as quais é feito, e o sistema pelo qual é remunerado são tais que causam grande desgaste ao corpo ou à mente, ou a ambos, e conduzem a um baixo padrão de vida; quando estiver havendo carência de lazer, descanso e repouso necessários para a eficiência, então o trabalho está tão disparatado, do ponto de vista da sociedade em geral, como o seria da parte de um capitalista manter os seus cavalos ou escravos em excesso de trabalho ou subalimentados. Em tal caso, uma moderada diminuição das horas de trabalho reduziria o dividendo nacional apenas temporariamente, pois logo que o melhor padrão de vida tenha podido exercer seus plenos efeitos sobre a eficiência dos trabalhadores, sua maior energia, inteligência e força de caráter permitir-lhes-iam fazer tanto quanto antes, em menos tempo. E assim, mesmo do ponto de vista da produção material, não haveria perda no resultado final, como não a haveria em se enviar um operário doente a um hospital, a fim de recobrar as forças. É interessante para a próxima geração que se poupe aos homens e sobretudo às mulheres o trabalho excessivo, pelo menos tanto quanto em que se lhes transmita um bom estoque de riqueza material.

Caso excepcional da mais baixa categoria de trabalhadores.

Essa argumentação pressupõe que o novo descanso e o lazer elevem o padrão de vida. E tal resultado é quase certo seguir-se aos casos extremos de excesso de trabalho que estamos considerando, e nos quais um simples relaxamento da tensão é a condição necessária para subir o primeiro degrau. As classes mais inferiores de trabalhadores honestos raro trabalham muito ar-

³ Esses fatos são muito discutidos, em parte porque variam enormemente de uma profissão para outra, e os que têm conhecimento mais íntimo dos mesmos são suscetíveis de se colocarem em pontos de vista preconcebidos. Quando o trabalho por peça pode ser ajustado em convenção coletiva pelos sindicatos, o primeiro efeito de um melhoramento na instalação é fazer subir os salários reais, e desse modo a obrigação de reclamar um reajuste nos preços por peça, a fim de conservar os salários em justa proporção com os percebidos por trabalho de igual dificuldade e responsabilidade em outras ocupações, recaí sobre os empregadores. Em tais casos, o trabalho por peça é o preferido pelos operários. E onde sua organização é boa, como em alguns tipos de trabalho de mineração, aplicam o sistema mesmo em relação ao trabalho não uniforme. Mas, em muitos outros casos, surgem as suspeltas de vantagens desiguais. (Ver *infra*, § 8.) De acordo com o Prof. Schmoller, avalia-se que o trabalho por peça aumenta a produção de 20% a 100%, conforme a emulação dos trabalhadores e o caráter e a técnica da indústria (*Volkswirtschaftslehre*, § 208). Uma instrutiva e detalhada exposição das causas que levam os trabalhadores a se oporem ao pagamento por produção em certas indústrias, enquanto o recebem com agrado noutras, aparece em COLE. *The Payment of Wages*. Cap. III.

duamente. Mas têm pouca fibra, e muitos deles ficam tão esgotados que provavelmente, depois de algum tempo, poderiam fazer tanto num dia mais curto, quando fazem agora num longo.⁴

Outrossim, existem alguns ramos da indústria que, atualmente, utilizam aparelhagem cara, 9 ou 10 horas por dia, e nas quais a gradual introdução de dois turnos de 8 horas, ou mesmo menos, seria vantajosa. A mudança teria de ser introduzida gradualmente, pois não existe bastante mão-de-obra especializada para permitir que esse sistema seja adotado desde logo em todas as oficinas e fábricas às quais seria apropriado. Mas algumas espécies de maquinaria, quando desgastadas ou antiquadas, poderiam ser substituídas em escala menor. Por outro lado, muita maquinaria nova que não poderia introduzir-se com proveito em jornadas de 10 horas, poderia sê-lo numa de 16 horas, e uma vez introduzida, seria aperfeiçoada. Assim, as técnicas de produção progrediriam mais rapidamente, o dividendo nacional aumentaria, os trabalhadores seriam capazes de ganhar salários mais altos sem paralisarem o crescimento do capital, ou sem induzi-lo a emigrar para os países onde os salários são mais baixos, e todas as classes sociais colheriam benefício da mudança.

A importância dessa consideração mais se evidencia cada ano, uma vez que o custo crescente da maquinaria e a rapidez com que se torna obsoleta estão constantemente agravando o desperdício de conservar os incansáveis ferro e aço na ociosidade 16 horas em cada 24. Em qualquer país, essa mudança aumentaria o produto líquido e, portanto, os salários de cada trabalhador, porque muito menos do que antes teria que ser deduzido da produção total à conta de despesas de maquinaria, instalações, aluguel etc. Mas os artesãos anglo-saxões, insuperáveis na perfeição de execução e superiores a todos em energia contínua, aumentariam mais do que os outros seu produto líquido, se mantivessem sua maquinaria em pleno funcionamento 16 horas por dia, mesmo que eles próprios trabalhassem apenas 8.⁵

Deve-se, no entanto, recordar que esse projeto especial de redução de horas de trabalho se aplica apenas às indústrias que se utilizam, ou podem utilizar-se, de custoso equipamento. Em muitos casos, por exemplo em algu-

Em algumas indústrias horários mais curtos combinados com dois turnos seriam um benefício quase completo para todos os interessados.

⁴ A história das indústrias britânicas oferece as mais variadas, as mais claramente definidas e as mais geralmente instrutivas experiências sobre a influência das variações dos horários de trabalho na produção. Mas os estudos internacionais sobre o assunto parecem ser especialmente alemães. Ver, por exemplo, BERNARD, *Höhere Arbeitsintensität bei Kurzeren Arbeitszeit*. 1909.

⁵ Sobre todo esse assunto, ver a comunicação do Prof. Chapman na "British Association", 1909, publicada no *Economic Journal*, v. XIX.

Os turnos duplos são mais usados no continente europeu do que na Inglaterra mas não se lhes deu lá uma boa chance, pois as horas de trabalho são tão longas que os turnos dobrados significam trabalho por quase toda a noite, e o trabalho noturno nunca é tão bom quanto o diurno, em parte porque os que trabalham à noite nunca descansam perfeitamente durante o dia. Não há dúvida de que se podem levantar certas objeções práticas contra o sistema. Por exemplo, uma máquina nunca é tão bem cuidada quando dois homens compartilham a responsabilidade de mantê-la em ordem, em vez de um só, e às vezes há certas dificuldades em apurar as imperfeições no trabalho feito, mas essas dificuldades podem ser superadas em grande parte colocando-se a máquina e o trabalho a cargo de dois parceiros. Haveria ainda pouca dificuldade em reajustar o trabalho de escritório de modo a enquadrá-lo no dia de 16 horas. Mas os empregadores e seus contramestres não consideram insuperáveis essas dificuldades, e a experiência demonstra que os trabalhadores cedo vencem a aversão que a princípio sentem pelos turnos dobrados. Um turno poderia terminar o trabalho ao meio-dia, e o outro começar à mesma hora. Ou — o que seria talvez melhor — um turno poderia trabalhar, digamos, de 5 às 10 da manhã, e das 13,30 às 16,30; trabalhando o segundo turno de 10,15 às 13,15 e de 16,45 às 21,45. Os dois turnos poderiam mudar de horário ao fim de cada semana ou de cada mês. Será necessária a adoção geral de dois turnos, para que a extensão dos maravilhosos poderes da maquinaria cara em cada ramo do trabalho manual exerça a plena influência de que é capaz, no sentido de reduzir as horas de trabalho a muito menos de 8.

mas minas e em alguns ramos do trabalho ferroviário, o sistema de turnos já se aplica a fim de manter o equipamento constantemente em serviço.

Mas em muitas indústrias a redução da jornada de trabalho reduziria a produção.

Restam, contudo, muitas indústrias nas quais a redução das horas de trabalho viria certamente diminuir a produção no presente imediato e, sem dúvida, não promoveria de modo algum um rápido aumento de eficiência que viesse elevar até ao nível anterior o rendimento médio *per capita*. Nesses casos a reforma viria reduzir o dividendo nacional, e a maior parte da perda material resultante recairia sobre os trabalhadores cujas horas fossem diminuídas. É verdade que em algumas indústrias a escassez de mão-de-obra elevaria o seu preço por bastante tempo à custa do resto da comunidade. Em regra, porém, um aumento no preço real da mão-de-obra causaria uma procura menor pelo produto, em parte devido ao emprego mais intenso de sucedâneos, e produziria também uma nova afluência de mão-de-obra de indústrias menos preferidas.

Ao considerar a influência que exerce geralmente sobre os salários a redução das horas de trabalho, deve-se recordar que os efeitos imediatos não podem servir de orientação quanto aos resultados finais,

§ 4. Pode ser útil tentar explicar a grande vitalidade da crença comum de que os salários poderiam em geral aumentar, simplesmente tomando escassa a mão-de-obra. Para começar, é difícil conceber quão diferentes, e não raro até mesmo opostos, são os efeitos imediatos e os permanentes de uma mudança. As pessoas observam que, quando há homens competentes aguardando trabalho às portas dos escritórios de uma companhia de bondes, os que já estão trabalhando pensam mais em manter seus empregos que em lutar por um aumento de salários, e que se esses candidatos não estivessem lá, os empregadores não poderiam resistir a uma exigência por salários mais altos. O público fica remoendo o fato de que, se os empregados nas empresas de bondes trabalham poucas horas, e não há diminuição no número de quilômetros percorridos pelos carros nas linhas existentes, então mais homens devem ser empregados, provavelmente a salários mais altos por hora, e possivelmente a salários mais altos por dia. Observam que, quando uma iniciativa está em andamento, como a construção de uma casa ou de um navio, deve ser terminada a todo custo, pois nada há a ganhar com o deixá-la pela metade: e quanto maiores as parcelas de trabalho feitas na mesma por qualquer homem, tanto menores serão as tarefas deixadas para outras pessoas.

Mas há outras conseqüências mais importantes, embora menos salientes, que precisam ser consideradas. Por exemplo, se os trabalhadores em bondes e em construções reduzem seu contingente artificialmente, as linhas de bondes não serão prolongadas, menos homens serão empregados na construção e operação de bondes, muitos operários e outras pessoas terão de ir a pé para a cidade, quando poderiam ir de bonde, muitos terão de viver densamente amontoados nas cidades que poderiam ter jardins e ar mais puro nos subúrbios; as classes trabalhadoras, entre outras, serão incapazes de obter bom alojamento, como de outra forma lhes seria possível, e haverá menos construções.

e que não há um "fundo de trabalho" fixo,

Em suma, a argumentação de que os salários podem elevar-se permanentemente pela redução da mão-de-obra repousa na presunção de que há um *fundo de trabalho* (ou de serviço) permanente e fixo, isto é, certa quantidade de trabalho a ser feita, independente do preço. Não há fundamento para essa presunção. Pelo contrário, a procura de trabalho vem do dividendo nacional, isto é, provém do trabalho. Quanto menos trabalho de uma

espécie houver, tanto menos procura haverá de trabalho de outras espécies, e se a mão-de-obra for escassa, menos empreendimentos serão levados a efeito.

Ademais, a constância de emprego depende da organização da indústria e do comércio, e do sucesso com que aqueles que provêm a oferta são capazes de prover os futuros movimentos da procura e dos preços, e de ajustar suas ações a eles. Mas isso não seria mais bem feito com um dia curto de trabalho que com um longo, e de fato a adoção do dia curto, não acompanhada por turno duplo, desaconselharia o emprego de equipamento dispendioso, cuja presença torna os empregadores muito relutantes em paralisar suas fábricas. Quase toda redução artificial da mão-de-obra implica atrito e, portanto, tende a aumentar, e não a diminuir, a inconstância de emprego.

É verdade que, se os estucadores ou sapateiros pudessem excluir a concorrência externa, teriam boa probabilidade de elevar os seus salários, por uma simples diminuição da quantidade de trabalho que cada um faz, encurtando as horas ou por outro meio qualquer. Mas essas vantagens só podem ser obtidas à custa de maior perda conjunta para outros participantes do dividendo nacional, o qual é a fonte dos salários e dos lucros para todas as indústrias do país. Essa conclusão é acentuada pelo fato — que a experiência comprova e que a análise explica — de que os mais flagrantes exemplos de alta de salários conseguida pela estratégia de sindicato trabalhista se encontram nos ramos da indústria cuja procura de mão-de-obra não é direta, mas “derivada” da procura de um produto em cuja feitura muitos ramos da indústria cooperam: pois um grupo forte na luta pode absorver alguma parcela do preço do produto final, que podia ter ido para outros ramos.⁶

e que todo entrave ao dividendo nacional recair em parte sobre as classes trabalhadoras.

A parte limitada da perda resultante da diminuição do dividendo nacional que se pode fazer recair sobre os capitalistas.

§ 5. Chegamos agora a uma segunda causa da vitalidade da crença de que se pode fazer subir os salários de modo geral e permanente reduzindo a oferta de mão-de-obra. Essa causa é fruto de uma má avaliação dos efeitos de tal mudança sobre a oferta de capital.

É um fato — e, na medida de sua repercussão, um fato importante — que alguma parte da perda resultante da diminuição da produção, digamos, dos estucadores ou sapateiros, há de recair sobre os que não pertencem às classes trabalhadoras. Parte recairá, sem dúvida, sobre os empregadores e capitalistas cujo capital pessoal e material está aplicado em construções ou na fabricação de calçados, e parte sobre os abastados consumidores ou usuários de casas ou sapatos. Mais ainda, se houvesse uma tentativa geral de todas as classes trabalhadoras de obter altos salários restringindo a oferta efetiva de sua mão-de-obra, uma parte considerável da carga resultante da diminuição do dividendo nacional seria sem dúvida lançada sobre outras classes da nação, e especialmente sobre os capitalistas, mas apenas durante algum tempo. Pois uma considerável diminuição no rendimento líquido dos investimentos de capital viria rapidamente fazer com que novas porções de capital emigrassem para o exterior. Em relação a esse perigo, argumenta-se às vezes que as ferrovias e usinas do país não podem ser exportadas. Mas quase todos os materiais, e especialmente grande parte dos meios de produção, se consomem ou se desgastam, ou se tomam obsoletos cada ano, precisando

⁶ Ver *supra*, Livro Quinto. Cap. VI, § 2.

ser substituídos. Uma redução na escala dessa substituição, combinada com a exportação de algum capital assim liberado, poderia talvez diminuir a procura efetiva de mão-de-obra no país em poucos anos, de modo que a repercussão sobre os salários em geral fosse a de reduzi-los a muito abaixo do seu nível atual.⁷

Os movimentos internacionais de salários; suas limitadas possibilidades.

Mas, embora a emigração de capital, em qualquer caso, não fosse cercada de muita dificuldade, os capitalistas teriam boas razões práticas, além de uma preferência sentimental, para investi-lo na terra natal. E, portanto, um aumento no padrão de vida, que torna um país mais atraente para se viver, deve com certeza contrabalançar até certo ponto a tendência de uma queda no rendimento líquido dos investimentos, como causa de exportação do capital. Por outro lado, uma tentativa de elevar salários por artifícios anti-sociais de redução da produção deve, com certeza, promover a emigração das classes abastadas em geral, e justamente daquela classe de capitalistas cuja iniciativa e prazer em superar dificuldades é da maior importância para as classes trabalhadoras. Pois sua iniciativa incessante dá-lhes a liderança nacional e possibilita que o trabalho do homem aumente os salários reais, promovendo ao mesmo tempo maior oferta dos instrumentos que contribuem para a eficiência, e assim fomenta o crescimento do dividendo nacional.

É verdade também que um aumento geral nos salários, se propagado por todo o mundo, não poderia dar motivo a que o capital emigrasse de uma parte para outra. É de esperar-se que, oportunamente, os salários do trabalho manual aumentem por todo o mundo, principalmente devido à maior produção, mas em parte também em consequência de uma queda geral na taxa de juros, e de uma relativa, senão absoluta, diminuição nos rendimentos excedentes ao necessário para oferecer meios de trabalho eficiente e cultura, mesmo nas mais altas e amplas acepções desses termos. Mas os métodos de elevar salários que tornem mais alto um padrão de conforto por meios que diminuam, ao invés de incentivar, a produtividade são tão anti-sociais e de curta visão que provocam pronta repulsa. Há quicá pouca probabilidade de serem adotados em qualquer grande região do mundo. Se vários países adotassem tais métodos, enquanto outros procurassem diretamente elevar padrões de vida e de produtividade — atrairiam estes para si rapidamente muito do capital e das melhores energias vitais existentes entre os que seguissem uma ignóbil política restritiva.

Dificuldades de apelar para a experiência em tais casos.

§ 6. Neste estudo foi necessário manter a linha do raciocínio geral, porque um apelo direto à experiência é difícil — e se feito levemente pode induzir a erro. Se observamos estatísticas de salários e de produção, imediatamente depois da mudança ou por um longo período em seguida à mesma,

⁷ Tomando um exemplo, suponhamos que os sapateiros e chapeleiros façam parte da mesma categoria, trabalhando horas iguais e recebendo salários iguais, antes e depois de uma redução geral nas horas de trabalho. Então, tanto antes como depois da mudança, o chapeleiro poderia comprar, com um mês de salários, tantos sapatos quantos fossem o produto líquido do trabalho do sapateiro durante um mês. (Ver Livro Sexto. Cap. II, § 7.) Se o sapateiro trabalhasse menos horas do que antes, e em consequência produzisse menos, o produto líquido do seu trabalho num mês teria diminuído, a menos que por meio de um sistema de trabalho de dois turnos o empregador e seu capital tivessem obtido lucros com ambos os turnos, ou que seus lucros sofressem uma redução equivalente ao total da diminuição na produção. A última suposição é incompatível com o que sabemos sobre as causas que regulam a oferta de capital e de capacidade empresarial. Portanto, os salários do chapeleiro dariam menos do que antes para comprar sapatos. E o mesmo se aplica a todas as outras profissões.

os fatos proeminentes são suscetíveis de ser devidos a causas diversas das que desejamos estudar.

Assim, se uma redução das horas de trabalho resulta de uma greve bem-sucedida, provavelmente foi escolhido para a greve um momento em que a situação estratégica dos trabalhadores era boa, e em que as condições gerais da indústria lhes permitiam obter uma elevação de salários, se não houvesse alteração nos horários de trabalho. Portanto, os efeitos imediatos da mudança sobre os salários são suscetíveis de parecer mais favoráveis do que na realidade são. E além disso, muitos empregadores, tendo feito contratos de entrega que se obrigam a cumprir, podem, durante algum tempo, oferecer salários mais altos por um dia curto, do que antes por um dia longo. Mas isso é o resultado da subitaneidade da mudança, e mero fogo-fátuo. Como acabamos de observar, os resultados imediatos de tal mudança são suscetíveis de se manifestar na direção oposta aos que se produzem mais tarde e perduram.

Por outro lado, se os homens estiverem com excesso de trabalho, a redução das jornadas de trabalho não os fortalecerá imediatamente: a melhoria física e moral da situação dos trabalhadores, com o conseqüente aumento de eficiência e, portanto, de salários, não se pode manifestar de imediato.

Além disso, as estatísticas de produção e salários, muitos anos depois da redução dos horários, têm probabilidade de refletir alterações na prosperidade do país, especialmente da indústria em questão, dos métodos de produção e do poder aquisitivo do dinheiro. E pode ser tão difícil isolar os efeitos da redução dos horários de trabalho, como é difícil isolar os efeitos sobre as vagas de um mar encapelado, produzidos pelo lançamento de uma pedra entre elas.⁸

Devemos então ser cuidadosos para não confundir as duas questões: a de saber se uma causa tende a produzir certo efeito e se essa causa necessariamente é seguida por esse efeito. A abertura da comporta de um reservatório tende a baixar o nível da água no mesmo, mas se, entretantes, maiores suprimentos de água estiverem afluindo do outro extremo, a abertura da comporta pode ser acompanhada de uma ascensão do nível da água na represa. E assim, apesar de um encurtamento de horários de trabalho tender a diminuir a produção nas indústrias que não se acham com excesso de trabalho, e onde não há margem para turnos dobrados, pode, contudo, ser acompanhado por um aumento da produção, resultante do progresso geral da riqueza e da ciência. Mas, nesse caso, a elevação dos salários teria sido obtida a despeito e não em conseqüência do encurtamento dos horários.

⁸ Por exemplo, quando examinamos a história da introdução da jornada de trabalho de 8 horas na Austrália, verificamos grandes flutuações na prosperidade das minas e no suprimento de ouro, na prosperidade das fazendas de ovinos e no preço da lã, nos empréstimos de capital tomados aos velhos países, com os quais se empregava mão-de-obra australiana na construção de ferrovias etc., na imigração e no crédito comercial. E todas essas coisas têm sido causas poderosas de mudança nas condições do trabalhador australiano, a ponto de encobrir e obscurecer os efeitos da redução dos horários de trabalho de 10 horas brutas (8 3/4 líquidas, depois de deduzido o tempo para refeições) para 8 horas líquidas. Os salários em dinheiro na Austrália são muito mais baixos do que eram antes do encurtamento dos horários, e, embora possa ser verdade que o poder aquisitivo do dinheiro tem aumentado, de modo que efetivamente os salários reais não tenham caído, parece fora de dúvida que os salários reais da mão-de-obra na Austrália não estão muito acima dos da Inglaterra, como antes da redução dos horários de trabalho. E não ficou provado que não estejam abaixo do que estariam se essa mudança não houvesse ocorrido. As dificuldades comerciais que a Austrália atravessou, pouco depois da reforma, foram sem dúvida causadas principalmente por uma série de secas que sobreveio a uma desmedida inflação do crédito. Mas uma causa adicional parece ter sido uma superotimista estimativa da eficiência econômica dos horários curtos de trabalho, que levou a uma prematura redução de horários em indústrias ainda não bem adaptadas para a mesma.

Passamos à influência dos sindicatos trabalhistas sobre os padrões de vida, trabalho e salários.

§ 7. Na moderna Inglaterra, quase todos os movimentos da espécie dos que estivemos discutindo são dirigidos por sindicatos trabalhistas. A plena apreciação dos seus objetivos e resultados ultrapassa o alcance da presente obra, pois se deve basear num estudo dos consórcios em geral, das flutuações industriais e do comércio exterior. Não obstante, podemos dizer de passagem algumas palavras sobre a parte de sua política mais estreitamente ligada com os padrões de vida, o trabalho e os salários.⁹

A mutabilidade e a mobilidade crescentes da indústria obscurecem as influências tanto dos benefícios como dos malefícios que os ganhos e a política de classe de qualquer grupo de trabalhadores em determinada ocasião exercem sobre a eficiência e a capacidade de ganho do mesmo grupo numa geração posterior.¹⁰ A renda familiar, da qual as despesas de criação e instrução dos membros mais novos devem ser deduzidas, raramente provém hoje de um único ofício. Os filhos são menos freqüentemente encontrados na ocupação do pai: os mais vigorosos e mais audazes daqueles para cujo sustento os ganhos de qualquer ocupação têm contribuído são levados a procurar melhor sorte alhures, enquanto os fracos e os dissolutos tendem a decair a uma posição inferior. Destarte está-se tornando cada vez mais difícil provar com a experiência se os esforços que qualquer sindicato dado tenha feito para elevar os salários de seus membros deram ricos frutos na elevação do padrão de vida e de trabalho da geração criada com o auxílio desses salários altos. Mas alguns fatos gerais se destacam claramente.

Os objetivos originários dos sindicatos trabalhistas britânicos eram quase tão estreitamente ligados com o padrão de vida como com a taxa de salários. Derivavam seu primeiro grande impulso do fato de que a lei, ora direta e ora indiretamente, sustentava as combinações entre empregadores para regular os salários segundo seus próprios supostos interesses, e proibia, sob severas penalidades, combinações semelhantes da parte dos empregados. Essa legislação deprimia um pouco os salários e muito mais a riqueza e a força de caráter do trabalhador. Seu horizonte era geralmente tão limitado que o operário não poderia ser atraído, de seu interesse pessoal, por um agudo e inteligente interesse nos negócios nacionais. Assim, pouco pensava e cuidava de quaisquer questões do mundo, exceto as preocupações imediatas de si mesmo, de sua família e de seus vizinhos. A liberdade de se associar a outros da mesma ocupação ter-lhe-ia ampliado os horizontes, dando-lhe questões maiores em que pensar, e elevado o padrão de dever social, muito embora esse dever pudesse apresentar-se com uma boa dose de egoísmo de classe. Assim, a luta inicial pelo princípio de que os trabalhadores deveriam ser livres para se associar a fim de estabelecer um contrapeso ao que os empregadores podiam fazer pelas suas associações era com efeito um esforço para obter condições de vida compatíveis com o verdadeiro respeito próprio e amplos benefícios sociais, tanto quanto uma luta por salários mais altos.

Quanto a isso a vitória foi completa. O sindicalismo tem possibilitado que artesãos qualificados, e até mesmo muitas categorias de trabalhadores não qualificados, entrem em negociações com os seus empregadores com a

Seus primeiros esforços contribuíram para elevar o caráter e o padrão de vida tanto quanto os salários.

⁹ No v. I do meu *Elements of Economics*, que é, sob alguns aspectos, um resumo da presente obra, aparece uma descrição sumária e provisória dos sindicatos trabalhistas. E o relato de seus objetivos e métodos, divulgado no Relatório Final da Comissão do Trabalho, de 1893, tem a singular autoridade derivada da cooperação de empregadores e dos líderes trabalhistas de excepcional habilidade e competência.

¹⁰ Cf. *supra*, Livro Sexto. Cap. III, § 7; Cap. V, § 2.

mesma seriedade, prudência, dignidade e previsão que se observam na diplomacia das grandes nações. E os tem levado a reconhecer que uma política simplesmente agressiva é tolice, e que a principal utilidade dos recursos militares é preservar uma paz vantajosa.

Essa influência sobre o caráter deu fruto nas Juntas para ajuste de salários, que continuam fazendo um bom trabalho.

Em muitas indústrias britânicas, as Juntas para o reajustamento de salários trabalham firme e suavemente, porque há forte desejo de evitar desperdício de energia em insignificâncias. Se um empregado contesta a justiça de qualquer decisão tomada pelo empregador ou capataz sobre o seu trabalho ou sua remuneração, o empregador, em primeiro lugar, apela para o Secretário do Sindicato Trabalhista como árbitro. O veredicto deste é geralmente aceito pelo empregador e, sem dúvida, deve ser aceito pelo operário. Se nesta determinada disputa pessoal há uma questão de princípio sobre a qual não se chegou a um acordo definitivo na Junta, o assunto pode ser remetido para discussão aos secretários da associação de empregadores e do sindicato, reunidos em comissão mista. Se eles não chegarem a um acordo, o processo vai à Junta. Afinal, se a questão em debate é suficientemente importante, e nenhum dos lados se dispõe a ceder, o assunto é decidido à força, por uma greve ou um *lockout*. Mesmo, porém, nessa hipótese, os bons serviços dos sindicatos organizados já por várias gerações transparecem na conduta do pleito, que difere em método do dissídio entre empregadores e empregados de há um século, tanto quanto a guerra honrada entre modernos povos civilizados difere da feroz campanha de guerrilhas dos povos selvagens. O autodomínio e a moderação de maneiras, sobrepondo-se a propósitos resolutos, distinguem dos outros os delegados britânicos em conferências internacionais de trabalho.

Noblesse oblige.

Mas a própria grandeza dos serviços que os sindicatos têm prestado impõe-lhes obrigações correspondentes. *Noblesse oblige*: e eles são obrigados a encarar com suspeita aqueles que exageram seu poder de aumentar salários por meio de determinados estratagemas, especialmente quando estes contenham um elemento anti-social. É bem verdade que há poucos movimentos não suscetíveis de censura. Uma ou outra influência destrutiva anda à espreita em quase todo grande e bom esforço. Mas o mal deve ser privado de todo o verniz, e cuidadosamente examinado, a fim de que possa ser subjugado.

A Regra Comum é o principal instrumento dos sindicatos trabalhistas para o bem e para o mal.

§ 8. O principal instrumento pelo qual os sindicatos têm obtido o poder de negociar em paridade com os seus empregadores é a chamada "Regra Comum" no que se refere ao salário-padrão a ser pago por uma hora de trabalho de determinada classe, ou por um trabalho por peça de determinada classe. O costume e as fixações de salários algo ineficazes pelos Juizes de Paz, embora atrapalhassem a ascensão do trabalhador, tinham-no defendido também de uma pressão excessiva. Mas quando a concorrência se tornou livre, o trabalhador isolado ficou em desvantagem na negociação com os empregadores. Pois mesmo no tempo de Adam Smith, estes estavam geralmente de acordo, formalmente ou não, no sentido de não se ultrapassarem uns aos outros, nas propostas para contrato de mão-de-obra. E quando, no correr do tempo, uma única firma foi capaz de empregar vários milhares de trabalhadores, essa firma por si mesma tornava-se na negociação uma força maior e mais compacta do que um pequeno sindicato.

É verdade que os acordos e entendimentos entre empregadores, para

A concorrência dos empregadores tende a ajustar os salários da mão-de-obra ao seu produto líquido, graduados segundo a eficiência;

não ajusta os salários em geral ao produto líquido da mão-de-obra ineficiente.

A padronização é socialmente benéfica.

não se ultrapassarem uns aos outros, não eram universais, sendo não raro burlados ou rompidos. É verdade que, quando o produto líquido devido ao trabalho de operários adicionais excedia largamente os salários que se lhes pagavam, um empregador audacioso provocaria a indignação de seus pares e chamaria a seu serviço inúmeros trabalhadores, com a oferta de salários mais altos. E é verdade também que nos distritos industriais progressistas essa concorrência era suficiente para assegurar que nenhum grupo de trabalhadores considerável ficasse por longo tempo com os salários muito abaixo de seu produto líquido. É necessário reiterar aqui o fato de que o produto líquido, do qual se aproximam os salários de um trabalhador de eficiência normal, é o produto líquido da eficiência normal de um trabalhador. Pois alguns advogados de aplicações extremas da Regra Comum têm sugerido que a concorrência tende a fazer com que os salários do trabalhador eficiente se igualem ao produto líquido do trabalhador tão ineficiente, que o empregador mal pode ser induzido a aceitá-lo.¹¹

De fato, porém, a concorrência não atua desse modo. Não tende a fazer com que salários semanais em empregos semelhantes se igualem. Tende a ajustá-los à eficiência dos trabalhadores. Se *A* fizer duas vezes o trabalho de *B*, um empregador na margem de dúvida sobre se vale a pena tomar operários adicionais fará tão boa transação tomando *A* a 4 xelins como empregando *B* e outro a 2 xelins cada. E as causas que regem os salários são indicadas tão claramente pela observação do caso marginal de *A* a 4 xelins, como de *B* a 2.¹²

§ 9. Falando então de maneira geral, pode-se dizer que os sindicatos têm beneficiado tanto a nação como a si mesmos, pelas aplicações da Regra Comum no sentido de uma verdadeira *padronização* do trabalho e dos

¹¹ As influências saudáveis sobre o bem-estar social, exercidas pelos líderes sindicalistas em muitos sentidos, podem ser desvirtuadas por uma má compreensão dessa questão. Apresentam comumente como autoridade a seu favor o próprio ponderado e douto *Industrial Democracy*, do Sr. e Sra. Webb, * onde é apontada a conclusão. Assim, dizem eles, p. 710: "Acha-se atualmente teoricamente demonstrado, como vimos em nosso capítulo sobre 'O Veredicto dos Economistas', que sob a 'perfeita concorrência' e completa mobilidade entre uma ocupação e outra, o nível comum dos salários tende a não ser mais do que 'o produto líquido devido ao trabalho do operário marginal', que está a ponto de não ser em absoluto empregado". E, na p. 787, nota, referem-se a esse trabalhador marginal como um incapaz ou indigente do ponto de vista industrial, declarando: "Se os salários de toda classe de trabalho, sob perfeita concorrência, tendem a não ser mais do que o produto líquido devido ao trabalho adicional do trabalhador marginal dessa classe, que está na iminência de não ser absolutamente empregado, a exclusão dos indigentes, não necessariamente por causa do seu trabalho produtivo, mas do mercado competitivo de trabalho, elevando a capacidade do trabalhador marginal, veria aumentar os salários de toda a classe trabalhadora".

* Signey (1859-1947) e Beatrice (1858-1943) Webb — militantes políticos e autores de obras de crítica social e econômica, socialistas de uma variedade liberal e reformista — a "Sociedade Fabiana" — que ainda hoje tem seguidores na Inglaterra. (N. dos T.)

¹² É realmente impróprio dizer que a concorrência tende a fazer com que o empregador se disponha a pagar salários duas vezes mais altos a *A* e *B* sob essas condições. Pois um trabalhador eficiente que faça o mesmo espaço fabril e de oficina render o dobro da produção de um operário ineficiente vale o dobro dos seus salários para o empregador, e pode mesmo valer o triplo. (Ver *supra*, Livro Sexto. Cap. III, § 2.) Evidentemente, o empregador pode recetar oferecer a um operário mais eficiente salários proporcionais à sua verdadeira produção líquida, com receio de que neste caso os operários ineficientes, apoiados pelos seus sindicatos, sobreestimem sua taxa de lucros e reivindiquem um aumento de salários. Mas, no caso, o motivo que leva o empregador a dar atenção ao produto líquido do operário menos eficiente, ao considerar quanto vale a pena oferecer ao mais eficiente, não é a livre concorrência, mas a resistência a esta que se apresenta com a aplicação errônea da Regra Comum. Alguns sistemas modernos de "participação nos lucros" visam a elevar os salários dos trabalhadores eficientes quase em proporção ao seu verdadeiro produto líquido — isto é, mais do que em proporção à taxa de "trabalho por peça", mas os sindicatos nem sempre são favoráveis a tais planos.

salários, especialmente quando combinada com um decidido esforço para fazer com que os recursos do país rendam o máximo, promovendo assim o crescimento do dividendo nacional. Quaisquer aumentos de salário ou melhorias nas condições de vida e emprego, que se possam obter por esses métodos razoáveis, podem atuar no sentido do bem-estar social. Não são de molde a preocupar e desencorajar a iniciativa nos negócios, nem a alijar do caminho aqueles que mais concorrem para a liderança nacional. Tampouco afungentarão capital para o exterior numa escala considerável.

O perigo de que a Regra Comum possa atuar para uma falsa padronização.

O caso é diferente com aplicações da Regra Comum que promovam uma falsa padronização tendente a forçar os empregadores a colocar trabalhadores relativamente ineficientes na mesma classe dos mais eficientes para efeito de pagamento; ou que impeçam qualquer um de fazer o trabalho para o qual está apto, sob o fundamento de que tecnicamente não lhe compete. Esses empregos da Regra são, à primeira vista, anti-sociais. Pode haver, de fato, razões mais poderosas para tal atitude do que aparecem à superfície, mas sua importância pode ser exagerada pelo zelo profissional das autoridades sindicais, em prol da perfeição técnica da organização de que são responsáveis. Essas razões são, portanto, de tal espécie que as críticas de fora podem ser úteis, ainda que feitas de longe. Podemos começar com um caso flagrante, sobre o qual há atualmente pouca divergência de opinião.

O caso da oposição à maquinaria e aos métodos aperfeiçoados.

No tempo em que os sindicatos trabalhistas não haviam ainda adquirido o pleno sentimento de sua dignidade, eram comuns as formas de falsa padronização. Colocavam-se obstáculos ao uso de métodos e maquinário aperfeiçoados, e faziam-se tentativas para fixar o padrão de salários para uma tarefa no equivalente de trabalho exigido para executá-la por métodos antiquados. Isso tendia a manter os salários na indústria em foco, mas só mediante embaraço tão grande para a produção, que essa política, se tivesse sido geralmente bem-sucedida, poderia ter diminuído em larga escala o dividendo nacional e diminuído o emprego a bons salários por todo o país. Nunca se deve esquecer o serviço que os mais eminentes sindicalistas prestaram ao país, condenando essa conduta anti-social. E embora um afastamento parcial de seus altos princípios, de parte de um sindicato esclarecido, tenha resultado na grande disputa de 1897 na indústria mecânica, o erro foi prontamente expurgado, pelo menos nos seus piores aspectos.¹³

Insistência na plena padronização dos salários de trabalhadores idosos.

Do mesmo modo, falsa padronização é também a de uma prática, seguida por muitos sindicatos, de recusar-se a permitir que um homem de idade, que já não pode ser capaz de fazer um dia-padrão de trabalho, receba menos que o salário-padrão. Essa prática reduz ligeiramente a oferta de trabalhos na indústria e parece beneficiar aqueles que a impõem. Mas não pode restringir o número permanentemente: amiúde acarreta pesados encargos para o fundo de beneficência do sindicato, e é geralmente de curta visão, mesmo de um ponto de vista puramente egoístico. Reduz consideravelmente o dividendo nacional, e condena os homens de idade a uma escolha entre a

¹³ Em *Industrial Democracy*. Parte II, Cap. VIII, há uma útil história da oposição à máquina. Vem com o conselho de em geral não se resistir à introdução do maquinário, mas de não aceitar salários mais baixos para trabalhar segundo os velhos métodos, a fim de enfrentar-lhe a concorrência. Esse é um bom conselho para jovens. Mas nem sempre pode ser seguido por homens que tenham atingido a plenitude. Se a capacidade administrativa dos Governos aumentasse mais depressa que as novas tarefas que retiram de empresas privadas, o Estado poderia prestar excelente serviço enfrentando esses distúrbios sociais que surgem quando a habilidade do homem maduro e do velho se tomam quase sem valor diante de métodos aperfeiçoados.

O caso mais duvidoso da limitação do trabalho.

opressiva ociosidade e uma exaustiva luta para trabalhar mais arduamente do que lhe permitem as forças. É penoso e anti-social.

Passemos agora a um caso mais duvidoso. Certa delimitação das funções de cada grupo profissional é essencial ao funcionamento da Regra Comum. É certamente interessante para o progresso industrial que todo artesão urbano procure atingir alta proficiência em algum ramo de trabalho. Mas esse bom princípio é suscetível de ser levado a um excesso maléfico, quando não se permite a um homem fazer certa parte do trabalho em que está empenhado, embora lhe seja bastante fácil, sob pretexto de que pertence tecnicamente a outro departamento. Tais proibições dão relativamente pouco prejuízo em estabelecimentos que fazem grande número de artigos semelhantes, pois nestes é possível arranjar o trabalho de modo que haja emprego assaz uniforme para um número integral de operários de cada uma de muitas e diversas classes — um *número integral*, isto é, sem os grupos de trabalhadores que em parte ganham a vida fora. Mas tais proibições pesam duramente sobre os pequenos empregadores, e especialmente sobre os que estão nos degraus inferiores de uma escada que pode conduzir, em duas gerações, senão em uma, a grandes realizações pela grandeza do país. Mesmo em grandes estabelecimentos, elas aumentam a probabilidade de um homem, a quem é difícil encontrar trabalho na ocasião, ser mandado procurar emprego alhures. Assim, fazem crescer as fileiras dos desempregados. Conseqüentemente, a delimitação, embora seja um bem social, quando moderadamente aplicada, torna-se um mal quando levada a extremos, em favor apenas das vantagens táticas menores que possa oferecer.¹⁴

Dificuldades relacionadas com as mudanças graduais no poder aquisitivo do dinheiro, e flutuações do crédito comercial.

§ 10. A seguir, podemos passar à questão ainda mais sutil e mais difícil. É o caso em que a Regra Comum parece funcionar mal, não porque seja aplicada duramente, mas porque o trabalho ao qual se aplica requer que ela seja mais perfeita tecnicamente do que é, ou do que pode ser. O centro da questão é que os padrões de salários são expressos em dinheiro — e como o valor real do dinheiro muda de uma década para outra, e flutua rapidamente de ano para ano, os padrões rígidos não podem realmente operar. É difícil, se não impossível, dar-lhes elasticidade apropriada, e essa é uma das razões contra as aplicações extremadas da Regra Comum, que tem forçosamente de servir-se de tão rígido e imperfeito meio.

A importância dessa consideração é aumentada pela tendência natural dos sindicatos trabalhistas a preconizar um aumento nos salários em dinheiro durante as inflações do crédito, que elevam os preços e baixam o poder aquisitivo do dinheiro por algum tempo. Nessa ocasião, os empregadores podem estar dispostos a pagar salários altos, medidos em poder aquisitivo real, e salários ainda mais altos, em termos de dinheiro, até mesmo para trabalho que esteja um tanto aquém do perfeito padrão normal de produtividade. Assim, homens de eficiência secundária ganham os altos salários-padrão em dinheiro, e conseguem seu objetivo de serem aceitos como membros do sindicato. Mas logo em seguida a inflação do crédito diminui, e é seguida por uma depressão. Os preços caem, e o poder aquisitivo do dinheiro aumenta. O va-

¹⁴ Pode-se notar que a grande Amalgamated Society of Engineers, à qual já se fez referência, foi a pioneira da ação conjunta entre ramos afins da indústria, o que abranda as asperezas da delimitação.

lor real do trabalho baixa, e o seu valor em dinheiro desce ainda mais depressa. O alto padrão dos salários em dinheiro, alcançado durante a inflação, é agora alto demais para deixar boa margem de lucros, mesmo sobre o trabalho dos homens plenamente eficientes. Ora, os que estão abaixo do padrão de eficiência não fazem jus ao salário-padrão. Essa falsa standardização não é um mal absoluto para os elementos eficientes da profissão, pois tende a fazer com que seu trabalho seja mais procurado, no mesmo passo que relega à ociosidade compulsória os homens idosos. Assim o faz apenas pela redução da produção, reduzindo portanto a procura de mão-de-obra em outros ramos da indústria. Quanto mais se insistir nessa política, generalizando-a entre os sindicatos, tanto mais profundo e prolongado há de ser o prejuízo causado ao dividendo nacional, e tanto menor será o emprego em geral, a bons salários, por todo o país.

Todos ganharão a longo prazo com uma ampla e generosa política.

A longo prazo, todo ramo da indústria prosperaria mais se cada qual se esforçasse mais no sentido de estabelecer vários padrões de eficiência para o trabalho, com padrões correspondentes de salários, e se todos estivessem mais dispostos a concordar em certo afrouxamento de um alto padrão de salários em dinheiro, quando houvesse passado a onda dos preços elevados, aos quais estava adaptado. Esses ajustamentos são cheios de dificuldades, mas o progresso em direção aos mesmos poderia ser apressado se houvesse percepção mais geral e mais clara do fato de que os salários altos obtidos por meios que prejudiquem a produção em qualquer ramo da indústria aumentam desnecessariamente o desemprego noutros ramos. Porque, na verdade, o único remédio eficaz para o desemprego é um contínuo reajustamento dos meios aos fins, de modo que o crédito possa basear-se sobre o sólido fundamento de previsões bem acuradas, e que as desabridas inflações do crédito — a causa principal do mal-estar econômico — possam ser conservadas dentro de limites os mais estreitos.

Esse assunto não pode ser desenvolvido aqui, mas devemos dizer mais algumas palavras de explicação. Mill bem observou:

A procura de mercadorias, cujo objetivo último é o consumo, vem da produção.

“O que constitui meio de pagamento para mercadorias são simplesmente mercadorias. Os meios de que cada pessoa dispõe para pagar os produtos de outras consistem nos produtos que ela própria possui. Todos os vendedores são inevitavelmente, pelo próprio sentido da palavra, compradores. Se pudéssemos duplicar subitamente a capacidade produtora do país, dobraríamos a oferta de mercadorias em todo mercado, mas dobraríamos do mesmo golpe o poder aquisitivo. Todos fariam dupla procura bem como dupla oferta. Todos seriam capazes de comprar duas vezes mais, porque todos teriam duas vezes mais para oferecer em troca”.

Mas, embora os homens tenham a capacidade de comprar, podem preferir não utilizá-la. Pois quando a confiança está abalada por fracassos, não se pode obter capital para iniciar novas empresas ou ampliar as antigas. Os projetos para novas ferrovias não encontram eco, os navios jazem parados, e não há encomendas de novos navios. Quase não há nenhuma procura de trabalho dos escavadores, nem muito trabalho nos ramos de construção civil e de máquinas. Em suma, não há senão pouca ocupação em qualquer indústria que produza bens de capital. Aqueles cuja habilidade e capital são especializados nessas indústrias ganham pouco e, portanto, compram pouco da produção de outras indústrias. Estas, encontrando mercado pobre para suas mercadorias, produzem menos, ganham menos e, portanto, compram

menos. A diminuição da procura pelas suas mercadorias faz com que procurem menos as de outras indústrias. Assim se propaga a desorganização comercial. A desorganização de uma indústria tira as outras dos eixos, e estas reagem sobre aquela e aumentam-lhe a desordem.

As relações mútuas da desorganização do crédito, produção e consumo.

A causa primeira do mal é a falta de confiança. A maior parte deste poder ser removida quase num instante se a confiança pudesse voltar, tocando todas as indústrias com sua vara mágica, fazendo-as continuar a produção e a procura pelas mercadorias umas das outras. Se todas as indústrias que fabricam mercadorias para consumo direto concordassem em prosseguir na atividade, e a comprar as mercadorias umas das outras como em tempos comuns, se proveriam mutuamente de meios de ganhar uma taxa moderada de lucros e de salários. As indústrias que produzem bens de capital poderiam ter de esperar um pouco mais, mas obteriam também emprego quando a confiança voltasse a ponto de se animarem os possuidores de capital a decidirem sobre como investi-lo. A confiança, renascendo, aumentaria por si. O crédito fomeceria maiores meios de aquisição, e assim os preços se refariam. Os que já estivessem em atividade colheriam bons lucros, formar-se-iam novas companhias e as antigas empresas seriam ampliadas. Logo haveria trabalho mesmo para os fabricantes de bens de capital. Evidentemente, não há acordo formal entre as diferentes indústrias no sentido de reiniciar o trabalho pleno, para assim criar mercado para as mercadorias umas das outras. Mas a renascença da indústria se processa através do gradual e freqüentemente simultâneo crescimento da confiança entre muitos dos vários ramos de negócio. Inicia-se logo que os negociantes julgam que os preços não continuarão a cair — e com a revivescência da indústria os preços sobem.¹⁵

O sentido da mudança econômica é até agora benéfico, como a pedir prudência em reforma.

§ 11. A linha principal deste estudo sobre a distribuição sugere que as forças sociais e econômicas já em atuação estão modificando a distribuição da riqueza para melhor; que são persistentes, e de potência cada vez maior; que sua influência é na maior parte cumulativa; que o organismo sócio-econômico é mais delicado e complexo do que parece à primeira vista, e que as grandes reformas malconcebidas podem resultar em grave desastre. Em particular, sugere que a encampação é apropriação pelo Estado de todos os meios de produção, mesmo promovidas gradual e vagorosamente, como propõem os mais responsáveis “coletivistas”, poderiam cortar mais profundamente as raízes da propriedade social do que parece à primeira vista.

Os perigos econômicos e sociais da coletivização.

Partindo do fato de que o aumento do dividendo nacional depende do contínuo progresso das invenções e da acumulação de custosos meios de produção, somos inclinados a refletir que quase todas as inumeráveis in-

¹⁵ A citação de Mill e os dois parágrafos que a seguem são reproduzidos no *The Economics of Industry*. III, 1, 4, publicado por minha esposa e por mim, em 1879. Indicam a atitude da maior parte daqueles que se apegam às tradições dos economistas clássicos, quanto às relações entre o consumo e a produção. É verdade que, em épocas de depressão, a desorganização do consumo contribui para prolongar a desorganização do crédito e da produção. Mas não se obtém o remédio pelo estudo do consumo, como acham alguns autores apressados. Não resta dúvida de que há um bom trabalho a ser feito, com um estudo da influência das mudanças arbitrárias da moda sobre o emprego. Mas o principal estudo necessário é o da organização da produção e do crédito. Embora os economistas não tenham ainda conseguido levar esse estudo a um desfecho bem-sucedido, a causa do fracasso jaz na profunda obscuridade e na forma sempre mutável do problema, e não numa indiferença de sua parte quanto à suprema importância deste. A Economia é de começo ao fim o estudo dos ajustamentos mútuos do consumo e da produção. Quando se discute uma destas coisas, a outra nunca está fora de cogitação.

venções que nos tem dado o domínio da Natureza até o momento presente têm provindo de trabalhadores independentes. As contribuições de funcionários dos Governos em todo o mundo têm sido relativamente pequenas. Além disso, quase todos os meios custosos de produção, que atualmente são propriedade coletiva de Governos nacionais ou locais, têm sido adquiridos sobretudo com recursos emprestados de reservas de homens de negócios e de outros particulares. Os Governos oligárquicos têm feito às vezes grandes esforços para acumular riqueza coletiva. E se pode esperar que, no futuro, previsão e paciência se tornem patrimônio comum do grosso das classes trabalhadoras. Mas, tal como as coisas se apresentam, haveria demasiado risco em confiar-se a uma pura democracia o acúmulo de recursos necessários para um domínio ainda maior sobre a Natureza.

Há, por conseguinte, *prima facie*, uma poderosa razão para temer-se que a propriedade coletiva dos meios de produção amortença as energias da Humanidade e detenha o progresso econômico, a menos que antes de sua introdução todo o povo tenha adquirido uma capacidade de dedicação altruística ao bem público, atualmente mais ou menos rara. E embora esse assunto não possa ser abordado aqui, o coletivismo poderia talvez destruir muito do que há de mais belo e agradável nas relações privadas e domésticas da vida. Essas são as razões principais que levam pacientes estudiosos de Economia geralmente a prever pouco bem e muito mal dos planos de súbita e violenta reorganização das condições econômicas, sociais e políticas da vida.

Além disso, somos forçados a refletir que a distribuição do dividendo nacional, embora má, não chega a ser tão má como se supõe comumente. De fato, há muitas residências familiares de artesãos na Inglaterra, e mais ainda nos Estados Unidos, apesar das fortunas colossais que ali se encontram, que seriam perdidas com uma distribuição igual da renda nacional. Conseqüentemente, as fortunas das massas do povo, embora ganhassem grande melhora, *no momento*, com a remoção das desigualdades, não se elevariam, mesmo temporariamente, a alguma coisa aproximada do nível que se anuncia nas previsões socialistas de uma Idade de Ouro.¹⁶

Mas essa atitude cautelosa não implica aquiescência às atuais desigualdades de riqueza. A orientação da ciência econômica durante muitas gerações tem-se voltado cada vez mais para a crença de que não há necessidade real e, portanto, não há justificativa moral para a extrema pobreza, lado a lado da grande riqueza. As desigualdades de riqueza, apesar de serem menores do que muitas vezes se pretende, constituem um sério defeito em nossa organização econômica. Qualquer diminuição das mesmas que se possa conseguir, por meios que não minem as fontes de iniciativa e energia de caráter, e que, portanto, não paralitem materialmente o crescimento do dividendo nacional, constituiria evidente vantagem social. Apesar de nos advertir a aritmética de que é impossível elevar todos os ganhos acima do nível já

As desigualdades de riqueza existentes são freqüentemente exageradas,

mas elas são desnecessariamente grandes; e a tolerância para com elas pode ser excessiva.

¹⁶ Há alguns anos, a renda anual de cerca de 49 milhões de pessoas no Reino Unido parecia ascender a mais de 2 milhões de libras. Muitos dos principais artesãos estavam ganhando cerca de 200 libras por ano, e havia vasto número de casas de artesãos nas quais quatro ou cinco membros estavam ganhando um rendimento de 18 xelins a 40 xelins por semana. A despesa dessas casas era tão grande, se não em maior escala, quanto seria possível se a renda total fosse dividida igualmente, de modo a render cerca de 40 libras anualmente por cabeça. PS, 1920. Não há estatísticas recentes acessíveis sobre o assunto. Mas parece certo que as rendas das classes trabalhadoras estão em geral aumentando, pelo menos tão depressa como as de outras classes. Várias sugestões feitas no presente capítulo estão mais desenvolvidas no artigo "As Possibilidades Sociais da Cavalaria Econômica", in *Economic Journal*. Março de 1907.

alcançado, especialmente pelas famílias dos artesãos abastados, é por certo conveniente que os abaixo desse nível sejam elevados, mesmo à custa de certo rebaixamento dos que estão acima.

O caso excepcional do Resíduo.

§ 12. É necessária uma ação pronta no que concerne ao grande “resíduo” constituído pelas pessoas física, mental ou moralmente incapazes de fazer um bom dia de trabalho com o qual venham a ganhar um bom dia de salário — embora se possa esperar esteja atualmente diminuindo sempre. Essa classe inclui talvez, além dos absolutamente “inempregáveis”, alguns outros. Mas é uma classe que tem necessidade de tratamento excepcional. O sistema de liberdade econômica é provavelmente o melhor, tanto do ponto de vista moral como material, para os que estão em bom estado físico e mental. Mas o resíduo não pode tirar proveito disso, e se lhes fosse permitido criar os filhos conforme seus próprios padrões, a liberdade anglo-saxônica sofrerá por causa deles na próxima geração. Seria melhor para eles e muito melhor para a nação que fossem submetidos a uma disciplina paternal, mais ou menos semelhante à que prevalece na Alemanha.¹⁷

As reivindicações e dificuldades da proposta de um salário mínimo.

O mal a ser debelado é tão urgente que para ele devem ser preconizadas medidas rigorosas. O projeto de um salário mínimo fixado pela autoridade do Governo, abaixo do qual nenhum homem possa trabalhar, e de outro para a mulher, tem prendido a atenção dos estudiosos de algum tempo para cá. Se se pudesse tornar isso efetivo, seus benefícios seriam tão grandes que poderia ser aceito com satisfação, apesar do receio de que levasse à vadiagem e a outros abusos, e de que viesse a ser utilizado como alavanca para a imposição de um rígido padrão artificial de salários, nos casos em que não houvesse excepcional justificativa para tanto. Mas, embora tenham sido feitos recentemente grandes aperfeiçoamentos nos detalhes do projeto, sobretudo nos últimos dois ou três anos, suas dificuldades principais não parecem ter sido bem atendidas. Quase não há experiência alguma a guiar-nos, exceto a da Austrália, onde todo habitante é co-proprietário de um vasto latifúndio, e que foi recentemente povoada por homens e mulheres em pleno vigor e saúde. Tal experiência não é senão de pouca utilidade em relação a um povo cuja vitalidade foi prejudicada pela antiga Lei dos Pobres, pelas velhas Leis do Trigo, pelos maus usos do sistema fabril, quando seus perigos ainda não eram compreendidos. Um sistema que tenha qualquer pretensão de ser adotado na prática deve basear-se em estimativas estatísticas do número daqueles que, sob o regime, seriam forçados a buscar o auxílio do Estado, por-

¹⁷ Poder-se-ia começar com uma administração mais ampla, educativa e generosa do socorro público aos desamparados. Haveria necessidade de enfrentar a dificuldade da discriminação. Ao resolvê-la, as autoridades centrais e locais obteriam muitas informações necessárias para guiar e, em casos extremos, para controlar os fracos, especialmente aqueles cuja fraqueza é uma fonte de grave perigo para a geração vindoura. As pessoas idosas poderiam ser auxiliadas tendo-se em vista especialmente a economia e suas inclinações pessoais. Mas o caso dos responsáveis por filhos menores exigiria maiores gastos de fundos públicos e mais estrita subordinação da liberdade pessoal à necessidade pública. Dos primeiros passos, o mais urgente, no sentido de fazer com que o resíduo desapareça da face da Terra, é o de insistir no comparecimento regular à escola em trajas decentes, e com o corpo limpo e bem alimentado. No caso em que não o fizessem, os pais deveriam ser advertidos e aconselhados. Como último recurso, os lares poderiam ser regulados com alguma limitação do pátrio poder. As despesas seriam grandes, mas não há outra necessidade tão urgente de gastos audaciosos. Removeriam o grande câncer que infecciona todo o corpo da nação, e quando a obra tivesse sido feita, os recursos absorvidos nela estariam livres para coisas socialmente mais agradáveis e menos prementes.

que seu trabalho não vale o salário mínimo; e precisaria dar especial atenção ao problema de saber quantos destes suportariam a vida perfeitamente bem, se lhes fosse possível trabalhar em condições naturais, ajustando-se em muitos casos o salário mínimo à família, e não ao indivíduo.¹⁸

O número de pessoas aptas apenas para trabalho não qualificado está diminuindo.

§ 13. Voltando-nos agora para os trabalhadores que têm boa fibra moral e física, pode-se estimar, aproximadamente, que os capazes apenas de trabalho propriamente não especializado constituem cerca de uma quarta parte da população. E aqueles que, embora aptos para espécies inferiores de trabalho qualificado, não são capazes quer para trabalho altamente especializado, quer para atuar prudente e prontamente em posições responsáveis, constituem cerca de outro quarto. Se se houvesse feito estimativas semelhantes na Inglaterra há um século, as proporções teriam sido muito diferentes. Ver-se-ia que mais da metade seria de inaptos para qualquer trabalho qualificado além da rotina ordinária da agricultura. E talvez menos de uma sexta parte estaria apta para trabalho altamente qualificado ou responsável: pois a educação do povo, efetivamente, não era então reconhecida como dever nacional e uma economia para o país. Se essa tivesse sido a única mudança, a procura urgente de trabalho não especializado teria compelido os empregadores a pagar por este o mesmo salário que pela mão-de-obra qualificada. Os salários do trabalho qualificado teriam caído um pouco e os do trabalho não qualificado subiriam, até quase se encontrarem.

Mas a maquinaria reduziu a procura de mão-de-obra dessas espécies que eram consideradas como não qualificadas.

Aliás, algo semelhante ocorreu: os salários do trabalho não especializado têm subido mais depressa que os de qualquer outra classe, mais rapidamente mesmo que os do trabalho qualificado. E essa tendência à igualação dos ganhos teria andado muito mais depressa não fosse o fato de, nesse entretempo, o trabalho puramente desqualificado ter passado para máquinas automáticas e outras, muito mais rapidamente que o qualificado. Assim, há menos trabalho totalmente desqualificado a ser feito nos tempos atuais. É verdade que algumas espécies de trabalho, tradicionalmente pertencentes aos artesãos especializados, exigem agora menos habilidade do que antes. Mas, por outro lado, o chamado trabalhador "não qualificado" tem que manipular atualmente equipamentos demasiado sutis e dispendiosos para o trabalhador inglês de há um século, ou para qualquer pessoa em alguns países subdesenvolvidos de nossos dias.

Assim, o progresso mecânico é uma das causas principais das grandes diferenças que ainda existem entre os ganhos de diferentes espécies de mão-de-obra. Isso pode parecer à primeira vista uma severa acusação, mas não é tal. Se o progresso mecânico tivesse sido muito mais lento, os salários reais do trabalho não especializado teriam sido mais baixos do que agora, nunca mais altos. Porque o crescimento do dividendo nacional teria sido detido a tal

¹⁸ Esta última consideração parece ter sido posta de lado, em grande parte, pela influência de uma análise deficiente da natureza do trabalho "parasitário" e de sua repercussão sobre os salários. A família é, sobretudo, uma unidade isolada no que se refere à migração geográfica. E, portanto, os salários dos homens são relativamente altos e os das mulheres e crianças baixos onde preponderam as Indústrias do ferro ou outras indústrias pesadas, enquanto noutros distritos menos da metade da renda em dinheiro da família é ganha pelo pai, e os salários dos homens são relativamente baixos. Esse ajustamento natural é socialmente benéfico. Devem ser condenadas as rígidas regras nacionais sobre salários mínimos para homens e mulheres, que o ignorem ou se lhe oponham.

ponto, que os trabalhadores qualificados teriam, em geral, de contentar-se com um menor poder aquisitivo real para uma hora de trabalho do que os 6 pence do pedreiro londrino. E os salários dos trabalhadores não especializados seriam mais baixos ainda, sem a menor dúvida. Já se tem admitido que a felicidade da vida, no que depende de condições materiais, começa quando a renda é suficiente para atender às necessidades *mais elementares* da vida; atingidas estas, um aumento da renda em dada porcentagem aumentaria a felicidade na mesma escala, qualquer que fosse a renda. Essa hipótese tosa leva à conclusão de que um aumento, digamos, de 1/4 dos salários da classe mais pobre dos trabalhadores acrescenta mais à soma total de felicidade do que o aumento de 1/4 nas rendas de um número igual de outra classe qualquer. Isso parece razoável, pois evita sofrimento real e causas ativas da degradação, e abre caminho à esperança, como não o faz nenhum outro aumento proporcional de rendimento. Desse ponto de vista, pode-se sustentar que as classes pobres teriam tido maior benefício real do processo econômico, sob os seus aspectos mecânicos e outros, do que sugerem as estatísticas de seus salários. Acima de tudo, porém, é dever da sociedade esforçar-se para acrescentar um bem-estar a ser obtido a tão baixo custo.¹⁹

O principal remédio é capacitar os filhos dos trabalhadores não especializados para tarefas mais elevadas

Temos, pois, de esforçar-nos por conservar em pleno andamento o progresso mecânico, e por diminuir a oferta de mão-de-obra incapaz de outro trabalho a não ser o não qualificado, a fim de que a renda média do país possa aumentar mais depressa do que no passado, e a parcela de cada trabalhador não qualificado possa subir ainda mais depressa. Para tanto, temos necessidade de movimentar-nos na mesma direção que nos anos recentes, porém mais aceleradamente. A educação se deve tornar mais completa. O mestre-escola deve aprender que o seu dever principal não é distribuir conhecimentos, pois alguns xelins comprarão mais ciência impressa do que o cérebro de um homem pode conter, mas educar o caráter, as faculdades e atividades, para que as crianças, mesmo de pais menos atilados, tenham melhor preparo e se tornem pais aptos na geração seguinte. Para essa finalidade, o dinheiro público deve fluir livremente. E deve fluir livremente para prover ar puro e espaço para recreações saudáveis às crianças de todos os bairros proletários.²⁰

Assim, parece caber ao Estado contribuir generosa e até mesmo prodigamente para esse lado do bem-estar das classes trabalhadoras mais pobres, de que estas facilmente não se podem prover, e ao mesmo tempo insistir em que o interior das casas seja mantido limpo e apropriado para aqueles que, daqui a alguns anos, o país necessita sejam cidadãos vigorosos e responsáveis. O padrão obrigatório de pés cúbicos de ar por cabeça precisa ser elevado com firmeza, embora não violentamente. E isso, juntamente com um regulamento para que nenhuma fileira de edifícios altos seja erguida sem adequado espaço livre em frente e atrás, apressará o movimento, já em progresso, para que as classes trabalhadoras dos bairros centrais das grandes cidades disponham do maior espaço possível para recreio. Enquanto isso, o auxílio e controle públicos em assuntos médicos e sanitários poderá agir nou-

¹⁹ Ver *supra*, Livro Terceiro. Cap. VI, § 6, e Nota VIII no Apêndice Matemático. Compare-se também o artigo de CARVER. "As Máquinas e os Trabalhadores". In *Quarterly Journal of Economics*. 1908.

²⁰ Preconiza-se abaixo, no Apêndice G, § 8-9, que a saúde das classes trabalhadoras, especialmente de seus filhos, deve ser a primeira consideração nos impostos cobrados sobre o valor especial da terra urbana, causado pela concentração de população.

tro sentido, a fim de aliviar o peso que até agora se tem feito sentir sobre as crianças das classes mais pobres.

e fazer o mesmo com os filhos dos especializados.

Os filhos dos trabalhadores não qualificados devem ser tornados capazes de ganhar salários de trabalho qualificado, e os filhos dos operários qualificados precisam de meios semelhantes para se tornarem capazes de fazer trabalho ainda mais responsável. Não ganharão muito — aliás, têm mais probabilidade de perder — introduzindo-se nas fileiras da baixa classe média. Porque, conforme já se observou, a simples capacidade de escrever e fazer contas pertence de fato a um grau mais baixo que o trabalho manual especializado; e foi colocada acima no passado simplesmente porque a educação popular fora negligenciada. Não raro há uma perda, bem como uma vantagem social, quando os filhos de qualquer classe passam para uma categoria superior. Mas a existência de nossa atual classe mais baixa é um mal absoluto: nada deve ser feito no sentido de aumentar seu número e as crianças que nela nasceram deveriam ser ajudadas a elevar-se acima dela.

A Imaginação construtiva da qual o progresso material depende principalmente.

Há muito lugar nas fileiras superiores dos artesãos, como o há abundante nos escalões superiores da classe média. A atividade e aos recursos dos espíritos mais destacados dessa classe é que se deve a maior parte das invenções e melhoramentos que permitem ao trabalhador de hoje ter confortos e luxos que eram raros ou desconhecidos entre os mais ricos de poucas gerações atrás, e sem os quais a Inglaterra não poderia fornecer à sua atual população, em quantidade suficiente, mesmo o mais trivial alimento. Há um vasto e absoluto ganho, quando os filhos de qualquer classe se introduzem no círculo relativamente pequeno e versátil daqueles que criam novas idéias, e que corporificam essas idéias em construções sólidas. Seus lucros são às vezes grandes, mas, comparando-se uma coisa e outra, terão provavelmente dado ao mundo cem vezes mais do que ganharam para si próprios.

As formas perniciosas de especulação são um grave obstáculo ao progresso.

É certo que muitas das maiores fortunas são feitas mais por especulação que por trabalho verdadeiramente construtivo. E grande parte dessa especulação se associa a uma estratégia anti-social, e até mesmo se realiza com a manipulação maliciosa das fontes que orientam os investidores comuns. O remédio não é fácil, e nunca pode ser perfeito. As tentativas apressadas para controlar a especulação, por simples disposições legais, têm-se revelado fúteis ou enganadoras. De qualquer forma, porém, esse é um dos assuntos nos quais a força cada vez maior dos estudos econômicos pode prestar grande serviço ao mundo, no decorrer deste século.

Possibilidades sociais de cavalheirismo econômico.

O mal pode ser atenuado em muitos outros sentidos, por uma compreensão mais ampla das possibilidades sociais de uma sorte de cavalheirismo econômico. Uma devoção ao bem público, por parte dos ricos, pode fazer muito, à medida que se generaliza a instrução, no sentido de auxiliar a coleta de impostos para aplicação de recursos dos ricos em bom serviço para os pobres, e remover da face da Terra os piores males da pobreza.

É mais fácil trabalhar bem do que usar bem a riqueza, e muito mais fácil do que usar bem o ócio.

§ 14. As desigualdades de riqueza, especialmente os ganhos baixíssimos das classes mais pobres, acabam de ser discutidas com referência aos seus efeitos no amesquinamento das atividades, bem como na restrição da satisfação das necessidades. Aqui, porém, como em toda parte, o economista se defronta com o fato de ser a capacidade de empregar adequadamente a renda e as oportunidades de uma família em si mesma uma riqueza da mais alta ordem, e de uma espécie rara em todas as classes. Talvez as classes tra-

balhadoras gastem anualmente 100 milhões de libras e o resto da população da Inglaterra 400 milhões de libras, de maneira tal que pouco ou nada contribuem para tornar-lhes a vida mais nobre ou verdadeiramente mais feliz. Embora uma redução das horas de trabalho viesse, na verdade, em muitos casos, reduzir o dividendo nacional e baixar os salários, talvez fosse bom que a maior parte das pessoas trabalhasse um pouco menos — contanto que a conseqüente perda da renda material pudesse ser compensada com o abandono, por todas as classes, dos hábitos menos dignos de consumo, e uma vez que aprendessem a bem empregar o lazer.

Mas, infelizmente, a natureza humana se aperfeiçoa lentamente, sobretudo na difícil tarefa de aprender a empregar bem os momentos de folga. Em todas as épocas, em todas as nações e em todas as camadas sociais, aqueles que sabem trabalhar bem têm sido muito mais numerosos do que os que sabem empregar bem o ócio. Mas, por outro lado, é apenas por meio da liberdade de empregar o lazer à vontade que as pessoas podem aprender a empregá-lo bem: e nenhuma classe de trabalhadores manuais privada de horas de folga pode ter muito sentimento de dignidade e tornar-se cidadãos completos. Algum tempo livre da fadiga do trabalho, que cansa sem educar, é condição necessária a um alto padrão de vida.

Ócio para o jovem.

Nesse, como em todos os casos semelhantes, as faculdades e atividades dos jovens são da mais alta importância, tanto para o moralista como para o economista. O dever mais imperativo desta geração é o de assegurar oportunidades aos jovens, que tanto lhes desenvolvam a natureza superior, como os tornem produtores eficientes. E uma condição essencial para esse fim é uma prolongada libertação da labuta mecânica, juntamente com abundante lazer para escola, e para as espécies de recreio que reforcem e desenvolvam o caráter.

O interesse da geração que cresce nas horas de trabalho de seus pais.

Mesmo que levássemos em conta apenas o prejuízo causado aos jovens por viverem num lar em que o pai e a mãe levem uma vida sem alegrias, seria de interesse para a sociedade conceder-lhes também algum descanso. Não é provável que trabalhadores capazes e bons cidadãos venham de lares dos quais a mãe está ausente durante grande parte do dia, nem de lares para os quais o pai raramente retorna antes que seus filhos estejam dormindo. Assim, a sociedade em conjunto tem um interesse direto na redução dos horários de trabalho extravagantemente compridos, longe de casa, mesmo para os guardas de trens de minérios, e outros, cujo trabalho em si mesmo não é muito árduo.

O ajuste industrial está obstaculizado pela duração da vida humana e pela ainda mais longa vida dos traços de caráter herdados.

§ 15. Ao discutirmos a dificuldade de ajustar a oferta de qualificação industrial de várias espécies à sua procura, chamamos a atenção para o fato de que esse ajustamento não poderia se aproximar da exatidão, porque os métodos da indústria se modificam rapidamente, e a habilidade de um trabalhador precisa ser empregada por uns quarenta e até mesmo cinqüenta anos depois que este a adquiriu.²¹ As dificuldades que acabamos de estudar giram, em grande parte, em torno da longa vitalidade dos hábitos e modos herdados de pensar e sentir. Se a organização de nossas sociedades anôni-

²¹ Ver Livro Sexto. Cap. I, § 2.

mas ou de nossas ferrovias, ou ainda de nossos canais, é má, podemos endireitá-la em uma ou duas décadas. Mas os elementos da natureza humana desenvolvidos durante séculos de guerra e violência, de prazeres sórdidos e grosseiros, não podem mudar muito no decorrer de uma única geração.

Se a natureza humana pudesse ser idealmente reformada, a propriedade privada seria desnecessária e inofensiva.

Agora, como sempre, os nobres e ansiosos planejadores da reorganização da sociedade pintam belos quadros da vida como poderia ser sob as instituições que constroem facilmente na imaginação. Trata-se, porém, de uma imaginação irresponsável, no sentido de que se baseia na presunção tácita de que a natureza humana, sob as novas instituições, logo se submeterá a reformas que se não podem esperar razoavelmente no decurso de um século, mesmo sob condições favoráveis. Se a natureza humana pudesse ser desse modo idealmente transformada, o cavalheirismo econômico dominaria a vida, mesmo sob as atuais instituições de propriedade privada. E a propriedade privada, cuja necessidade, sem dúvida alguma, não vai mais fundo do que a levem as qualidades da natureza humana, tornar-se-ia inofensiva, ao mesmo tempo que desnecessária.

É tão maléfica a extrema impaciência como a extrema paciência com os males sociais.

Há, pois, necessidade de se estar de guarda contra a tentação de exagerar os males econômicos da nossa própria época, e de ignorar a existência de males semelhantes ou piores em épocas anteriores, embora algum exagero possa durante algum tempo estimular os outros, bem como nós próprios, a uma disposição mais vigorosa de não permitir que os males atuais continuem a existir. Mas, não é menos errado, e em geral é tolice muito maior, torcer a verdade por uma boa causa, que por uma causa egoística. As descrições pessimistas da nossa própria época, combinadas com os exageros românticos da felicidade dos tempos passados, tendem a deixar de lado os métodos do progresso, cujo trabalho, embora vagaroso, é firme, e a precipitar a adoção de outros de maiores promessas, mas que se assemelham aos poderosos paliativos dos charlatães, que logo fazem algum bom efeito, para em seguida trazer uma vasta e duradoura recaída. Essa insinceridade impaciente é um mal, menor apenas que o torpor moral capaz de fazer-nos tolerar que, com nossos modernos recursos e conhecimentos, assistamos prazerosamente à contínua destruição de tudo o que é digno de se conservar em multidões de vidas humanas, e consolar-nos com a reflexão de que, quaisquer que sejam os males da nossa era, são menores que os do passado.

Devemos agora concluir esta parte de nosso estudo. Chegamos a muito poucas conclusões práticas, pois em geral é necessário encarar o conjunto dos aspectos econômicos, para nada dizer dos morais e outros, de um problema prático, antes de abordá-lo. Na vida real, toda questão econômica depende, mais ou menos diretamente, de algumas complexas ações e reações de crédito, de comércio exterior e dos modernos desenvolvimentos dos consórcios e do monopólio. Contudo, o terreno que atravessamos nos Livros Quinto e Sexto é, sob alguns aspectos, o mais difícil de toda a província da Economia, e domina os restantes e lhes dá acesso.



O Crescimento da Liberdade de Indústria e da Livre Empresa

A ação individual e o caráter da raça atuam e reagem entre si: ambos são muito influenciados pelas causas físicas.

§ 1. O último parágrafo do primeiro capítulo do Livro Primeiro descreve os propósitos dos Apêndices A e B, e pode ser tomado como uma introdução a eles.

Embora se encontrem na atuação dos indivíduos as causas próximas dos principais acontecimentos da História, a maioria das condições que fizeram tais eventos possíveis pode ser remontada à influência de instituições herdadas, de qualidades étnicas e de natureza física. As próprias qualidades raciais, no entanto, são originadas principalmente pela ação dos indivíduos e por causas físicas num tempo mais ou menos remoto. Uma raça forte se tem gerado freqüentemente, de fato assim como no nome, de um progenitor de singular fortaleza de corpo e de caráter. Os usos e costumes que fazem uma raça vigorosa para a paz e a guerra são não raro devidos à sabedoria de poucos grandes pensadores que interpretaram e desenvolveram os costumes e as regras, por meio talvez de preceitos formais, ou mediante uma influência silenciosa e quase imperceptível. Nenhuma dessas coisas porém é de proveito permanente se o clima é desfavorável ao vigor: os dons da Natureza, a terra, as águas e a atmosfera determinam o caráter do trabalho nacional, e dão, assim, espírito às instituições sociais e políticas.

A vida selvagem é governada pelo costume e o impulso.

Essas diferenciações não se apresentam claramente enquanto o homem ainda está no estado selvagem. Apesar de escassas e pouco fidedignas as nossas informações sobre os hábitos das tribos selvagens, sabemos o bastante sobre elas para estar certos de que apresentam uma estranha uniformidade de caráter geral, em meio a grande variedade de detalhes. Sejam quais forem o clima e a ancestralidade, encontramos selvagens vivendo sob o domínio do costume e do impulso, dificilmente abrindo novos rumos, jamais prevendo o futuro distante, e raro fazendo provisão mesmo para o futuro imediato; inconstantes a despeito de sua sujeição ao costume, governados pela fantasia do momento; prontos por vezes para os esforços mais árduos, mas incapazes de manterem-se por muito tempo num trabalho regular. As tarefas laboriosas e tediosas são evitadas quanto possível. As inevitáveis são realizadas pelo trabalho compulsório das mulheres.

As causas físicas atuam mais fortemente nas

Quando passamos da vida selvagem para as formas primitivas de civilização é que a influência do meio físico mais chama a nossa atenção. Isso em

etapas primitivas
da civilização

parte porque a história primitiva é pobre, e muito pouco nos fala de acontecimentos especiais e da influência de caracteres individuais fortes pelos quais o curso do progresso nacional tem sido orientado e dirigido, avançando ou retrocedendo. Mas é principalmente porque nessa fase do seu progresso o poder do homem de lutar com a Natureza é pequeno, e nada ele pode fazer sem a sua generosa ajuda. A Natureza destinou alguns lugares da superfície terrestre como especialmente favoráveis para as primeiras tentativas humanas de elevar-se do estado selvagem; e o primeiro surto de cultura e das artes industriais foi orientado e dirigido pelas condições físicas desses lugares privilegiados.¹

que tiveram
necessariamente
lugar
nos climas quentes.

A civilização, mesmo a mais rudimentar, é impossível sem um esforço mais que suficiente do homem para suprir-se das coisas necessárias à existência: um excedente destas é mister para permitir o esforço mental do qual nasce o progresso. Por isso, quase todas as primitivas civilizações nasceram nos climas quentes, em que as necessidades da vida são reduzidas, e a Natureza dá generosa recompensa mesmo ao mais rude cultivo. Os homens freqüentemente se aglutinavam à margem de um grande rio que emprestava húmus ao solo e oferecia um meio fácil de comunicação. Os dirigentes pertenciam em geral a uma raça provinda recentemente do clima mais frio de uma região distante ou de terras montanhosas vizinhas, porque um clima quente destrói a energia, e, em quase todos os casos, a força que os capacitou a dirigir foi produto do clima mais temperado de suas pátrias de origem. Retiveram eles muito de sua energia, por muitas gerações, nas novas terras, vivendo regalados sobre a produção excedente do trabalho das raças submetidas, e encontrando ocupação para as suas aptidões no trabalho de governantes, guerreiros e sacerdotes. Ignorantes a princípio, aprenderam rapidamente tudo o que os súditos tinham a ensinar, e foram adiante deles. Mas nessa etapa da civilização um caráter intelectual empreendedor estava quase sempre circunscrito aos quadros dos poucos dirigentes e dificilmente seria encontrado entre os que suportavam o encargo principal da produção.

As castas
governantes
dedicaram
suas energias
à guerra
e à política,
não à indústria.

A razão disso é que o clima que tornou possível a civilização primitiva condenou-a à fraqueza.² Nos climas mais frios a Natureza fornece uma atmosfera vigorizante, e embora o homem tenha de começar uma grande luta, à medida que os seus conhecimentos e as suas riquezas crescem, ele se capacita a ganhar abundante comida e agasalho, e numa fase ulterior ele se aparelha com as grandes e substanciais edificações que constituem os requisitos mais dispendiosos de uma vida culta em lugares onde a severidade do clima torna necessário que todos os serviços domésticos e as reuniões sociais tenham a proteção de um teto. O ar fresco vigorizante necessário à plenitude da vida não pode ser obtido absolutamente quando a Natureza não o oferece livremente.³ O trabalhador pode na verdade agüentar pesados trabalhos físicos sob o sol tropical; o artífice pode ter instintos artísticos; o sábio, o estadista

A influência de
um clima quente.

¹ Sobre a questão geral da influência do meio ambiente sobre o caráter da raça, tanto direta como indiretamente, ao determinar a natureza das ocupações dominantes, ver KNIES. *Pollische Oekonomie*; HEGEL. *Filosofia da História*; BUCKLE. *History of Civilization*. Cf. também ARISTÓTELES. *Política*; e MONTESQUIEU. *Esprit des Lois*.

² Montesquieu disse, curiosamente (Livro Décimo Quarto. Cap. II), que a superioridade de força causada por um clima frio produz entre outros efeitos "um senso maior de superioridade — isto é, menor desejo de vingança; e uma consciência maior de segurança — isto é, mais franqueza, menos desconfiança, mais prudência e sagacidade". Virtudes que são eminentemente favoráveis ao progresso econômico.

³ Essa afirmativa talvez tenha que ser um pouco modificada, se F. Galton provar que tem razão em achar que um pequeno número de uma raça dirigente num país quente, por exemplo os Ingleses na Índia, po-

ou o banqueiro podem ser inteligentes e perspicazes: mas a alta temperatura torna o trabalho físico árduo e prolongado incompatível com uma elevada atividade intelectual. Sob a influência associada do clima e do luxo, a classe dirigente gradativamente vai perdendo a sua força, um número cada vez menor deles é capaz de grandes coisas, e por fim é vencida por uma raça mais forte que muito provavelmente veio de um clima mais frio. Por vezes os dirigentes anteriores passam a formar uma classe intermediária entre aqueles que até então eles governavam e os novos dirigentes, porém mais freqüentemente eles se afundam na massa bruta do povo.

Numa civilização primitiva o movimento é lento mas existe.

Tal civilização apresenta freqüentemente muito de interessante para o filósofo da história. Toda a sua existência está impregnada quase que inconscientemente por algumas idéias simples mescladas com essa magnífica harmonia que dá encanto aos tapetes do Oriente. Há muito a aprender no levantamento dessas idéias desde as origens, na influência combinada da raça, do meio físico, da religião, da filosofia e da poesia, dos incidentes da vida militar e da influência dominante de fortes personalidades. Tudo isso é, sob diversos aspectos, muito interessante para o economista, mas não projeta uma luz muito direta sobre os motivos compreendidos na sua especial província de estudo. Com efeito, em tal civilização os homens mais capazes desprezham o trabalho; não há empreendedores livres e audazes; a desprezada indústria é regulada pelo costume e até considera este como seu único protetor.

O costume nunca está completamente do lado do forte,

A maior parte do costume não é, sem dúvida, senão uma forma cristalizada de opressão e de supressão. Mas um conjunto de costumes que nada mais fez que oprimir os fracos não poderia sobreviver por muito tempo. Com efeito, os fortes apóiam-se nos fracos, e a sua força não se poderia manter sem tal apoio, e se eles, organizando as relações sociais, sobrecarregam os fracos abusivamente e além da medida, destroem-se com isso a si mesmos. Conseqüentemente, todo sistema de costumes que perdura contém disposições que protegem os fracos das mais temerárias formas de injustiça.⁴

e é efetivamente uma proteção necessária quando os meios de comunicação são limitados.

De fato, quando há pouca iniciativa e nenhum campo para concorrência efetiva, o costume é um escudo necessário para defender as pessoas, não só dos mais fortes, mas também dos vizinhos da mesma categoria social. Se o ferreiro da vila não pode vender as suas relhas de arado senão na vila, e se a vila não pode comprar senão a ele, é do interesse de todos que o preço seja fixado pelo costume num nível moderado. Desse modo o costume ganha santidade: e nada há nos primeiros passos do progresso que tenda a destruir o hábito primitivo de olhar o inovador como um ímpio e um inimigo. Assim, a influência das causas econômicas é contida abaixo da superfície, onde atuam segura e lentamente. É preciso que decorram gerações, ao invés de anos, para que produzam efeitos: sua ação é tão sutil que facilmente escapa a toda observação, e mal podem ser reconhecidas senão por aqueles que aprenderam onde procurá-las pela observação das mais evidentes e rápidas manifestações de causas semelhantes nos tempos modernos.⁵

derá manter perfeitamente a sua constituição vigorosa, por muitas gerações, mediante o emprego amplo de gelo artificial, ou dos efeitos refrigerantes do ar condicionado. Ver seu discurso presidencial no Anthropological Institute, em 1887.

⁴ Cf. BAGEHOT. *Physics and Politics*; e também os escritos de Herbert Spencer e Maine.

⁵ Assim, verificar-se-á numa análise que o "nível moderado" ao qual o costume fixa o preço da relha corresponde ao que dá ao ferreiro, a longo prazo, uma remuneração igual (levados em conta todos os seus privilégios e emolumentos) à dos seus vizinhos que fazem uma obra de igual dificuldade; ou, em outras pa-

A divisão da propriedade aumenta a força do costume e opõe-se à mudança.

§ 2. Essa força do costume nas civilizações primitivas é em parte causa e em parte consequência das limitações dos direitos individuais de propriedade. No que se refere mais ou menos a toda propriedade, mas especialmente à da terra, os direitos do indivíduo são geralmente oriundos e limitados, e de todos os modos subordinados, aos da comunidade doméstica e da família no mais restrito sentido do termo. Os direitos da comunidade doméstica são de igual modo subordinados aos da vila, que, comumente, é apenas uma família ampliada e desenvolvida, de acordo com a ficção tradicional, quando não o é de fato.

É verdade que num estágio primitivo de civilização, poucos teriam tido desejo de romper com as práticas que prevaleciam ao seu redor. Por mais completos e expressamente definidos que tenham sido os direitos dos indivíduos sobre as suas propriedades, eles não estariam dispostos a enfrentar a desaprovação dos vizinhos por qualquer inovação, e o ridículo que cobriria quem quer que pretendesse ser mais sábio que os seus ancestrais. Muitas pequenas mudanças ocorreriam aos espíritos audazes, e se eles fossem livres de experimentar por sua própria conta, ter-se-iam desenvolvido mudanças por degraus pequenos e quase imperceptíveis, até que se estabelecesse uma variação da prática corrente, bastante para obscurecer os claros contornos dos regulamentos consuetudinários, e dar uma considerável liberdade de escolha individual. Quando, no entanto, cada chefe de família era considerado apenas como sócio principal e guardião da propriedade familiar, a menor divergência em relação à rotina ancestral encontrava a oposição dos que tinham direito de ser consultados sobre cada detalhe.

E, por detrás da resistência da autoridade familiar estava a da vila. Pois, muito embora cada família tivesse durante algum tempo o uso exclusivo de sua terra cultivável, ainda assim muitas operações eram geralmente realizadas em comum, de maneira que cada uma tinha que fazer as mesmas coisas que as outras, ao mesmo tempo. Quando chegava a vez de cada terreno descansar, tornava-se parte das terras de pastagem em comum; e toda a terra da vila era objeto de redistribuição de tempos em tempos.⁶ Assim, a vila tinha um direito claro de proibir qualquer inovação, pois esta podia interferir com os seus planos de cultivo coletivo; podia finalmente diminuir o valor da terra, e assim prejudicar a todos quando chegasse o tempo da próxima redistribuição. Em consequência, constituiu-se amiúde uma complexa teia de regras que cercava tão rigidamente cada cultivador que ele não podia usar de seu próprio julgamento e arbítrio, mesmo nos detalhes mais triviais.⁷ É

lavras, à que, sob o regime de livre empresa, de fáceis comunicações e de concorrência efetiva, poderíamos chamar uma taxa normal de pagamento. Se uma mudança de circunstância faz o pagamento dos ferreiros, incluindo as vantagens indiretas, maior ou menor que este, a isso quase sempre se segue uma mudança na essência do costume, amiúde quase despercebida e geralmente sem modificação de forma, e que o trará de volta a esse nível.

⁶ Sabe-se hoje que o Sistema Teulônico da Marca era muito menos generalizado do que supunham alguns historiadores. Mas onde ele se desenvolveu plenamente, uma pequena parte, a marca doméstica, foi destacada permanentemente para ocupação, e cada família retinha a sua porção para sempre. A segunda parte, ou marca arável, era dividida em três grandes campos, em cada um dos quais cada família tinha geralmente diversos pedaços de acre espalhados. Dois deles eram cultivados todo ano, e um deixado a alquevar. A terceira e maior parte era usada como terra de pastagem para toda a vila em comum, como o era também a terra desocupada na marca arável. Em certos casos, a marca arável era de tempos em tempos abandonada à pastagem, retirando-se da marca comum a terra para constituir uma nova marca arável, o que implicava uma redistribuição. Assim, o tratamento da terra de cada família interessava, para o bem ou o mal, a todos os membros da vila.

⁷ Cf. a nota do Duque de Argyll sobre a cultura de Runrig, no *Unseen Foundations of Society*. Cap. IX.

provável que essa tivesse sido a causa mais importante de todas que retardaram o desenvolvimento do espírito de livre empresa na Humanidade. Pode notar-se que a propriedade coletiva estava em harmonia como o quietismo que impregna muitas das religiões do Oriente, e que a sua longa sobrevivência entre os hindus foi parcialmente devida à inércia inculcada pelos seus escritos religiosos.

A influência do costume sobre os métodos da indústria é cumulativa.

É provável que, enquanto a influência do costume sobre os preços, os salários e a renda tenha sido superestimada, sua influência sobre as formas de produção e as relações econômicas gerais da sociedade tenha sido subestimada. Num caso, seus efeitos são óbvios mas não cumulativos; noutro, não são óbvios mas são cumulativos. É uma lei quase universal a de que, quando os efeitos de uma causa, embora pequenos em dado momento, atuam constantemente na mesma direção, sua influência é muito maior do que pode parecer possível à primeira vista.

Mas, embora fosse grande a influência do costume nos primórdios da civilização, o espírito dos gregos e dos romanos era pleno de iniciativa, o que confere maior interesse à investigação do motivo por que eles tão pouco conheciam e cuidavam dos aspectos sociais dos problemas econômicos que são de tanto interesse para nós.

As velhas civilizações foram principalmente interiores.

§ 3. O berço da maioria das antigas civilizações foram as grandes bacias fluviais, cujas planícies bem irrigadas raramente eram visitadas pela fome, pois num clima em que o calor jamais falta, a fertilidade do solo varia diretamente com o húmus. Os rios também ofereciam meios de fácil comunicação, favoráveis às formas simples de comércio e de divisão do trabalho, e não entravam os movimentos dos grandes exércitos pelos quais era mantida a força despótica do governo central. É verdade que os fenícios viveram do mar. Essa grande raça semita prestou um grande serviço abrindo caminho para o livre intercâmbio entre muitos povos e espalhando os conhecimentos da escrita, da aritmética e dos pesos e medidas, mas empregou as suas principais energias no comércio e na manufatura.

O mar deu aos gregos conhecimento, liberdade e a capacidade de variar.

Ficou porém para as qualidades pessoais e o espírito jovem dos gregos respirar o pleno ar da liberdade do mar e integrar nas suas vidas livres os melhores pensamentos e as artes mais apuradas do Mundo Antigo. Suas inúmeras colônias na Ásia Menor, a Magna Grécia, e os núcleos na Hélade propriamente dita desenvolveram livremente seus próprios ideais sob a influência das novas concepções; mantendo intercâmbio entre si, bem como com os que guardavam as chaves da sabedoria antiga, partilhando da experiência alheia mas sem estarem manietadas por autoridade alguma. A energia e a iniciativa, em vez de reprimidas pelo peso dos usos tradicionais, eram estimuladas para fundar além uma nova colônia e elaborar sem restrições novas idéias.

Seu clima fez com que a cultura não fosse dispendiosa e, contudo, não debilitou rapidamente sua força.

O clima os absolveu da necessidade de trabalho exaustivo. Deixavam aos escravos as ocupações enfadonhas e se entregavam ao livre jogo de sua fantasia. A habitação, o vestuário e o combustível custavam muito pouco, a atmosfera transparente os convidava à vida ao ar livre, tornando fácil e pouco dispendiosas as comunicações sociais e políticas. E ainda as frescas brisas do Mediterrâneo tanto lhes refrescavam o vigor, que por muitas gerações não perderam a força e a flexibilidade de temperamento que trouxeram de suas origens no Norte. Sob essas condições amadureceu um senso de beleza

em todas as suas formas, uma imaginação sutil e uma originalidade especulativa, uma enérgica vida política e um gosto de subordinar o indivíduo ao Estado, tal como o mundo nunca mais conheceu.⁸

Os gregos eram mais modernos sob muitos aspectos do que os povos da Europa medieval, e sob certos aspectos eram ainda mais avançados do que o nosso tempo. Mas não atingiram a concepção da dignidade do homem como homem: consideravam a escravidão como uma lei da Natureza, toleravam a agricultura, mas desdenhavam todas as outras indústrias como degradantes; e pouca coisa ou nada conheceram dos problemas econômicos de interesse absorvente em nossa época.⁹

Nunca sentiram as extremas agruras da pobreza. A terra e o mar, o Sol e o céu associaram-se para facilitar-lhes os requisitos materiais de uma vida perfeita. Mesmo seus escravos tinham consideráveis oportunidades de cultura: se assim não fosse, nada haveria no caráter grego, nem nas lições que o mundo tem aprendido desse tempo, para torná-las profundamente interessantes. O pensamento grego pela sua excelência se fez uma pedra de toque na qual muitos dos pensadores maiores das idades posteriores testaram cada nova especulação: e a impaciência com que o espírito acadêmico tem freqüentemente considerado o estudo da Economia é devido, em grande medida, à intolerância que sentiam os gregos pelas preocupações inquietantes pelo árduo trabalho dos negócios.

Contudo, uma lição poderia ter sido aprendida da decadência da Grécia, causada pela carência de uma sólida constância de propósitos que nenhum povo jamais manteve por muitas gerações sem a disciplina de uma indústria estável. Social e intelectualmente eram livres, mas não tinham aprendido a usar bem a liberdade. Não tinham domínio de si mesmos, nem resolução firme e persistente. Tinham todos eles percepção rápida e a capacidade para idéias novas, fatores de empreendimento de negócio, mas faltava-lhes deste a fixidez de objetivos e paciência. Um clima ameno lentamente relaxou suas energias físicas; não tinham essa salvaguarda da força do caráter, que provém de uma resoluta e tenaz persistência no trabalho duro, e por fim afundaram-se na frivolidade.

§ 4. A civilização, ainda se deslocando para o ocidente, teve o seu próximo centro em Roma. Os romanos eram um grande exército antes que uma grande nação. Pareciam com os gregos no relegarem quanto possível os negócios aos escravos; contrastavam, porém, com eles, na maioria dos outros aspectos. Ao contrário da jovial plenitude de vida dos atenienses, da alegria juvenil com que davam livre jogo às suas faculdades e desenvolviam suas próprias idiosincrasias, mostravam os romanos a vontade firme, a reso-

Modernos sob muitos aspectos, não anteciparam, todavia, os problemas econômicos que avultaram com o sentido da dignidade do trabalho.

Sua intolerância à disciplina da indústria estável levou-os à decadência.

A força de caráter dos romanos os fez aptos para negócios, mas geralmente preferiam a guerra e a política.

⁸ Cf. NEUMANN e PARTSCH. *Physikalische Geographie von Griechenland*. Cap. I; GROTE. *History of Greece*. Parte Segunda. Cap. I.

⁹ Ver *supra*, Livro Primeiro. Cap. I, § 2. Mesmo Platão disse: "A Natureza não fez nem sapatelros nem ferreiros; tais ocupações degradam as pessoas que nelas se ocupam, míseros mercenários excluídos por sua própria posição dos direitos políticos". (*Leis*, XII.) E Aristóteles continua: "No Estado mais bem governado, os cidadãos... não devem levar a vida de mecânicos ou mercadores, pois tal vida é ignóbil e inimiga da virtude". (*Política*. VII, 9; também III, 5). Essas passagens dão a tônica do pensamento grego sobre os negócios. Mas como havia poucas fortunas independentes na Grécia Antiga, muitos de seus melhores pensadores foram compelidos a participar um pouco de negócios.

lução férrea, a compenetração de fins definidos e sérios do homem maduro.¹⁰

As condições econômicas de Roma foram, sob certos aspectos, modernas na forma;

Singularmente livres das restrições do costume, moldavam suas próprias vidas com uma escolha deliberada que nunca fora antes conhecida. Fortes e destemidos, firmes de propósito e abundantes de recursos, ordeiros nos hábitos e clarividentes no julgamento; e assim, embora preferissem a guerra e a política, tinham em uso constante todas as faculdades requeridas para o empreendimento de negócios.

Nem era inerte o espírito associativo. Os grêmios profissionais tinham certo vigor, a despeito da escassez de artesãos livres. Esses métodos de ação conjunta para fins comerciais e de produção em larga escala pelo trabalho escravo nas oficinas, nos quais a Grécia fora discípula do Oriente, ganharam novo impulso quando importados em Roma. Os romanos, pelas suas qualidades e sua têmpera, eram especialmente aptos para a direção de companhias por ações, e um número relativamente pequeno de homens muito ricos, sem classe média, era capaz, com a ajuda de escravos adestrados e libertos, de empreender grandes negócios em terra e no mar, no país e no estrangeiro. Fizeram com que o capital fosse odiado mas tornaram-no poderoso e produtivo; desenvolveram com muita energia as aplicações de capital de empréstimo, e em parte por consequência da unidade do poder imperial, e da larga extensão da língua romana, havia sob certos aspectos mais liberdade de comércio e de movimento através do mundo civilizado contemporâneo do Império Romano, do que mesmo hoje.

Quando então lembramos quão grandiosa foi Roma como centro de riqueza, quão monstruosas as fortunas individuais de romanos (só recentemente ultrapassadas), e quão vasta a escala de seu aparelhamento militar e civil, da provisão necessária para eles e do mecanismo de seu tráfico, não podemos estranhar que muitos autores sociais tenham achado acentuada semelhança entre os seus problemas econômicos e os nossos. Mas a semelhança é superficial e ilusória. Estende-se só às formas, mas não ao espírito vivo da vida nacional. Não se estende ao reconhecimento da dignidade da vida da gente comum, que em nossa época está emprestando à ciência econômica o seu mais alto interesse.¹¹

mas de modo algum na essência.

Na Roma Antiga, a indústria e o comércio careciam da vitalidade que alcançaram em tempos mais recentes. Suas importações eram conquistadas pela espada, não compradas com os frutos do trabalho especializado em que os cidadãos tinham um justo orgulho, como as de Veneza, Florença ou Burgos. O comércio e a indústria igualmente eram praticados quase que unica-

¹⁰ Essa oposição fundamental entre os temperamentos grego e romano foi esclarecida por Hegel em sua *Filosofia da História*. "Dos gregos, em sua primeira forma genuína de liberdade, podemos afirmar que eles não tinham consciência; o hábito de viver por seu país sem maior análise ou reflexão era o princípio dominante entre eles... O subjetivismo mergulhou o mundo grego na ruína", e a poesia harmoniosa dos gregos abriu caminho para "a vida prosalca dos romanos", cheia de subjetividade e de "uma dura e seca contemplação de certos objetivos voluntários". Roscher rendeu um tributo generoso, ainda que discriminatório, aos serviços prestados indiretamente por Hegel à Economia Histórica, cf. *Gesch. der Nat. Oek., in Deutschland*. § 188. Veja-se também os capítulos sobre religião em MOMMSEN, *História*, que parece terem sido muito influenciados por Hegel; também KAUTZ, *Entwicklung der National-Oekonomie*. Livro Primeiro.

¹¹ Ver *supra*, cap. I, § 2. O equívoco em certa medida é atribuível à influência do geralmente agudo e equilibrado Roscher. Comprazia-se ele em apontar analogias entre os problemas antigos e modernos, e apesar de ter indicado diferenças, a influência geral dos seus escritos tendia a confundir. (Sua opinião foi bem criticada por KNIES. *Politische Oekonomie vom geschichtlichen Standpunkte*. Especialmente p. 391, da 2ª ed.)

mente com vistas aos ganhos pecuniários derivados deles, e o caráter da vida dos negócios era degradado pelo desdém público que se revelava na “restrição legal e praticamente efetiva”,¹² para os senadores, de todas as formas de negócios, exceto as relacionadas com a terra. Os *equites* encontravam os seus ganhos mais lucrativos na exploração dos tributos, na pilhagem das províncias, e, nos últimos tempos, no favor pessoal dos imperadores, e não cultivavam o espírito probo e o trabalho íntegro que se fazem mister para a criação de uma grande indústria nacional. E com o passar do tempo a iniciativa privada foi sufocada pela crescente sombra do Estado.¹³

Mas, ainda que os romanos pouco tivessem contribuído diretamente para o progresso da ciência econômica, exerceram indiretamente influência profunda, para o bem ou para o mal, lançando as bases do Direito moderno. O pensamento filosófico que havia em Roma era principalmente estóico, e a maior parte dos grandes estóicos romanos era de origem oriental. Sua filosofia, transplantada para Roma, desenvolveu grande capacidade prática sem perder a intensa sensibilidade; e a despeito de sua severidade, muito dela tinha parentesco com as idéias da moderna ciência social. A maioria dos grandes juristas do Império figuravam entre os seus adeptos, e assim essa filosofia animou a última fase do Direito Romano, e por meio dele todo o moderno Direito Europeu. Ora, a força do Estado Romano fez com que as prerrogativas do Estado eliminassem as do clã e da tribo em Roma, antes que na Grécia. Todavia, muitos dos hábitos arianos de pensamento perduraram bastante tempo, mesmo em Roma. Grande como era o poder do chefe da família sobre os seus membros, a sua propriedade foi, durante muito tempo, considerada como incorporada ao seu domínio, menos como indivíduo que como representante da família. Mas quando chegou a era do Império, os juristas tornaram-se os intérpretes decisivos dos direitos legais de muitas nações, e sob a influência estóica puseram-se à busca das leis fundamentais da Natureza, que acreditavam jazer ocultas na base de todos os códigos particulares. Essa procura do universal, em oposição à dos elementos acidentais da justiça, atuou como um solvente poderoso sobre os direitos comuns da posse, para os quais não se podia dar nenhuma outra razão senão o uso local. O derradeiro Direito Romano, em consequência, alargou gradual mas continuamente a esfera do contrato, deu-lhe maior precisão, maior elástici-

Mas eles criaram o moderno Direito de propriedade. A filosofia estóica e a experiência cosmopolita dos últimos juristas romanos

levou-os gradualmente

¹² FRIEDLÄNDER. *Sittengeschichte Roms*. p. 225. Mommsen chegou a dizer (*História*. Livro Quarto. Cap. XI): “Dos ofícios e manufaturas nada há a dizer, exceto que a nação italiana a esse respeito manteve-se numa inatividade que chegava às raias do barbarismo... A única face brilhante da economia privada dos romanos eram as transações monetárias e o comércio”. Muitas passagens de Cairnes, no *Slave Power*, soam como versões modernas da *História* de Mommsen. Mesmo nas cidades, a sorte dos romanos livres mas pobres assemelhava-se à dos “brancos pobres” dos Estados escravagistas do Sul dos Estados Unidos. *Latifundia perdidere Italiam*, mas eram fazendas como as dos Estados sulistas, não como as da Inglaterra. A debilidade do trabalho livre em Roma é mostrada por LIEBENAM. *Geschichte des römischen Vereinswesens*.

¹³ Um aspecto disso foi descrito por Schmoller em seu curto mas excelente apanhado sobre as Companhias de Comércio da Antiguidade. Depois de mostrar como os grupos mercantis, cujos membros são todos de uma mesma família, podem medrar até entre povos primitivos, sustenta (*Jahrbuch für Gesetzgebung*. XVI, p. 740-742) que nenhuma forma de sociedade comercial de tipo moderno poderia florescer persistentemente em condições como as da Roma Antiga, salvo se contasse com certos privilégios ou vantagens excepcionais, como tinham as *Societates Publicanorum*. A razão por que nós modernos conseguimos ajuntar e manter muita gente “sob o mesmo teto” para trabalho conjunto, o que a Antiguidade não conseguia, “deve encontrar-se exclusivamente no nível mais elevado de vigor moral e intelectual, e na maior possibilidade hoje do que então, de reunir as energias egoísticas comerciais dos homens, pelos laços da afinidade social”. Ver também DELOUME. *Les Manieurs d'Argent à Rome*. Um artigo de BROWN, W. A. “State control of Industry in the fourth century”. In *Political Science Quarterly*. v. II; BLANQUI. *História da Economia Política*. Cap. V e VI; e INGRAM. *History*. Cap. II.

a ampliar a esfera do contrato.

dade e maior eficácia. Por fim, quase todas as relações sociais caíam no seu domínio, a propriedade individual foi claramente estabelecida, e o indivíduo podia fazer dela o que lhe aprouvesse. Da amplitude e da nobreza do caráter estóico os modernos juristas herdaram um alto padrão de dever, e de sua austera autodeterminação adquiriram uma tendência para definir nitidamente os direitos individuais da propriedade. À influência romana e especialmente estóica podemos atribuir indiretamente muito do bem e do mal de nosso sistema econômico atual: de um lado muito do incontido vigor do indivíduo na direção de seus próprios negócios; e de outro lado não poucos graves erros cometidos sob a cobertura de direitos estabelecidos num sistema legal, que mantém o seu campo de vigência, porque seus principais fundamentos são sábios e justos.

Más um novo espírito foi necessário.

O forte senso do dever que o estoicismo trouxe de sua origem oriental continha outrossim algo de quietismo do Oriente. O estóico, embora ativo na prática do bem, era cômico de sua superioridade sobre os incômodos do mundo: participava do tumulto da vida, porque esse era o seu dever, mas nunca se reconciliou com isso; sua vida permanecia triste e severa, oprimida pela consciência de suas próprias falhas. Essa contradição interna, como disse Hegel, não podia desaparecer enquanto não se reconhecesse que a perfeição interior era um objetivo atingível apenas por meio da auto-renúncia, e assim a sua prossecução se reconciliasse com as falhas que necessariamente acompanham todo trabalho social. Para essa grande mudança o intenso sentimento religioso dos judeus preparou o caminho. Mas o mundo não estava pronto para entrar na plenitude do espírito cristão, até que um novo matiz lhe foi dado pelas profundas afeições pessoais da raça germânica. Mesmo entre os povos germânicos, a verdadeira Cristandade abriu caminho muito lentamente, e por muito tempo depois da queda de Roma a Europa ocidental era um caos.

A lentidão do teutão em aprender daqueles que havia conquistado.

§ 5. O teutão, forte e resoluto como era, encontrou muita dificuldade em libertar-se dos liames do costume e da ignorância. A cordialidade e a fidelidade¹⁴ deram-lhe uma força especial, inclinando-o a estimar demasiado as instituições e costumes de sua família e sua tribo. Nenhuma outra grande raça conquistadora mostrou tão pouca capacidade, como os teutões, de adotar novas idéias de povos mais cultos, embora mais fracos, que conquistavam. Orgulhavam-se de sua rude força e energia, e pouco se importavam com a ciência e as artes. Estas porém acharam um refúgio temporário nas costas do leste do Mediterrâneo, até que outra raça conquistadora, vinda do sul, estivesse apta a dar-lhes novo alento e vigor.

Nossa dívida com os sarracenos.

Os sarracenos aprenderam avidamente as melhores lições que os povos conquistados por eles tinham a ensinar. Cultivaram as artes e as ciências e mantiveram acesa a chama do conhecimento num tempo em que o mundo cristão pouco cuidava de que ela se apagasse ou não. Devemos-lhes, por isso, perene gratidão. Mas a sua natureza moral não era tão íntegra como a dos teutões. O clima quente e a sensualidade de sua religião causaram a rápi-

¹⁴ Hegel (*Filosofia da História*. Parte Quarta) val à raiz da matéria quando fala de sua energia, seu espírito livre, sua absoluta autodeterminação (*eigensinn*), sua cordialidade (*genüth*), e acrescenta, "fidelidade é seu segundo lema, sendo liberdade o primeiro".

da decadência do vigor, e eles exerceram muito pouca influência direta sobre os problemas da civilização moderna.¹⁵

Mais tarde
nossa civilização
deslocou-se
para o norte
e o oeste,

A educação dos teutões fez progressos mais lentos, porém mais firmes. Conduziram a civilização na direção norte, para um clima em que um persistente e rigoroso trabalho deu a mão a um paciente desenvolvimento de robustas formas de cultura; e a levaram rumo ao oeste, para o Atlântico. A civilização, que há muito tinha deixado as margens dos rios pelas do grande mar Mediterrâneo, devia por fim percorrer o vasto oceano.

e a velha contenda
entre a cidade
e o campo
renasceu.

Mas essas mudanças se efetuaram lentamente. O primeiro ponto de interesse para nós na nova era é a reabertura do velho conflito entre cidade e nação, que tinha sido suspenso pelo domínio universal de Roma, que, na verdade, era um exército com quartéis-generais numa cidade, mas cujo poderio provinha do vasto território.

Sem o telégrafo
e a máquina
de Imprensa,
a liberdade
em um país grande
estava confinada
à aristocracia.

§ 6. Até há poucos anos, um completo e direto autogoverno popular era impossível numa grande nação: podia existir apenas em cidades ou territórios muito pequenos. O Governo estava necessariamente nas mãos de poucos, que se consideravam classes superiores e tratavam os homens de trabalho como classes inferiores. Em conseqüência, os trabalhadores, mesmo quando lhes era permitido dirigir os seus próprios negócios locais, careciam amiúde da coragem, da autoconfiança, e dos hábitos de atividade mental necessários como base da empresa de negócios. Efetivamente, tanto o Governo central como os magnatas locais interferiam diretamente na liberdade da indústria, proibindo a migração e taxando com impostos e pedágios dos mais pesados e vexatórios. Mesmo os das classes inferiores nominalmente livres eram espoliados com multas arbitrárias e tributos arrecadados a todos os pretextos, pela administração parcial da justiça, e freqüentemente pela violência direta e pela pilhagem franca.

Esses encargos recaíam principalmente sobre as pessoas mais industriosas e frugais, aquelas entre as quais, se o país fosse livre, o espírito audaz de empreendimento ter-se-ia gradualmente levantado para se libertar dos liames da tradição e do costume.

Mas o autogoverno
pelo povo
era possível
nas cidades.

Bem diversa era a situação do povo nas cidades. Nestas, as classes industriais encontravam a força no seu número, e mesmo quando incapazes de conquistar, de maneira completa, uma posição dominante, elas não eram tratadas, como os seus irmãos do campo, como se pertencessem a uma ordem de seres diferentes da dos seus dirigentes. Em Florença e em Burgos, como na antiga Atenas, todo o povo podia ouvir e por vezes ouvia dos chefes políticos uma plataforma com a justificação dos projetos, e podia exprimir a sua aprovação ou desaprovação antes que fosse dado o próximo passo. Todo o povo podia ocasionalmente discutir os problemas sociais e industriais do tempo, sabendo cada qual a opinião e aproveitando a experiência dos outros, elaborando em comum uma resolução definitiva, e levando-a a efeito por sua própria ação. Nada disso porém podia ser feito num grande território, antes da invenção do telégrafo, da ferrovia e da imprensa barata.

E é agora pela
primeira vez possível
num país grande.

Pela ajuda desses veículos, uma nação pode hoje ler de manhã o que os seus dirigentes disseram na noite anterior, e, antes que um novo dia tenha

¹⁵ Um brilhante elogio de sua obra dá-nos DRAPER. *Intellectual Development of Europe*. Cap. XIII.

passado, a opinião nacional sobre o assunto já está bastante conhecida. Por meio deles, o conselho de uma grande federação trabalhista pode, mediante uma ninharia, submeter uma questão difícil ao julgamento de seus membros em todas as partes do país, e obter a resposta dentro de poucos dias. Mesmo um grande país pode atualmente ser governado pelo povo. Entretanto, o que era chamado até agora “governo popular” era por uma contingência física imperiosa o Governo de uma oligarquia mais ou menos ampla. Somente os poucos que podiam ir freqüentemente à sede do Governo, ou ao menos ter constante comunicação com ela, estavam aptos a tomar parte diretamente na governança. E embora um número muito maior de pessoas conhecesse o bastante da situação para fazer a sua vontade amplamente efetiva pela escolha de representantes, eram eles próprios uma pequena minoria da nação até há poucos anos. O sistema representativo é somente de data recente.

§ 7. Na Idade Média, a história do surto e da queda das cidades é a história do fluxo e do refluxo das ondas na maré do progresso. Em regra as cidades medievais deveram sua origem ao comércio e à indústria, e não os menosprezavam. E conquanto cidadãos mais ricos por vezes estabelecessem um governo fechado em que os artesãos não tomavam parte, era raro manterem muito tempo esse poder: a grande massa dos habitantes tinha freqüentemente todos os direitos de cidadania, decidindo por si a política exterior e doméstica da cidade, e ao mesmo tempo trabalhando com as mãos e se orgulhando disso. Organizaram-se em grêmios (corporações), aumentando assim a coesão e educando-se no autogoverno. Apesar de os grêmios serem freqüentemente exclusivistas, e os seus regulamentos de trabalho por fim terem retardado o progresso, eles realizaram uma grande obra antes que se revelasse essa tendência letal.¹⁶

Os cidadãos adquiriam cultura sem perderem energia. Sem negligenciar seus negócios, aprendiam a tomar um interesse inteligente por muitas coisas à margem de seus afazeres. Estavam muito adiantados nas belas artes, e não estavam atrasados nas artes da guerra. Envaideciam-se com os magníficos dispêndios para fins públicos, e igualmente com o zelo pelos recursos públicos, os claros e limpos orçamentos do Estado, os sistemas de impostos lançados eqüitativamente e baseados em bons princípios econômicos. Assim, abriram caminho para a moderna civilização industrial. E se tivessem seguido a rota sem entraves, mantendo o primitivo amor à liberdade e à igualdade social, provavelmente há muito tempo teriam atingido as soluções de muitos problemas sociais e econômicos que só agora estamos encarando. Sucumbiram, porém, após prolongadas perturbações de tumultos e guerras, diante do crescente poder dos países que os cercavam. É verdade que quando conseguiram domínio sobre os vizinhos, sua política foi dura e opressiva, de sorte que a sua final derribada pelas forças do interior foi até certo ponto o resultado de uma justa retribuição. Sofreram pelos malfeitos: mas o fruto de sua boa obra permanece, e é fonte de muitas das melhores tradições sociais e econômicas que a nossa era herdou das predecessoras.

As cidades medievais foram as precursoras diretas da moderna civilização industrial.

¹⁶ O que é mais verdade para as cidades livres, praticamente autônomas, o é em menor escala para os chamados distritos livres da Inglaterra. Suas constituições eram mesmo mais variadas do que as origens de suas franquias, mas parece hoje provável que elas eram em geral mais democráticas e menos oligárquicas do que se supunha em certo tempo. Ver especialmente GROSS. *The Gild Merchant*. Cap. VII.

A cavalaria não protegia o pobre.

§ 8. O Feudalismo foi quicá um passo necessário no desenvolvimento da raça teutônica. Deu campo à habilidade política da classe dominante, e educou o povo em hábitos de disciplina e de ordem. Mas encerrava, em formas de certa beleza exterior, muita crueldade e impureza física e moral. As práticas da cavalaria combinavam a extrema deferência em público com as mulheres, com a tirania doméstica; laboriosas regras de cortesia para com os cavaleiros combatentes eram mantidas a par da crueldade e extorsão no trato com as classes baixas. As classes dirigentes deviam cumprir as obrigações umas com as outras com franqueza e generosidade.¹⁷ Elas tinham ideais de vida que não eram destituídos de nobreza, e portanto os personagens terão sempre algum atrativo para o historiador imaginoso, bem como para o cronista de guerras com belos espetáculos e incidentes românticos. Mas satisfaziam a consciência quando agiam conforme o código de honra de sua classe, um de cujos artigos era manter as classes inferiores nos seus lugares, embora, na verdade, fossem amiúde bondosos e mesmo afetuosos para com serviçais com quem viviam em contato diário.

A Igreja ajudou o crescimento da liberdade econômica de algumas maneiras,

Na medida em que apareciam os casos de opressão individual, a Igreja saiu a campo para defender o fraco e amenizar os sofrimentos do pobre. Talvez os caracteres mais finos atraídos para o seu serviço pudessem frequentemente ter exercido uma influência mais ampla e melhor, se fossem livres do voto do celibato e aptos a misturarem-se com o mundo. Isso porém não é razão para menosprezar-se o benefício que o clero, e mais ainda os monges, prestaram às classes pobres. Os mosteiros eram as sedes das indústrias, e em particular do tratamento científico da agricultura; eram colégios seguros para a formação dos letrados e hospitais e casas de misericórdia para os sofredores. A Igreja intervinha como pacificadora nas grandes e nas pequenas questões: as festas e as feiras realizadas sob a sua autoridade davam liberdade e segurança ao comércio.¹⁸

Ademais, a Igreja era um protesto permanente contra a exclusividade de casta. Era democrática em sua organização, como o exército da antiga Roma. Estava sempre disposta a elevar aos postos mais altos os homens mais capazes, qualquer que fosse a camada em que tivessem nascido. O clero e as

¹⁷ Mas a traição era comum nas cidades Italianas, e não muito rara nos castelos do norte. As pessoas travavam a morte de seus conhecidos pelo assassinio e envenenamento: esperava-se que o anfitrião provasse da comida e da bebida que oferecia ao conviva. Como um pintor que compõe corretamente a sua tela com as figuras mais nobres que encontra, deixando as Ignóbelas o mais possível para o fundo, assim o historiador popular poderá ser justificado de excitar a emulação dos jovens com os quadros históricos de homens e mulheres nobres, cujas vidas são postas em saliente relevo, enquanto um véu encobre muito da depravação que os circunda. Mas quando desejamos fazer um levantamento do progresso do mundo, devemos tomar o mal dos tempos passados como realmente foi. Ser mais do que justo com nossos ancestrais é ser menos que justo com as melhores esperanças de nossa raça.

¹⁸ Somos talvez levados a acentuar demais a condenação pela Igreja da "usura" e de certas espécies de negócio. Havia então muito pouco campo para o empréstimo de dinheiro a não ser empregado em negócio, e quando havia, a proibição podia ser afastada por muitas medidas, algumas delas na verdade sancionadas pela própria Igreja. Embora São Crisóstomo dissesse que "o que procura um artigo para lograr lucro, transferindo-o por intelro sem alterações, é expulso do templo de Deus", a Igreja encorajava os comerciantes a comprar e vender mercadorias sem modificação, em feiras ou qualquer outra parte. A autoridade da Igreja e do Estado e os prejuízos do povo associaram-se para colocar dificuldades para os que compravam grandes quantidades de mercadorias para vendê-las a varejo mediante lucro. Mas, conquanto muitos dos negócios dessa gente fossem legítimos, alguns deles eram certamente análogos aos "conlulos" (rings) e "açambarcamentos" (corners) dos mercados modernos. Cf. o excelente capítulo sobre Doutrina Canônica, na *History of Ashley*, e o comentário sobre o mesmo por HEWINS. *Economic Review*. v. IV.

ordens monásticas muito fizeram pelo bem-estar físico e moral do povo, o que muita vez o levou a uma oposição aberta à tirania dos dirigentes.¹⁹

mas o estorvou
sob outros aspectos.

Mas, por outro lado, ela não se empenhou em ajudá-los a desenvolver as suas faculdades de confiança própria e de autodeterminação, e a alcançar uma verdadeira liberdade interior. Enquanto possibilitava aos indivíduos de excepcionais talentos subirem, através de seus próprios quadros, às mais elevadas posições, ela auxiliava mais do que impedia as forças do feudalismo no seu empenho para manter as classes trabalhadoras como um corpo ignorante, destituído de iniciativa, e em tudo dependente dos que estavam acima delas. O feudalismo teutônico tinha instintos mais generosos do que a dominação militar da antiga Roma, e o laicato, tanto quanto o clero, era influenciado pelos ensinamentos, imperfeitamente compreendidos que fossem, da religião cristã, com respeito à dignidade do homem como homem. Não obstante, os dirigentes dos distritos rurais durante as primeiras eras da Idade Média reuniam tudo o que havia de mais poderoso na sutileza oriental da casta teocrática e no poder romano da disciplina e da resolução, e usavam a sua força de maneira a, em suma, retardar o desenvolvimento do vigor e da independência de espírito entre as classes inferiores.

Derrocada
das cidades.

A força militar do feudalismo por muito tempo foi enfraquecida pelos orgulhos locais. Adaptava-se admiravelmente para amalgamar num todo vivo o governo de uma vasta área, sob o gênio de um Carlos Magno, mas era igualmente propensa a dissipar-se nos seus elementos constitutivos tão cedo se fosse o condutor genial. A Itália por muito tempo foi governada por suas cidades, uma das quais, efetivamente, de descendência romana, com a ambição e a dura fixidez de propósitos dos romanos, defendeu seus canais contra todos os ataques até plena era moderna. E na Holanda e em outras partes do continente as cidades livres foram por muito tempo capazes de desafiar a hostilidade de reis e barões que as circundavam. Mas por fim estabeleceram-se monarquias estáveis na Áustria, na Espanha e na França. Monarquia despótica, servida por uns poucos homens hábeis, recrutava e organizava as forças militares entre vastas multidões de ignorante mas animosa gente rural, e a iniciativa das cidades livres, sua nobre associação de indústria e cultura, foram cerceadas antes que tivessem tempo de superar os erros iniciais.

A invenção
da imprensa,
a Reforma
e a descoberta
do Novo Mundo.

O mundo teria então retrocedido se não tivessem aparecido justamente nessa época novas forças para romper os liames da opressão, e espalhar amplamente a liberdade sobre a Terra. Dentro de um curto período vieram a invenção da imprensa, o Renascimento, a Reforma e a descoberta das rotas oceânicas para o Novo Mundo e a Índia. Qualquer desses acontecimentos por si só teria sido suficiente para marcar época na história. Mas vindo juntos como vieram, e agindo todos numa mesma direção, realizaram uma completa revolução.

O pensamento tomou-se relativamente livre, e o conhecimento deixou de ser inteiramente inacessível ao povo. O temperamento livre dos gregos re-

¹⁹ Indiretamente, ela ajudou o progresso promovendo as Cruzadas, das quais Ingram disse bem (*History*, Cap. II) que "produziram um poderoso efeito econômico transferindo em muitos casos os patrimônios dos chefes feudais para as classes industriais, ao tempo em que, pondo diferentes nações e raças em contato, alargando o horizonte e ampliando as concepções dos povos bem como bafejando um estímulo especial à navegação, elas tenderam a dar uma nova atividade ao comércio Internacional".

nasceu, os espíritos de forte autodeterminação ganharam novo alento e capacitaram-se para estender a sua influência sobre os outros. E um novo continente suscitou novos problemas aos pensadores e ofereceu novo campo à iniciativa dos aventureiros audazes.

O primeiro benefício das descobertas marítimas foi para a península Ibérica.

§ 9. Tomaram a dianteira das novas aventuras marítimas os povos da península Ibérica. Pareceu por um tempo que a liderança do mundo, tendo tido sede primeiro na península mais oriental do Mediterrâneo, e daí mudado para a península do meio, tivesse agora se estabelecido na península mais ocidental, que pertencia tanto ao Mediterrâneo como ao Atlântico. Mas o poder da indústria nesse tempo já era bastante para manter a riqueza e a civilização num clima do norte. A Espanha e Portugal não puderam sustentar o seu poderio por muito tempo contra a energia mais tenaz e o espírito mais generoso dos povos nórdicos.

Mas cedo passou adiante, à Holanda;

A história primitiva do povo da Holanda é um palpitante romance. Estabelecidos na pesca e na fiação, fabricaram um nobre tecido de arte e de literatura, de ciência e de política. A Espanha se empenhou em esmagar o surto do espírito de liberdade, como a Pérsia o havia feito antigamente. E como a Pérsia esmagando a Jônia, não fez senão elevar ainda mais o espírito da própria Grécia, assim o Império Austro-Espanhol submeteu a Bélgica neerlandesa, mas conseguiu apenas intensificar o patriotismo e a energia dos holandeses e da Inglaterra.

A Holanda sofreu a inveja inglesa do seu comércio, porém ainda mais a obstinada ambição militar da França. Logo se tornou claro que a Holanda defendia a liberdade da Europa contra a agressão francesa. Mas num período crítico de sua história viu-se privada da ajuda que razoavelmente podia esperar da protestante Inglaterra; e embora de 1688 em diante essa ajuda lhe tivesse sempre sido dada liberalmente, seus filhos mais bravos e generosos já tinham sucumbido no campo de batalha e ela estava sobrecarregada de dívidas. A Holanda ficou para trás. Mas os ingleses, mais que quaisquer outros, são forçados a reconhecer o que ela fez, e o mais que poderia ter feito pela liberdade e pelo progresso.

à França;

Ficaram assim a França e a Inglaterra a disputar o império do oceano. A França tinha maiores recursos naturais do que qualquer outro país do norte, e mais do espírito da nova era que qualquer país do sul: foi por algum tempo a maior potência do mundo. Mas dissipou em perpétuas guerras a sua riqueza e o sangue dos melhores cidadãos que ela já não havia banido pela perseguição religiosa. O progresso da instrução não trouxe consigo nenhuma generosidade de parte das classes dirigentes para com os dirigidos, nem saberia nos dispêndios.

e à Inglaterra.

Da América revolucionária veio o primeiro impulso para a insurreição do oprimido povo francês contra os seus dirigentes. Mas os franceses careciam notavelmente daquela liberdade autocontrolada que havia distinguido os colonos americanos. Sua energia e coragem manifestaram-se novamente nas guerras napoleônicas. Mas a ambição os sobrepujava, e por último deixou aos ingleses a liderança da iniciativa no mar. Assim, os problemas industriais do Novo Mundo apresentaram-se sob a influência direta, como em certa medida os do Velho Mundo sob a influência indireta, do caráter inglês. Podemos então voltar a traçar um pouco mais detalhadamente o crescimento da livre empresa na Inglaterra.

O caráter
dos ingleses.

§ 10. A posição geográfica da Inglaterra foi causa de ter ela sido povoada pelos membros mais fortes das mais vigorosas raças do norte europeu. Um processo de seleção natural levou às suas praias em cada uma das sucessivas ondas migratórias os tipos mais ousados e mais firmes. Seu clima é mais adequado a manter a energia do que qualquer outro no hemisfério norte. Não é dividida por altas montanhas, e nenhuma parte de seu território fica a mais de 20 milhas de água navegável, não havendo assim entrave material à liberdade de intercâmbio entre as diversas partes. A par disso, a força e a sábia política dos reis normandos e plantagenetas evitou que fossem levantadas barreiras artificiais pelos potentados locais.

Assim como o papel que Roma desempenhou na história foi devido principalmente a ter combinado a força militar de um grande império com a iniciativa e a fixidez de propósitos de uma oligarquia residente numa cidade, a Inglaterra deveu a sua grandeza a ter combinado, como o fez antes em menor escala a Holanda, muito do caráter livre da cidade medieval com a força e a larga base de uma Nação. As cidades da Inglaterra destacaram-se menos que as de outros países, mas ela as assimilou mais facilmente do que qualquer outro país, e delas portanto ganhou, no correr do tempo, o máximo.

O costume da primogenitura inclinou os filhos mais jovens das famílias nobres a procurarem sua própria fortuna, e não tendo privilégios especiais de casta eles rapidamente misturaram-se com o povo. Essa fusão de diferentes camadas tendeu a tornar a política parecida com os negócios, enquanto esquentava as veias da aventura mercantil com as generosas, audazes e românticas aspirações do sangue nobre. Resoluto de um lado na resistência à tirania, e de outro na submissão à autoridade quando justificada pela razão, o inglês fez muitas revoluções, mas nenhuma sem propósito definido. Reformando a Constituição, ativeram-se os ingleses ao direito: somente eles, se deixamos de lado os holandeses, souberam como associar a ordem à liberdade, somente eles conciliaram uma perfeita reverência ao passado com a capacidade de viver pelo futuro antes que no passado. Mas a força de caráter que tornou a Inglaterra nos últimos tempos guia do progresso industrial manifestou-se de início principalmente na política, na guerra e na agricultura.

O arqueiro inglês foi o precursor do artesanato inglês. Tinha o mesmo orgulho da superioridade de sua alimentação e de seu físico sobre todos os rivais do continente, a mesma perseverança indômita na conquista de um perfeito comando sobre o uso das mãos, a mesma livre independência e o mesmo poder de autocontrole e de reagir às emergências, o mesmo hábito do humor na ocasião própria, mas quando surgia uma crise a mesma capacidade de preservar a disciplina, mesmo em face de agruras e infortúnios.²⁰

Mas as faculdades industriais dos ingleses permaneceram latentes por muito tempo. Eles não herdaram nem muita familiaridade nem muita preocupação pelos confortos e luxos da civilização. Nas manufaturas de todas as espécies, ficaram atrás dos países latinos, a Itália, a França e a Espanha, bem como das cidades livres do norte da Europa. Aos poucos, as classes mais ricas ganharam certo gosto de luxos importados, e o comércio inglês lentamente aumentou.

Enquanto eram
ainda
uma nação agrícola,
manifestaram sinais
de sua moderna
faculdade para
a ação organizada.

²⁰ Para os efeitos de comparação estatística, o pequeno proprietário rural deve ser agrupado com as classes médias de hoje, não entre os artesãos. Pois aqueles que estavam em situação melhor do que ele eram poucos em número; enquanto a grande massa do povo ficava muito abaixo dele, e mesmo em situação muito pior, sob quase todos os aspectos, do que hoje.

Seu comércio tem sido uma conseqüência de suas atividades na produção e na navegação.

A organização capitalista da agricultura abriu caminho para a da manufatura.

Durante muito tempo, porém, não aparecia sinal de seu futuro comércio. Isso foi de fato produto de circunstâncias especiais, tanto quanto, senão mais do que, de qualquer preconceito natural da gente. Eles não tinham a princípio, e nem o têm agora, esse gosto especial pelas transações e barganhas nem pelo lado mais abstrato dos negócios financeiros, encontrado entre os judeus, os italianos, os gregos e os armênios. O comércio entre eles sempre tomou a forma de ação, antes que de manobra e especulação. Mesmo hoje, as mais sutis especulações financeiras na Bolsa de Valores de Londres são feitas principalmente pelas raças que herdaram para a mercância uma aptidão equivalente à que o inglês tem para a ação.

As qualidades que levaram a Inglaterra nos últimos tempos, sob diversas circunstâncias, a explorar o mundo e a fabricar bens e transportá-los para os outros países, tinham determinado, mesmo na Idade Média, que ela fosse pioneira da moderna organização da agricultura, estabelecendo assim o modelo pelo qual a maioria dos outros negócios modernos está sendo moldada. Ela tomou a dianteira em converter as compensações pelo trabalho em pagamentos em dinheiro, uma reforma que muito fortaleceu o poder de qualquer um conduzir a sua vida de acordo com a sua própria e livre escolha. Para o bem ou para o mal, o povo ficou livre para transferir os seus direitos e obrigações sobre a terra. O afrouxamento dos liames do costume foi acelerado igualmente pelo grande aumento dos salários reais que sucedeu a peste negra no século XIV; pela grande queda dos salários reais que, no século XVI, resultou da depreciação da prata, da depreciação da moeda, da apropriação das receitas dos mosteiros para as extravagâncias da Corte, e finalmente pela extensão do pastoreio de ovelhas que expulsou muitos trabalhadores de suas antigas moradas, reduziu rendimentos reais e alterou o modo de vida dos que restaram. O movimento foi posteriormente estendido pela expansão do poder real sob os Tudors, que puseram fim à guerra privada, e tomaram inúteis os bandos de apaniguados que os barões e os senhores rurais mantinham. O hábito de deixar os bens imóveis para o primogênito, e de distribuir a propriedade pessoal entre todos os membros da família, de um lado aumentou o tamanho das propriedades fundiárias, e de outro reduziu o capital que os donos de terra tinham à sua disposição para explorá-la.²¹

Essas causas tenderam a estabelecer as relações entre o proprietário e o arrendatário na Inglaterra, enquanto a procura externa de trabalho inglês e a procura britânica de objetos de luxo estrangeiros levaram, especialmente no século XVI, à concentração de muitas posses em grandes propriedades pastoris exploradas por fazendeiros capitalistas. Isto é, houve grande incremento do número de fazendeiros que tomaram a si a direção e os riscos da agricultura, empregando algum dinheiro próprio, mas tomando de empréstimo a terra por uma anuidade definida, e empregando mão-de-obra a salário, de igual maneira como, tempos depois, a nova ordem dos homens de negócio ingleses assumiu a direção e os riscos da manufatura, invertendo algum capital próprio, mas tomando de empréstimo o resto a juros, e colocando trabalhadores a salário. A livre empresa cresceu rápida e furiosamente, foi unilate-

²¹ Rogers diz que no século XIII o valor da terra arável era apenas 1/3 do capital necessário para lavrá-la; e acredita que enquanto o dono da terra manteve o hábito de cultivá-la pessoalmente, o filho mais velho freqüentemente usava de vários meios para alienar uma parte da terra a seus irmãos mais moços em troca de algum capital destes. *Six Centuries of Work and Wages*. p. 51-52.

ral em sua atuação e cruel para os pobres. Mas é certo que a grande fazenda inglesa, arável e pastoril, explorada com capital emprestado, foi precursora da fábrica inglesa, da mesma sorte que o arqueiro o foi da habilidade do artesão inglês.²²

A Indústria inglesa foi muito influenciada pelo espírito que inspirou a Reforma,

§ 11. Enquanto isso, o caráter inglês se aprofundava. A gravidade e a intrepidez naturais das raças rudes que se estabeleceram nas costas da Inglaterra inclinaram-nas para as doutrinas da Reforma, e estas reagiram sobre os seus hábitos de vida, e deram tonicidade à sua indústria. O homem foi, por assim dizer, diretamente introduzido à presença do seu Criador, sem nenhuma intermediação humana, e agora, pela primeira vez, grandes massas de gente rústica e inculta ansiavam pelos mistérios da absoluta liberdade espiritual. O isolamento da responsabilidade religiosa de cada pessoa da de seus companheiros, corretamente entendida, era uma condição necessária para o mais elevado progresso espiritual.²³ Mas a noção era nova para o mundo, era nua e crua, ainda não recoberta com sentimentos nobres, e mesmo em naturezas bondosas, a individualidade se exibia com uma notável aspereza de perfil, enquanto nas naturezas mais grosseiras se tornava consciência de si e egoísta. Particularmente entre os puritanos, a ansiosidade em dar conteúdo e precisão lógica ao seu credo religioso foi uma paixão absorvente, hostil a todos os demais pensamentos e a todas as diversões. Quando surgia a ocasião, podiam ter ação combinada, que se tornava irresistível pela sua vontade resoluta. Mas pouco se compraziam em sociedade, fugiam dos divertimentos públicos, e preferiam os prazeres mais tranqüilos da vida do lar; e, é forçoso confessar, muitos deles tomaram uma atitude hostil para com a arte.²⁴

que supriu a força necessária para a etapa seguinte da vida social.

A primeira expansão da força tinha então algo em si de rude e descortês, mas essa força foi necessária para o próximo passo à frente. Ela precisava ser purificada e suavizada por muita tribulação, ser menos consciência de si sem tornar-se mais fraca, até que novos instintos pudessem tomar corpo em torno dela, para reviverem, numa forma mais alta, o que havia de mais belo e de mais sólido nas antigas tendências coletivistas. Ela intensificou as afeições de família, os sentimentos terrenos mais ricos e plenos: talvez nunca tivesse havido um material a um tempo tão forte e tão fino, com que construir um nobre arcabouço de vida social.

A Holanda e outros países partilharam com a Inglaterra a grande provação que foi assim introduzida pela convulsão espiritual que encerrou a Idade Média. Mas, de muitos pontos de vista, e especialmente do do economis-

²² Esse paralelo está desenvolvido no Livro Sexto, ver especialmente cap. IX, § 5.

²³ A Reforma "era a afirmação... da Individualidade... A individualidade não é a totalidade da vida, mas é uma parte essencial da vida em cada região de nossa natureza e de nosso trabalho, em nosso trabalho pela parte e pelo todo. É verdade, embora não seja toda a verdade, que temos que viver e morrer sós, sós com Deus". WESTCOTT. *Social Aspects of Christianity*. p. 121. Cf. também HEGEL. *Filosofia da História*. Parte Quarta. Seção III. Cap. 2.

²⁴ A licenciosidade de certas formas de arte criou em espíritos sérios, mas estreltos, um preconceito contra toda arte. Em revide, os socialistas acusam agora a Reforma de haver prejudicado tanto os instintos sociais como os artísticos do homem. Mas, pode ser discutido se a intensidade de sentimentos engendrada pela Reforma não enriqueceu mais a arte do que a sua austeridade a prejudicou. Os reformadores desenvolveram uma literatura e música próprias, e se eles levaram o homem a julgar com desprezo a beleza das obras saídas de suas próprias mãos, certamente aumentaram a sua capacidade de apreçar as belezas da Natureza. Não é por acidente que a pintura paisagística deve tanto aos países em que a Reforma prevaleceu.

ta, as experiências da Inglaterra foram as mais instrutivas e as mais completas, e representativas de tudo o mais. A Inglaterra tomou a dianteira na moderna evolução da indústria e da iniciativa empresarial pela sua energia e vontade livres e autodirigidas.

A seriedade do caráter do povo inglês foi intensificada por ter a Inglaterra atraído os artesãos refugiados do continente.

§ 12. As características industriais e comerciais da Inglaterra foram intensificadas pelo fato de muitos aderentes das novas doutrinas em outros países terem procurado em suas costas um asilo seguro da perseguição religiosa. Por uma sorte de seleção natural, aqueles franceses e outros cujo caráter tinha mais afinidade com os ingleses, e que foram levados por esse temperamento a aprender com afinco as artes manufatureiras, vieram misturar-se com eles e ensinar-lhes as artes para as quais sempre tiveram vocação.²⁵ Durante os séculos XVII e XVIII, a Corte e as classes altas permaneceram mais ou menos frívolas e licenciosas, mas a classe média e certas parcelas da classe trabalhadora adotaram uma linha de vida severa: pouco se compraziam com divertimentos que interrompessem o trabalho, e tinham um alto nível dos confortos materiais que apenas podiam obter por um trabalho perseverante e duro. Empenhavam-se em produzir coisas que tivessem utilidade sólida e duradoura, ao invés das desejadas apenas para fins de festividades e ostentação. A tendência, uma vez estabelecida, foi encorajada pelo clima, pois embora não muito severo, é especialmente inadequado para os divertimentos mais leves, enquanto o vestuário, a habitação e outros requisitos para uma existência confortável eram nele de caráter particularmente dispendioso.

Estas as condições sob as quais a moderna vida industrial da Inglaterra se desenvolveu: o desejo de confortos materiais tende a um esforço incessante para obter de cada semana a maior soma de trabalho que possa ser extraída dela. A firme resolução de submeter cada ação ao julgamento deliberado da razão tende a fazer com que cada qual constantemente se interrogue se não pode melhorar a sua posição variando de negócio ou modificando o método de conduzi-lo. E por último, a completa liberdade e segurança políticas habilita qualquer um a ajustar sua conduta ao que considerou de seu interesse, e a sem medo lançar a sua pessoa e a sua propriedade em novas e distantes iniciativas.

Em suma, as mesmas causas que capacitaram a Inglaterra e suas colônias a estabelecerem o tom da política moderna fizeram-nas outrossim dar o tom da economia moderna. As mesmas qualidades que lhes deram liberdade política deram-lhes também livre iniciativa na indústria e no comércio.

A livre empresa inglesa tendeu naturalmente para a divisão do trabalho,

§ 13. A liberdade de indústria e de empreendimento, até onde alcance a sua ação, tende a fazer com que todos procurem para o seu trabalho e o seu capital o emprego em que possam lograr as maiores vantagens. E isso, por sua vez, os leva a obter especial habilitação e facilidade em algum ofício

²⁵ Smiles mostrou que o débito da Inglaterra para com esses imigrantes é maior do que os historiadores têm considerado, embora estes sempre o tenham julgado elevado.

específico, mediante o qual podem conseguir os meios de adquirir o que precisam. E daí resulta uma complexa organização industrial, com uma muito sutil divisão de trabalho.

Certa divisão do trabalho se desenvolve, na verdade, em qualquer civilização que se tenha mantido muito tempo, por primitiva que seja a sua forma. Mesmo nos países mais subdesenvolvidos encontramos indústrias muito especializadas mas não encontramos em cada uma delas o trabalho tão dividido de maneira que o planejamento e a organização do negócio, sua direção e os seus riscos estejam a cargo de um grupo de pessoas, enquanto o trabalho manual necessário seja feito por mão-de-obra contratada. Essa forma de divisão do trabalho é característica, geralmente, do mundo moderno, e em particular da raça inglesa. Pode ser uma fase meramente passageira do progresso humano, superada pelo desenvolvimento ulterior da livre empresa que a trouxe à existência. Mas no presente ela se apresenta, não importa se para o bem ou para o mal, como o fato característico da forma da civilização moderna, o cerne do problema econômico moderno.

As transformações mais vitais até agora introduzidas na vida industrial situam-se em torno do surgimento do empresário (*business undertaker*).²⁶ Já vimos como o empresário apareceu numa fase primitiva da agricultura inglesa. O agricultor tomava de empréstimo terra aos proprietários, contratava a mão-de-obra necessária e se fazia diretamente responsável pela direção e pelos riscos do empreendimento. A seleção dos fazendeiros não tem sido, de fato, regulada pela concorrência perfeitamente livre, mas restringida em certa medida pela herança e por outras influências, que por vezes resultaram em cair o comando da indústria agrícola nas mãos de gente sem qualificações especiais para isso. Mas a Inglaterra é o único país em que a seleção natural teve papel considerável: os sistemas agrários do continente permitiram que o acidente do nascimento determinasse a parte de cada homem no cultivo da terra ou no seu controle. A maior energia e elasticidade obtidas pela seleção, mesmo restrita, operada na Inglaterra, foram bastante para colocar a agricultura inglesa adiante de todas as outras, e a capacitaram a obter uma produção bem maior do que em qualquer outro país da Europa por uma igual quantidade de trabalho, em solos semelhantes.²⁷

Mas a seleção natural dos mais aptos para empreender, organizar e dirigir tem muito maior campo de ação na manufatura. A tendência para o surto de empresários nas manufaturas se afirmou antes do grande desenvolvimento do comércio exterior da Inglaterra. Vestígios dele, em verdade, já se encontram na manufatura de lã no século XV. Mas a abertura de grandes mercados em novos países deu grande impulso ao movimento, tanto diretamente como pela sua influência sobre a localização da indústria, isto é, da concentração de determinados ramos de produção em certas localidades.

²⁶ Esse termo, que tem a autoridade de Adam Smith, e é habitualmente usado no continente, parece ser o melhor para indicar aqueles que assumem o risco e a administração de um negócio como sua participação no trabalho da indústria organizada.

²⁷ Na segunda metade do século XVIII, especialmente os aperfeiçoamentos na agricultura foram muito rápidos. Instrumentos de todas as espécies foram melhorados, a drenagem obedeceu a princípios científicos, a criação do gado foi revolucionada pelo gênio de Bakewell; nabos, trevo, centelo etc. tomaram-se de uso geral, e permitiram a substituição do sistema de descanso do solo, deixando-o inculto, pelo da "rotação das culturas". Estas e outras reformas aumentaram constantemente o capital necessário para o cultivo da terra, enquanto o crescimento das fortunas feitas no comércio aumentou o número dos que podiam e estavam dispostos a comprar o seu acesso à sociedade rural pela aquisição de grandes propriedades. E assim de alguma sorte o moderno espírito mercantil se espalhou na agricultura.

especialmente
na administração
empresarial,

e na localização
da indústria.

Essas tendências foram promovidas pelo crescimento dos consumidores de além-mar, que queriam bens de modelos simples.

Os arquivos de feiras e mascates medievais mostram que havia muitas coisas feitas apenas em uma ou duas cidades, e daí distribuídas de norte a sul, de leste a oeste, por toda a Europa. Mas os artigos cuja produção era localizada, e que eram carregados para longe, quase sempre tinham alto preço e pequeno volume: os mais baratos e pesados eram supridos pelo distrito para seu próprio consumo. Nas colônias do Novo Mundo, contudo, a população nem sempre tinha vagar para produzir manufaturas para seu consumo: e freqüentemente não lhe era permitido fazer mesmo as que podiam ter feito, pois, embora o tratamento da Inglaterra para as suas colônias fosse mais liberal que o de qualquer outro país, ela achava que o ônus em que incorria por conta delas justificava o compeli-las a lhe comprarem quase todos os gêneros de manufaturas. Havia também grande procura de artigos simples para venda na Índia e às raças selvagens.

Essas causas levaram à localização de grande parte da manufatura mais pesada. Em trabalho que requer alto preparo e delicado capricho do operário, a organização por vezes é de importância secundária. Mas a capacidade de organizar uma grande massa humana dá uma vantagem irresistível quando há procura para a carga inteira de um navio em artigos de poucos e simples padrões. Assim, a localização e o crescimento do sistema de empresários capitalistas constituíram dois movimentos paralelos, devidos à mesma causa geral, promovendo cada um a expansão do outro.

Os empresários a princípio apenas organizaram a oferta sem dirigir a indústria, que estava nas mãos de pequenos patrões.

O sistema fabril e o uso de implementos caros na manufatura vieram numa fase posterior. Supõe-se comumente que eles sejam a origem do poder de que dispõem os empresários na indústria inglesa. Sem dúvida os dois fatores aumentaram o poder. Mas este já se tinha revelado claramente antes que a influência desses fatores se fizesse sentir. Ao tempo da Revolução Francesa, não havia uma grande soma de capital investido em maquinaria, quer acionada pela força hidráulica, quer pelo vapor: as fábricas não eram grandes, e não havia muitas. Mas quase toda a produção têxtil do país era então feita num sistema de contratos. Essa indústria era controlada por um número relativamente pequeno de empresários que se empenhavam em achar o que, onde e quando fosse mais vantajoso comprar e vender, e que coisas era mais lucrativo mandar fazer. Davam, então, contratos de fabricação de tais coisas a um grande número de pessoas espalhadas pelo país. Os empresários geralmente forneciam a matéria-prima e, às vezes, os instrumentos simples que eram então usados. Os que tomavam o contrato executavam-no com o seu trabalho e o de suas famílias, e não raro, mas nem sempre, com o de alguns ajudantes.

Com o correr do tempo, o progresso das invenções mecânicas fez com que os trabalhadores fossem aglutinados mais e mais em pequenas fábricas na vizinhança de força hidráulica; e em fábricas maiores nas grandes cidades, quando o vapor veio a substituir a força hidráulica. Assim, os grandes empresários que assumiam os principais riscos da manufatura sem dirigi-la ou superintendê-la diretamente começaram a dar lugar a ricos empregadores, que conduziam todo o encargo da manufatura em larga escala. As novas fábricas atraíram a atenção do mais descuidado observador; e esse último movimento não estava sujeito a deixar de ser notado pelas pessoas efetivamente estranhas à indústria, como o fora o movimento anterior.²⁸

²⁸ No quarto de século começado em 1760, os aperfeiçoamentos na manufatura se sucederam uns aos outros ainda mais rapidamente do que na agricultura. Durante esse período o transporte de mercadorias

Mas gradualmente os empresários reuniram em fábricas grandes contingentes de trabalhadores.

Assim a atenção geral foi por fim despertada para a grande mudança na organização da indústria que há tempos se produzia. Notou-se que o sistema de pequenos estabelecimentos controlados pelos próprios operários estava sendo substituído por um sistema de grandes empresas controladas pela habilidade especializada de empresários capitalistas. A mudança ter-se-ia realizado tal como ocorreu, mesmo se não tivesse havido fábricas: e continuará a se desenvolver, mesmo se da distribuição doméstica de força elétrica, ou energia de outra fonte, resultar que parte do trabalho hoje feito em fábricas seja realizado em casa dos operários.²⁹

Daf em diante a mão-de-obra foi contratada coletivamente.

§ 14. O novo movimento, tanto na sua mais antiga forma como na mais recente, tendeu constantemente a afrouxar os laços que prendiam quase toda a gente à paróquia natal, e desenvolveu os mercados livres para a mão-de-obra que atraíam gente para as oportunidades de emprego. Em consequência dessa mudança, começaram a tomar novo caráter as causas que determinam o valor do trabalho. Até o século XVIII, a mão-de-obra manufatureira tinha sido contratada, em regra, individualmente, embora já antes uma grande e fluida classe operária, que podia ser colocada em massa, tivesse tido papel considerável na história industrial de determinados lugares do continente e da Inglaterra. Naquele século, a regra foi invertida, ao menos na Inglaterra, e o preço da mão-de-obra deixou de ser dominado pelo costume ou pela barganha em pequenos mercados. Nos últimos cem anos ele foi sendo determinado mais e mais pelas condições da oferta e da procura numa grande área — uma cidade, um país ou o mundo todo.

A nova organização da produção foi acompanhada de grandes males, muitos dos quais devidos a outras causas.

A nova organização da indústria muito contribuiu para a eficiência da produção, pois chegou a ponto de conseguir que o trabalho de cada homem fosse dedicado ao melhor serviço que fosse capaz de bem executar, e que pudesse ser convenientemente dirigido e armado com o melhor maquinismo e outros auxílios que a riqueza e a ciência da época podiam fornecer. Contudo, trouxe consigo grandes males. Quais desses males eram inevitáveis não podemos dizer. Com efeito, exatamente quando se acelerava a reforma, a Inglaterra foi abalada por uma combinação de calamidades quase sem paralelo na história. Elas foram causa de grande parte — é impossível dizer em que extensão — dos sofrimentos comumente atribuídos à súbita erupção da concorrência irrestrita. A perda das grandes colônias foi seguida pela grande guerra com a França, que lhe custou mais do que o valor total da riqueza que possuía acumulada no começo da luta. Uma série sem precedentes de más safras tornou o pão terrivelmente caro. E pior que tudo, foi adotado um

pesadas foi barateado pelos canais de Brindley, a produção de energia pela máquina a vapor de Watt, e a de ferro pelos processos de Cort, de pudelagem e laminação, e pelo método de Roebuck de fundi-lo pelo carvão de pedra em lugar de carvão de lenha, que se tomara então escasso; Hargreaves, Crompton, Arkwright, Cartwright e outros inventaram, ou ao menos tomaram economicamente utilizáveis, a máquina de fiar, o fuso mecânico, a máquina de cardar e o tear mecânico; Wedgwood deu grande impulso à cerâmica, que já crescia rapidamente; e houve importantes invenções na impressão com cilindros, no branqueamento pelos agentes químicos, e em outros processos. Uma fábrica de teclados foi pela primeira vez acionada diretamente pelo vapor em 1785, último ano do período. A aurora do século XIX viu o barco a vapor, a imprensa a vapor, e o uso do gás na iluminação de cidades. A locomoção ferroviária, o telégrafo e o telefone vieram um pouco mais tarde. Para maiores detalhes, ver um brilhante capítulo do Prof. CLAPHAM. In: *Cambridge Modern History*. v. X.

²⁹ Ver HERD. *Soziale Geschichte Englands*. Livro Segundo. Cap. III.

método de administração da Lei dos Pobres que solapou a independência e o vigor do povo.

A primeira parte do último século, portanto, viu estabelecer-se a livre empresa na Inglaterra em circunstâncias desfavoráveis, intensificados os seus males e embaraçadas as suas benéficas influências pelas vicissitudes externas.

Houve tentativas vãs de reviver velhas ordenanças que regulavam o trabalho,

§ 15. Os costumes comerciais e os regulamentos corporativos, pelos quais o fraco fora defendido em tempos passados, eram inadequados para a nova indústria. Em alguns lugares foram eles abandonados pelo consenso geral, em outros mantiveram-se com sucesso por algum tempo. Isso era um sucesso fatal, pois a nova indústria, incapaz de florescer sob as velhas limitações, deixou essas localidades por outras onde pudesse ser mais livre.³⁰ Os trabalhadores então voltaram-se para o Governo pedindo o revigoramento das antigas leis do Parlamento, prescrevendo normas para a orientação da indústria, e mesmo a restauração da regulação de preços e salários pelos Juizes de Paz.

que haviam feito bem e mal em sua época mas eram inadequadas para a era moderna de rápida mudança.

Esses esforços não podiam senão fracassar. Os velhos regulamentos tinham sido a expressão das idéias sociais, morais e econômicas do seu tempo. Foram sentidos mais do que pensados. Foram quase resultantes instintivas da experiência de gerações de homens que viveram e morreram quase sob condições econômicas inalteradas. Na nova era, mudanças vinham tão rápidas que não havia tempo para isso. Cada homem tinha que fazer o que fosse certo a seu ver, apenas com uma pequena orientação da experiência dos tempos passados: os que se apegavam às velhas tradições eram prontamente suplantados.

Os industriais eram principalmente homens fortes que se fizeram por si mesmos e que viam somente o lado bom da concorrência.

A nova raça de empresários se compunha principalmente dos que tinham feito suas próprias fortunas, homens fortes, expeditos, cheios de iniciativa, os quais, compenetrados do sucesso obtido por suas energias próprias, estavam inclinados a presumir que o pobre e o fraco deviam ser culpados, antes que lamentados, pelos seus infortúnios. Impressionados com o desatino dos que se esforçavam em amparar a ordem econômica que a corrente do progresso tinha superado, eram levados a julgar que nada mais era necessário do que tornar a concorrência perfeitamente livre, e deixar aberto o caminho aos mais fortes. Glorificavam a individualidade de caráter, e não tinham nenhuma pressa em encontrar um substituto moderno para os vínculos sociais e industriais que noutros tempos mantinham os homens unidos.

A pressão dos impostos de guerra e a escassez de alimentos rebaixaram os salários reais,

Entrementes, o infortúnio tinha reduzido a Renda Nacional líquida do povo inglês. Em 1820, 1/10 dela era absorvido no pagamento apenas dos juros da Dívida Pública. Os artigos barateados pelas novas invenções foram notadamente os manufaturados de que o trabalhador não era senão um pequeno consumidor. Como a Inglaterra tinha então quase o monopólio das indústrias, teria podido de certo obter os gêneros alimentícios mais baratos, se fosse permitido trocar os artigos livremente pelo trigo cultivado no estran-

³⁰ A tendência das indústrias de bater asas de lugares onde eram super-reguladas pelas corporações era velha, já se tinha apresentado no século XIII, embora fosse então relativamente fraca. Ver GROSS. *Gild Merchant*. v. I, p. 43 e 52.

geiro. Mas isso era impedido pelos senhores rurais que dominavam o Parlamento. Os salários do trabalhador, na medida em que eram gastos na alimentação comum, equivaliam ao que o seu trabalho produziria em solo muito pobre forçado a cultivo para suplementar os suprimentos deficientes produzidos pelos solos mais ricos. Tinha que vender o seu trabalho num mercado em que as forças da oferta e da procura lhe teriam dado uma parca compensação, mesmo se tivessem atuado livremente. Ele não gozava toda a vantagem da liberdade econômica, não tinha uma união eficiente com os seus companheiros, nem tinha conhecimento do mercado, nem o poder de reservar-se para dado preço que o vendedor de mercadorias tem: era forçado a trabalhar e a deixar a sua família trabalhar durante longas horas, e sob condições insalubres. Isso repercutiu na produtividade da população operária, e pois no valor líquido de seu trabalho, fazendo baixar portanto os seus salários. O emprego de crianças por muitas horas não era um fato novo: tinha sido comum em Norwich e alhures, mesmo no século XVII. Mas a miséria e a enfermidade físicas e morais causadas pelo trabalho excessivo em más condições atingiu o paroxismo entre a população fabril no primeiro quartel do século XIX, diminuindo no segundo, e mais rapidamente desde então.

e Induziram ao trabalho insalubre e excessivo, que reduziu o poder aquisitivo do salário.

Mas o novo sistema salvou a Inglaterra dos exércitos franceses e os trabalhadores aceitaram-no.

Depois que os trabalhadores reconheceram a loucura das tentativas de reviver as antigas regras ordenadoras da indústria, não mais houve nenhum desejo de cercear a liberdade de iniciativa. Os sofrimentos do povo inglês, no seu auge, nem eram comparáveis aos causados pela falta de liberdade na França antes da Revolução. Sustentava-se que, não fosse a força que a Inglaterra auferiu de suas novas indústrias, teria provavelmente sucumbido a um despotismo militar estrangeiro, como as cidades livres outrora. Pequena como era em população, sustentou em certos períodos quase todo o peso da guerra contra um conquistador que dominava quase todos os recursos do continente. E em outras ocasiões subsidiava países maiores, porém mais pobres, na luta contra ele. Certo ou errado, pensava-se naquele tempo que a Europa podia cair permanentemente sob o domínio da França, como tinha caído em outros tempos sob o de Roma, não fosse a livre energia das indústrias inglesas nutrindo os nervos da guerra contra o inimigo comum. Assim, pouco se ouvia de queixa contra os excessos da livre iniciativa, enquanto muita havia contra a limitação que impedia os ingleses de obter alimentação de fora em troca das manufaturas que agora podiam produzir tão facilmente.

Mudança na política dos sindicatos trabalhistas.

E mesmo os sindicatos que então começavam a carreira brilhante e embaraçosa, que tem sido mais cheia de interesse e ensinamentos do que quase qualquer outra coisa na história inglesa, passaram à fase de não pedir às autoridades senão que os deixassem em paz. Aprenderam por amarga experiência a loucura de reforçar as velhas normas pelas quais o Governo havia dirigido o curso da indústria, e não tinham, até então, alcançado vistas muito largas para a regulação do trabalho pela sua própria intervenção. Seu principal intento era incrementar sua própria liberdade econômica pela revogação das leis contra as ligas de trabalhadores.

As pessoas não podiam ver então, como vemos agora, quão grandes são

§ 16. Tocou à nossa geração perceber todos os danos oriundos dessa repentina expansão da liberdade econômica. Agora pela primeira vez estamos conseguindo entender a extensão em que o empregador capitalista, não

os males da liberdade econômica quando ela degenera em licenciosidade.

Temos agora maiores meios e devemos ter alvos mais altos.

As novas restrições à livre empresa são, principalmente, no interesse das mulheres e crianças.

O telégrafo e a imprensa habilitam agora o povo a decidir sobre seus próprios remédios para seus males.

educado para seus novos deveres, era tentado a subordinar o bem-estar do seu operariado ao seu próprio desejo de ganho. Agora pela primeira vez estamos vendo a importância de insistir em que o rico tem deveres tanto quanto direitos, considerado individual como coletivamente. Agora, pela primeira vez se nos apresenta o problema econômico da nova era como realmente é. Parcialmente isso se deve a um conhecimento mais amplo e a uma crescente conscientização. Mas por mais sábios e virtuosos que tivessem sido os nossos avós, não podiam ver as coisas como nós as vemos, pois estavam acossados por urgentes necessidades e terríveis desastres.³¹

Devemo-nos julgar por um padrão mais severo. Pois, conquanto a Inglaterra tenha recentemente sido convocada mais uma vez à luta pela existência nacional, sua capacidade de produção foi imensamente ampliada. A liberdade de comércio e o progresso das comunicações permitiram à sua população, apesar de aumentada grandemente, obter suficientes quantidades de alimentos em condições favoráveis. A renda monetária média do povo mais que dobrou, enquanto o preço de quase todas as mercadorias importantes, exceto forragens e habitação, tem caído à metade ou mais ainda. É verdade que, mesmo hoje, se a riqueza fosse distribuída igualmente, a produção total do país seria apenas suficiente para prover as subsistências e os confortos mais urgentes do povo, e que, como estão as coisas, muitos mal podem satisfazer às necessidades básicas da existência. Mas a nação cresceu em riqueza, em saúde, em educação e em moralidade. Já não estamos quase compelidos a subordinar qualquer outra consideração à necessidade de aumentar a produção total da indústria.

Essa maior prosperidade nos fez sobretudo bastante mais ricos e fortes para impor restrições novas à livre empresa, subordinando alguma perda material transitória ao objetivo de um ganho definitivo e maior. Essas novas restrições são porém diversas das antigas. Não são impostas como meio de dominação de classe, mas com o propósito de defender os fracos, especialmente as crianças e as mães, em questões nas quais elas não são capazes de utilizar as forças da concorrência em sua própria defesa. O fim é prover, deliberada e prontamente, os remédios adaptados às rápidas metamorfoses da indústria moderna, e assim alcançar o lado bom, sem o mau, da antiga defesa do fraco, que em outros tempos era paulatinamente elaborada pelo costume.

Mesmo quando a indústria permanecia quase inalterada em caráter por muitas gerações seguidas, o costume era por demais lento no seu desenvolvimento, e demasiado cego para aplicar a pressão apenas quando a pressão era benéfica. No último período, o costume pode fazer pouco bem, e muito mal. Mas com a ajuda do telégrafo e da imprensa, do governo representativo e dos sindicatos trabalhistas, é possível ao povo pensar na solução de seus próprios problemas. O progresso dos conhecimentos e da autoconfiança deu-lhe a verdadeira liberdade autocontrolada, que o habilita a impor, por sua própria vontade livre, restrições às suas ações. E os problemas da pro-

³¹ Em tempos de paz ninguém se aventura abertamente a dar ao dinheiro uma elevada importância relativamente a vidas humanas, mas nas crises de uma guerra dispendiosa o dinheiro pode sempre ser utilizado de maneira a salvá-las. Julga-se que agiu corretamente um general que numa passagem crítica sacrificou vidas para proteger o material, cuja perda causaria a perda de muitos homens, embora ninguém abertamente defendesse um sacrifício de vida de soldado a fim de salvar uns poucos arsenais do Exército em tempo de paz.

dução coletiva, da propriedade coletiva e do consumo coletivo estão entrando numa nova fase.

E estamos nos movendo gradualmente para formas de ação coletiva mais elevadas do que as antigas, porque baseadas em uma forte individualidade autodisciplinada.

Os projetos de grandes e repentinas mudanças estão hoje, como sempre, predestinados ao fracasso e a provocar reações. Não nos podemos mover com segurança, se nos movemos tão velozes que os novos planos de vida sobrepujam inteiramente os nossos instintos. É verdade que a natureza humana pode ser modificada: novos ideais, novas oportunidades e novos métodos de ação podem, como mostra a história, alterá-la muito, mesmo em poucas gerações. E essa reforma da natureza humana talvez nunca tivesse coberto uma área tão vasta nem operado tão rapidamente como na geração presente. Mas ainda é um crescimento, e pois gradual; e dele devemos esperar alterações em nossa organização social, que portanto devem ser também graduais.

Mas, apesar das mudanças sociais acompanharem a reforma da natureza humana, devem sempre vir um pouco adiante desta, promovendo o progresso de nossa mais elevada natureza social, dando-lhe sempre novas e mais altas tarefas, e algum ideal prático pelo qual combater. Assim devemos atingir a uma ordem de vida social na qual o bem comum sobrepuje o capricho individual, ainda mais do que o fez nos tempos antigos antes de começar o poder do individualismo. Mas o altruísmo será então intencional, e, embora ajudada pelo instinto, a liberdade individual se desenvolverá assim em liberdade coletiva — feliz contraste com a antiga ordem de vida, em que a escravidão individual ao costume causava escravidão coletiva e estagnação, apenas quebradas pelo capricho do despotismo ou da revolução.

A América do Norte está lançando muita luz sobre certos problemas econômicos.

§ 17. Vimos apreciando esse movimento do ponto de vista britânico. Outras nações, porém, se estão adiantando na mesma direção. A América enfrenta novas dificuldades práticas com tal intrepidez e decisão, que já assumiu a liderança em certos aspectos econômicos. Ela fornece muitos dos exemplos mais instrutivos das mais recentes tendências econômicas, como o desenvolvimento da especulação e das combinações mercantis de várias formas, e por muito tempo provavelmente terá o principal papel em abrir o caminho para o resto do mundo.

Austrália.

A Austrália também mostra sinais de vigor, e leva na verdade alguma vantagem sobre os Estados Unidos na maior homogeneidade de seu povo. Pois, conquanto os australianos — e quase o mesmo se pode dizer dos canadenses — procedam de muitos países, e assim estimulem uns aos outros a pensar e empreender pela variedade de suas experiências e de seus hábitos mentais, todos eles aproximadamente pertencem à mesma raça; e o desenvolvimento das instituições sociais se pode processar sob certos aspectos mais facilmente e com mais firmeza do que se tivessem que se acomodar às capacidades, temperamentos, gostos e necessidades de povos com pouca afinidade entre si.

No continente, o poder de conseguir importantes resultados da associação livre é menor do que nos países de língua inglesa, e por consequência há menos inventiva e menos perfeição no trato com os problemas industriais. O tratamento destes não é, todavia, igual em duas nações quaisquer: há algo de característico e instrutivo nos métodos adotados em cada qual, particularmente na esfera da ação do Governo. Nesse campo, a Alemanha está tomando a frente. Foi um grande ganho para ela terem as suas indústrias ma-

nufatureiras se desenvolvido depois das inglesas. E ela foi hábil em aproveitar a experiência da Inglaterra e evitar os seus erros.³²

A Alemanha tem facilidades especiais para experiências em administração de negócios pelo Governo para o povo.

Na Alemanha, uma porcentagem excepcionalmente grande da melhor inteligência procura emprego público, e não há provavelmente outro Serviço Público que contenha elementos tão preparados e de tão alta categoria. Por outro lado, a energia, a originalidade e a intrepidez que caracterizam os melhores homens de negócio da Inglaterra e da América apenas recentemente tiveram na Alemanha pleno desenvolvimento; enquanto o povo alemão tem grande faculdade de obediência. Difere assim o inglês, cuja força de vontade o torna capaz de perfeita disciplina quando surgem as ocasiões graves, mas que não é naturalmente dócil. A direção da indústria pelo Governo se mostra nas suas formas melhores e mais atraentes na Alemanha; e ao mesmo tempo as virtudes da indústria privada, o seu vigor, engenho e plasticidade começam a ter aí pleno desenvolvimento. Em consequência, os problemas das funções econômicas do Estado têm sido estudados na Alemanha com grande meticulosidade, e com resultados que podem ser instrutivos aos povos de língua inglesa, contanto que estes tenham em mente que os métodos mais adequados ao caráter germânico não são talvez os melhores para eles, de vez que não poderiam rivalizar com os alemães na sua constante docilidade, e no seu fácil contentamento com espécies pouco dispendiosas de alimentação, vestuário, habitação e diversões.

A Alemanha contém, mais do que qualquer outro país, grande número de membros mais cultivados daquela espantosa raça que tem sido líder do mundo em intensidade de sentimento religioso e na agudeza de especulação mercantil. Em todo país, mas especialmente na Alemanha, muito do que há de mais brilhante e sugestivo na prática e no pensamento econômicos é de origem judaica. E em particular aos judeus alemães devemos muitas especulações audazes sobre o conflito de interesses entre o indivíduo e a sociedade, sobre as suas últimas causas econômicas e as possíveis soluções socialistas.

Estamos, porém, transpassando a matéria do Apêndice B. Vimos aqui quão recente é o crescimento da liberdade econômica, e quão nova é a substância do problema de tratar hoje a ciência econômica. Investigaremos a seguir como a forma do problema tem sido moldada pelo progresso dos acontecimentos e pelas peculiaridades pessoais de grandes pensadores.

³² List desenvolveu com muita sagacidade a noção de que um país atrasado precisa aprender as lições, não da conduta contemporânea dos mais avançados, mas de sua conduta quando estavam no mesmo estado em que ele está agora. Mas, como bem mostrou Knies (*Politische Oekonomie*, II, 5), a expansão do comércio e o aperfeiçoamento dos meios de comunicação tendem a sincronizar os desenvolvimentos das diversas nações.

O Desenvolvimento da Ciência Econômica

A ciência econômica moderna deve muito ao pensamento antigo indiretamente, mas pouco diretamente.

§ 1. Vimos como a liberdade econômica tem raízes no passado, mas é sobretudo um produto de tempos muito recentes. Mostraremos a seguir o desenvolvimento paralelo da ciência econômica. As condições sociais da época presente constituem o desenvolvimento de primitivas instituições arianas e semitas, com a ajuda do pensamento grego e do Direito romano, mas as modernas especulações econômicas pouco devem à direta influência das teorias dos antigos.

É certo que a Economia moderna teve sua origem em comum com outras ciências na época do renascimento do estudo dos autores clássicos. Mas um sistema de produção baseado na escravatura e uma filosofia que considerava a indústria e o comércio com desprezo pouco tinham de compatível com os intrépidos cidadãos tão orgulhosos dos seus artesanatos e de seu comércio como de sua participação no governo do Estado. Esses homens fortes mas incultos podiam ter ganhado muito do espírito filosófico e da largueza de vistas dos grandes pensadores do passado. O que aconteceu, porém, foi que eles se puseram a resolver por si os seus problemas; e a Economia moderna, por isso, tinha de início certa rudeza e limitação de alcance, e uma predisposição a encarar a riqueza como um fim antes que um meio de vida humana. Sua preocupação imediata foi geralmente a receita pública, os efeitos e a renda dos impostos. Nesse terreno os estadistas das cidades livres e dos grandes impérios por igual encontravam os seus problemas econômicas mais urgentes e difíceis, quando o comércio se expandiu e a guerra se tornou mais dispendiosa.

Influência do comércio com o Novo Mundo.

Em todas as épocas, mas especialmente no começo da Idade Média, os estadistas e mercadores viviam empenhados em enriquecer o Estado, regulando o comércio. Uma de suas principais preocupações era com o suprimento dos metais preciosos, que julgavam a melhor indicação, senão a causa principal, da prosperidade material, seja do indivíduo ou da nação. Mas as

¹ Ver Livro Primeiro. Cap. I. § 5.

viagens de Vasco da Gama e Colombo elevaram as questões comerciais do segundo plano para uma posição dominante entre as nações da Europa ocidental. Teorias sobre a importância dos metais preciosos e os melhores meios de obter o seu suprimento tornaram-se, em certa medida, os árbitros da política pública, ditando a paz e a guerra e determinando alianças que resultavam no surto ou na queda das nações, e em certas ocasiões influenciavam largamente a migração de povos sobre a superfície do Globo.

A antiga regulamentação do comércio.

Os regulamentos do comércio de metais preciosos eram apenas um grupo de uma vasta série de ordenações que determinavam, variando de minuidência e severidade, o que cada indivíduo podia produzir e como devia produzi-lo, o que podia ganhar e como o podia despendar. O natural espírito gregário dos teutos deu excepcional força ao costume nos primórdios da Idade Média. E essa força favoreceu as corporações de ofícios, autoridades locais e governos nacionais, quando se puseram a resistir à inquieta tendência de reforma que brotou direta ou indiretamente do comércio com o Novo Mundo. Na França essa inclinação teutônica foi dirigida sistematicamente pelo gênio romano, e o governo paternal atingiu o zênite. Os regulamentos mercantis de Colbert tornaram-se proverbiais. Foi nessa ocasião que primeiro a teoria econômica tomou corpo, tornando-se preeminente o chamado sistema mercantilista, e a regulamentação foi levada a um consumado rigor jamais conhecido antes.

A teoria mercantilista tendeu a afrouxar os enaves ao comércio.

Com o correr dos anos, foi-se estabelecendo uma tendência para a liberdade econômica, e os que se opunham às novas idéias invocaram a autoridade dos mercantilistas de uma geração passada. Mas o espírito de regulamentação e restrição encontrado em seus sistemas pertencia à época; muitas das reformas que eles próprios estabeleciam orientavam-se para a liberdade de iniciativa. Sustentavam eles, em particular, opondo-se aos que desejavam proibir absolutamente a exportação de metais preciosos, que ela devia ser permitida em todos os casos em que o comércio, a longo prazo, carresse mais ouro e prata para o país do que levasse para fora. Levantando assim a questão de saber se o Estado não se beneficia permitindo ao negociante dirigir sua empresa como quisesse em cada caso, eles deram início a uma nova tendência de pensamento, e esta se moveu a passos imperceptíveis na direção da liberdade econômica, auxiliada pelas circunstâncias do tempo, e não menos pelo feito e pelo temperamento do homem na Europa ocidental. O crescente movimento continuou até que, na segunda metade do século XVIII, o tempo já estava maduro para a doutrina de que o bem-estar da sociedade sofre quase sempre quando o Estado tenta opor os seus regulamentos artificiais à liberdade "natural" de cada homem dirigir os seus próprios negócios a seu modo.²

Os fisiocratas insistiam em que a restrição é artificial e a liberdade é natural.

§ 2. A primeira tentativa sistemática de formar uma ciência econômica sobre uma base firme teve lugar na França, em meados do século XVIII, levada a efeito por um grupo de estadistas e filósofos sob a liderança de Ques-

² Enquanto isso os estudos "cameralistas" desenvolviam a análise científica dos negócios públicos, de início apenas pelo lado das finanças, mas de 1750 em diante ampliando-se a respeito das condições materiais da riqueza das nações, destacadas das humanas.

ney, homem de nobre espírito e médico de Luís XV.³ A pedra angular da política deles era a obediência à Natureza.⁴

Foram eles os primeiros a proclamar a doutrina da liberdade de comércio, ou livre câmbio, como um largo princípio de ação, indo a esse respeito além de avançados autores ingleses como Sir Dudley North. Grande parte da tônica e do caráter do tratamento que deram às questões políticas e sociais foi profética. Caíram porém numa confusão de pensamentos, comum entre os homens de ciência do tempo, mas que fora banida, depois de longa luta, das ciências físicas. Confundiram o princípio ético de conformidade com a Natureza, expresso no modo imperativo, e que prescreve certas normas de ação, com as leis causais que a ciência descobre interrogando a Natureza, e que são expressas no modo indicativo. Por esta e outras razões a obra deles tem escasso valor intrínseco.

Mas a sua influência indireta na posição moderna da Economia tem sido muito grande. Pois, primeiro, a clareza e a consistência lógica de seus argumentos fizeram com que exercessem grande influência sobre o pensamento ulterior. E, segundo, a principal motivação do estudo deles não era, como a da maioria de seus predecessores, aumentar as riquezas dos mercadores e encher os tesouros dos soberanos: era diminuir o sofrimento e a degradação causados pela extrema pobreza. Deram assim à Economia sua moderna finalidade de procurar os conhecimentos que ajudem a elevar a qualidade da vida humana.⁵

Eles deram à Economia seu moderno caráter filantrópico.

³ O ensaio de Cantillon *Sur la Nature du Commerce*, escrito em 1755, com grande amplitude, merece, de certo modo, ser considerado sistemático. É agudo e sob certos aspectos antecipou-se ao tempo, embora pareça hoje que ele foi antecipado em diversos pontos importantes por Nicholas Barbon, que escreveu sessenta anos antes. Kautz foi o primeiro a reconhecer a importância da obra de Cantillon, e Jevons declarou ter sido ele o verdadeiro fundador da Economia Política. Para um julgamento equilibrado de seu lugar na Economia, ver artigo de HIGGS, in *Quarterly Journal of Economics*. v. VI.

⁴ Nos dois séculos precedentes, os que escreviam sobre assuntos econômicos apelavam continuamente para a Natureza. Cada um pretendia ser o seu esquema mais natural que os dos outros, e os filósofos do século XVIII, alguns dos quais exerceram grande influência sobre a Economia, estavam acostumados a encontrar na norma jurídica conformidade com a Natureza. Locke em particular antecipou grande parte do trabalho dos economistas franceses, no tom geral de seu apelo à Natureza e em alguns detalhes importantes de sua teoria. Mas Quesnay e os outros economistas franceses que trabalharam com ele lançaram-se na procura das leis naturais da vida social com numerosas forças além das que atuavam na Inglaterra.

O luxo da Corte francesa, e os privilégios das classes altas que arruinavam a França apresentavam a pior face de uma civilização artificial, e fizeram com que os homens lúcidos se inquietassem pelo retorno a um estado social mais natural. Os juristas, entre os quais se encontravam muitos da melhor força mental e moral do país, estavam compenetrados do Direito Natural, que fora desenvolvido pelos juriconsultos estóicos no final do Império Romano, e com o correr do século a admiração sentimental pela vida "natural" dos índios americanos, que Rousseau inflamou, começou a influir sobre os economistas. Pouco depois eles foram denominados fisiocratas ou aderentes à lei da Natureza, originando-se o nome de *Physiocratie* ou *Constitution Naturelle du Gouvernement le plus Avantageux au Genre Humain*, de Dupont de Nemours, publicado em 1768. Pode-se mencionar que o entusiasmo deles pela agricultura e pela naturalidade e simplicidade da vida rural era em parte devido aos seus mestres estóicos.

⁵ Mesmo o generoso Vauban (escrevendo em 1717) tinha que desculpar-se de seu interesse pelo bem-estar do povo, afirmando que enriquecê-lo é o único meio de enriquecer o Rei — *Pauvres paysans, pauvre Royaume, pauvre Royaume, pauvre Roi*. Por outro lado, Locke, que exerceu grande influência sobre Adam Smith; antecipou a ardente filantropia dos fisiocratas, bem como algumas de suas opiniões econômicas peculiares. A frase favorita dos fisiocratas *Laissez faire, laissez aller* é hoje comumente mal aplicada. *Laissez faire* significa que a todos devia ser permitido fazer as coisas que quisessem e como quisessem; que todas as profissões deviam ser abertas para qualquer um; que o Governo não devia, como insistiam os Colbertistas, prescrever aos Industriais os padrões do pano. *Laissez aller (ou passer)* significa que pessoas e bens deviam poder transportar-se de um lugar para outro, e especialmente de um para outro distrito da França, sem estarem sujeitos a pedágios, tributos e exigências vexatórias. Deve ser notado que *Laissez faire* era o sinal usado na Idade Média pelos mestres do cerimonial para desatar os combatentes num torneio.

O gênio
de Adam Smith.

§ 3. O próximo grande passo avante, o maior dado pela Economia, não foi obra de uma escola, mas de um indivíduo. Adam Smith não foi, é certo, o único grande economista inglês de seu tempo. Pouco antes de ter escrito, Hume e Steuart apresentaram importantes achegas à teoria econômica, e Anderson e Young fizeram excelentes estudos de fatos econômicos. Mas a largueza de Adam Smith foi bastante para abarcar tudo o que havia de melhor entre os seus contemporâneos, franceses ou ingleses; e, conquanto tivesse tomado muito a outros, quanto mais alguém o compara com os que vieram antes e com os que vieram depois, mais agudo parece o seu gênio, mais amplo o seu conhecimento e mais equilibrado o seu julgamento.

Longo tempo residiu na França em conversa com os fisiocratas; fez um cuidadoso estudo da filosofia inglesa e francesa do tempo, e conseguiu conhecer o mundo praticamente através de longas viagens e de íntimo contato com empresários escoceses. A essas vantagens acrescentou uma insuperável capacidade de observação, de julgamento e de raciocínio. O resultado foi que sempre que diferiu de seus predecessores, ficou mais próximo da verdade do que eles, e dificilmente se conhecerá hoje alguma verdade econômica que ele não tivesse vislumbrado. E uma vez que foi o primeiro a escrever um tratado sobre a riqueza em todos os seus principais aspectos sociais, é o único nesse campo que pode ter direito a ser considerado como o fundador da Economia moderna.⁶

Mas o espaço que ele abriu era por demais vasto para ser inteiramente examinado por um só homem, e muitas verdades que em certos momentos ele apreendeu escaparam de sua vista noutras ocasiões. É portanto possível citar a sua autoridade em abono de muitos erros, embora, bem examinado, sempre o encontremos orientando-se para a verdade.⁷

Ele desenvolveu a doutrina fisiocrática da liberdade de comércio com tanta sabedoria prática e com tal conhecimento das condições reais dos negócios que a tornou uma grande força na vida real, e ficou amplamente conhecido aqui e no estrangeiro pela sua afirmação de que o Governo geralmente faz mal em interferir no comércio. Enquanto dava muitos exemplos de como o interesse próprio pode levar o comerciante a agir danosamente para a sociedade, sustentava que mesmo quando o Governo age com a melhor das intenções quase sempre serve ao público pior do que a empresa de um comerciante individual, por egoísta que ele aconteça ser. Causou ele tal impressão no mundo pela defesa dessa doutrina, que a maioria dos autores

Desenvolveu
grandemente
a doutrina
da liberdade
de comércio.

⁶ Cf. a curta mas ponderável justificação da supremacia de Adam Smith, em WAGNER. *Grundlegung*. 3.ª ed., p. 6 etc.; também HASBACH. *Untersuchungen über Adam Smith* (em que a notícia sobre a influência do pensamento holandês sobre ingleses e franceses é de interesse especial); e PRICE, L. L. *Adam Smith and his Relations to Recent Economics*. In: *Economic Journal*. v. III. Cunningham (*History*. § 306) afirma enfaticamente que "sua grande realização reside em isolar o conceito de riqueza nacional, que os escritores antecedentes tinham subordinado ao do poder da nação"; mas talvez cada parte nesse confronto seja traçada em contornos demasiado rígidos. Cannan, na Introdução às *Lectures of Adam Smith*, mostra a importância da influência de Hutcheson sobre ele.

⁷ Por exemplo, ele não conseguiu libertar-se da confusão prevalente nesse tempo entre as leis da ciência econômica e o preceito ético de conformação com a Natureza. "Natural" nele significa por vezes aquilo que as forças existentes efetivamente produzem ou tendem a produzir, outras vezes aquilo que a natureza humana o faz desejar que elas produzissem. Do mesmo modo, às vezes ele considera que o campo do economista é a exposição de uma ciência; outras vezes, explicar uma parte da arte de governar. Mas, difusa como é freqüentemente a sua linguagem, verificamos num estudo mais atento que ele sabe muito bem o que quer. Quando está perquirindo leis causais, isto é, leis da Natureza no sentido moderno da expressão, usa métodos científicos; e quando omite preceitos práticos sabe em geral que apenas está exprimindo suas próprias visões do que se deve ser, mesmo quando parece invocar a autoridade da Natureza para elas.

alemães a tem predominantemente em vista quando falam de *Smithianismus*.⁸

Mas, afinal, essa doutrina não foi a sua principal obra. Esta consistiu em combinar e desenvolver as especulações de seus contemporâneos e predecessores franceses e ingleses sobre o valor. Seu maior título de ter marcado época no pensamento é que ele foi o primeiro a realizar uma investigação meticulosa e científica sobre a maneira pela qual o valor mede as motivações da ação humana, medindo, de um lado, o desejo dos compradores de obterem bens, e, de outro, os esforços e sacrifícios (ou “Custo Real de Produção”) dos que os produziram.⁹

Possivelmente ele próprio não percebeu todo o alcance de sua obra, nem certamente muitos de seus discípulos. Mas, apesar disso, a melhor obra econômica que veio depois do *Wealth of Nations* distingue-se da que apareceu antes por uma visão mais clara no pesar e medir, por meio do dinheiro, o desejo de posse de uma coisa, de um lado, e, de outro, todos os variados esforços e sacrifícios que direta ou indiretamente contribuem para fazê-la. Por importantes que tivessem sido os passos dados por outros nessa direção, o avanço que ele fez foi tão grande que realmente abriu a nova perspectiva, e assim marcou época. Com isso, ele e os economistas anteriores e posteriores não inventaram uma nova noção acadêmica: deram apenas um tom definitivo e preciso a noções que são familiares na vida comum. De fato, o homem comum, sem hábitos mentais analíticos, está pronto a considerar o dinheiro como medida de motivo e felicidade mais estrita e rigorosamente do que este efetivamente mede, e isso em parte é devido ao fato de não perceber a maneira como é feita a medida. A linguagem econômica parece técnica e menos real que a da vida comum. Mas na verdade é mais real, porque mais rigorosa, levando mais em conta as diferenças e dificuldades.¹⁰

mas sua obra principal foi encontrar na teoria do valor um centro que deu unidade à ciência econômica.

O estudo dos fatos.

§ 4. Nenhum dos contemporâneos e imediatos sucessores de Adam Smith tinha mente tão aberta e equilibrada como ele. Mas realizaram excelente trabalho, cada qual se dedicando a certa classe de problemas para que foi atraído pela natural propensão do seu talento, ou pelos acontecimentos

⁸ O uso popular desse termo na Alemanha implica não só que Adam Smith julgou o livre jogo dos interesses privados como mais conducente à prosperidade pública do que a interferência do Governo, mas ainda que quase sempre atuava do modo idealmente melhor. Mas os principais economistas alemães estão bem esclarecidos de que ele constantemente insistia na freqüente oposição entre interesses privados e o bem público: e o antigo emprego da palavra *Smithianismus* tornou-se desacreditado. Ver, por exemplo, uma longa lista de tais conflitos tirada do *Wealth of Nations* por KNIES, *Politische Ökonomie*. Cap. III, § 3. Ver também FEILBOGEN. *Smith und Turgot*; ZEYSS. *Smith und der Eigennutz*.

⁹ As relações do Valor com o Custo de Produção foram indicadas pelos fisiocratas e por muitos autores precedentes, entre os quais podem ser mencionados Harris, Cantillon, Locke, Barbon, Petty, e mesmo Hobbes, que sugere, embora vagamente, que a fartura depende do trabalho e da abstinência aplicados pelo homem na exploração e acumulação das dádivas da Natureza na terra e no mar — *proventus terrae et aquae, labor et parsimonia*.

¹⁰ Adam Smith viu claramente que, devendo ser a ciência econômica baseada num estudo de fatos, estes são tão complexos que geralmente nada podem ensinar diretamente. Devem ser interpretados por um cuidadoso raciocínio e análise. E, como disse Hume, *Wealth of Nations* “é muito exemplificado com fatos curiosos que devem chamar a atenção pública”. Isso precisamente o que fez Adam Smith: ele não provava freqüentemente uma conclusão por meio de uma indução detalhada. Os dados de suas provas eram principalmente fatos do conhecimento geral, fatos físicos, mentais e morais. Mas ilustrava as suas demonstrações com fatos curiosos e instrutivos, dando-lhes assim vida e força, e fazendo com que os leitores sentissem que tinham ligação com problemas do mundo real, e não com abstrações. Seu livro, conquanto não seja bem arrumado, é um modelo de método. A supremacia de Adam Smith e de Ricardo, cada qual a seu modo, é acentuada pelo Prof. Nicholson, em *The Cambridge Modern History*. v. X, cap. XXIV.

especiais do tempo em que escreveram. Durante o restante do século XVIII, os principais escritos econômicos foram históricos e descritivos, referindo-se às condições das classes trabalhadoras, especialmente nas regiões agrícolas. Arthur Young continuou as inimitáveis crônicas de suas viagens, Eden escreveu a história do pobre, base e modelo de todos os seguintes historiadores da indústria, enquanto Malthus mostrou, numa cuidadosa investigação histórica, quais as forças que de fato regulavam o crescimento da população em diferentes países e em tempos diversos.

A oposição de Bentham a restrições costumeiras ao comércio para as quais nenhuma razão válida pudesse ser dada influenciou grandemente os economistas ingleses de princípios do século passado,

Mas, em última análise, o mais influente dos sucessores imediatos de Adam Smith foi Bentham. Pouco escreveu sobre Economia, mas fez muito para prestigiar a jovem escola de economistas ingleses no começo do século XIX. Era um lógico intransigente, avesso a todas as restrições e regulamentos para os quais não se pudesse dar razão plausível; e as suas reclamações sem trégua para que estes justificassem a sua existência encontraram apoio nas circunstâncias do tempo. A Inglaterra tinha ganhado a sua posição singular no mundo por sua presteza em adaptar-se a qualquer novo movimento econômico, enquanto, por sua fidelidade aos modos antigos, as nações da Europa central ficaram impedidas de movimentar os seus grandes recursos naturais. Os homens de negócios da Inglaterra estavam, assim, inclinados a pensar que a influência do costume e do sentimento nos negócios era danosa, que na Inglaterra ao menos tinha diminuído, ia diminuindo e deveria cedo extinguir-se. E os discípulos de Bentham não tardaram a concluir que não precisavam preocupar-se muito com o costume. Era suficiente para eles discutir as tendências da ação do homem, na suposição de que cada um estava sempre alerta para achar o caminho que melhor servisse aos seus interesses, e que era livre e presto para segui-lo.¹¹

Há, pois, certa razão nas acusações lançadas freqüentemente contra os economistas ingleses do começo do século XIX, de que deixaram de investigar com o suficiente rigor o maior papel que se poderia dar à ação coletiva em oposição à ação individual nas questões sociais e econômicas, e de que exageraram a força da concorrência e sua rapidez de ação. E há certo fundamento, embora diminuto, para a acusação de que a obra deles foi maculada por certa aspereza de contornos e mesmo de caráter. Essas faltas em parte foram devidas à direta influência de Bentham, e em parte ao espírito da época de que foi um expoente. Mas também em parte foram devidas ao fato de que os estudos econômicos tinham ganhado um bom impulso em mãos de homens cuja força residia antes na ação vigorosa do que no pensamento filosófico.

muitos dos quais tinham uma predisposição

§ 5. Os estadistas e comerciantes de novo lançaram-se aos problemas da moeda e do comércio exterior ainda com mais energia do que quando

¹¹ Outra face de sua influência sobre os jovens economistas que o cercavam foi o seu apaixonado desejo de segurança. Ele era na verdade um ardente reformador. Inimigo de todas as distinções artificiais entre classes, declarou com ênfase que a felicidade de qualquer homem era igual à de outro, e que o fim de toda ação devia ser aumentar a soma total de felicidade. Admitiu que em igualdade de outras circunstâncias, a soma total seria tanto maior quanto equitativamente estivesse distribuída a riqueza. Não obstante, o seu espírito estava tão chelo do terror da Revolução Francesa, e atribuía tão grandes males ao menor ataque à segurança que, analista intrépido como era, sentiu e infundiu nos discípulos uma reverência quase supersticiosa pelas instituições existentes da propriedade privada.

à rápida
generalização.

surgiram essas questões no período inicial da grande transformação econômica no fim da Idade Média. À primeira vista podia parecer provável que o contato deles com a vida real, sua vasta experiência e seu amplo conhecimento dos fatos os levariam a ter uma ampla noção da natureza humana e a fundar os seus raciocínios sobre uma base sólida. Mas o exercício da vida prática comumente leva a uma generalização rápida demais da experiência pessoal.

O trabalho deles
foi excelente
enquanto trataram
da moeda

Enquanto ficaram no seu campo de ação, foi excelente a sua obra. A teoria da moeda é, precisamente, a parte da ciência econômica em que há pouco mal em deixar de levar em conta as motivações humanas, com exceção do desejo de riqueza. A brilhante escola de raciocínio dedutivo, que Ricardo chefiou, estava aqui em terreno seguro.¹²

e do comércio
exterior,

Os economistas se voltaram, a seguir, para a teoria do comércio exterior e removeram muitas das falhas que Adam Smith deixou nesse campo. Não há outra parte da Economia, exceto a teoria da moeda, que caia tanto no campo do puro raciocínio dedutivo. É verdade que um estudo completo da política do livre câmbio deve levar em conta muitas considerações não estritamente econômicas. A maioria destas, porém, embora importantes para os países agrícolas, especialmente para os novos, pouca relação tinha com o caso da Inglaterra.

e também não
descuraram
das Estatísticas

Durante todo esse tempo, o estudo dos fatos econômicos não foi descuidado na Inglaterra. Os estudos estatísticos de Petty, Arthur Young, Eden e outros foram habilmente continuados por Tooke, McCulloch e Porter. E embora seja verdade que uma preeminência indevida foi dada nos seus escritos aos fatos de interesse direto para os comerciantes e outros capitalistas, o mesmo se não pode dizer quanto à série admirável de inquéritos parlamentares sobre as condições das classes trabalhadoras, levados a efeito pela influência dos economistas. De fato, as coleções públicas e privadas de estatísticas e as histórias econômicas produzidas na Inglaterra no fim do século XVIII e começo do XIX podem ser consideradas como a origem dos estudos históricos e estatísticos sistemáticos em Economia.

e Investigações
sobre a condição
das classes
trabalhadoras.

Mas careciam
de conhecimento
do método
comparativo.

Havia, não obstante, certa estreiteza em seus trabalhos: eram verdadeiramente históricos mas em sua maior parte não eram “comparativos”. Hume, Adam Smith, Arthur Young e outros foram levados pelos seus gênios

¹² Frequentemente ele é tido como um inglês representativo, mas isso é exatamente o que ele não era. Sua forte originalidade construtiva é a marca dos mais altos gênios de todas as nações. Mas sua aversão às induções e seu deleite nos raciocínios abstratos são devidos não à educação inglesa, mas, como acentuou Bagehot, à sua origem semita. Quase todos os ramos da raça semita têm tido algum talento especial para abstrações, e muitos deles têm mostrado inclinação para os cálculos abstratos relacionados com o comércio do dinheiro e seus desenvolvimentos modernos. A capacidade de Ricardo de abrir caminho incansavelmente através de vias intrincadas, para novos e inesperados resultados, nunca foi superada. Mas é difícil, mesmo para um inglês, seguir as suas pegadas; e os críticos estrangeiros, em regra, fracassaram no julgamento do verdadeiro alcance e desígnio de sua obra. Com efeito, ele nunca se explica: jamais mostra qual o seu propósito em trabalhar ora numa hipótese, ora noutra, nem como, combinando apropriadamente os resultados das diferentes hipóteses, é possível cobrir uma grande variedade de questões práticas. Escreveu ele originalmente não para publicar, mas para deslindar dúvidas próprias e talvez de alguns amigos, sobre pontos de especial dificuldade. Eles eram também homens de negócios com vasto conhecimento dos fatos da vida: essa é uma causa de preferir ele princípios amplos, consoante a experiência geral, a induções especiais de grupos seletos de fatos. Mas o seu conhecimento era unilateral: compreendia o comerciante, não o trabalhador. Suas simpatias, porém, se dirigiam para o trabalhador; e apolou assim seu amigo Hume na defesa do direito dos trabalhadores de se agremiarem para ajuda recíproca, da mesma forma que os empregadores podiam fazer. Cf. Apêndice I.

intuitivos e pelos exemplos de Montesquieu a comparar ocasionalmente fatos de diferentes épocas e países, e a tirar lições da comparação. Mas nenhum deles tinha apreendido a noção do estudo comparativo da história num plano sistemático. Em consequência os autores desse tempo, capazes e diligentes como eram na pesquisa dos fatos reais da vida, trabalhavam antes a esmo. Abandonavam grupos inteiros de fatos que hoje reputamos de importância vital; e amiúde falhavam no fazer o melhor uso daqueles que coligiam. Essa estreiteza era agravada quando passavam da coleta dos fatos para as ilações gerais sobre eles.

O desejo deles de simplificação levou-os, algumas vezes, a argumentar como se toda a Humanidade tivesse os mesmos hábitos de pensamento dos homens do mercado financeiro.

§ 6. Para simplificar a argumentação, Ricardo e seus seguidores falaram freqüentemente como se considerassem o homem uma quantidade constante, e jamais se deram suficiente cuidado de estudar as suas variações. As pessoas que conheceram mais intimamente eram dos meios financeiros, e por vezes se expressavam tão negligentemente que quase davam margem a deduzir-se que os demais ingleses eram iguais aos que eles conheciam nesses meios.

Estavam cientes de que os habitantes de outros países apresentavam peculiaridades próprias que mereciam estudo, mas pareciam considerar tais diferenças como superficiais e certamente removíveis tão cedo as outras nações conseguissem aprender a conduta melhor que os ingleses estavam prontos a ensinar-lhes. A mesma inclinação de espírito que levou os nossos juristas a imporem o Direito Civil inglês aos hindus conduziu os nossos economistas a elaborarem suas teorias no tácito pressuposto de que o mundo era constituído de homens de negócios. Embora houvesse pouco prejuízo enquanto tratavam da moeda e do comércio exterior, isso os extraviou das relações reais entre as diferentes classes industriais. Fez com que falassem do trabalho como uma mercadoria, sem que antes se tivessem colocado do ponto de vista do trabalhador, e sem atentarem para as concessões a fazer às suas paixões humanas, instintos, hábitos, simpatias e antipatias, orgulho de classe e espírito agremiativo, falta de conhecimento e de oportunidade para a ação livre e vigorosa. Atribuíram, assim, às forças da oferta e da procura uma ação muito mais mecânica e regular do que se verifica na vida real: e estabeleceram leis sobre lucros e salários que realmente nunca se verificaram, mesmo na Inglaterra e em sua própria época.¹³

¹³ Quanto aos salários havia mesmo alguns erros de lógica nas conclusões que deduziram das suas próprias premissas. Esses erros, quando rastreados à sua origem, não passavam de modos descuidados de expressão. Mas eram aproveitados avidamente pelos que pouco se preocupavam com o estudo científico da Economia, cuidando apenas de citar as suas doutrinas com o intento de conter no seu lugar as classes trabalhadoras. Talvez nenhuma outra grande escola de pensadores se tenha ressentido tanto da maneira como os seus "parasitas" (para usar a expressão comumente aplicada a eles na Alemanha), à gusa de simplificar as doutrinas econômicas, as enunciavam sem as condições necessárias para torná-las fidedignas. Miss Martineau deu algum colorido a essas proposições nos seus veementes trabalhos contra as Leis das Fábricas. Senlor também escreveu no mesmo sentido. Mas Miss Martineau não era uma economista no sentido próprio da palavra: confessou nunca ter lido mais de um capítulo de um livro de Economia de cada vez antes de escrever uma história exemplificando os princípios econômicos, pelo medo de que fosse grande demais a pressão sobre o seu espírito; e antes de morrer exprimiu uma justa dúvida se os princípios da Economia (como os entendia) tinham alguma valdez. Senlor escreveu contra aquelas Leis quando mal começara a estudar Economia. Poucos anos depois retratou-se formalmente. Tem-se dito por vezes que McCulloch fez oposição a tais Leis, mas, de fato, apoiou-as calorosamente. Tooke foi o chefe dos subcomissários, cujo relatório sobre o emprego de mulheres e crianças nas minas levantou a opinião pública numa decisiva atitude opositora.

Não deram a devida importância à dependência do caráter do homem de suas circunstâncias.

Mas o defeito mais vital foi não enxergarem quão sujeitos a mudança são os hábitos e instituições da indústria. Não viram, em particular, que a pobreza do pobre é a principal causa da fraqueza e improdutividade, que são as causas da sua pobreza. Não tinham a fé dos economistas modernos na possibilidade de uma ampla melhoria na condição das classes trabalhadoras.

A perfectibilidade do homem foi na verdade afirmada pelos socialistas. Mas suas opiniões eram baseadas em poucos estudos históricos e científicos, e expressas com um exagero que provocou o desdém dos economistas práticos da época. Os socialistas não estudavam as doutrinas que atacavam, não havia dificuldade em mostrar que eles não tinham entendido a natureza e a eficácia da organização econômica existente da sociedade. Os economistas, por conseguinte, não se deram ao incômodo de examinar cuidadosamente nenhuma de suas doutrinas, e muito menos todas as suas especulações sobre a natureza humana.¹⁴

Os socialistas.

Mas os socialistas eram homens que sentiam intensamente e conheciam alguma coisa das molas recônditas da conduta humana, que os economistas não levavam em conta. Enterradas em suas insanas rapsódias, havia observações sagazes e sugestões fecundas nas quais filósofos e economistas muito tinham a aprender. Gradualmente a sua influência começou a avultar. A dívida de Comte para com eles foi muito grande, e a crise da vida de John Stuart Mill, como nos contou em sua autobiografia, nasceu da leitura que fez deles.

A crescente tendência dos economistas a levar em conta a flexibilidade da natureza humana

§ 7. Quando comparamos a moderna conceituação do problema vital da Distribuição da riqueza com a que prevalecia no começo do século passado verificamos que, acima de todas as modificações de detalhes e de todos os aperfeiçoamentos de precisão científica de raciocínio, há uma mudança fundamental de ponto de vista: enquanto os antigos economistas raciocinavam como se fosse uma quantidade fixa o caráter e a produtividade do homem, os economistas modernos têm permanentemente em vista o fato de serem os mesmos dependentes das circunstâncias em que vivem. Essa alteração na perspectiva da Economia é parcialmente devida ao fato de terem sido as mudanças na natureza humana tão rápidas durante os últimos cinquenta anos que chamaram a atenção; em parte à direta influência individual de autores socialistas e outros; em parte à influência indireta de uma reforma semelhante em alguns ramos da ciência natural.

é parcialmente devida à influência dos estudos biológicos.

No começo do século passado o grupo de ciências matemático-físicas estava em ascensão. E essas ciências, embora difiram largamente umas das outras, têm de comum o ser seu objeto constante e inalterado em todos os países e em todas as épocas. O progresso da ciência era familiar aos espíritos, mas o desenvolvimento do objeto da ciência lhes era estranho. Com o correr do século, lentamente foi o grupo de ciências biológicas ganhando terreno, e iam sendo atingidas idéias mais claras quanto à natureza do crescimento orgânico. Aprendia-se que se o objeto de uma ciência passa por diferentes

¹⁴ Uma exceção parcial deve ser feita para Malthus, cujos estudos de população foram sugeridos pelo ensaio de Godwin. Mas ele não pertencia propriamente à Escola de Ricardo e não era um homem de negócios. Meio século depois, Bastiat, escritor lúcido mas não pensador profundo, mantinha a extravagante doutrina de que a organização natural da sociedade sob a influência da competição é não só a que melhor pode ser levada a efeito na prática, mas também a que pode ser mais bem concebida teoricamente.

estágios de desenvolvimento, raro se aplicando a um, sem modificação, as leis que vigoraram noutro, as leis da ciência deviam ter um desenvolvimento correspondente ao das coisas de que tratam. A influência dessa noção nova gradativamente se estendeu às ciências que se relacionam com o homem, e apresentou-se nas obras de Goethe, Hegel, Comte e outros.

Por fim as especulações da Biologia deram um largo passo à frente: suas descobertas fascinaram a atenção do mundo como as dos físicos em anos passados; verificava-se uma marcante mudança de tom nas ciências morais e históricas. A Economia participou do movimento geral, e cada ano foi dando mais atenção à plasticidade da natureza humana e ao modo pelo qual o caráter do homem influi nos métodos existentes de produção, distribuição e consumo da riqueza, e é por eles afetado. A primeira indicação importante do novo movimento apareceu no admirável livro de John Stuart Mill, *Principles of Political Economy*.¹⁵

John Stuart Mill.

Economistas
ingleses recentes.

Os discípulos de Mill continuaram o seu afastamento da posição tomada pelos imediatos seguidores de Ricardo, e o elemento humano, distinto do mecânico, passou a tomar um lugar cada vez mais preeminente na Economia. Para não mencionar autores ainda vivos, a nova tendência aparece nas investigações históricas de Cliffe Leslie, e nos vários trabalhos de Bagehot, Cairnes, Toynbee e outros, mas, acima de todos, nos de Jevons, que conquistaram um lugar permanente e notável na história econômica pela sua rara associação de muitas e variadas qualidades do mais alto nível.

Características
da obra inglesa
moderna.

Uma noção mais alta de dever social se espalha por toda a parte. No Parlamento, na imprensa e no púlpito, o espírito de humanidade se faz ouvir mais distinta e sinceramente. Mill e os economistas que o seguiram impulsionaram esse movimento geral e por sua vez foram impulsionados por ele. Em parte por essa razão, e em parte em consequência do desenvolvimento moderno da ciência histórica, o estudo que fizeram dos fatos foi mais amplo e mais filosófico. É certo que a obra histórica e estatística de alguns dos antigos economistas raro tem sido suplantada. Muita informação, porém, que estava além do seu alcance, agora se tornava acessível, e economistas que nem tinham a familiaridade de McCulloch com os negócios práticos, nem o seu vasto conhecimento histórico, estavam aptos a conseguir uma visão das relações entre a doutrina econômica e os fatos reais da vida, tanto mais ampla como mais clara que a dele. Foram nisso auxiliados pelo aperfeiçoamento geral nos métodos de todas as ciências, inclusive da História.

O abandono do
dogma,

Assim, pois, em todos os sentidos o raciocínio econômico é hoje mais exato do que era: as premissas admitidas em qualquer investigação são esta-

¹⁵ James Mill educou seu filho nas mais ortodoxas opiniões de Bentham e Ricardo, e implantou no seu espírito um zelo pela clareza e precisão. Em 1830, John Mill escreveu um ensaio sobre método econômico no qual se propunha dar delineamentos mais nítidos às abstrações da ciência. Enfrentou a tácita suposição de Ricardo de que nenhum motivo de ação, exceto o desejo de riqueza, precisa ser muito considerado pelo economista; sustentou que era perigosa essa suposição, mas apenas enquanto ela não fosse nitidamente declarada, e não mais; e prometeu um tratado que deliberada e abertamente se basearia nela. Não cumpriu, porém, a promessa. Houve uma revolução no seu tom de pensamento e de sentimento antes da publicação, em 1848, da sua grande obra econômica. Ele a denominou *Principles of Political Economy, with some of their Applications to Social Philosophy* (é significativo que não tenha dito a outros ramos da Filosofia Social. Cf. INGRAM, *History*, p. 154), e nela não tentou distinguir com uma linha rígida os raciocínios que presumem ser o único motivo do homem a procura da riqueza, dos que não partem dessa suposição. Sua mudança de atitude foi parte das grandes reformas que marchavam pelo mundo, embora ele não estivesse inteiramente esclarecido sobre a influência que delas recebeu.

o desenvolvimento
da análise.

belecidas com precisão mais rigorosa que antigamente. Mas essa grande exatidão de pensamento é em parte de efeito destrutivo, mostrando que muitas das antigas aplicações de raciocínios gerais eram indevidas, porque não tinha havido cuidado em pesar todos os pressupostos implícitos e em ver se eles podiam ser justamente admitidos, nos casos especiais discutidos. Em consequência, destruíram-se muitos dogmas que pareciam simples apenas porque eram vagamente expressos, e por essa mesma razão serviam de armadura com que os disputantes (principalmente da classe capitalista) se equiparam para a peleja. Essa obra destrutiva podia parecer à primeira vista ter diminuído o valor dos processos de raciocínio geral na Economia, mas realmente teve resultado oposto. Limpou o terreno para um mecanismo mais novo e vigoroso que continua e pacientemente está sendo construído. Habilitou-nos a ter uma visão mais ampla da vida, a prosseguir mais segura, embora mais lentamente, a ser mais científicos e muito menos dogmáticos do que esses grandes e bons homens que suportaram o primeiro embate na batalha contra as dificuldades dos problemas econômicos, e a cujo trabalho desbravador, aliás, devemos o nosso mais fácil caminho.

A mudança pode, talvez, ser considerada como um passo avante da fase primitiva de desenvolvimento do método científico, em que as operações da Natureza são simplificadas numa representação convencional para o fim de poderem ser descritas em sentenças curtas e fáceis, à fase mais adiantada, em que elas são estudadas mais cuidadosamente, e representadas aproximadamente como são, mesmo à custa de certa perda de simplicidade e de definição, e até de lucidez aparente. Em consequência, o raciocínio geral em Economia fez progressos mais rápidos e firmou uma posição mais sólida nesta geração, quando está sujeito a cada passo a uma crítica severa, do que quando estava no ápice de sua popularidade e sua autoridade raro era contestada.

Até aqui focalizamos o progresso recente do ponto de vista apenas da Inglaterra. Mas o progresso na Inglaterra foi somente uma face do largo movimento que se estendeu a todo o mundo ocidental.

Os economistas
franceses.

§ 8. Os economistas ingleses tiveram muitos seguidores e muitos críticos nos países estrangeiros. A Escola francesa tem tido um contínuo desenvolvimento desde os seus próprios grandes pensadores do século XVIII, e evitado muitos erros e confusões, especialmente com referência a salários, os quais eram comuns entre os economistas ingleses de segunda ordem. Desde o tempo de Say, tem contribuído com grande dose de trabalho útil. Em Cournot teve ela um pensador construtivo do mais alto gênio, enquanto Fourier, St. Simon, Proudhon e Louis Blanc apresentaram muitas das sugestões de maior valor, bem como das mais extremadas, do Socialismo.

Escola americana.

O maior avanço relativo durante os últimos anos é talvez o feito na América. Uma geração atrás, admitia-se consistir a "Escola americana" de um grupo de protecionistas que seguiam Carey. Desenvolvem-se porém novas Escolas de vigorosos pensadores, e há indícios de que a América está a caminho de tomar no pensamento econômico a mesma dianteira que já tomou na prática econômica.

A ciência econômica mostra sinais de renovado vigor em duas de suas antigas pátrias, a Holanda e a Itália. E mais especialmente a obra analítica poderosa dos economistas austríacos atrai muita atenção em todos os países.

Os economistas alemães.

List.

Em última análise, porém, a obra econômica mais importante feita no continente nos tempos recentes é a da Alemanha. Reconhecendo embora a liderança de Adam Smith, os economistas alemães se irritaram mais que outros quaisquer com o que consideram a estreiteza insular e a auto-suficiência da escola ricardiana. Chocou-lhes em especial o modo pelo qual os defensores ingleses do livre comércio admitem tacitamente que uma proposição estabelecida com referência a um país manufatureiro, como era a Inglaterra, possa ser transplantada sem modificação para países agrícolas. O brilhante espírito e o entusiasmo nacional de List derrubou essa presunção, e mostrou que os ricardianos não levaram senão em pouca conta os efeitos indiretos do livre comércio. Não havia grande prejuízo em deixar de considerá-los enquanto se tratava da Inglaterra, porque ali eles estavam em plena ação benéfica e assim adicionavam força aos efeitos diretos. Mostrava ele porém que na Alemanha, e mais ainda na América, muitos dos seus efeitos indiretos eram danosos, sustentando que esses males suplantavam os benefícios diretos. Muitos dos seus argumentos eram insubsistentes, não porém alguns deles. Como os economistas ingleses desdenhosamente se recusaram a discuti-los com atenção, homens hábeis e de espírito público, impressionados pela força dos argumentos que eram sólidos, aquiesceram no uso, para fins de agitação política, de outros que eram anticientíficos, mas que impressionavam mais as classes trabalhadoras.

Os industriais americanos adotaram List como seu advogado: e sua fama começou, bem como a campanha sistemática das doutrinas protecionistas na América, com a ampla circulação que deram ao tratado popular que List escreveu para eles.¹⁶

Os alemães insistem nos postulados do nacionalismo em oposição aos do individualismo, de um lado, e, de outro, do cosmopolitismo.

Os alemães se comprazem em dizer que os fisiocratas e a Escola de Adam Smith subestimaram a importância da vida nacional, inclinando-se a sacrificá-la de um lado ao individualismo egoísta, e de outro a um claudicante cosmopolitismo filantrópico. Insistem em que List prestou um grande serviço estimulando um sentimento patriótico, mais generoso que o individualista, e mais robusto e definido que o cosmopolita. Pode-se pôr em dúvida se as simpatias cosmopolitas dos fisiocratas e dos economistas ingleses foi tão forte como os alemães pensam. Mas é inquestionável que a recente história política da Alemanha influenciou os seus economistas na direção do nacionalismo. Cercada por exércitos poderosos e agressivos, a Alemanha pode existir apenas pelo amparo de um ardente sentimento nacional, e os autores alemães têm insistido veementemente, talvez com demasiada veemência, em que os sentimentos altruístas têm alcance mais limitado nas relações econômicas entre países do que nas entre indivíduos.

¹⁶ Já se observou que List esqueceu a tendência da intercomunicação moderna de tornar sincrônico o desenvolvimento de diferentes nações. Seu fervor patriótico perverteu de muitas formas o seu julgamento científico, mas os alemães escutaram avidamente seu argumento de que todo país tem que atravessar os mesmos passos de desenvolvimento que a Inglaterra atravessou, e que ela tinha protegido as suas manufaturas quando em transição do estágio agrícola para o industrial. Tinha List um genuíno desejo de verdade. Seu método eslava em harmonia com o método comparativo de investigação que está sendo aplicado com vigor por todas as classes de estudiosos na Alemanha, especialmente por seus historiadores e juristas. A influência direta e indireta de seu pensamento tem sido muito grande. Seu *Outlines of a New System of Political Economy* apareceu em Filadélfia em 1827, e seu *Das nationale System der Politischen Oekonomie*, em 1840. É um ponto controvertido se Carey deveu muito a List. Ver Miss HIRST. *Life of List*. Cap. IV. Quanto às relações gerais entre as suas doutrinas, ver KNIES. *Pol. Oek.* 2.^a ed., p. 440 etc.

A grande obra deles no estudo da história econômica pelo método comparativo e em relação com a história geral e com a jurisprudência.

Mas, conquanto nacionais em suas simpatias, os alemães são nobremente internacionais em seus estudos. Tomaram a dianteira no estudo “comparativo” da história econômica como da história em geral. Puseram lado a lado os fenômenos sociais e econômicos de diferentes países e épocas, arranjando-os de tal modo que uns esclarecem e explicam os outros, e os estudaram conjuntamente em conexão com a sugestiva história do Direito.¹⁷ A obra de alguns membros dessa Escola é eivada de exagero, e mesmo de um estreito desdém pelos raciocínios da Escola ricardiana, cujo alcance e propósito não conseguiram entender, o que levou a muita controvérsia acerba e estéril. Mas os chefes da Escola — e dificilmente se encontrará uma exceção — eram libertos estreiteza. É difícil superestimar o valor do trabalho que eles e seus companheiros em outros países fizeram, descrevendo e interpretando a história dos hábitos e instituições econômicas. É uma das grandes conquistas da nossa época, uma importante adição à nossa riqueza real. Ela tem contribuído mais talvez do que qualquer outro meio para alargar as nossas idéias, aumentar o nosso conhecimento de nós mesmos, e ajudar-nos a entender a evolução da vida moral e social do homem, e do Divino Princípio de que é uma corporificação.

A obra deles na teoria e análise econômicas.

Deram eles atenção preponderante ao tratamento histórico da ciência, e às suas aplicações às condições da vida social e política alemã, especialmente aos deveres econômicos da burocracia alemã. Mas, conduzidos pelo brilhante espírito de Hermann, realizaram análises meticolosas e profundas que muito acrescentaram aos nossos conhecimentos e estenderam consideravelmente as fronteiras da teoria econômica.¹⁸

O socialismo alemão.

O pensamento alemão deu outrossim um impulso ao estudo do socialismo e das funções do Estado. Dos autores alemães, alguns de origem judia, é que o mundo tem recebido a maior parte das mais completas proposições recentes sobre a utilização da riqueza do mundo em benefício da coletividade, com pequena referência apenas às modalidades existentes de propriedade. É verdade que numa investigação mais detida sua obra se revela menos original e menos profunda do que parece à primeira vista, mas extrai grande poder da sua engenhosidade dialética, de seu estilo brilhante, e em alguns casos de seu conhecimento histórico de amplo alcance, embora tendencioso.

Ao lado dos socialistas revolucionários, há um grande grupo de pensadores na Alemanha que insistem sobre a pouca autoridade que pode auferir da história a instituição da propriedade privada na sua forma presente e sustentam com largos fundamentos científicos e filosóficos uma reconsideração dos direitos da sociedade contra os individuais. As instituições militares e políticas do povo alemão têm fomentado recentemente a sua tendência natural de confiar mais no Governo e menos na iniciativa individual do que os ingleses. Em todas as questões referentes a reformas sociais o povo inglês e o alemão muito têm a aprender um do outro.

¹⁷ A excelência dessa obra pode talvez ser em parte atribuída à associação dos estudos jurídicos e econômicos na preparação para muitas carreiras na Alemanha e em outros países do continente. Um esplêndido exemplo se encontra nas contribuições de Wagner para a Economia.

¹⁸ Em tais questões, ingleses, alemães, austríacos, e na verdade toda nação, reclamam para si mais do que os demais estão dispostos a conceder-lhes. Parte porque cada nação tem suas próprias virtudes intelectuais e não as encontra nos escritos de estrangeiros, enquanto, por outro lado, não compreende as alegações que os outros fazem das suas limitações. A principal razão, porém, está em que, tendo uma idéia nova geralmente desenvolvimento gradativo, freqüentemente elaborado por mais de uma nação ao mesmo tempo, cada uma delas é levada a reclamá-la: e assim apta a subestimar a originalidade das outras.

Existe algum perigo de que a severa e menos popular tarefa de cuidadoso raciocínio científico possa ser descuidada.

Mas, em meio a todo o conhecimento histórico e o entusiasmo reformista da época, há o perigo de ser negligenciada uma parte difícil e importante da obra da ciência econômica. A popularidade da Economia tem predisposto em certa medida ao descuido do raciocínio medido e rigoroso. A preponderância crescente do que se tem chamado a perspectiva biológica da ciência tem levado a relegarem a segundo plano as noções de lei e de mensuração econômicas, como se essas noções fossem por demais rudes e rígidas para serem aplicadas ao organismo econômico vivo e em constante mutação. A própria Biologia porém nos ensina que os organismos vertebrados são os mais altamente desenvolvidos. O moderno organismo econômico é vertebrado, e a ciência que lida com ele não poderia ser invertebrada. Deve ter a delicadeza e a sensibilidade requeridas para habilitá-la a adaptar-se perfeitamente aos fenômenos reais do mundo, mas deve, outrossim, ter uma firme coluna vertebral de raciocínio e análise rigorosa.

O Âmbito e o Método da Economia

Uma Ciência Social unificada, ainda que desejável, é inatingível, como demonstrado pela experiência,

e como se pode inferir da história das Ciências Físicas.

Comte mostrou bem os danos da extrema especialização,

§ 1. Há os que sustentam, com Comte, que o âmbito de qualquer estudo proveitoso da ação do homem em sociedade tem que ser coextensivo com toda a ciência social. Argumentam eles que todos os aspectos da vida social são tão estreitamente relacionados, que o estudo de qualquer deles isoladamente deve ser fútil, e insistem em que os economistas abandonem o seu "papel" distinto e se devotem ao progresso geral de uma ciência social única, que tudo abarque. Todavia, todo o espaço das ações humanas na sociedade é por demais vasto e variado para ser analisado e interpretado por um único esforço intelectual. Comte e Herbert Spencer empregaram na tarefa um conhecimento insuplantado e um grande gênio, fizeram época no pensamento com os seus largos apanhados e as suas sugestivas ilações, e dificilmente entretanto se poderia mesmo dizer que tivessem iniciado a construção de uma ciência social unificada.

As ciências físicas apresentaram um lento progresso enquanto o brilhante mas impaciente espírito grego insistiu em procurar, partindo de uma única base, a explicação de todos os fenômenos físicos; e o rápido progresso que tiveram nos tempos modernos decorreu de serem decompostos os grandes problemas em suas partes componentes. Há sem dúvida uma unidade na base de todas as forças da Natureza, mas qualquer progresso no sentido de descobri-la tem dependido do conhecimento obtido pelo persistente estudo especializado, não menos que dos largos apanhados ocasionais da Natureza como um todo. E semelhante trabalho detalhado e paciente faz-se mister para fornecer os materiais que habilitam as eras futuras a compreenderem melhor do que nós as forças que governam o desenvolvimento do organismo social.

Mas, por outro lado, deve ser inteiramente concedido a Comte que, mesmo nas ciências físicas, é uma obrigação dos que estão fazendo o seu trabalho num campo limitado manter-se em estreita e constante relação com os que se empenham em campos vizinhos. Os especialistas que jamais olham além do seu domínio são propensos a ver as coisas fora da justa proporção.

¹ Ver Livro Primeiro. Cap. II.

O trabalho de análise e dedução. Explicação e predição são uma mesma operação em sentidos opostos.

§ 3. A função da análise e da dedução, pois, na Economia não é forjar algumas longas cadeias de raciocínio, mas forjar seguramente muitas pequenas cadeias e simples elos de ligação. Esta contudo não é uma tarefa trivial. Se o economista raciocina rápida e levemente, está sujeito a estabelecer articulações más em cada volta de sua obra. Precisa ele fazer uso cuidadoso da análise e da dedução, porque somente pela sua ajuda pode selecionar os competentes fatos, grupá-los corretamente e torná-los de serventia para sugestões ao pensamento e guia na prática; e porque, da mesma maneira como toda dedução deve repousar sobre uma base de induções, também cada processo indutivo envolve e inclui a análise e a dedução. Ou, por outra, a explicação do passado e a previsão do futuro não são operações diferentes, mas uma só elaborada em direções opostas, uma do efeito para a causa, a outra da causa para o efeito. Como Schmoller disse bem, para obter “um conhecimento de causas individuais” precisamos da “indução, cuja conclusão final não é mais do que a inversão do silogismo empregado na dedução... Indução e dedução se baseiam nas mesmas tendências, nas mesmas crenças, nas mesmas necessidades para a nossa razão”.

Só podemos explicar completamente um acontecimento, primeiro descobrindo todos os fatos que podem ter influído nele, e os modos pelos quais cada um poderia tê-lo feito. Enquanto a nossa análise de qualquer desses fatos ou relações for imperfeita, nossa explicação é sujeita a erro, e a inferência implícita nela já está a caminho de construir uma indução que, embora talvez plausível, é falsa. Entretanto, na medida em que o nosso conhecimento e análise são completos, estamos aptos, pela mera inversão de nosso processo mental, a deduzir e prever o futuro quase tão seguramente como poderíamos ter explicado o passado numa semelhante base de conhecimento. É apenas quando avançamos além de um primeiro passo que surge uma grande diferença entre a certeza da previsão e da explicação: qualquer erro no primeiro passo da previsão será aumentado e intensificado no segundo, enquanto na interpretação do passado, o erro não é tão suscetível de ser acumulado, pois a observação ou a história documentada trarão provavelmente um novo corretivo a cada passo. Os mesmos processos, indutivo e dedutivo, são usados aproximadamente da mesma maneira na explicação de um fato conhecido na história das marés, e na previsão de um fato desconhecido.⁴

Deve ser pois sempre lembrado que embora a observação ou a história possa dizer-nos que um acontecimento foi simultâneo ou posterior a outro, elas não podem dizer-nos se o primeiro foi a causa do segundo. Isso pode apenas ser dito pela razão agindo sobre os fatos. Quando se diz que certo evento na história ensina isso ou aquilo, nunca se faz uma consideração formal de todas as condições presentes quando aconteceu o fato; algumas se admitem, tácita senão inconscientemente, como irrelevantes. Essa suposição em algum caso especial pode ser justificável, mas pode não o ser. Uma experiência mais ampla, uma investigação mais cuidadosa pode mostrar que as causas a que tal acontecimento é atribuído não o poderiam ter produzido sem auxílio estranho; talvez mesmo que elas teriam impedido o evento, que veio a realizar-se a despeito delas, em virtude de causas outras que escaparam ao registro.

A dificuldade de interpretar os fatos.

⁴ Cf. MILL. *Logic*. Livro Sexto. Cap. III.

Essa dificuldade se tem tomado relevante pelas recentes controvérsias sobre acontecimentos contemporâneos em nosso próprio país. Sempre que uma conclusão é extraída deles encontra oposição, estabelece-se uma espécie de processo: alegações rivais são oferecidas; novos fatos trazidos à luz, os velhos fatos examinados e reconstituídos, e em alguns casos mostram apoiar a conclusão oposta àquela a favor da qual foram de primeira mão invocados.

Tanto a dificuldade de análise como a necessidade dela aumentam com o fato de dois acontecimentos econômicos não serem exatamente iguais sob todos os aspectos. Naturalmente pode haver uma estreita semelhança entre dois simples acidentes: os termos de arrendamento de duas fazendas podem ser regulados aproximadamente pelas mesmas causas, duas questões trabalhistas apresentadas a Juntas de Conciliação podem conter substancialmente a mesma questão. Mas não há repetição exata, mesmo em pequena escala. Sempre que dois casos se correspondem proximamente, temos que decidir se as diferenças entre eles podem ser abandonadas como sem importância prática, e isso pode não ser muito fácil, mesmo se os dois casos se referem ao mesmo lugar e tempo.

E se tratamos dos fatos de tempos remotos, devemos atentar para as mudanças que entrementes se operaram no caráter mesmo da vida econômica. Embora um problema de hoje se possa assemelhar nos seus acidentes ostensivos a outro registrado pela história, é possível que um exame mais acurado revele uma diferença fundamental entre os seus caracteres reais. Até que se faça isso, nenhuma conclusão pode ser tirada de um para outro caso.

§ 4. Isso nos leva a considerar a relação que tem a Economia com os fatos de tempos distantes.

O estudo da história econômica pode ter várias finalidades, e, conseqüentemente, vários métodos. Considerada como um ramo da História Geral, pode ela ter em mira ajudar-nos a compreender “qual tem sido a estrutura institucional da sociedade em diversos períodos, qual a constituição das várias classes sociais e as suas relações recíprocas”; pode “inquirir qual tem sido a base material da existência social; como têm sido supridas as necessidades e conveniências da vida; sob que organização a mão-de-obra tem sido fornecida e dirigida; como têm sido distribuídas as utilidades assim produzidas; quais as instituições que têm repousado sobre essa direção e distribuição”, e assim por diante.⁵

Para esse trabalho, interessante e importante como é por si mesmo, não é essencial muita análise. A maior parte da necessária pode ser suprida pelo próprio homem de espírito ativo e inquiridor. Saturado com o conhecimento do meio religioso e moral, intelectual e estético, político e social, o historiador da Economia pode estender as raias do nosso conhecimento e pode sugerir novas e valiosas idéias, mesmo que se tenha contentado com a observação das afinidades e das relações causais que jazem próximas à superfície.

Todavia, mesmo à sua revelia, seu alvo irá certamente adiante desses limites, e incluirá certa tentativa para descobrir o sentido interno da história

A infidelidade da prova, evidente à primeira vista, extraída do passado remoto.

O trabalho do historiador econômico é múltiplo.

A ajuda da análise não é necessária para tudo:

mas é necessária para extrair

⁵ ASHLEY. *On the Study of Economic History*.

do passado
uma orientação
para o presente.

econômica, para descerrar os mistérios do crescimento e da decadência dos costumes e de outros fenômenos que não mais nos contentamos em aceitar como fatos últimos e definitivos dados pela Natureza; e ele não se inclinará inteiramente a deter-se diante das sugestivas ilações a tirar dos acontecimentos do passado para guia do presente. Na verdade o espírito humano tem horror a um vácuo nas suas noções das relações causais entre os eventos que lhe são vivamente apresentados. Pela simples arrumação das coisas em certa ordem, e sugerindo consciente ou inconscientemente *post hoc ergo propter hoc*, o historiador toma a si certa responsabilidade de guia.

Por exemplo: a introdução dos contratos de arrendamento de longo prazo por uma renda fixa em dinheiro no norte da Grã-Bretanha foi seguida de uma grande melhoria na agricultura e nas condições gerais do povo. Antes porém de inferir que tenha sido essa a causa única e mesmo a causa principal da melhoria, devemos investigar que outras mudanças tiveram lugar ao mesmo tempo, e quanto do progresso pode ser atribuído a cada uma delas. Devemos, por exemplo, considerar os efeitos das variações nos preços de produtos agrícolas, e do estabelecimento da ordem civil nas províncias periféricas. Levar isso a efeito requer cuidado e método científico. Até que tenha sido realizado, nenhuma inferência fidedigna pode ser sacada como tendência geral do sistema de arrendamentos longos. E mesmo quando a investigação tenha sido feita, não nos podemos basear nessa experiência para uma sentença sobre o sistema de arrendamentos longos, digamos, na Irlanda de hoje, sem levar em conta as diferenças no caráter dos mercados locais e mundiais das várias espécies de produção agrícola, as prováveis alterações da produção e consumo de ouro e prata, e assim por diante. A história da posse da terra é cheia de interesse, mas antes de rigorosamente analisada e interpretada com o auxílio da teoria econômica, não esclarece, de maneira a dar confiança, qual a melhor forma de propriedade ou arrendamento agrário a ser adotada hoje em qualquer país. Assim alguns pretendem que, possuindo geralmente as sociedades primitivas a terra em comum, a propriedade privada da terra tem que ser uma instituição antinatural e transitória. Outros com igual convicção rebatem que, tendo a propriedade privada da terra ampliado o seu alcance com o progresso da civilização, ela é uma condição necessária para o progresso vindouro. Para arrancar da história, porém, o seu verdadeiro ensinamento sobre o assunto, é mister analisar os efeitos da posse comum da terra no passado, de forma a descobrir até onde cada um deles é capaz de atuar sempre da mesma maneira, até onde pode ser modificado pelas mudanças de hábitos, conhecimentos, riqueza e organização social da Humanidade.

Mais interessante e instrutiva ainda é a história das profissões, através dos grêmios e outras corporações e combinações na indústria e no comércio interior e exterior, cujos privilégios usavam em regra geral em benefício público. Para chegar, porém, a um completo veredicto sobre a questão, e mais ainda para deduzir dele uma orientação sã para o nosso tempo são necessários não só o vasto conhecimento geral e os sutis instintos de historiador experiente, mas também uma compreensão de muitas das mais difíceis análises e raciocínios relativos a monopólios, comércio exterior, incidência de impostos etc.

Se então o historiador visa descobrir as molas ocultas da ordem econômica do mundo, e conseguir esclarecimentos do passado para guia do presente, deve aproveitar todos os recursos que possam ajudá-lo a perceber

as diferenças reais disfarçadas pela semelhança de nome ou aparência ostensiva, e as semelhanças reais obscurecidas por uma diferença superficial. Deve empenhar-se na descoberta das causas verdadeiras de cada evento, e na atribuição a cada um do seu peso próprio; e acima de tudo em capturar as causas mais remotas de mudança.

Podemos tomar uma analogia com as coisas navais. Os detalhes de uma batalha com meios hoje obsoletos podem ser de grande interesse para o estudante de História Geral dessas épocas, mas oferecem pouca orientação útil para o comandante naval de hoje, que trata com um material de guerra totalmente diferente. Portanto, como mostrou admiravelmente o Cap. Mahan, o comandante naval de hoje dará mais atenção à *estratégia* do que à *tática* de épocas passadas. Não se preocupa tanto com incidentes de combates especiais, mas com os exemplos práticos dos princípios dirigentes da ação, que o capacitem a ter toda sua força sob seu controle, conservando entretanto cada unidade uma iniciativa adequada; a manter amplas linhas de comunicação, e não obstante poder concentrar prontamente; e a escolher um ponto de ataque ao qual possa fazer convergir uma força esmagadora.

De modo semelhante, uma pessoa, saturada da História Geral de um período, pode dar um quadro vivo das táticas de uma batalha, verdadeiro em seus principais contornos, mas quase inócuo, mesmo se ocasionalmente errado, pois ninguém está pronto a copiar táticas cujos meios já estão superados. Mas, para compreender a estratégia de uma campanha, para separar os motivos reais dos motivos aparentes de um grande general do passado, é preciso ser um estrategista. E se o historiador toma a responsabilidade de sugerir, sem se tornar importuno, as lições que os estrategistas de hoje devem aprender da história que ele registra, será então forçado a analisar perfeitamente as condições navais do presente, bem como as do tempo sobre que está escrevendo; e não deve desprezar nenhum auxílio que, para esse fim, pode ser oferecido pelo trabalho de muitos espíritos que estudam em vários países o difícil problema da estratégia. O que se aplica à história naval, aplica-se à Economia.

Só recentemente, e em grande parte graças à influência salutar das críticas da Escola Histórica, foi dada preeminência, em Economia, a uma distinção correspondente à existente entre estratégia e tática na parte bélica. Correspondendo à tática figuram as formas e acidentes exteriores da organização econômica, dependentes de aptidões, costumes e relações de classe, temporários e locais, da influência dos indivíduos ou dos recursos e necessidades da produção que variam. Enquanto à estratégia corresponde aquela substância mais fundamental da organização econômica, que depende principalmente das necessidades e atividades, preferências e aversões, encontradas em toda a parte no homem. Elas não são na verdade sempre as mesmas na forma, nem mesmo talvez na substância. Mesmo assim, porém, têm um suficiente elemento de permanência e universalidade que as capacita a serem incorporadas nas observações gerais pelas quais as experiências de uma ocasião e de uma época podem esclarecer dificuldades de outra.

Essa distinção é afirmada que se faz entre os usos das analogias mecânicas e biológicas na Economia. Não era suficientemente reconhecida pelos economistas no começo do último século. Esteve notavelmente ausente dos escritos de Ricardo: e quando, depois, era dada atenção, não aos princípios corporificados no seu método de trabalho, mas às conclusões particulares que alcança, quando estas eram convertidas em dogmas e aplicadas crua-

Uma analogia
tomada
da história naval.

mente às condições de tempos e lugares diversos dos em que ele viveu, então essas conclusões resultavam sem dúvida quase num mal absoluto. Seus pensamentos eram como cinzéis afiados com os quais é especialmente fácil alguém cortar os dedos, por terem cabos tão desajeitados.

Os muitos em um,
o um em muitos.

Os economistas modernos, porém, destilando as suas expressões cruas, extraindo-lhes a essência e adicionando-lhe algo, rejeitando dogmas, mas desenvolvendo princípios de análise e raciocínio, estão encontrando a Multiplicidade na Unidade e a Unidade na Multiplicidade. Estão aprendendo, por exemplo, que o princípio da análise ricardiana da renda é inaplicável a muito do que comumente aparece hoje sob o nome de renda; bem como a uma parte muito maior das coisas que são comumente, embora incorretamente, consideradas como renda pelos historiadores da Idade Média. Não obstante, a aplicação do princípio está sendo estendida e não retraída. Com efeito, os economistas estão também aprendendo que ele é aplicável, com a devida prudência, a uma grande variedade de coisas, em cada fase da civilização, as quais à primeira vista não pareciam absolutamente da natureza da renda.

Mas naturalmente nenhum estudante de estratégia pode ignorar tática. E, apesar de uma vida não poder atingir o estudo detalhado das táticas de todas as batalhas que o homem lutou contra as suas dificuldades econômicas, ainda assim nenhum estudo dos grandes problemas da estratégia econômica pode ser válido se não é associado a um conhecimento íntimo da tática bem como da estratégia das lutas do homem contra as suas dificuldades, em certa época e país particularizados. E ainda, todo estudante deve fazer pela observação pessoal um estudo minucioso de certo grupo particular de detalhes, não necessariamente para publicação, mas para sua própria informação: isso o ajudará muito a interpretar e medir o realismo que alcança publicando ou escrevendo, seja com referência a tempos presentes ou a passados. Naturalmente, todo homem inteligente e observador está sempre conseguindo, pela conversação e pela literatura corrente, um conhecimento dos fatos econômicos do seu tempo, especialmente de sua própria vizinhança; e muitas vezes o repositório de fatos que assim imperceptivelmente obtém é mais completo e perfeito, sob certos aspectos especiais, do que o extraído de todos os documentos existentes quanto a certas classes de fatos em lugares e tempos remotos. Mas, independente disso, o estudo direto e formal dos fatos, principalmente quiçá os de sua época, excederá muito o estudo da mera análise e “teoria”, na absorção do tempo de qualquer economista sério, mesmo que este seja daqueles que colocam mais alta a importância das idéias em relação aos fatos, e mesmo que julgue que a nossa necessidade mais urgente é menos a coleta de novos fatos do que o melhor estudo dos já coletados, ou que isso é o que mais nos ajudará na melhoria da tática, e também da estratégia, na contenda do homem com as suas dificuldades.

O bom senso e
a intuição natural
ajudam muito
na análise,

§ 5. É sem dúvida verdade que muito desse trabalho necessita menos de laboriosos métodos científicos do que de agudo bom senso, de um bom sentido de proporção e de uma larga experiência da vida. Mas, por outro lado, sem aquele mecanismo há muito trabalho que não é fácil realizar. O instinto natural selecionará rapidamente e associará com justeza as considerações relevantes da questão em vista, mas selecionará principalmente as que são familiares: raro levará o homem muito abaixo da superfície ou muito além dos limites de sua experiência pessoal.

mas
não o suficiente
para todos
os propósitos.

E acontece que na Economia, nem os efeitos das causas conhecidas, nem as causas dos efeitos conhecidos, mais patentes, são geralmente os mais importantes. “O que não se vê” freqüentemente convém mais estudar do que “o que é visto”. E esse é especialmente o caso, se não estamos apenas tratando de alguma questão de interesse transitório e local, mas procurando orientação para arquitetar uma política de largo alcance para o bem público; ou se, por qualquer outro motivo, estamos interessados menos com as causas imediatas, que com as causas das causas — as *causae causantes*. Pois a experiência mostra, como podia ter sido previsto, que o senso comum e o instinto são inadequados para esse trabalho, que mesmo um tirocínio de negócios nem sempre leva um homem a perquirir essas causas das causas, que jazem além da sua experiência imediata, e que nem sempre dirige bem a pesquisa, mesmo quando a tenta. Para ajudar a realização do objetivo, é forçoso estear-se no poderoso mecanismo de pensamento e ciência que tem sido paulatinamente erigido pelas gerações passadas. Porque, sem dúvida, o papel do raciocínio científico sistemático na produção do conhecimento assemelha-se ao que a máquina desempenha na produção de bens.

Analogia entre
o maquinário
da ciência
e o da produção
material.

Quando uma mesma operação deve ser realizada repetidamente da mesma maneira, convém geralmente construir uma máquina para fazer o serviço. Todavia, quando há uma diversidade de detalhe variável, o uso de máquinas não é lucrativo, e os artigos devem ser feitos a mão. De modo semelhante, na ciência, quando se trata de quaisquer processos de investigação e de raciocínio nos quais o mesmo tipo de trabalho deve ser feito repetidamente da mesma forma, então convém reduzir os processos a sistema, organizar métodos de raciocínio e formular proposições gerais para serem usados como mecanismo para a manipulação dos fatos e como braçadeira para mantê-los firmemente em posição para o trabalho. E embora seja verdade que as causas econômicas estão misturadas com outras de tantos modos diferentes que raro o raciocínio científico exato nos leva muito longe no caminho da conclusão que procuramos, ainda assim, seria insensato recusar o seu auxílio até onde possa atingir — tão insensato como seria o extremo oposto, de supor que a ciência somente pode fazer todo o trabalho, e nada ficará para o instinto prático e o apurado senso comum. Um arquiteto cuja sabedoria prática e sentimentos estéticos não estejam desenvolvidos não construirá senão uma pobre casa, completo que seja, embora, o seu conhecimento de mecânica. Mas um que ignore a mecânica construirá inseguramente e com desperdício. Um Brindley, sem instrução acadêmica, pode fazer algumas obras de engenharia melhor do que um homem de inferior talento, conquanto tenha sido bem preparado. Uma boa enfermeira que compreende os seus doentes por uma simpatia instintiva, pode dar um melhor conselho em certos pontos do que um ilustrado médico. Mas, não obstante, o estudo da mecânica analítica não pode ser negligenciado pelo engenheiro, nem o da fisiologia pelo médico.

Com efeito, as faculdades mentais, como a destreza manual, morrem com os que as possuem, mas o aperfeiçoamento que cada geração ajunta à maquinaria industrial ou ao corpo de normas (*organon*) da ciência é transmitido à geração seguinte. Pode não haver hoje escultores mais hábeis do que os que trabalharam no Parthenon, nem pensador com mais engenho do que Aristóteles. Mas os instrumentos do pensamento se desenvolvem cumulativamente como os da produção material.

Idéias, sejam da arte ou da ciência, ou as corporificadas em implemen-

tos práticos, constituem os legados mais “reais” que cada geração recebe da predecessora. A riqueza material do mundo seria facilmente recuperada se fosse destruída, contanto que fossem conservadas as idéias pelas quais ela foi criada. Se contudo as idéias se perdessem e não a riqueza material, então esta iria minguando e o mundo retrocedendo à pobreza. A maior parte do nosso conhecimento de meros fatos poderia prontamente ser recuperada se conservadas as idéias construtivas do pensamento, enquanto se as idéias perdessem, o mundo entraria novamente na Era do Obscurantismo.⁶ Assim, a procura de idéias não é um trabalho menos “real”, no mais alto sentido do termo, do que o é a coleta de fatos, embora esta última possa em alguns casos ser propriamente denominada na Alemanha um *Realstudium*, isto é, um estudo especialmente apropriado à *Realschulen*. No mais alto sentido da palavra, o estudo mais “real” de qualquer campo no vasto reino da Economia é aquele em que a coleta de fatos e a análise e construção das idéias que com eles se relacionam combinam-se nas proporções mais bem calculadas para fomentar a ciência e promover o progresso nesse campo especial. Qual seja ele não se pode estabelecer de antemão, mas só mediante estudo rigoroso e experiência específica.

Cada ampliação do campo da Economia acarreta benefício e prejuízo.

É melhor que cada um trabalhe conforme sua inclinação, jamais esquecendo suas limitações.

§ 6. A Economia tem feito maiores avanços do que qualquer outro ramo das ciências sociais, porque é mais definida e exata que outra qualquer. Mas cada ampliação do seu campo envolve certa perda de sua precisão científica, e se essa perda é maior ou menor do que o ganho resultante da maior amplitude de visão não é questão a resolver-se por uma regra rígida e constante.

Há um grande campo controverso no qual as considerações econômicas são de importância considerável, mas não dominante; e cada economista por si pode razoavelmente decidir até que ponto estenderá os seus trabalhos nesse campo. Com segurança cada vez menor ele poderá falar, quanto mais se distancia de seu ponto de apoio central e mais se ocupa de condições de vida e de móveis de ação que ao menos em certa medida não se possam trazer dentro do alcance dos métodos científicos. Sempre que se ocupe largamente de condições e motivos cujas manifestações não são redutíveis a algum padrão definido, deve abrir mão de quase toda ajuda e apoio das observações e do pensamento de outros, do país e de fora, desta e de gerações anteriores; deve confiar principalmente em seus próprios instintos e conjecturas, e falar com toda a desconfiança pertinente a um juízo individual. Mas quando se desgarrar em regiões menos conhecidas e menos conhecíveis da ciência social, se fizer o seu trabalho meticulosamente e com inteira consciência de suas limitações, terá prestado excelente serviço.⁷

⁶ Idade Média. (N. dos T.)

⁷ Como os imitadores de Miguel Ângelo copiaram apenas as suas falhas, assim Carlyle, Ruskin e Morris encontram hoje fáceis imitadores, sem as suas belas Inspirações e Intuições.

Usos do Raciocínio Abstrato em Economia

A Economia não se presta a longas cadeias de raciocínio dedutivo.

Vantagens do conhecimento matemático.

§ 1. A indução auxiliada pela análise e pela dedução reúne os fatos em classes apropriadas, ordena-os, analisa-os e infere deles proposições gerais ou leis. Então por um momento a dedução assume o principal papel: associa umas com outras algumas dessas generalizações, tenta com elas chegar a novas e mais amplas generalizações ou leis, e então convoca a indução de novo para a principal tarefa da obra de coletar, peneirar e manipular os fatos de sorte a testar e “verificar” a nova lei.

É evidente que não há lugar na Economia para longas séries de raciocínio dedutivo: nenhum economista, nem mesmo Ricardo, os tentou. Na verdade, pode parecer à primeira vista que o uso freqüente de fórmulas matemáticas nos estudos econômicos sugira o contrário. Mas, investigando-se, verificar-se-á que essa impressão é ilusória exceto talvez quando um matemático puro utiliza hipóteses econômicas para fins de demonstrações matemáticas, porque então seu intento é mostrar as potencialidades dos métodos matemáticos na suposição de que o material apropriado para o seu uso foi fornecido pelo estudo econômico. Ele não assume a responsabilidade técnica pelo material, e freqüentemente não repara quão inadequado é o material para suportar as tensões de seu poderoso maquinismo. Um preparo matemático, porém, é utilíssimo por dar o domínio de uma linguagem maravilhosamente concisa e exata para expressar claramente certas relações gerais e certos breves processos de raciocínio econômico, que podem, de fato, ser expressos na linguagem comum, mas nunca com igual nitidez de contornos. E, o que é de importância ainda maior, a experiência do manejo dos problemas físicos pelos métodos matemáticos dá uma compreensão que de outra maneira não pode ser conseguida igual, sobre a interação recíproca das mudanças econômicas. A aplicação direta do raciocínio matemático à descoberta das verdades econômicas tem recentemente prestado grandes serviços, nas mãos de mestres matemáticos, no estudo das médias estatísticas e das probabilidades, e na medida do grau de coincidência entre tábuas estatísticas correlativas.

¹ Ver Livro Primeiro, Cap. III.

Deve-se dar
livre curso
à imaginação.

§ 2. Se fecharmos os olhos às realidades, podemos construir um edifício de puro cristal com a imaginação, o que sem dúvida projetará luzes laterais sobre problemas da vida real, e pode ser concebivelmente de interesse para seres que não têm absolutamente problemas econômicos como os nossos. Tais excursões recreativas são por vezes de uma imprevista fecundidade: fornecem um bom exercício ao espírito, e parecem ser sempre proveitosas enquanto os seus propósitos são claramente entendidos.

Por exemplo,
pode-se conceber
uma ciência
da Economia
em um mundo onde
não houvesse
dinheiro material.

Por exemplo, a assertiva de que a posição dominante que o dinheiro ocupa na Economia resulta mais de ser uma medida dos motivos do que um objetivo do esforço pode ser ilustrada pela reflexão de que o uso quase exclusivo do dinheiro como medida de motivo é, por assim dizer, um acidente, e quiçá um acidente não encontrado em outros mundos que não o nosso. Quando queremos induzir um homem a fazer alguma coisa para nós geralmente lhe oferecemos dinheiro. É verdade que podíamos apelar para a sua generosidade, ou sentimento do dever, mas isso estaria antes chamando à ação motivos latentes, já em existência, do que fornecendo novos motivos. Se temos que fornecer um motivo novo, geralmente procuramos saber quanto dinheiro ele acharia vantajoso para prestar o serviço. Por vezes, é certo, a gratidão, a estima ou a honra que induz à ação pode parecer um novo motivo, particularmente se pode ser cristalizado em certas manifestações externas definidas, como, por exemplo, no direito de usar título honorífico, uma estrela ou o emblema da Ordem da Jarreteira. Tais distinções são relativamente raras, e ligadas a bem poucas transações, e não serviriam como medida dos motivos ordinários que governam os homens nos atos da vida cotidiana. Mas os serviços políticos são mais freqüentemente recompensados por tais honras do que de outro modo: adquirimos assim o hábito de medir não em dinheiro, mas em honrarias. Dizemos, por exemplo, que os esforços de A em benefício de seu partido ou do Estado, conforme seja o caso, foram pagos com justiça pela investidura nobiliárquica no grau de “Cavaleiro”; enquanto se essa honraria fosse uma recompensa mesquinha para B, ganharia ele um baronato.

É bem possível que haja mundos nos quais ninguém ouça falar da propriedade privada de coisas materiais, ou da riqueza, como esta é tida geralmente, mas em que as honrarias públicas sejam distribuídas, por ordem de graduação, como recompensa a cada serviço feito pelo bem do próximo. Se essas distinções são transferidas de um para outro sem a intervenção de nenhuma autoridade externa, servem para medir a força de motivos com tanta conveniência e exatidão quanto o dinheiro entre nós. Em tal mundo pode haver um tratado de teoria econômica muito semelhante ao presente, muito embora se faça pequena menção das coisas materiais, e absolutamente nenhuma do dinheiro.

Pode parecer quase trivial insistir nisso, mas não é assim. Pois na mente do povo criou-se o engano de associar a medida dos motivos que é preeminente na ciência econômica e uma consideração exclusiva da riqueza material com o abandono de outros e mais elevados objetivos do desejo. As únicas condições necessárias a uma medida para fins econômicos são que seja ela algo definida e que seja transferível. Que essa medida tome a forma material é conveniente na prática, mas não é essencial.

Mas em trabalho
sério devemos ater-

§ 3. A elucubração abstrata é uma boa coisa, quando confinada ao seu lugar próprio. Mas a amplitude dos esforços de caráter humano com os quais

nos estreitamente à realidade.

a Economia se preocupa tem sido subestimada por alguns economistas na Inglaterra e em outros países. Os alemães têm prestado bom serviço em acentuá-la. Parece, todavia, que estes estão errados em supor que tal aspecto passou despercebido aos fundadores da Economia britânica. É um hábito inglês deixar muito para ser suprido pelo bom senso do leitor. No caso em vista, a reticência foi levada longe demais, e acarretou freqüentes incompreensões no país e lá fora. Tem levado muita gente a supor que os alicerces da Economia são mais estreitos e menos próximos das atuais condições de vida, do que na realidade são.

Os alemães prestaram um bom serviço insistindo sobre a amplitude das motivações econômicas.

Deu-se assim preeminência à assertiva de Mill, de que a “Economia Política considera o homem ocupado exclusivamente na aquisição e consumo de riqueza” (*Essays*, p. 138, e novamente *Logic*, Livro Sexto. Cap. IX, § 3). Esquece-se porém de que aí ele se refere ao tratamento abstrato de questões econômicas que por um tempo visou, e nunca pôde executar, preferindo escrever sobre “Economia Política, com algumas de suas aplicações à Filosofia Social”. Esquece-se também de que ele acrescentou: “Não há, talvez, ação na vida em que um homem não esteja nem sob a influência imediata nem sob a remota de qualquer impulso alheio ao mero desejo de riqueza”; e esquece-se ainda de que o seu tratamento das questões econômicas leva em conta constantemente muitos motivos à margem do desejo de riqueza. (Ver *Supra*, Apêndice B, § 7.) Seus estudos dos motivos econômicos são, entretanto, inferiores tanto em substância como em método aos dos seus contemporâneos alemães, notadamente Hermann. Um argumento sugestivo de que os prazeres impráveis e insuscetíveis de medida variam em diferentes eras e tendem a aumentar com o progresso da civilização encontra-se em Knies, *Politische Oekonomie*, III, 3. O leitor inglês pode procurar Syme, *Outlines of an Industrial Science*.

A classificação dos motivos de Wagner.

Pode ser útil dar aqui os principais pontos da análise dos motivos econômicos (*Motive im wirtschaftlichen Handeln*) da terceira edição do monumental tratado de Wagner. Ele os divide em egoísticos e altruísticos. Os primeiros são quatro em número. O primeiro é menos intermitente em sua ação, é a porfia por uma vantagem econômica própria e o temor a uma necessidade econômica própria. A seguir, vem o medo de punição e a esperança de recompensa. O terceiro grupo consiste no sentimento de honra e no esforço pelo reconhecimento (*Geltungsstreben*), inclusive o desejo de ter a aprovação moral dos outros e o receio da vergonha e do desdém. E o último dos motivos egoísticos é a ansiedade de ocupação, o prazer da atividade e a satisfação do trabalho em si e no seu ambiente, incluindo os “prazeres da competição”. O motivo altruístico é “a força impelidora (*trieb*) do comando interior para a ação moral, a pressão do sentimento do dever e o temor da própria censura íntima, isto é, do remorso da consciência. Na sua forma pura, esse motivo lembra o ‘Imperativo Categórico’ que alguém segue porque sente em seu espírito o comando para agir dessa ou daquela maneira, e sente que a ordem é correta... A obediência ao comando sem dúvida está ligada a sentimentos de prazer (*lustgefühle*), e a desobediência, a sentimentos de pena. Ora, pode ser, e amiúde acontece, que esses sentimentos atuem tão fortemente como o Imperativo Categórico, ou mesmo ainda mais fortemente ao impelir-nos ou ao contribuir para impelir-nos para fazer ou deixar de fazer. E enquanto isso se der, esse motivo contém um elemento egoístico, ou quando menos funde-se num deles”.

Definições de Capital

Já se fez a observação sobre as dificuldades no uso da expressão "capital comercial".

Este não abrange toda riqueza que promove o emprego do trabalho.

Causas que puseram em voga o uso da expressão.

§ 1. Observamos no Livro Segundo. Cap. IV, § 8, que os economistas não têm senão que seguir os costumes arraigados em relação com o emprego da palavra capital nos negócios comuns, isto é, como capital comercial. As desvantagens desse emprego são, no entanto, grandes e evidentes. Leva, por exemplo, a considerar como capital os iates, mas não o carro, pertencentes a um construtor de iates. Se, por conseguinte, ele viesse utilizando um carro sob contrato de aluguel anual, e em vez de continuar a fazê-lo vendesse um iate a um fabricante de carros, que os aluga, e comprasse um carro para seu uso próprio, o resultado seria que o estoque total de capital do país seria diminuído de um iate e de um carro. Isso sem que nada se tenha destruído, e embora restem os mesmos frutos da poupança, produzindo tão grandes benefícios quanto antes para os interessados e para a coletividade, e até provavelmente ainda maiores.

Nem podemos aqui aproveitar a noção de que o capital se distingue das outras formas de riqueza pelo seu superior poder de dar emprego à mão-de-obra. Pois, de fato, quando iates e carros estão em mãos de negociantes e se contam como capital, se dá menos ocupação à mão-de-obra por quilometragem dos carros e iates, do que quando eles estão em mãos de particulares e não são contados como capital. O emprego de pessoas não seria aumentado mas reduzido pela substituição das cozinhas domésticas (onde nada é considerado capital) por cozinhas e padarias industriais (onde todos os utensílios são tidos como capital). Sob um empregador profissional, os trabalhadores podem talvez ter maior liberdade pessoal, mas é quase certo disporem de menos conforto material e de salários menores em proporção ao trabalho que fazem, do que sob o regime mais folgado do empregador particular.

Essas inconveniências, porém, não têm sido geralmente levadas em conta, e diversas causas se têm associado para dar voga a esse uso do termo. Uma delas é que as relações entre os empregadores particulares e seus empregados raro incidem nos movimentos estratégicos e táticos dos conflitos entre empregadores e empregados, ou, como se diz comumente, entre o ca-

¹ Ver *supra*, Livro Segundo. Cap. IV.

pital e o trabalho. Esse ponto foi acentuado por Karl Marx e seus seguidores. Eles fundaram manifestamente nisso a definição de capital, afirmando que só é capital um meio de produção possuído por uma pessoa (ou grupo de pessoas) e utilizado para produzir coisas para o benefício de outrem, geralmente por meio do trabalho assalariado de um terceiro, de tal jeito que o primeiro tenha a oportunidade de pilhar ou explorar os outros.

Em segundo lugar, esse emprego do termo Capital é conveniente no mercado de dinheiro bem como no de trabalho. Capital comercial é habitualmente relacionado com empréstimos. Ninguém hesita em tomar emprestado a fim de aumentar o capital comercial a seu dispor, quando vê uma boa oportunidade de aplicação: e para isso pode com mais facilidade dar em garantia o seu próprio capital comercial, no curso ordinário das transações mercantis, do que o seu mobiliário ou seu carro particular. Por último, um homem contabiliza o seu capital comercial cuidadosamente, provê recursos para depreciação como coisa natural, e mantém assim o seu estoque intacto. De certo um homem que aluga um carro por ano, pode comprá-lo com o produto da venda de títulos ferroviários que rendem um juro muito menor do que aquele que paga como aluguel. Se ele deixa o rendimento anual acumular até que o carro se gaste, este será mais que suficiente para comprar um novo: e assim seu estoque total de capital terá aumentado com a troca. Há porém possibilidade de que ele não aja assim, ao passo que, enquanto o carro era do negociante, este providenciava a substituição do mesmo no curso ordinário do negócio.

Diferenças quanto à delimitação do capital social causam menos confusão do que seria de esperar.

§ 2. Passemos às definições do capital do ponto de vista social. Já mostramos que a única posição estritamente lógica é a que tem sido adotada pela maioria dos autores de versões matemáticas da Economia, e que considera "capital social" e "riqueza social" como coextensivos, embora esse critério os prive de um termo útil. Mas, qualquer que seja a definição tomada de partida por um autor, verifica este que os vários elementos incluídos entram de maneiras diversas nos sucessivos problemas a tratar. Se portanto a sua definição pretende ser precisa, ele é forçado a completá-la por um esclarecimento sobre a relação de cada um dos elementos do capital com o caso em exame, e essa explicação é, em substância, muito semelhante às dos outros autores. Há assim, por fim, uma concordância geral. Os leitores são levados sensivelmente à mesma conclusão, trilhem pela rota que trilharem, apesar de, na verdade, poder tornar-se um tanto embaraçoso discernir a unidade substancial sob as diferenças na forma e nas palavras. A divergência inicial resulta ser um mal menor do que parecia.

Aderimos à tradição usando a expressão "capital" quando consideramos a riqueza como um agente de produção.

Além disso, a despeito da diferença de palavras, há uma continuidade de tom na definição de capital pelos economistas de diversas gerações e países. É verdade que alguns frisaram mais a "produtividade" do capital, outros a sua "prospectividade", e que nenhum desses termos é perfeitamente preciso, ou marca alguma linha rígida e nítida de divisão. Mas, embora esses defeitos sejam fatais às classificações precisas, a questão é de importância secundária. As coisas relacionadas com as ações humanas nunca podem ser classificadas com precisão sobre qualquer princípio científico. Podem ser feitas listas exatas de coisas arrumadas em certas classes para guia do oficial de polícia ou do coletor de direitos de importação: tais listas porém são francamente artificiais. É o espírito e não a letra da tradição econômica que deve-

mos preservar mais zelosamente. E, como aventamos no fim do Livro Segundo. Cap. IV, nenhum autor inteligente jamais deixou de levar em conta quer o lado da prospectividade, quer da produtividade: alguns têm ampliado mais uma face, e outros a outra, mas em qualquer deles dificilmente se encontra uma linha definida de demarcação.

Capital social considerado como uma provisão para o futuro.

Encaremos então a noção de capital como um acúmulo de coisas, resultado de esforços e sacrifícios humanos, e destinados principalmente a assegurar benefícios no futuro mais que no presente. A noção em si é definida, mas não conduz a uma classificação definida, tal como é definida a noção de comprimento, mas não nos capacita a distinguir os muros longos dos muros curtos, salvo por uma regra arbitrária. O selvagem mostra certa visão do futuro quando ajunta alguns ramos de árvore para protegê-lo durante a noite, mais quando faz uma tenda com estacas e peles, e ainda mais quando constrói uma choupana de madeira, porém o homem civilizado mostra previdência maior quando substitui as barracas de pau por sólidas casas de tijolos ou de pedra. Poder-se-ia traçar uma linha ilimitada para separar as coisas cuja produção revela um grande desejo de satisfações futuras mais do que presentes: isso porém seria artificial e instável. Os que o tentaram, viram-se num plano inclinado: não atingiram uma posição estável de repouso enquanto não incluíram toda a riqueza acumulada como capital.

Esse resultado foi encarado por muitos economistas franceses que, seguindo as linhas dos fisiocratas, usaram o termo Capital muito próximo da acepção dada por Adam Smith e seus seguidores imediatos, incluindo toda a riqueza acumulada (*valeurs accumulées*), isto é, todo o resultado do excesso de produção sobre o consumo. E conquanto nos últimos anos tivessem apresentado uma decidida tendência a usar o termo no mais restrito sentido inglês, opera-se ao mesmo tempo um movimento considerável de parte de alguns pensadores na Alemanha e na Inglaterra, rumo à antiga e mais ampla definição francesa. Isso se tem particularmente notado em autores que, como Turgot, inclinaram-se para as idéias matemáticas, entre os quais Hermann, Jevons, Walras, e os Profs. Pareto e Fisher mais se destacam. Os trabalhos do Prof. Fisher contêm uma argumentação magistral, rica de fértil sugestão, em favor de um uso amplo, compreensivo do termo. Considerada do ponto de vista abstrato e matemático, sua opinião é incontestável. Mas ele pareceu levar em muito pouca conta a necessidade de manter discussões realísticas em contato com a linguagem do mercado, e ignorar a advertência de Bagehot sobre a tentativa de “exprimir vários significados de coisas complexas com um parco vocabulário de uso consagrado”.²

O capital social considerado como um meio

§ 3. A maioria das tentativas de definir o capital rigidamente, seja na Inglaterra ou noutros países, tem girado principalmente em torno da sua pro-

² Ver *supra*, nota no Livro Segundo. Cap. I, § 3. Achava Hermann (*Staatwirthschaftliche Untersuchungen*. Cap. III e V) que o capital consiste em bens “que são uma fonte duradoura de satisfação que tem valor de troca”. Walras (*Eléments d'Économie Politique*. p. 197) definiu capital como “toda espécie de riqueza social que não é absolutamente consumida, ou o é apenas lentamente; toda utilidade limitada em quantidade, que sobrevive ao primeiro uso que dela se faz; em uma palavra, o que pode ser usado mais de uma vez: uma casa, uma peça de mobiliário”.

Knies definiu capital como o estoque existente de bens “pronto para ser aplicado na satisfação da procura no futuro”. E o Prof. Nicholson diz: “Verifica-se que a linha de pensamento sugerida por Adam Smith e desenvolvida por Knies leva a estes resultados: capital é a riqueza posta de lado para a satisfação — direta ou indireta — de necessidades futuras”. Mas a frase Intelra, especialmente a expressão “posta de lado”, parece carecer de precisão, e fugir das dificuldades do problema, em vez de superá-las.

de produção;
primeiro,
tanto como suporte
como ajuda
do trabalho;

atividade, com relativo abandono de sua prospectividade. Tem considerado o capital social como um meio de aquisição (*Erverbskapital*) ou como um estoque de requisitos de produção (*Productions-mittel Vorrath*). Mas esse conceito geral vem sendo desenvolvido de diferentes maneiras.

De acordo com as mais antigas tradições inglesas, o capital consiste naquilo que *auxilia* ou *mantém* a mão-de-obra em produção, ou, como se tem dito mais recentemente, compreende as coisas sem as quais a produção não seria levada a efeito com igual eficiência, mas que não constituem dívidas da Natureza. É desse ponto de vista que se tem feito a distinção já notada entre capital de consumo e capital auxiliar.

Essa visão do capital foi sugerida pelas transações do mercado de trabalho, mas nunca se tornou perfeitamente conseqüente. Com efeito, foi elaborada para incluir como capital tudo o que os empregadores direta ou indiretamente dão em pagamento pelo trabalho de seus empregados — *capital salário* ou *capital de remuneração*, como é chamado, não incluindo contudo nenhuma das coisas necessárias para a subsistência deles, ou a dos arquitetos, engenheiros e outros profissionais liberais. Para ser coerente, porém, devia abranger as coisas necessárias à eficiência de todas as categorias de trabalhadores, e excluir os luxos das classes de trabalhadores manuais, bem como dos outros operários. Se, entretanto, essa concepção de capital tivesse sido levada a essa conclusão lógica, teria desempenhado papel menos importante na discussão das relações entre empregadores e empregados.³

Em alguns países, todavia, especialmente na Alemanha e na Áustria, tem havido certa tendência para restringir o termo capital (do ponto de vista social) a capital auxiliar ou instrumental. Argumenta-se que para manter claro o contraste entre produção e consumo, nada que entre diretamente no consumo deve ser considerado como meio de produção. Mas não parece haver uma boa razão para que uma coisa não possa ser considerada com dupla capacidade.⁴

Sustenta-se ainda que as coisas que prestam os seus serviços ao homem, não diretamente, mas por meio do papel que têm na preparação de outras coisas para o seu uso, formam uma classe compacta, pois que o seu valor é derivado do valor das coisas que ajudam a produzir. Muito há a dizer em favor de uma denominação para esse grupo. Mas há lugar para dúvida

e segundo,
como ajuda
mas não suporte
do trabalho.

³ As definições seguintes de capital figuram entre as principais dos discípulos ingleses de Adam Smith. Ricardo disse: "Capital é a parte da riqueza de um país empregada na produção, e consiste em alimentos, vestuários, ferramentas, matérias-primas, máquinas etc., necessários para tornar efetivo o trabalho". Malthus: "Capital é a porção do estoque de um país mantida ou empregada visando ao lucro na produção e distribuição da riqueza". Para Senior: "Capital é um artigo de riqueza, resultado do esforço humano, empregado na produção e distribuição da riqueza". John Stuart Mill disse: "O que o capital faz pela produção é conceder o abrigo, a proteção, os instrumentos e materiais de que o trabalho carece, e alimentar e manter de toda a maneira os trabalhadores durante o processo. Quaisquer coisas destinadas a esse uso constituem capital". Teremos que voltar a essa concepção de capital, em conexão com a chamada doutrina do Fundo de Salários. Ver Apêndice J.

Como observou Held, os problemas práticos preponderantes no começo do século passado provocaram uma concepção de capital como essa. O povo ansiava em insistir que a prosperidade das classes trabalhadoras dependia de uma provisão de meios de emprego e sustento constituídos de antemão, e em acentuar os perigos da tentativa de promover o emprego artificialmente como a extravagância do sistema protecionista ou da antiga Lei dos Pobres. O ponto de vista de Held foi desenvolvido com muita acuidade na sugestiva e interessante obra de Cannan *Production and Distribution, 1776-1848*, apesar de alguns dos conceitos dos antigos economistas parecerem capazes de interpretações diversas e mais razoáveis do que as que ele lhes atribuiu.

⁴ Para um argumento nesse sentido e uma excelente discussão das dificuldades de toda a matéria, ver WAGNER. *Grundlegung*. 3ª ed., p. 315-316.

sobre se Capital é um bom designativo para ele, e outrossim se o grupo é tão compacto como aparenta à primeira vista.

Assim, podemos definir bens instrumentais de modo a incluir os carris e outras coisas que derivam o seu valor dos serviços pessoais que prestam, ou podemos seguir o exemplo do velho uso da expressão trabalho produtivo, e repisar que as únicas coisas que podem com propriedade ser consideradas como bens instrumentais são aquelas cujo trabalho se corporifica em produto material. A primeira definição aproxima o emprego do termo ao uso estudado no último parágrafo, e participa com ele do demérito da imprecisão. A segunda é um pouco mais precisa, mas parece fazer distinção artificial onde a Natureza não distinguiu, e ser tão imprópria para objetivos científicos como as velhas definições de trabalho produtivo.

Para concluir: do ponto de vista abstrato, a definição francesa defendida pelo Prof. Fisher e outros não tem rival. Um casaco de homem é um produto acumulado de esforços e sacrifícios passados, destinado a ser um meio de prover-lhe futuras satisfações, tanto quanto o é uma fábrica, pois que ambos o põem ao abrigo do tempo. Se, no entanto, procuramos uma definição que mantenha a Economia realista em contato com o mercado, deve ser então levado em detida conta o volume total ou agregado das coisas consideradas como capital no mercado e que não caem nos limites designados para os produtos "intermediários". Em caso de dúvida, deve-se preferir o caminho mais de acordo com a tradição. Essas as considerações que conduziram à adoção da dupla definição de capital, do ponto de vista industrial e do social, dada acima.⁵

⁵ Ver Livro Segundo. Cap. IV, § 1-5. A relação da produtividade do capital com a sua procura, e da sua prospectividade com a oferta do mesmo, tem estado há muito tempo latente no espírito humano, embora obscurecida por outras considerações, muitas das quais hoje parecem baseadas em concepções falsas. Alguns autores deram mais ênfase à face da procura, e outros à da oferta, mas a diferença entre eles foi não raro meramente de acentuação. Os que puseram ênfase na produtividade do capital não ignoravam a resistência do homem para poupar e sacrificar o presente pelo futuro. E, por outro lado, os que dedicaram os seus pensamentos principalmente à natureza e extensão do sacrifício que implica esse adiamento, consideraram como óbvios fatos como o de que uma acumulação de instrumentos de produção dá à Humanidade um poder bem maior de satisfazer as suas necessidades. Em suma, não há motivo para acreditar que as exposições feitas pelo Prof. Böhm-Bawerk das "ingênuas teorias da produtividade", das "teorias do uso" etc., do capital e do juro, fossem aceitas pelos velhos autores como representações equilibradas e completas de suas diversas opiniões. Nem parece ter ele tido sucesso em achar uma definição clara e consistente. Diz ele que "Capital social é um grupo de produtos destinados a servir a uma ulterior produção, ou para abreviar, um grupo de produtos intermediários". Exclui formalmente (Livro Primeiro. Cap. VI) "casas de moradia e outras espécies de edificações que sirvam imediatamente para quaisquer fins de recreação, de educação ou de cultura". Para ser coerente, devia excluir os hotéis, os carris, os navios e trens de passageiros etc., e quicá até as instalações para fornecimento de luz elétrica para residências particulares. Mas isso seria eliminar da noção de capital todo o interesse prático. Não parece haver um bom fundamento para excluir teatros públicos enquanto se inclui o carril, que não justificasse a inclusão de rocas domésticas de fiação e a exclusão dos instrumentos empregados na feitura de rendas. Em resposta a essa objeção, ele instou, com inteira razão, em que toda classificação econômica deve prever a existência de linhas limítrofes entre duas classes, que contenham as coisas que pertencem parte a uma e parte a outra. Mas as objeções opostas à sua definição são de que as linhas divisórias são tão largas relativamente à área que abrangem, que ela se choca violentamente com os usos do mercado, e, ainda que não incorpora, como a definição francesa, uma idéia abstrata perfeitamente conseqüente e coerente.

Escambo¹

A taxa de escambo entre dois indivíduos é determinada acidentalmente.

Consideremos o caso de dois indivíduos dedicados ao escambo (*barter*) ou seja, permuta. A tem, digamos, uma cesta de maçãs, B uma de nozes; A precisa de algumas nozes e B de algumas maçãs. A satisfação que B obteria de uma maçã superaria, quiçá, a que perderia desfazendo-se de 12 nozes, enquanto a satisfação que A obteria talvez de 3 nozes suplantaria a perda pela entrega de 1 maçã. A troca será iniciada em algum ponto entre essas duas taxas, mas, se prosseguir gradualmente, cada maçã que A perde aumentará a utilidade marginal das maçãs para ele e o tornará menos disposto a desfazer-se de mais outra; enquanto cada noz adicional que ele adquire reduzirá a utilidade marginal das nozes para ele e diminuirá seu desejo de mais; e o inverso ocorrerá com B. Afinal, a ansiedade de A por nozes não excederá a de B relativamente a maçãs, e a troca cessará porque quaisquer condições que um estiver disposto a propor serão desvantajosas para o outro. Até esse ponto, a permuta cresceu a satisfação dos dois lados, mas daí em diante isso já não pode suceder. O equilíbrio foi atingido, não realmente o equilíbrio, e sim *um* equilíbrio acidental.

Há uma taxa que pode ser chamada taxa verdadeira;

Há, contudo, uma taxa de equilíbrio na troca que tem certo direito de ser chamada a verdadeira taxa de equilíbrio, porque uma vez alcançada se manterá durante todo o processo de troca. Se no curso dele tivessem sempre que ser dadas muitas nozes por uma maçã, é claro que B não se disporia senão a um pequeno negócio. Se todavia poucas fossem dadas, A é que ficaria disposto apenas a uma troca reduzida. Deve haver uma taxa intermediária à qual eles estariam prontos a fazer negócios da mesma extensão. Suponhamos que essa taxa seja de 6 nozes por 1 maçã, e que A se disponha a dar 8 maçãs por 48 nozes, enquanto B aceite receber 8 maçãs a tal razão; mas que A não esteja querendo dar uma nona maçã por outras 6 nozes nem B a dar outras 6 nozes por uma nona maçã. Esse é então o verdadeiro ponto de equilíbrio. Mas não há motivo para supor que, na prática, seja ele alcançado.

¹ Ver Livro Quinto. Cap. II, § 3.

mas não é provável que se alcance na prática.

Suponhamos, por exemplo, que a cesta de *A* tinha inicialmente 20 maçãs, e a de *B* 100 nozes, e que de começo *A* induziu *B* a acreditar que ele não está se importando muito em obter noz alguma e assim consegue barganhar 4 maçãs por 40 nozes, depois 2 mais por 17 nozes, e ainda mais 1 por 8. Por ter sido agora atingido o equilíbrio, não há mais troca vantajosa para ambos. *A* tem 65 nozes e não deseja dar outra maçã mesmo por 8; enquanto *B* tendo somente 35 nozes, atribui-lhes um alto valor, e não dará nem mesmo 8 por outra maçã.

Por outro lado, se *B* tivesse sido o mais hábil em barganhar, podia ter talvez levado *A* a dar 6 maçãs por 15 nozes, e depois 2 mais por 7. *A* agora desfez-se de 8 maçãs e obteve 22 nozes. Se as condições de início tivessem sido 6 nozes por 1 maçã, e ele tivesse obtido 48 nozes com as suas 8 maçãs, não teria dado outra maçã mesmo por 7 nozes. Mas, tendo tão poucas nozes, está ansioso por obter mais, e pronto a dar mais 2 maçãs em troca por 8 nozes, e depois mais 2 por 9, e ainda mais 1 por 5. Novamente então o equilíbrio pode ser atingido, pois *B*, tendo 13 maçãs e 56 nozes, não mais talvez deseje dar mais do que 5 nozes por 1 maçã, nem *A* esteja pronto a desfazer-se de 1 das poucas maçãs restantes por menos de 6 nozes.

Em ambos os casos a permuta teria aumentado a satisfação dos dois, até onde chegou; e quando cessou, nenhuma troca adicional teria sido possível sem diminuir a satisfação ao menos de uma das partes. Em cada caso, uma taxa de equilíbrio teria sido atingida, mas um equilíbrio arbitrário.

Nem é muito melhor no caso do escambo entre dois grupos.

Suponhamos, em seguida, que houvesse 100 pessoas numa posição semelhante à de *A*, cada uma com cerca de 20 maçãs, e com o mesmo desejo por nozes que *A*; e um número igual do outro lado, na mesma situação que *B*. Então, entre os negociadores mais hábeis no mercado alguns estariam provavelmente do lado de *A* e alguns do lado *B*; e, houvesse ou não livre comunicação durante toda a operação desse mercado, a média das transações não diferiria possivelmente muito da taxa de 6 nozes por 1 maçã, como no caso do escambo entre 2 pessoas. Contudo, não seriam tão fortes as probabilidades de estreita adesão a essa taxa, como vimos no caso do mercado de trigo. Seria perfeitamente possível aos do grupo *A* levar a melhor sobre os do grupo *B* na negociação, de sorte que, depois de certo tempo, pudessem ter sido trocadas 6 500 nozes por 700 maçãs. Então os do grupo *A*, possuindo tantas nozes, não estariam dispostos a fazer mais negócio exceto a uma taxa de no mínimo 8 nozes por 1 maçã, enquanto os do lado *B*, tendo só 35 nozes em média cada um, recusariam provavelmente se desfazer delas a essa taxa. Por outro lado, os do grupo *B* poderiam, cada um numa escala, ter levado vantagem na transação sobre os de *A*, resultando que dentro de certo tempo tivessem sido trocadas 1 300 maçãs por apenas 4 400 nozes. Tendo então 1 300 maçãs e 5 600 nozes, os do grupo *B* poderiam não querer dar mais de 5 nozes por 1 maçã, enquanto os de *A*, restando-lhes apenas 7 maçãs em média para cada, não aceitariam tal taxa. Num caso o equilíbrio seria encontrado à razão de 8 nozes por 1 maçã, e no outro à de 5 nozes. Em qualquer caso, um equilíbrio seria atingido, não porém o equilíbrio.

Muito da incerteza é eliminado se a utilidade marginal de uma das duas mercadorias é aproximadamente constante.

Essa incerteza quanto à taxa na qual é alcançado o equilíbrio depende indiretamente do fato de uma mercadoria estar sendo permutada por outra, em vez de vendida por dinheiro. Pois, sendo a moeda um meio geral de compra, é provável haver muitos negociantes que possam convenientemente receber ou desembolsar grandes quantias; e isso tende a regularizar o mercado. Mas onde prevalece o escambo, as maçãs serão provavelmente troca-

das por nozes num caso, por peixe noutro, por flechas noutro, e assim por diante. As influências estabilizadoras que mantêm um mercado em que os valores são expressos em dinheiro estão ausentes. Ficamos então obrigados a considerar as utilidades marginais de todas as mercadorias como variáveis. É todavia verdade que, se a cultura de nozes tivesse sido uma das principais atividades de nossa zona de escambo, e todos os negociantes, dos dois lados, dispusessem de largas provisões de nozes, enquanto só os do lado *A* tivessem maçãs, então a troca de poucos punhados de nozes não afetaria visivelmente suas provisões, nem mudaria apreciavelmente a utilidade marginal das nozes. Em tal situação, as transações teriam se assemelhado em todos os pontos fundamentais à compra e venda num mercado comum de trigo.

Assim, por exemplo, figuremos *A* individualmente, com 20 maçãs barganhando com *B*. Suponhamos que *A* se disponha a vender 5 maçãs por 15 nozes, uma sexta por 4 nozes, uma sétima por 5, uma oitava por 6, uma nona por 7, e assim por diante, ficando a utilidade marginal das nozes sempre constante para ele, de sorte que concorde em vender a oitava por 6, e assim por diante, tenha ou não levado vantagem no começo da transação. Enquanto isso, suponhamos que *B* aceite pagar 50 nozes pelas primeiras 5 maçãs em vez de ficar sem elas, 9 pela sexta, 7 pela sétima, 6 por uma oitava, e somente 5 pela nona, sendo a utilidade marginal das nozes constante para ele, de sorte que só dará justamente 6 nozes pela oitava, tenha ou não comprado barato as primeiras maçãs. Nesse caso a barganha *deve* resultar na transferência de 8 maçãs, sendo a oitava por 6 nozes. Mas, naturalmente, se *A* tivesse levado a melhor na barganha, no começo, poderia ter conseguido 50 ou 60 nozes pelas primeiras 7 maçãs, enquanto se *B* levou a melhor de início, deve ter adquirido as 7 primeiras maçãs por 30 ou 40 nozes. Isso corresponde no mercado de trigo estudado no texto ao fato de cerca de 700 *quarters* terem sido vendidos a um preço final de 36 xelins; se os vendedores tivessem obtido a maior vantagem no começo do negócio, o preço global pago podia ter sido bastante maior que 700 vezes 36 xelins; enquanto se a vantagem tivesse sido dos compradores, o preço total teria sido consideravelmente menor do que 700 vezes 36 xelins.

A distinção real então entre a teoria da compra e venda e a do escambo é que na primeira é certo em geral admitir, e na segunda não o é geralmente, que o estoque de uma das coisas, disponível no mercado para a troca por outra, é muito grande e está em muitas mãos, e que portanto sua utilidade marginal é praticamente constante. Ver Nota XII, *bis*, no Apêndice Matemático.

A Incidência de Impostos Locais com Algumas Sugestões Sobre a Política Fiscal

A incidência de todos os impostos locais é influenciada pela migração da população e pela maneira como são gastos.

Taxas onerosas.

Taxas benéficas ou remunerativas.

§ 1. Vimos² que a incidência de um novo imposto local sobre tipografia diferiria da incidência de um imposto nacional principalmente em que daria lugar a que alguns ramos da indústria gráfica local emigrassem para fora de seu raio de ação. Os clientes que precisassem que seus impressos fossem feitos na localidade pagariam um preço maior por eles. Os linotipistas emigrariam até que restasse um número deles suficiente para encontrar emprego na localidade com os mesmos salários que antes, e alguns departamentos das tipografias seriam transferidos para outras indústrias. A incidência de taxas locais gerais sobre bens imobiliários opera, sob certos aspectos, de modo diverso. A faculdade de emigrar para além do âmbito fiscal é um fator muito importante neste, como no caso do imposto local sobre tipografias. Mas é talvez de uma importância maior ainda o fato de grande parte das taxas locais ser gasta visando diretamente ao conforto dos muitos residentes e trabalhadores na localidade, que de outra sorte seriam levados a mudar-se. Necessitamos aqui de dois termos técnicos. Taxas *onerosas* são as que não produzem benefício que compense àqueles que as pagam. Um caso extremo é o das taxas destinadas a pagar juros de um empréstimo levantado por uma municipalidade para um empreendimento que fracassou e teve que ser abandonado. Um caso mais típico é o de uma taxa de beneficiência arrecadada dos abastados. As taxas onerosas tendem naturalmente a fazer mudarem-se as pessoas sobre as quais recaem.

Por outro lado, taxas *benéficas* ou *remunerativas* são as despendidas em serviços de luz, de esgotos e objetivos similares, que forneçam à população contribuinte certas subsistências, confortos e regalos, que podem ser providos pela autoridade local mais baratos do que por qualquer outro meio. Essas taxas, hábil e honestamente administradas, podem reverter em benefício líquido para os que as pagam, e um aumento delas pode atrair população e indústria, em vez de repeli-las. De certo uma taxa pode ser onerosa para

¹ Ver Livro Quinto. Cap. XI, § 7; Livro Sexto. Cap. X.

² Ver *supra*, Livro Quinto. Cap. IX, § 1. Este apêndice é baseado, em grande parte, no Memorando ali mencionado.

uma classe e benéfica para outra. Uma taxa elevada empregada na manutenção de boas escolas primárias e secundárias pode atrair residentes artífices, enquanto afasta os abastados. “Os serviços de caráter preponderantemente nacional” são “geralmente onerosos”, enquanto “os de caráter preponderantemente local conferem de ordinário aos contribuintes um benefício direto e peculiar mais ou menos em proporção ao gravame.”³

Mas o termo “contribuinte” necessita ser interpretado diversamente, conforme as diferentes espécies de despesa local. As taxas despendidas no fornecimento de água às casas são remunerativas para o ocupante, mas naturalmente as gastas em melhoramentos permanentes dão-lhe apenas uma parcela do retorno produzido: a maior parte aproveita, a longo prazo, ao senhorio.

O ocupante considera geralmente as taxas que lhe são cobradas como integrantes do aluguel, mas também leva em conta as facilidades de vida asseguradas pelo dispêndio remunerativo de taxas locais. Isto é, tende, em igualdade de circunstâncias, a preferir os distritos em que a soma dos aluguéis e das taxas onerosas seja baixa. Mas há grande dificuldade em avaliar a extensão em que a migração é efetivamente determinada por essa preocupação. Ela é provavelmente entravada pela ignorância e pela indiferença, menos do que se supõe comumente. Mas é muito embaraçada pelas exigências pessoais de cada um. Tributos baixos em Devonshire não atrairão pessoas que preferem a vida de Londres, e certas classes de manufaturas têm praticamente pequena possibilidade de escolher o lugar em que se estabeleceram. Deixando de lado as ligações pessoais e comerciais, o inquilino ou o arrendatário é ainda retido pela despesa e o incômodo da mudança: e se esta fosse equivalente a dois anos de aluguel, ele teria prejuízo em mudar-se a menos que a vantagem auferida com as taxas menores monte a 2 xelins por libra por trinta anos. Quando, no entanto, está mudando de residência por qualquer motivo, dá bastante importância a considerações quanto às taxas presentes ou em perspectiva, nas diversas localidades que possam convir para o seu propósito.

A mobilidade das classes trabalhadoras é, sob certos aspectos, maior do que a dos abastados, mas, quando se acumulam as taxas, por vezes produz-se uma irritação de parte do locatário, a qual faz retardar a transferência para ele da participação nos novos encargos. O industrial é freqüentemente tão afetado pelas taxas relativas às habitações de seus operários quanto pelas que incidem sobre os seus próprios locais; e embora os impostos altos figurem entre as causas que afastam alguns industriais das grandes cidades, é de duvidar que, quando economicamente aplicados, tenham tido, afinal de contas, considerável efeito nesse sentido. Com efeito, a maior parte das novas aplicações da arrecadação das taxas, quando sob administração hábil e criteriosa, incrementa materialmente os confortos locais ou reduz os desconfortos, do ponto de vista dos trabalhadores, senão da vida do próprio industrial. Além disso, embora o balanço dos fatos mostre que os empresários se preocupam com a situação presente e a imediatamente futura das taxas locais, eles entretanto não podem prever com grande antecedência, e raro mesmo o tentam.⁴

Extensão em que se pode supor que o ocupante é móvel.

³ *Final Report of Royal Commission on Local Taxation*. 1901, p. 12.

⁴ Uma boa documentação sobre esses pontos foi colhida pela Comissão que acabamos de mencionar.

Dificuldades de previsão quando as mudanças são rápidas e os ajustes, lentos.

Toda análise sobre a incidência de impostos deve ser considerada como referindo-se a tendências gerais, antes que a fatos reais. As causas que impedem a essas tendências serem aplicadas para previsão assemelham-se às que impedem os cálculos matemáticos de serem aplicados ao curso de uma bola no convés de um navio oscilando num mar encapelado. Se o navio guardasse sempre a mesma inclinação, o movimento da bola poderia ser calculado. Antes porém que uma tendência tenha tido tempo de produzir algum resultado, cessa de atuar, e não se pode prever a que se lhe vai seguir. Exatamente da mesma maneira, conquanto os economistas tivessem estabelecido de uma vez por todas, há cerca de um século, as tendências gerais das alterações de tributação, os pesos relativos das taxas onerosas, em diferentes lugares, entretanto, freqüentemente se modificam com tal rapidez que uma tendência mal se manifesta antes de ser contida, ou mesmo revertida por mudanças imprevisíveis.

A expressão valor de construção.

§ 2. Já vimos que a renda fundiária que um construtor está disposto a pagar por qualquer local é regulada pela sua estimativa do valor adicional que o local dará aos edifícios nele erigidos. Antes de tomar o arrendamento, o seu capital e o que tomará emprestado para esse fim são "livres" e expressos em dinheiro. O rendimento previsto para a inversão é também expresso em dinheiro. Anota de um lado os desembolsos para a construção, e do outro o excedente do valor da renda do prédio edificado sobre a renda do terreno que ele está para pagar. Estabelece grosseira e instintivamente, mais do que por meio de cálculos aritméticos definidos — o valor presente (descontado) desse excedente, durante os 99 anos, digamos, de seu arrendamento. Finalmente, arrenda se antevê que terá uma boa margem de lucro, e se não tem em vista alguma melhor oportunidade de empreendimento.⁵

Ele emprega o melhor de sua capacidade para que o local e a casa (ou outra qualquer edificação) que ergue sejam adequados permanentemente um ao outro. Na medida em que logra êxito, a renda da propriedade, não importa em que momento futuro, é a soma do valor locativo anual e do valor anual de construção; e ele conta que essa renda lhe fornecerá bons lucros relativamente aos gastos, levando em conta o seguro contra os riscos de uma indústria algo aleatória. Essa segunda parte da renda é comumente chamada, embora talvez sem uma estrita propriedade, de valor de edificação, ou o valor de construção da casa.

Se um prédio tornou-se impróprio para o local, o valor total pode ser só o do local.

Com o correr do tempo, o poder aquisitivo da moeda pode variar, o tipo de casa ao qual convém a localização pode mudar, e a técnica de construção se aperfeiçoará certamente. Conseqüentemente, o valor total anual da propriedade numa data posterior consiste no seu valor locativo anual, ajuntando-se os lucros sobre o custo da construção de uma casa apresentando as mesmas acomodações da casa existente. Mas tudo isso é sujeito à condição dominante de que o caráter geral da casa tenha permanecido adequado ao seu local: do contrário, nenhuma indicação precisa quanto à relação

⁵ Ver *supra*, Livro Quinto, Cap. XI, § 3 e 8. O construtor procura em geral transferir o seu arrendamento antes que ele tenha vencido. Mas o preço que conta obter é o excedente (descontado) do valor de arrendamento da propriedade sobre a renda fundiária ou do solo, pelos anos que restam. Portanto, a essência do cálculo é aproximadamente a mesma que seria se ele tivesse a intenção de manter a propriedade em suas próprias mãos.

entre o valor total, o valor locativo e o valor de construção pode ser feita. Se, por exemplo, é necessário um depósito ou uma residência de característico completamente diferente para aproveitar todas as possibilidades do local, o valor total da propriedade como está pode ser menor do que o valor apenas do terreno. Pois o valor locativo não pode ser realizado sem a demolição das construções e a ereção de novas. E o valor do material de demolição dessas casas pode ser menor do que o custo de demoli-las, levando em conta a obs-
trução e a perda de tempo que implica.

Taxas onerosas sobre valores locativos, até onde podem ser previstas, são deduzidas das rendas fundiárias nos novos arrendamentos.

§ 3. Dentre dois edifícios igualmente elegíveis sob outros aspectos, o ocupante pagará pelo que tem uma localização melhor uma soma anual equivalente às suas vantagens especiais, mas não se preocupará em distinguir que parte da quantia é paga como aluguel e que parte como imposto. Por conseguinte, os impostos onerosos sobre os valores locativos tendem a ser deduzidos do aluguel que o proprietário ou o arrendatário sublocador recebe: e, na medida em que podem ser previstos, eles são assim deduzidos da renda fundiária que o construtor, ou qualquer outra pessoa, se dispõe a pagar por um arrendamento para construção. Tais impostos locais, quando remunerativos, são a longo prazo pagos pelo ocupante, mas não constituem para ele gravame real. A condição "a longo prazo" é essencial: por exemplo, as taxas arrecadadas à conta de juros e amortizações de um empréstimo para obras urbanas que perturbaram o tráfego público, durante muitos anos, não dando fruto algum serão onerosas para o ocupante, se ele as paga. Em estrita justiça, deveriam ser deduzidas do aluguel que paga, porque, quando o melhoramento estiver em perfeita ordem e especialmente o débito estiver pago, de sorte que se extinga a taxa em questão, o proprietário colherá o benefício das taxas onerosas arrecadadas do locatário, desde o início, a esse título.⁶

Taxas sobre os valores de construção, se uniformes em todo o país, não podem ser evadidas pelo locatário, exceto na medida em que escolhe um prédio menos dispendioso.

§ 4. Os impostos prediais estão numa situação diferente. Se forem uniformes em todo o país, não alteram as vantagens diferenciais dos locais preferidos e portanto — diretamente ao menos — não fazem com que o construtor ou quem quer que seja fique menos disposto a pagar uma elevada renda fundiária por um bom local. Se eles são pesados a ponto de reduzir a área do terreno edificado, certamente reduzirão o valor de todo o terreno de construção. E os valores dos terrenos de localização privilegiada cairão com o resto. Mas o seu efeito nessa direção é tão pequeno, que não se incorre em grande erro dizendo que impostos prediais uniformes não recaem sobre o proprietário do terreno. O construtor, na medida em que prevê tais impostos, ajusta os seus projetos a eles: procura levantar edifícios mediante despesas tais que possa locá-los auferindo lucros normais, pagando o locatário as taxas. Pode ele, naturalmente, calcular mal. Mas, a longo prazo, os constru-

⁶ Isso supõe que a terra está submetida a um imposto da mesma quantia, qualquer que seja a aplicação deste. O caso de um tributo extraordinário para um uso especial pode ser tratado como no Livro Quinto. Cap. X, § 6. Se os terrenos agrícolas estivessem isentos do imposto, então o arrendatário de uma casa ou de uma fábrica no campo escaparia da parte do imposto locativo que incide no excesso do valor da terra para a construção sobre o seu valor para a agricultura. Isso poderia aumentar ligeiramente a concentração nas cidades, e assim aliviar um pouco a carga sobre os proprietários de terrenos, mas não afetaria materialmente os valores dos lotes no centro das cidades. Ver também *Infra*, § 6.

tores como uma classe, tal como outros hábeis homens de negócios, estão quase sempre certos em seus cálculos. E, a longo prazo, os tributos uniformes sobre os valores prediais recaem sobre o ocupante, ou, por último, sobre os seus clientes, se ele utiliza o prédio para fins comerciais, e seus concorrentes estão sujeitos a taxas semelhantes.

Taxas remunerativas não são, é claro, encargos líquidos.

Um caso nitidamente diverso, porém, é o que se refere a taxas locais especiais altamente onerosas sobre os valores prediais. E aqui está a principal diferença entre a incidência de tributos nacionais e a de impostos locais sobre a propriedade imobiliária. As despesas remunerativas com o produto das taxas, que adicionam mais às conveniências da vida do que o equivalente ao seu custo, não repelem, naturalmente, o ocupante. A parte dessas despesas coberta pelo imposto sobre os valores prediais é paga por ele, mas não é para si uma carga real, como vimos no caso dos impostos remunerativos sobre valores locativos.

Taxas excepcionalmente onerosas sobre valores de construção tendem a ser repassadas aos proprietários, do mesmo modo como se recaíssem sobre os valores locativos.

Mas a parte dos impostos prediais que é onerosa, e excessiva em relação às cargas correspondentes em outras localidades, não recai principalmente sobre os ocupantes. Toda pressão excepcional os leva a migrar para além da área tributada, em número suficiente para reduzir a procura de casas e outros edifícios da localidade, até que o fardo dessas taxas excepcionais recaia sobre os arrendatários ou proprietários. Os construtores, portanto, no que possam prever o futuro, deduzem o equivalente a essas taxas onerosas excepcionais sobre os valores prediais, junto com as taxas e impostos sobre os valores do terreno, da renda fundiária que se dispõem a pagar.

Graves desigualdades dos impostos onerosos raramente duram muito.

Mas os casos em que são feitas grandes deduções dessa natureza não são numerosos nem importantes. Com efeito, as desigualdades permanentes de taxas onerosas, embora consideráveis, são menores do que se crê comumente. Muitas delas são devidas a acidentes não previsíveis com facilidade, tais como a má direção por parte de um grupo de administradores locais. Há na verdade uma causa ampla e, quiçá, permanente, que se prenuncia, qual seja a tendência dos abastados de mudarem-se dos distritos muito populosos para os arrabaldes tranqüilos e elegantes, deixando, assim, para as classes trabalhadoras suportarem uma parcela indevida dos encargos nacionais relativos aos indigentes. Mas, assim que esse mal se torna notório, a legislação é chamada a remediá-lo, pelo alargamento das áreas de arrecadação, de forma a englobar bairros ricos e pobres no mesmo orçamento fiscal, e mediante outras providências.

Impostos especialmente onerosos em um distrito são um prêmio para os proprietários de terrenos em outros distritos.

É mais importante lembrar que as taxas excepcionalmente onerosas sobre os valores prediais, embora tendendo a reduzir as rendas locativas e a baixar as rendas fundiárias em novos arrendamentos nos bairros sobre que incidem, não constituem uma carga tão grande sobre toda a classe dos proprietários, como parece à primeira vista, pois muitas empresas de construção, embaraçadas por essas taxas, não se arruinam mas dirigem-se para outros bairros, e aumentam nestes a concorrência para os arrendamentos destinados a novas construções.

Antigas taxas e impostos estabelecidos antes da venda de uma propriedade não são um encargo para o comprador.

§ 5. A incidência de uma taxa há muito estabelecida é pouco afetada pela sua cobrança do locatário e não do proprietário, embora seja vitalmente afetada pelas proporções em que a taxa recai sobre os valores do terreno e da construção respectivamente. Por outro lado, nos primeiros anos que se seguem a uma agravação das alíquotas de taxas onerosas, a incidência é

muito afetada pelo modo de arrecadação. O ocupante suporta mais do novo encargo do que se parte das taxas fosse cobrada dos proprietários, ou lhe fosse dado deduzir uma parte delas do aluguel que paga. Isso se aplica apenas a bairros que estão crescendo. Onde a população regride, e as construções cessaram, as taxas onerosas tendem a pressionar os senhorios. Mas em tais lugares é geralmente muito forte o atrito nas relações econômicas.

Os males de grandes mudanças repentinas das alíquotas.

Parece provável que a pressão total das taxas onerosas sobre os que constroem para venda e demais proprietários interinos não é muito grande, e que muitas taxas, das quais se têm queixado, os têm realmente enriquecido. Mas as vicissitudes das taxas aumentam ligeiramente os grandes riscos do negócio de construções, e inevitavelmente a coletividade paga por tais riscos mais do que o seu equivalente atuarial. Tudo isso indica os graves danos provenientes de grandes e repentinos aumentos de alíquotas de impostos, especialmente a imóveis cujo valor tributável é alto relativamente ao rendimento líquido do ocupante.

O caso do lojista.

O comerciante, especialmente se lojista, pode fazer amiúde com que recaia a carga de seus impostos sobre os fregueses, ao menos quando negocia com mercadorias que não podem facilmente ser obtidas a distância. Mas os impostos do lojista são muito grandes em relação com a sua receita, e alguns dos gastos feitos com o produto desses impostos, que são remuneradores do ponto de vista dos moradores abastados, parecem-lhe onerosos. Seu trabalho pertence ao grupo de atividades em que o progresso econômico está aumentando a oferta relativamente à procura. Há pouco tempo sua remuneração era artificialmente elevada, às expensas da sociedade, mas agora está em vias de descer a um nível mais baixo e quiçá mais justo, e só lentamente ele se apercebe das novas condições. Sua mente se atém à real injustiça que sofre quando os impostos são de súbito aumentados, e ele atribui a isso parte da pressão realmente devida a causas mais profundas. Seu sentimento da injustiça sofrida é agravado pelo fato de não transicionar em igualdade de condições com o seu senhorio, pois, deixando de lado o custo das instalações e as despesas diversas de uma mudança, ele deve perder grande parte da freguesia deslocando-se para um ponto, mesmo que seja tão bom e não muito distante. Deve-se entretanto lembrar que o lojista migra de fato por vezes, que a sua mente está alerta, e que ele tem plena consciência dos impostos; e que, assim, após alguns anos, transfere a carga das taxas onerosas sobre os proprietários e os clientes de modo mais completo do que um profissional de quase todas as outras classes pode fazer. (O hoteleiro e o dono de pensão podem também equiparar-se com o lojista.)

A tributação sobre o valor de capital de terra agrícola edificável

§ 6. A terra próxima a uma cidade em crescimento, ainda utilizada na agricultura, pode dar uma renda líquida muito pequena, e ser contudo uma propriedade valiosa. Com efeito, suas futuras rendas fundiárias são previstas no seu valor de capital, e além disso sua propriedade é capaz de dar um rendimento de satisfação fora da renda em dinheiro auferida. Nesse caso, é provável que o terreno esteja subtributado mesmo quando o lançamento se fez pelo seu inteiro valor de arrendamento, surgindo a questão de se não deveria ser taxado numa porcentagem sobre o seu valor capitalizado, em vez de uma porcentagem sobre sua renda.

Tal sistema aceleraria as construções e assim tenderia a saturar o mercado imobiliário. Os aluguéis então tenderiam a baixar e os construtores fica-

riam impossibilitados de construir em terrenos supervalorizados. A mudança, por conseguinte, faria passar à população em geral certa parte do “valor público” da terra que atualmente pertence aos proprietários da terra edificada ou que está destinada a isso. Mas, a menos que fosse acompanhada pela ação enérgica das autoridades urbanas, planejando as linhas de crescimento das cidades, ela resultaria em construções apressadas e impróprias: um erro que as gerações futuras pagariam caro, na perda de beleza e talvez de saúde.

O princípio que está na base desse sistema é suscetível de aplicação mais ampla. Algo se poderia dizer sobre uma sugestão extrema, que recentemente tem atraído certa atenção, no sentido de que no futuro as taxas deveriam incidir principalmente ou mesmo inteiramente sobre os valores locativos, com pouca ou nenhuma referência ao valor de construção. Seu efeito imediato seria crescer o valor de algumas propriedades em detrimento de outras. Em particular, ele elevaria o valor de edifícios altos e caros em bairros onde as taxas fossem pesadas, mais ainda dos que onde fossem baixas, pois que os libertaria de cargas maiores. Reduziria entretanto o valor dos edifícios baixos mas obsoletos em bairros muito taxados. Depois de algum tempo, o volume das edificações num local variaria geralmente, sujeito às posturas municipais, conforme as vantagens da localização, ao invés de, como hoje, parte em proporção a essas vantagens e parte inversamente às taxas. Isso aumentaria a concentração e tenderia a elevar os valores locativos brutos em bairros vantajosos, mas também faria aumentar o volume global das aplicações dos impostos, e como isso recairia sobre os valores locativos, o valor líquido destes poderia ser muito reduzido. Se no conjunto a concentração da população aumentaria, é difícil de dizer: pois o ritmo mais ativo das construções seria provavelmente nos subúrbios, onde os terrenos baldios não mais escapariam a uma pesada taxação. Muito dependeria dos regulamentos de construções: a concentração poderia ser muito atenuada por uma norma rigorosa segundo a qual se devesse reservar grande espaço livre nos fundos e na frente de todos os grandes edifícios.⁷

e uma transferência parcial da tributação dos valores de construção para os locativos poderiam ser benéficas.

Taxas rurais.

§ 7. Já fizemos referência à associação latente que existe entre o arrendatário e o proprietário em geral na agricultura britânica.⁸ A concorrência é menos efetiva nos distritos rurais do que nos urbanos. Mas, por outra parte, as contribuições que o proprietário faz para o capital efetivo da fazenda são elásticas e sujeitas a variações de acordo com a força das circunstâncias. Esses ajustamentos obscurecem a questão da incidência de taxas sobre a agricultura, como o vendaval que sopra sobre uma casa leve para cima flocos de neve, vencendo, conquanto não anule, a lei da gravidade. Daí o ditado comum de que o agricultor pagará a sua cota das novas taxas e a do pro-

⁷ Suponhamos, por exemplo, uma área de 1 milhão de pés quadrados a ser coberta por fileiras de casas paralelas de 40 pés de altura por 40 de largura. Uma postura regulando que o céu descortinado do solo deverá compreender a metade de um ângulo reto, seja na fachada, seja nos fundos, determinará que a distância entre as fileiras seja de 40 pés: e o volume global de construção será de 40 pés multiplicado pela metade da área total, isto é, 20 milhões de pés cúbicos. Supondo agora a altura da construção triplicada: sob o mesmo regulamento, as distâncias entre as linhas de casas deveriam ser de 120 pés; e, na suposição de que não conviria dar ao bloco uma profundidade maior do que 40 pés, o volume global de construção seria de 120 pés multiplicado por 1/4 da área total, ou seja, 30 milhões de pés cúbicos. Assim, as acomodações totais seriam aumentadas apenas em metade, em lugar de serem triplicadas, como seriam no caso de terem sido mantidas as distâncias de 40 pés entre as alas de construção.

⁸ Ver Livro Sexto. Cap. X, § 10.

prietário, se a concorrência pelas glebas é muito forte, enquanto o proprietário pagará tudo se tem motivo para temer que as fazendas lhe sejam devolvidas.

Contudo, as populações rurais provavelmente são gravadas com taxas menos onerosas do que comumente se supõe. Elas têm ganho com a melhoria do serviço de polícia e a abolição dos pedágios, e têm conseguido maior acesso às vantagens obtidas mediante as taxas, em cidades vizinhas, para as quais elas não contribuíram, e que são geralmente muito mais altas do que as suas próprias taxas. Na medida em que as taxas sejam remunerativas num imediato presente, elas não constituem uma carga líquida para o ocupante, embora este as pague. Mas os impostos são uma porcentagem considerável da receita líquida do agricultor, e a carga que suporta pode ser pesada nos casos muito raros em que as alíquotas das taxas rurais onerosas foram muito aumentadas. Como já indicamos, uma taxa onerosa restrita a um distrito é propícia a pesar mais sobre os proprietários e agricultores locais do que se fosse generalizada através do país.⁹

Razões para afastar-nos do plano geral desta obra e aplicar essas considerações a algumas questões práticas.

§ 8. Este volume é sobretudo consagrado a investigações científicas, não todavia sem algumas perspectivas para as questões práticas que dão motivo a estudos econômicos.¹⁰ Aqui, assim, parecem recomendáveis algumas considerações sobre política tributária. Todos os economistas, com efeito, estão de acordo em que num país velho a terra sob muitos aspectos se parece com outras formas de riqueza, mas sob outros delas difere. Em alguns controvertidos trabalhos recentes, tem aparecido a tendência de relegar os pontos de diferenciação a um lugar secundário, e a conferir uma preeminência quase exclusiva aos de semelhança. Uma tendência moderada nessa direção poderia ser judiciosa, se apenas os pontos de semelhança fossem de alta importância nas questões práticas atuais. Mas o que se dá é o contrário. E, por conseguinte, é bom examinar algumas grandes questões de administração financeira, nas quais um papel preponderante é desempenhado pelos atributos da terra de que as outras formas de riqueza não participam largamente. Antes porém devem ser ditas algumas palavras sobre a equidade em matéria de impostos.

Taxas remunerativas específicas devem ser julgadas separadamente: a tributação onerosa, como um todo.

Quando um tributo especial é arrecadado para um fim particular, e ele não implica nenhuma interferência da autoridade pública nos direitos de propriedades existentes — como, por exemplo, quando se cria um sistema arterial de drenagem —, os titulares das propriedades beneficiadas podem perfeitamente ser taxados pelo “princípio da sociedade, por ações”, de acordo com o qual são feitas as chamadas aos acionistas na proporção de sua cota na empresa. A equidade de cada taxa desse gênero deve ser julgada em separado. Mas, por outro lado, todos os impostos e taxas onerosos devem ser julgados em conjunto, em face da equidade. Quase todo tributo oneroso, tomado por si mesmo, recai com um peso injusto sobre uma classe ou outra, mas isso não tem importância alguma se as injustiças de uma classe se compensam com as de outras, e as variações nas diversas partes se sincronizam.

⁹ Ver *supra*, Livro Quinto. Cap. X, § 6.

¹⁰ Ver Livro Primeiro. Cap. IV, § 2-4.

Se essa difícil condição é satisfeita, o sistema pode ser eqüitativo, embora qualquer parte dele, encarada isoladamente, se apresente injusta.

Em segundo lugar, reconhece-se geralmente que um sistema tributário deve ser ajustado, numa gradação mais ou menos acelerada, às rendas da população: ou, melhor ainda, às suas despesas, pois a parte da renda que o homem economiza continua a contribuir para o Tesouro até que é despendida. Conseqüentemente, ao considerar-se o fato de nosso atual sistema tributário, geral e local, pesar fortemente sobre as casas, deve ser lembrado que as grandes despesas implicam em geral grandes moradias: e que, enquanto os impostos, especialmente os proporcionais sobre as despesas em geral, apresentam grandes dificuldades técnicas para o exator, e custam muito mais ao consumidor, direta e indiretamente, do que é apurado em receita, os impostos prediais são tecnicamente simples, de arrecadação barata, não sujeitos a evasão, e fáceis de graduar.¹¹

Mas, em terceiro lugar, esse raciocínio não se aplica sobre edifícios não residenciais. Eis por que pode ser eqüitativo taxar lojas, depósitos e fábricas numa cota menor do que as casas, ao menos no que toca às novas taxas. A carga dos antigos impostos já passou dos ocupantes de prédios industriais em parte para o senhorio e em parte para os fregueses. Esse processo de transferência está-se realizando continuamente, e portanto nenhuma grande sobrecarga seria infligida às classes industriais de distritos urbanos se elas fossem taxadas a princípio com 1/4 das novas taxas, deixando as três quartas partes restantes para serem cobradas aos poucos, mediante pequenas porcentagens anuais. Pode ser que tal plano se tome necessário, se as despesas locais de administração urbana continuarem a crescer rapidamente.

Essas considerações nos levam a repetir que um estadista previdente, seja num país velho ou num novo, sentirá maior responsabilidade em face das futuras gerações ao legislar sobre a terra do que sobre outras formas de riqueza; e que, do ponto de vista econômico e do ponto de vista ético, a terra deve sempre em toda a parte ser tida com uma coisa destacada. Se de começo o Estado se tivesse reservado as rendas propriamente ditas, o vigor da indústria e da acumulação não precisaria ter sido prejudicado, embora em muito poucos casos a colonização de países novos tivesse sido retardada um pouco. Nada absolutamente de semelhante se pode dizer das receitas derivadas da propriedade feita pelo homem. Mas a considerável magnitude dos interesses públicos envolvidos faz com que seja particularmente necessário ter em mente ao discutir, do ponto de vista da eqüidade, o valor público da terra, que uma brusca apropriação pelo Estado de quaisquer rendimentos de bens, cuja propriedade privada fora por ele reconhecida, destruiria a segurança e abalaria os fundamentos da sociedade. Medidas súbitas e extremas seriam injustas, e em parte, mas não apenas por essa razão, seriam anti-econômicas e mesmo insensatas.

¹¹ Outrora as janelas eram tomadas como representativas de uma casa, e taxadas pesadamente, mas o imposto não era lançado e não se destinava a incidir sobre as pessoas como donas ou beneficiárias das janelas: entendia-se que incidia, e era deles cobrado, como donos e ocupantes das casas. E, assim como a janela é uma representação mais ou menos boa de uma casa, a casa é representativa, talvez a melhor representação, de certo nível e de certo estilo de despesa doméstica em geral. E quando se taxam as casas, o tributo se entende como sobre a propriedade ou o uso de meios de vida em certas condições gerais de conforto e posição. Se parte do imposto taxado sobre as casas fosse removida, e o déficit coberto por taxas sobre o mobiliário e os empregados domésticos, a verdadeira incidência seria aproximadamente a mesma que agora.

Impostos sobre casas são, grosso modo, proporcionais aos gastos e eqüitativos em si mesmos.

Mas impostos gravosos sobre prédios comerciais são eqüitativos somente na medida em que podem ser repassados: e novos impostos não podem ser repassados rapidamente.

O estadista tem pesadas e múltiplas responsabilidades em relação à terra.

É mister prudência. Mas a causa do elevado valor locativo é a concentração demográfica, que está ameaçando com uma escassez de ar, de luz e de área livre, de muita gravidade quanto à redução do vigor e da alegria da geração vindoura. Assim, os lucros privados dos ricos crescem, não meramente através de causas antes públicas que privadas em seu caráter, mas também à custa de uma das principais formas de riqueza pública. Grandes dispêndios são necessários para assegurar ar, luz e áreas de recreio. E a fonte mais apropriada para fornecer recursos para essas despesas parece estar nesses supremos direitos de propriedade privada do solo, que se desenvolveram quase imperceptivelmente, desde o tempo em que o rei, representando o Estado, era o único proprietário territorial. As pessoas privadas eram apenas detentoras do solo, sujeitas à obrigação de trabalhar pelo bem comum: elas não têm direito algum de comprometer esse bem comum pelo congestionamento de edificações.

Súbitas alterações de antigos impostos devem ser evitadas.

§ 9. De tudo isso parecem resultar as seguintes sugestões práticas: no que se refere a antigos impostos, uma súbita mudança da pessoa de quem eles são coletados não parece de bom aviso; mas as alíquotas adicionais devem, na medida do possível, ser arrecadadas das pessoas sobre as quais devam por fim recair, a não ser que, tal como na cédula A do imposto de renda, sejam cobradas do locatário, com a instrução de serem deduzidas do aluguel que paga.

As novas alíquotas devem ser arrecadadas, quanto possível, daqueles que afinal irão pagá-las.

As razões disso estão em que quase toda aquela parte dos antigos tributos lançada sobre o valor público ou o valor locativo já é suportada pelos proprietários (inclusive os foreiros, ou titulares de longos arrendamentos, quando se trata de taxas que, embora antigas, não eram previstas quando foram feitos os arrendamentos); e quase todo o restante é suportado pelos locatários ou por seus clientes. Esse resultado não seria muito alterado se se permitisse ao locatário deduzir do aluguel que paga uma parte ou mesmo a totalidade do imposto, embora tal lei corresse o risco de fazer passar parte da propriedade dos proprietários para os arrendatários que tivessem levado em conta o pagamento dessas antigas taxas quando tomaram as suas concessões. Por outro lado, um dispositivo sobre a divisão de novas taxas, adicionais, teria grandes vantagens: o ocupante, seja de uma fazenda, de um prédio para negócio, ou de uma moradia, deduziria do aluguel que paga metade das novas taxas, seu locador imediato deduziria uma cota proporcional dos pagamentos que faz ao cedente logo acima dele, e assim por diante. E novas taxas locais poderiam ser impostas adicionalmente aos prédios industriais de todas as naturezas, como se tem sugerido, cobrando-se inicialmente uma taxa menor do que a completa, e aumentando gradualmente. Por essas provisões, os agricultores, lojistas e outros comerciantes escapariam das injustiças ocasionais e do constante receio da injustiça, hoje associados às súbitas e desproporcionadas adições aos encargos públicos impostos sobre classes particulares.

O solo urbano podia ser gravado com uma taxa locativa geral e uma taxa especial de "ar livre".

No que concerne aos valores locativos, parece certo estabelecer que todo solo, seja ou não tecnicamente urbano, se deve considerar ter um valor locativo especial se, desprovido de construções, é vendido mesmo a um preço moderado, digamos 200 libras o acre. Esse solo poderia então ser submetido a uma taxa geral lançada sobre o seu valor de capital, e, adicionalmente, a uma "taxa de ar livre" empregada pelas autoridades locais sob um plano

central com os propósitos indicados acima. Essa taxa de ar livre não seria um fardo muito pesado para os proprietários, pois uma grande porção lhes reverteria sob a forma de valorização dos terrenos de construção que restassem. No estado atual, a despesa de sociedades privadas como a Associação Metropolitana de Jardins Públicos, e grande parte das taxas cobradas sobre os valores de edificação para melhoramentos públicos, é realmente uma livre dádiva de riqueza aos proprietários que já têm fortuna.

Tanto para os distritos rurais como para os urbanos, depois das taxas iniciais sobre a terra, propriamente, o melhor seria obter o restante dos fundos necessários mediante taxas sobre a propriedade imóvel, suplementadas por certos tributos locais à discrição das autoridades municipais. O Imposto Sobre as Casas Desabitadas podia ser suprimido a menos que fosse preciso para alguma grande despesa nova, tal como as pensões para velhice. E os principais tributos deviam ser graduados, tal como o atual Imposto Sobre as Casas Desabitadas, sendo mais brandos para as casas de tamanho médio, e mais pesados para as grandes. Ninguém, entretanto, devia estar isento de todo, pois se uma pessoa conserva o direito de votar sobre a arrecadação e o emprego dos impostos, não é justo que escape inteiramente ao seu encargo. Seria, entretanto, justo e razoável o retorno a si ou aos seus filhos do equivalente às suas contribuições, em benefícios que elevassem a saúde e o vigor físicos e mentais, e não tendessem para a corrupção política.¹²

As alíquotas devem ser progressivas mas ninguém completamente isento.

¹² A recente Comissão de Tributação Local ocupou-se muito com a dificuldade de taxar o valor locativo, e com a dificuldade ainda maior de tomar *ad interim* medidas pelas quais uma parte justa (mais ou menos que seja) das taxas, destinadas por fim a serem pagas pelos mais remotos proprietários territoriais, pudesse ser transferida dos ocupantes para os arrendatários (sublocadores). (Ver especialmente p. 153-176 do *Relatório Final*). A dificuldade do lançamento, embora indubitavelmente muito grande, é de molde a ser diminuída rapidamente pela experiência: as 1 000 primeiras imposições provavelmente dariam mais atapalhções, e apesar disso seriam feitas menos exatamente, do que as 20 mil seguintes.

Limitações do Uso de Pressupostos Estáticos em Relação ao Rendimento Decrescente

Natureza das dificuldades a serem consideradas.

§ 1. Algumas alusões já foram feitas às dificuldades que cercam a teoria do equilíbrio com respeito às mercadorias que obedecem à lei do rendimento crescente. Essas indicações devem ser agora um pouco desenvolvidas.

O ponto capital é que a expressão “margem de produção” não tem significação, no que se refere a longos períodos, para as mercadorias cujo custo de produção diminui com um aumento gradual da mesma, enquanto a tendência ao rendimento crescente não existe geralmente em curtos períodos. Por conseguinte, quando estudamos as condições especiais do valor das mercadorias que se conformam a essas tendências, o termo “margem” deve ser evitado. Pode de certo ser usado para essas mercadorias como para todas as outras, com referência a flutuações breves e rápidas da procura, porque em relação a tais flutuações a produção dessas mercadorias, bem como a das outras, segue a lei do rendimento decrescente e não a do rendimento crescente. Mas, nos problemas em que a tendência ao rendimento crescente está em efetivo vigor, não há claramente um produto marginal definido. Em tais problemas, nossas unidades têm que ser maiores, temos que considerar as condições da uma firma representativa, isto é, típica, antes que as de dada firma individualmente. Sobretudo, temos que considerar o custo total do processo de produção, sem nenhuma tentativa de isolar o de uma simples mercadoria, tal como uma simples espingarda ou uma jarda de pano. É verdade que quando aproximadamente todo um ramo de indústria está nas mãos de poucas empresas gigantes, nenhuma delas pode ser rigorosamente considerada “representativa”. Se essas empresas são fundidas num truste, ou mesmo combinadas estreitamente umas com as outras, o termo “despesas normais de produção” cessa de ter significado preciso. E, como será demonstrado cabalmente numa obra posterior, isso deve ser reputado, *prima facie*, como um monopólio e seus processos devem ser analisados segundo as linhas do Livro Quinto. Cap. XIV, embora nos últimos anos do século XIX e nos primeiros do atual os estudos tenham mostrado que, mesmo em

¹ Ver Livro Quinto. Cap. XII, § 3.

tais casos, a concorrência tem força muito grande, e o emprego da palavra “normal” é menos impróprio do que parecia provável *a priori*.

Um exemplo.

§ 2. Voltemos ao exemplo de uma procura aumentada de barômetros aneróides, causada por movimento da moda, o que, depois de certo tempo, levou a uma melhor organização e a um preço menor de oferta.² Quando, afinal, a moda passou, e a procura de aneróides novamente se baseou apenas na sua real utilidade, o preço podia ser maior ou menor do que o preço normal de procura para a escala correspondente de produção. No primeiro caso, capital e trabalho evitariam essa indústria. Das firmas já estabelecidas algumas podiam prosseguir, embora com ganhos líquidos menores do que esperavam; outras, porém, ensaiariam abrir caminho em outros ramos de produção análogos que fossem mais prósperos; e, à medida que fossem desaparecendo as velhas firmas, haveria poucas novas para tomar o lugar. A escala de produção decairia de novo, e a antiga posição de equilíbrio se apresentaria bastante estável contra os abalos.

Mas voltemos agora ao outro caso, no qual o preço de oferta de longo período para uma produção acrescida caiu tanto que o preço de procura permaneceu acima dele. Nesse caso, os empresários, olhando para o futuro de uma firma iniciada no negócio, medindo as suas possibilidades de prosperidade e de decadência, descontando as suas despesas e as suas receitas futuras, concluiriam que as últimas deixariam um bom saldo sobre as primeiras. Capital e trabalho afluiriam rapidamente para a indústria, e a produção poderia talvez ser decuplicada antes que o preço de procura experimentasse uma baixa tão grande quanto a do preço de oferta num longo período, e um ponto de equilíbrio teria sido encontrado.

Pois, de fato, embora na exposição das oscilações da procura e da oferta em torno de um ponto de equilíbrio estável, conforme capítulo III, ficasse tacitamente estabelecido, como comumente se faz, que não pode existir senão uma posição de equilíbrio estável num mercado; na verdade, sob certas condições concebíveis, embora raras, pode haver duas ou mais posições de equilíbrio real da procura e da oferta, qualquer das quais é igualmente compatível com as circunstâncias gerais do mercado, e qualquer uma, uma vez atingida, se estabilizaria, até que sobreviesse alguma grave perturbação.³

Duas posições de equilíbrio estável são teoricamente possíveis.

Não há grande violência em pressupor que a lista de preços

§ 3. Deve-se admitir, contudo, que essa teoria se alheia das condições reais da vida, na medida em que se supõe que, se a produção normal de uma mercadoria aumenta e em seguida se reduz à quantidade antiga, o pre-

² Ver Livro Quinto. Cap. XII, § 1.

³ Além das posições de equilíbrio estável, há, ao menos teoricamente, posições de equilíbrio instável: são as linhas divisórias entre duas posições de equilíbrio estável, é o divisor de águas, por assim dizer, separando as bacias de dois rios. O preço tende a fluir, a partir dessa linha, numa e noutra direção.

Quando a procura e a oferta estão em equilíbrio instável, então se a escala de produção se afasta, por pouco que seja, de sua posição de equilíbrio, buscará rapidamente uma de suas posições de equilíbrio estável da mesma sorte que um ovo, se equilibrado numa das suas extremidades, tombaria ao menor abalo, e jazeria deitado. Assim como é teoricamente possível, mas impossível na prática, que um ovo fique equilibrado sobre suas extremidades, também é teoricamente possível, mas praticamente impossível, que a escala de produção se mantenha equilibrada numa posição de equilíbrio instável.

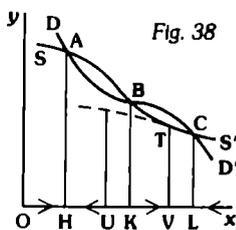
de procura
é rígida;

ço de procura e o preço de oferta retomarão às suas antigas posições para essa quantidade.⁴

Obedeça a mercadoria à lei do rendimento decrescente ou à do rendimento crescente, o aumento de consumo provocado por uma queda do preço é gradual.⁵ Além disso, os hábitos de uso da mercadoria que nasceram quando o seu preço era baixo não são abandonados rapidamente quando o seu preço se eleva. Se, portanto, depois que a oferta cresceu paulatinamente, algumas das fontes de que ela provinha se esgotam, ou qualquer outra causa sobrevém para tornar escassa a mercadoria, muitos consumidores relutariam em se desfazer de seus antigos hábitos. O preço do algodão durante a Guerra da América,⁶ por exemplo, foi mais alto do que teria sido se o preço baixo anterior não o tivesse introduzido no uso geral para atender a necessidades, muitas delas criadas pelo preço baixo. Assim, pois, a lista de preços de procura que prevalece num movimento ascensional de produção de uma mercadoria raro se mantém quando o movimento é inverso, em geral acarretando a elevação dos preços.⁷

Da mesma sorte, a lista dos preços de oferta pode representar com justiça a queda efetiva do preço de oferta de uma coisa, que ocorre quando o seu fornecimento está sendo aumentado; todavia, se a procura caísse, ou se, por

mas a suposição
de que a lista
de preços de oferta
também o é



Assim, na Fig. 38, as curvas se cortam muitas vezes, e as pontas das flechas sobre Ox mostram as direções em que, conforme a sua situação, R tende a mover-se ao longo de Ox . Isso mostra que se R está em H ou em L e é ligeiramente deslocado em qualquer direção, retornará, logo que cesse a causa perturbadora, à posição de equilíbrio de que foi afastado; mas que, se R está em K e é deslocado para a direita, continuará, mesmo após a cessação da causa perturbadora, a mover-se para a direita até alcançar L e se, deslocado para a esquerda, continuará a mover-se até atingir H . Quer dizer, H e L são pontos de equilíbrio estável, e K é um ponto de equilíbrio instável. Chegamos assim ao seguinte resultado:

O equilíbrio da procura e da oferta, correspondente ao ponto de interseção das curvas da procura e da oferta, é estável ou instável conforme a curva da procura fique acima ou abaixo da curva da oferta, à esquerda

desse ponto; ou, o que é a mesma coisa, conforme ela fique abaixo ou acima da curva de oferta, à direita desse ponto.

Vimos que a curva da procura é toda ela inclinada negativamente. Segue-se que, justamente à direita de qualquer ponto de interseção, a curva de oferta fica acima da curva da procura; então, se avançamos ao longo da curva da oferta para a direita, deveremos necessariamente ficar acima da curva da procura até ser alcançado o próximo ponto de interseção: isto é, o ponto de equilíbrio próximo à direita de um ponto de equilíbrio estável deve ser um ponto de equilíbrio instável; e, o que se pode provar igualmente, o mesmo se aplica ao ponto de encontro adjacente, à esquerda. Em outras palavras, nos casos de curvas que se cortam mais de uma vez, os pontos de equilíbrio estável e instável se alternam.

Também, o último ponto de interseção, quando nos dirigimos para a direita, deve ser um ponto de equilíbrio estável. Pois, se a quantidade produzida crescesse indefinidamente, o preço ao qual seria vendida teria que cair quase a zero, mas o preço necessário para cobrir as despesas de produção não poderia cair tanto. Por conseguinte, se a curva da oferta se prolonga suficientemente para a direita, deve por fim ficar colocada acima da curva da procura.

O primeiro ponto de interseção a que chegamos, vindo da esquerda, pode ser um ponto de equilíbrio estável ou instável. Se for um ponto de equilíbrio instável, esse fato indicará que a produção da mercadoria em foco, numa pequena proporção, não remunerará os produtores, de sorte que a sua produção não pode ser lançada a menos que algum acidente passageiro tenha determinado temporariamente uma procura urgente da mercadoria, ou tenha baixado temporariamente as despesas de produção; ou a não ser que alguma empresa se prepare para enterrar muito capital a fim de superar as dificuldades iniciais de produção, e entregar a mercadoria a um preço que lhe assegure grandes vendas.

⁴ Ver Livro Quinto. Cap. III, § 6.

⁵ Ver Livro Terceiro. Cap. IV, § 6.

⁶ Um dos efeitos na economia internacional da Guerra Anglo-Americana (1812/14), como da Guerra Civil nos Estados Unidos (1861/65), foi elevar o preço e animar o algodão brasileiro. (N. dos T.)

⁷ Isto é, para todo movimento regressivo na quantidade posta à venda, a extremidade esquerda da curva de procura teria provavelmente de ser elevada a fim de representar as novas condições da procura.

não se coaduna com a lei do rendimento crescente.

outra razão qualquer, a oferta tivesse que ser reduzida, o preço de oferta não retrocederia pelo mesmo caminho que subira, mas tomaria um nível mais baixo. A lista dos preços de oferta registrados para o movimento progressivo não se mantém para o movimento regressivo, mas deve ser substituído por uma tabela menos elevada. Quer a produção da mercadoria obedeça à lei do rendimento decrescente, quer à do rendimento crescente, isso é igualmente certo. Contudo é de importância especial no último caso, porque o fato de conformar-se a mercadoria a essa lei prova que seu aumento conduz a grandes aperfeiçoamentos na organização.

Com efeito, quando qualquer perturbação ocasional causou um grande aumento na produção de uma mercadoria, e com isso levou à introdução de economias extensivas, essas economias não são perdidas de chofre. Os desenvolvimentos dos instrumentos mecânicos, da divisão do trabalho e dos meios de transporte, e uma melhor organização sob todos os aspectos, uma vez conseguidos, não são prontamente abandonados. O capital e o trabalho, uma vez empenhados em determinada indústria, podem, é certo, ficar depreciados no seu valor, se há uma queda na procura dos artigos que eles produzem; não podem, porém, ser rapidamente convertidos a outras aplicações, e sua concorrência impedirá durante certo tempo que uma diminuição da procura leve a um aumento do preço das mercadorias.⁸

Em parte por essa razão, não há muitos casos em que duas posições de equilíbrio estável apareçam como alternativas possíveis num só e mesmo momento, mesmo se todos os fatos do mercado pudessem ser conhecidos seguramente pelos negociantes interessados. Mas quando as condições de um ramo de indústria são tais que o preço de oferta cai rapidamente se há grande aumento na escala de produção, uma circunstância passageira pela qual a procura dessa mercadoria seja aumentada poderá produzir grande queda no preço de equilíbrio estável, sendo produzida uma quantidade muito maior do que antes, a um custo muito mais baixo. Isso seria sempre possível quando, se pudséssemos traçar com maior alcance as listas de preços

Uma pequena mudança na procura ou na oferta muda o preço de equilíbrio.

⁸ Por exemplo, a forma da curva de oferta na Fig. 38 indica que se o artigo em questão fosse produzido anualmente na quantidade OV as economias introduzidas na sua produção seriam de uma extensão capaz de permitir que a mercadoria seja vendida ao preço TV . Se essas economias estivessem realizadas, a forma da curva SS' deixaria provavelmente de representar rigorosamente as condições da oferta. As despesas de produção, por exemplo, de uma quantidade OU não seriam muito maiores proporcionalmente às de uma quantidade OV . Assim, para que a curva pudesse representar de novo as condições da oferta, seria necessário traçá-la um pouco abaixo, como a curva pontilhada da figura.

O Prof. Bullock (*Quarterly Journal of Economics*, agosto de 1902, p. 508) sustenta que essa curva pontilhada não se poderia inclinar para cima, a partir de T , ainda que brandamente, mas declinaría, para indicar que a produção diminuída abaixaria o custo marginal "eliminando do negócio os produtores fracos", de sorte que no futuro, mais que dantes, o custo marginal seria o dos produtores mais competentes. Esse resultado é possível. Deve, porém, ser lembrado que o custo marginal do produtor mais fraco não governa o valor, mas indica apenas a força das causas que o governam. Na medida em que são "internas" as economias de produção numa larga escala, isto é, pertencentes à organização interna das firmas de per si, as empresas mais fracas podem ser rapidamente eliminadas pelas mais fortes. A continuidade de existência das firmas fracas põe em evidência que uma firma forte não pode indefinidamente aumentar a sua produção, em parte por causa da dificuldade de estender o mercado, e em parte porque a potencialidade da firma não é permanente. A empresa forte de hoje era provavelmente fraca, porque nova, tempos atrás, e será fraca, por ficar velha, daqui a algum tempo. Com uma produção menor, haverá ainda firmas fracas na margem, e elas no curso do tempo ficarão ainda mais fracas do que se a escala de produção fosse mantida. As economias externas também serão menores. Em outras palavras, a firma representativa será provavelmente menor, mais fraca, e com menos acesso às economias externas. Ver Prof. Flux, no mesmo *Journal*, fevereiro de 1904.

de procura e de oferta, as víssemos seguir uma à outra de perto.⁹ Com efeito, se os preços de oferta para quantidades consideravelmente acrescidas não ultrapassam senão muito pouco os preços de procura correspondentes, um aumento moderado na procura, ou uma nova invenção relativamente sem importância, ou outro qualquer barateamento da produção, podem novamente fazer coincidirem os preços da oferta e da procura, e criar um novo equilíbrio. Tal mudança se assemelha sob certos aspectos a um movimento de uma posição alternativa de equilíbrio estável para outra, mas difere deste por não poder ocorrer sem que haja alguma variação nas condições da procura e da oferta normais.

O caráter insatisfatório desses resultados é em parte devido às imperfeições de nossos métodos analíticos, e se pode conceber que venha a ser muito atenuado posteriormente, com o aperfeiçoamento gradual da nossa aparelhagem científica. Teríamos dado um grande passo se pudéssemos representar o preço de procura e o preço de oferta normais como funções tanto da quantidade produzida normalmente, quanto do tempo em cujo termo essa quantidade tornou-se normal.¹⁰

§ 4. Voltemos agora à distinção entre valores médios e valores normais.¹¹ Num estado estacionário a receita que cada meio de produção produz, exatamente conhecida com antecedência, representaria a medida normal dos esforços e sacrifícios para ser obtida.

O total das despesas de produção poderia então ser determinado quer pela multiplicação dessas despesas marginais pelo número de unidades da mercadoria, quer pela soma de todas as despesas reais de produção de suas diversas partes, acrescentando-se ao total as rendas auferidas pelas vantagens diferenciais na produção. Determinadas por qualquer desses métodos as despesas globais de produção, as despesas médias poderiam ser deduzidas pela divisão dos totais pela quantidade da mercadoria, e o resultado seria o preço normal de oferta, seja para longos ou para curtos períodos.

Mas no mundo em que vivemos, o termo despesas “médias” de produção é um tanto equívoco. Pois a maioria dos instrumentos de produção, materiais e pessoais, com os quais uma mercadoria foi feita existem há muito tempo. Seus valores não são, por conseguinte, exatamente os que os produ-

Só em um estado estacionário seriam os gastos médios iguais aos gastos marginais e normais.

⁹ Isto é, quando a uma boa distância, à direita do ponto de equilíbrio, a curva de oferta está apenas um pouco acima da curva de procura.

¹⁰ Surge uma dificuldade do fato de que um período de tempo adequado para a introdução de economias relativas a um aumento na escala de produção não é o bastante para outro e maior acréscimo, de sorte que devemos fixar um período bastante longo, capaz de ser indicado para o problema especial em discussão, e ajustar a ele toda a série de preços de oferta.

Poderíamos aproximarmo-nos satisfatoriamente da realidade, se nos permitíssemos tomar um exemplo mais complexo. Poderíamos tomar uma série de curvas, a primeira das quais representaria as economias suscetíveis de serem introduzidas como resultado de cada aumento na escala da produção durante um ano, a segunda para igual função em dois anos, a terceira para três anos, e assim sucessivamente. Recortando-as da cartolina e pondo-as de pé lado a lado, obteríamos uma *superfície* cujas três dimensões representariam respectivamente a quantidade, o preço e o tempo. Se tivéssemos marcado em cada curva o ponto correspondente à quantidade que, até onde possamos prever, parece capaz de ser a quantidade normal para o ano a que se relaciona a curva, então esses pontos formariam uma curva sobre a superfície, e essa curva seria uma curva bem exata da oferta normal em longo período para uma mercadoria que obedecesse à lei do rendimento crescente. Cf. um artigo de Cunyngghame, no *Economic Journal*, 1892.

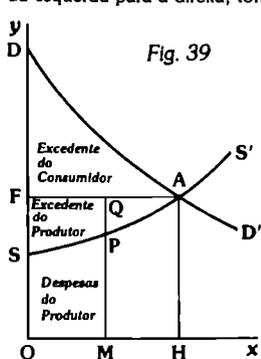
¹¹ Ver *supra*, Livro Quinto, Cap. III, § 6; Cap. V, § 4; e Cap. IX, § 6.

tores esperavam que fossem originariamente: alguns serão mais elevados, e outros menos. Assim, as receitas ganhas atualmente por eles serão reguladas pelas relações gerais entre a procura e a oferta de seus produtos, e seus valores serão constituídos pela capitalização dessas receitas. Portanto, ao estabelecer uma lista dos preços normais de oferta que, em conjunção com a lista dos preços normais de procura, há de determinar a posição de equilíbrio do valor normal, não podemos dar por assentados os valores desses meios de produção, sem cair num círculo vicioso.

Essa precaução, que é particularmente importante quando se trata de indústrias que tendem ao rendimento crescente, pode ser ressaltada por um diagrama representando as relações entre a procura e a oferta, possíveis num estado estacionário, mas somente nele. Aí, cada coisa separada suporta sua devida cota de despesas suplementares; e nunca conviria a um produtor determinada encomenda a um preço que não o do custo total, em que deve ser computada uma parcela para o cultivo das relações comerciais e o desenvolvimento da organização externa de uma firma representativa. O exemplo não tem valor positivo: serve unicamente para nos precaver de um possível erro no raciocínio abstrato.¹²

Isso se pode ilustrar com um diagrama.

¹² No diagrama abaixo, SS' não é uma verdadeira curva de oferta adaptada às condições do mundo em que vivemos, mas tem propriedades freqüentemente atribuídas, por engano, a tal curva. Chamá-la-emos *curva de despesas particulares*. Como de ordinário, a quantidade de uma mercadoria é medida ao longo de Ox , e seu preço ao longo de Oy . OH é a quantidade produzida anualmente. AH é o preço de equilíbrio de uma unidade da mercadoria. O produtor da OH -ésima unidade não tem, supõe-se, vantagens diferenciais; mas o produtor da OM -ésima unidade tem vantagens diferenciais que lhe permitem produzir, com um desembolso PM , uma unidade que, sem essas vantagens, lhe teria custado AH . O lugar geométrico de P é nossa curva de despesas particulares; uma curva tal que, de um ponto P tomado sobre ela, traçando-se PM perpendicular a Ox , PM representa as despesas particulares de produção decorrentes da produção da OM -ésima unidade. O excesso de AH sobre $PM = QP$, e constitui um excedente do produtor, ou renda. Para simplificar, os possuidores de vantagens diferenciais podem ser dispostos numa ordem decrescente, da esquerda para a direita, tomando assim SS' uma inclinação ascendente para a direita.



Procedendo como no caso do excedente do consumidor, ou renda (Livro Terceiro. Cap. VI, § 3), podemos considerar MQ como um estreito paralelogramo ou como uma grossa linha reta. E à medida que M toma posições consecutivas ao longo de OH , temos certo número de grossas linhas retas cortadas em duas pela curva SA , representando a parte inferior de cada qual as despesas de produção de uma unidade da mercadoria, e a superior a contribuição dessa unidade para a renda. O conjunto da seção inferior das linhas grossas preenche todo o espaço $SOHA$, que portanto representa o total das despesas de produção de uma quantidade OH . A reunião das partes superiores das linhas grossas ocupa o espaço FSA , que pois representa o excedente do produtor, ou renda, no significado comum do termo. Com as correções mencionadas atrás (Livro Terceiro. Cap. VI, § 3.) DFA representa a satisfação excedente que os consumidores obtêm de uma quantidade OH sobre aquela cujo valor é representado por uma soma em dinheiro igual a $OH \times HA$.

Agora, a diferença entre a curva de despesas particulares e a curva de oferta normal consiste em que na primeira tomamos, e na outra não, as economias gerais de produção como fixas e uniformes inteiramente. A curva de despesas particulares baseia-se o tempo todo na hipótese de que a produção global é OH , e que todos os produtores têm acesso às economias internas e externas correspondentes a essa escala de produção. Com esses pressupostos bem em mente, a curva pode ser empregada para representar determinada fase de qualquer indústria, seja agrícola ou manufatureira: não pode, porém, ser traçada para representar as suas condições gerais de produção.

Esse último resultado só pode ser atingido pela curva de oferta normal, na qual PM representa as despesas normais de produção da unidade OM -ésima supondo que OM unidades (e não outra quantidade qualquer, como OH) estejam sendo produzidas, e que as economias externas e internas de produção realizáveis são as conseguidas por uma firma representativa cujo volume global de produção é OM . Essas economias serão geralmente menores do que se o volume total de produção fosse a quantidade maior OH ; e pois, estando M à esquerda de H , a ordenada de M para a curva de oferta será maior do que para uma curva de despesas particulares traçada para um total de produção OH .

Segue-se que a área SAF , que representa a renda global em nosso presente diagrama, a representaria incompletamente, se SS' fosse uma curva de oferta normal, mesmo de produtos agrícolas (DD' sendo a curva de procura normal). Pois, mesmo na agricultura, as economias gerais de produção aumentam com um aumento na escala global de produção.

Se, entretanto, preferimos ignorar esse fato, por qualquer motivo, isto é, se resolvemos admitir que MP representa as despesas de produção da parcela de produção obtida sob as mais difíceis condições (de sorte a não dar renda) quando OM unidades são produzidas, PM representa ainda as despesas de produção (fora da renda) da OM -ésima unidade, mesmo quando é produzida a quantidade OH ; ou, em outras palavras, se admitimos que o aumento na produção da quantidade OM para a quantidade OH não altera as despesas de produção da OM -ésima unidade, podemos então considerar SAF como representando a renda global, mesmo quando SS' é a curva de oferta normal. Isso pode ser ocasionalmente vantajoso, uma vez que a atenção esteja, naturalmente, sempre voltada para a natureza peculiar da suposição feita.

Mas nenhuma suposição desse gênero se pode fazer com referência à curva de oferta de uma mercadoria que obedece às leis do rendimento crescente. Fazer isso seria uma contradição nos termos. O fato de que a produção da mercadoria obedece a essa lei implica que as economias gerais possíveis quando o volume total de produção é grande são muito maiores do que quando o volume é pequeno, de tal sorte a vencer a crescente resistência da Natureza a um aumento de produção das matérias-primas de que a indústria se utiliza. No caso de uma curva de despesas particulares, MP será sempre menor do que AH (estando M à esquerda de H), quer a mercadoria obedeça à lei do rendimento crescente, quer à do rendimento decrescente; mas, por outro lado, no caso da curva de oferta, para uma mercadoria que obedece à lei do rendimento crescente, MP seria geralmente maior do que AH .

Resta-nos notar que em se tratando de um problema em que alguns dos meios de produção criados pelo homem têm que ser tomados, por certo tempo, como uma quantidade fixa, de sorte que os seus rendimentos assumem o caráter de uma quase-renda, podemos então traçar uma curva de despesas particulares na qual MP representa as despesas de produção num sentido estrito de que são excluídas tais quase-rendas, e a área SAF representaria o total das rendas propriamente ditas, e dessas quase-rendas. Esse método, aplicado aos problemas de valor normal de curtos períodos, tem seus atrativos e afinal pode ser talvez útil. Mas requer manejo cuidadoso, porque as suposições sobre que repousa são muito escorregadias.

A Teoria do Valor de Ricardo

Ricardo tinha experiência prática, mas era abstrato e assistemático como autor.

§ 1. Quando Ricardo se dirigia a um grande público, lançava mão de seu vasto e íntimo conhecimento dos fatos correntes da vida, usando-os “como exemplo, contraprova ou premissas da argumentação”. Mas em seus *Princípios de Economia Política*, “as mesmas questões são tratadas com singular exclusão de qualquer referência ao mundo real que o cercava”.² Escreveu ele a Malthus em maio de 1820 (ano em que Malthus publicou seus *Princípios de Economia Política, considerada com vistas à sua aplicação prática*):

“Nossas divergências podem sob certos aspectos, penso eu, ser atribuídas ao fato de considerardes meu livro mais prático do que eu pretendia que ele fosse. Meu objetivo era elucidar princípios, e para isso imaginei casos extremos com os quais pudesse mostrar a atuação dos princípios”.

Seu livro não pretendia tampouco ser sistemático. Com relutância é que foi induzido a publicá-lo, e se teve em vista, escrevendo-o, alguns leitores, foram estes principalmente os estadistas e homens de negócios com os quais tinha relações. Assim, propositadamente omitiu muitas coisas que eram necessárias para o completo desenvolvimento lógico da sua argumentação, mas que eles considerariam óbvias. E ademais, como escreveu a Malthus no outubro seguinte, não possuía “um perfeito domínio da língua”. Sua exposição é tão confusa quanto profundo o seu pensamento, usa palavras com significados artificiais que não explica e aos quais ele próprio não se apegava, e muda de uma hipótese para outra, sem avisar.

Se portanto queremos compreendê-lo devidamente, devemos interpretá-lo generosamente, com mais largueza de espírito do que ele próprio interpretou Adam Smith. Quando suas palavras são ambíguas, devemos dar-lhes a interpretação que, segundo outras passagens dos seus trabalhos, ele desejaria que lhes déssemos. Se o fazemos com o desejo de averiguar o que

¹ Comparem-se as observações com que termina o Livro V e o Apêndice B, § 5.

² Ver um admirável artigo sobre o “Uso dos Fatos por Ricardo”, in *Quarterly Journal of Economics*, v. I, da Harvard, pelo Prof. Dunbar.

realmente ele quis dizer, suas doutrinas, embora longe de completas, estão isentas de muitos erros que comumente lhes são atribuídos.

Ele considera, por exemplo (*Princípios*. Cap. I, § 1), que a utilidade é “absolutamente essencial” ao valor (normal), embora não sua medida: enquanto o valor das coisas “das quais existe uma quantidade muito limitada ... varia com a riqueza e as inclinações dos que estão desejosos de possuí-las”. E, noutro trecho (*ibid.*, cap. IV), insiste sobre a maneira pela qual as flutuações dos preços no mercado são determinadas pela quantidade disponível para a venda, de um lado, e “as necessidades e desejos da Humanidade”, de outro.

Outrossim, numa discussão profunda, embora muito incompleta, da diferença entre “o valor e a riqueza”, ele parecia estar tateando o caminho em direção à distinção entre utilidade marginal e utilidade total. Com efeito, entendia como riqueza a utilidade total, e parecia chegar quase a ponto de dizer que o valor corresponde ao acréscimo de riqueza que resulta da porção de uma mercadoria que justamente vale a pena ao comprador adquirir; e que quando a oferta se torna escassa, seja temporariamente em consequência de um acidente passageiro, seja permanentemente em virtude de um aumento no custo da produção, há um aumento nesse incremento marginal de riqueza que é medido em valor, ao mesmo tempo que há uma diminuição da riqueza total, da utilidade total, derivada da mercadoria. Durante toda a discussão tenta dizer, embora (por ignorar a concisa linguagem do cálculo diferencial) não saiba empregar os termos precisos para exprimi-lo claramente, que a utilidade marginal é acrescida e a utilidade total reduzida, por toda diminuição da oferta.

§ 2. Mas embora não julgasse ter muito de importante a dizer sobre a questão da utilidade, acreditava que a relação entre o custo de produção e o valor era imperfeitamente compreendida, e que as opiniões errôneas sobre esse assunto poderiam desencaminhar o país nos problemas práticos de tributação e de finanças, e por isso dedicou-se especialmente a essa matéria. Mas aqui também quis abreviar.

Com efeito, embora soubesse muito bem que as mercadorias se dividem em três classes, conforme obedeçam à lei do rendimento decrescente, à do rendimento constante ou à do rendimento crescente, contudo achou melhor ignorar essa distinção numa teoria do valor aplicável a todas as espécies de mercadorias. Uma mercadoria escolhida ao acaso tanto pode obedecer a uma como à outra das duas leis do rendimento decrescente e do rendimento crescente, e, por conseguinte, julgou-se autorizado a supor provisoriamente que todas se subordinavam à lei do rendimento constante. Tinha razão talvez, mas cometeu um erro não declarando explicitamente o que estava fazendo.

Ele argumentou na Seção I do seu primeiro capítulo “que nas etapas primitivas da sociedade”, quando havia escasso uso de capital e o trabalho de um homem tinha aproximadamente o mesmo preço do trabalho de outro homem, é verdade, falando de modo geral, que “o valor de uma mercadoria, ou a quantidade de outra mercadoria pela qual é trocada, depende da quantidade relativa de trabalho necessária para a sua produção”. Isto é, se duas coisas são feitas, uma com o trabalho de doze homens e outra com o de quatro, num ano, sendo todos os homens da mesma categoria, o valor nor-

Ele deu a utilidade como pressuposta porque sua influência é relativamente simples;

e analisou o custo de produção porque sua influência é menos óbvia.

1) O custo de produção depende da quantidade de trabalho utilizada diretamente;

mal da primeira será três vezes maior que o da outra. Pois, se num caso se deve adicionar 10% a título de lucro do capital investido, o mesmo é mister que se faça no outro caso. (Se w representa o salário anual de um trabalhador dessa classe, os custos da produção serão $4w \frac{110}{100}$ e $12w \frac{110}{100}$; e a razão é 4 : 12, ou 1 : 3.)

2) também da qualidade desse trabalho;

Mas ele prossegue demonstrando que essas suposições não seriam admissíveis em estágios avançados da civilização, e que a relação entre o valor e o custo da produção é mais complexa do que a de que partiu. Seu próximo passo foi introduzir na Seção II a noção de que “o trabalho de qualidades diferentes é diferentemente remunerado”. Se o salário de um joalheiro é duas vezes maior que o de um trabalhador diarista, uma hora de trabalho daquele deve equivaler a duas horas deste. Se houvesse uma alteração em seus salários relativos, haveria por força uma alteração correspondente nos valores relativos das coisas feitas por eles. Em vez de analisar, porém, como o fazem os economistas atuais, as causas que fazem com que (digamos) os salários dos joalheiros variem de uma época para outra relativamente aos dos trabalhadores comuns, contentou-se ele em afirmar que tais variações não podem ser grandes.

3) do trabalho gasto prevlamente nos implementos;

Em seguida, na Seção III, insiste em que no cômputo do custo de produção de uma mercadoria deve ser levado em conta não só o trabalho imediatamente empregado nela, mas também o que é investido nas instalações, nos utensílios e nas edificações que ajudam tal trabalho; e aqui, o elemento tempo, que de começo ele deixara cuidadosamente em segundo plano, foi necessariamente introduzido.

4) do tempo que deve transcorrer antes que os bens possam ser levados ao mercado;

Assim, na Seção IV, discute mais amplamente as diversas influências exercidas sobre o valor de “um grupo de mercadorias” (ele usa esse método simples, por vezes, para evitar as dificuldades das distinções entre custo primário e custo total), e leva em conta especialmente os diferentes efeitos da aplicação do capital circulante consumido num único uso, e do capital fixo, e ainda o tempo durante o qual o trabalho deve ser empregado na fabricação da maquinaria para fabricar as mercadorias. Se esse tempo fosse longo, estas teriam um custo de produção maior e seriam “mais valiosas para compensar o grande lapso de tempo que decorreu até que fossem trazidas ao mercado”.

5) da consequente influência da taxa de lucros sobre o valor relativo.

E por último, na Seção V, ele resume a influência que investimentos de diferentes durações, quer diretos ou indiretos, terão sobre os valores relativos, afirmando com razão que, se todos os salários sobem ou caem, juntos, a alteração não terá efeito permanente nos valores relativos de diferentes mercadorias. Mas sustenta que, se a taxa de lucros baixa, fará baixar os valores relativos das mercadorias cuja produção requer um capital a ser investido bastante tempo antes que elas possam ser entregues ao mercado. Pois, se num caso a inversão média é por um ano e requer a adição de 10% à folha dos salários, a título de lucros, e noutra é por dois anos e exige 20%, acontecerá então que uma baixa de 1/5 nos lucros reduzirá a adição no último caso de 20 para 16 e no primeiro de 10 para 8. (Se os seus custos em trabalho

direto são iguais, a relação entre os seus valores antes da alteração será $\frac{120}{110}$

ou 1 091; e depois da alteração $\frac{116}{108}$ ou 1 074, uma queda aproximada de

2%.) Seu raciocínio é, declaradamente, apenas provisório. Em capítulos

posteriores, ele leva em conta outras causas de diferenças nos lucros em diferentes indústrias, além do prazo de investimento. Parece difícil imaginar como poderia ter posto mais vigorosamente o fato de que o Tempo ou a Espera, tanto quanto o trabalho, é um elemento do custo de produção, do que ocupando com esse estudo o seu primeiro capítulo. Infelizmente, porém, ele se comprazia em frases curtas, e pensava que seus leitores supririam sempre por si os desenvolvimentos que apenas lhes sugeriu.

É certo que de uma feita, numa nota final da Seção VI do seu primeiro capítulo, disse ele:

“O Sr. Malthus parece crer que é parte da minha doutrina que o custo e o valor de uma coisa devem ser idênticos; são se ele considera como custo o ‘custo de produção’, incluindo lucros. Na passagem acima, não é isso o que ele quer dizer, portanto não me compreendeu claramente”.

Contudo Rodbertus e Karl Marx invocam a autoridade de Ricardo para afirmar que o valor natural das coisas consiste somente no trabalho despendido nelas, e mesmo os economistas alemães que mais vigorosamente combatem as conclusões desses autores admitem freqüentemente como exata a interpretação que eles deram de Ricardo, e que as suas conclusões decorrem logicamente dele.

Esse fato e outros provam que a reticência de Ricardo foi um erro de julgamento. Teria sido melhor se tivesse ocasionalmente repetido a afirmativa de que os valores de duas mercadorias só podem ser considerados, a longo prazo, proporcionais à soma de trabalho empregado na sua feitura, se forem iguais todas as outras condições, isto é, se o trabalho empregado nos dois casos for de igual qualidade, e pois igualmente pago, se for auxiliado por somas proporcionais de capital, levado em conta o prazo das inversões, e se forem iguais as taxas de lucros. Ele não indica com clareza, e em alguns casos quiçá não percebeu completa e lucidamente, como no problema do valor normal os vários elementos governam um ao outro *mutuamente* e não *sucessivamente*, numa longa cadeia de causalidade. E ele foi, mais talvez que qualquer outro, responsável pelo mau hábito de se fazer empenho em expor grandes doutrinas econômicas em curtas sentenças.³

§ 3. Poucos autores modernos se aproximaram tanto da brilhante originalidade de Ricardo como Jevons. Mas ele parece ter julgado Ricardo e Mill severamente, atribuindo-lhes doutrinas mais estreitas e menos científicas do

³ O Prof. Ashley, numa sugestiva crítica a esta Nota, como parte de uma tentativa de “Reabilitação de Ricardo” (*Economic Journal*, v. I), acentua que é comum acreditar-se que de fato Ricardo habitualmente considerava o custo de produção constituído de meras quantidades de trabalho, as quais também governavam o valor, salvo apenas “ligeiras modificações”, e que essa interpretação é a que mais se coaduna com o conjunto dos seus escritos. É Inquestionável que essa interpretação foi aceita por muitos bons autores: de outra sorte pouca necessidade haveria de reabilitação, isto é, de vestir melhor as suas doutrinas, um tanto despidas. Mas a questão de se Ricardo nada quis significar no primeiro capítulo do seu livro, apenas porque não repetia constantemente a cláusula interpretativa contida nele, é deixada à decisão de cada leitor, de acordo com o seu temperamento. Não se presta a ser resolvida por argumentação. O que se pretende aqui não é que suas doutrinas contenham uma completa teoria do valor, mas que elas, até onde alcançaram, estavam geralmente com a verdade. Rodbertus e Marx interpretaram a doutrina de Ricardo, atribuindo a ela o pensamento de que juro não entra no custo de produção que governa o valor (ou melhor, participa desse governo). Sobre esse ponto, o Prof. Ashley parece reconhecer a exatidão do que pretendemos aqui, quando ele acha fora de dúvida que Ricardo “considerava o pagamento do juro, isto é, de algo além da mera reposição do capital, uma coisa que se subentende”.

Ele corrige a antecipação de Malthus à falsa concepção de Marx.

Mas foi demasiado parco em palavras.

A brilhante unilateralidade de Jevons.

que na realidade sustentaram. E o seu desejo de salientar um aspecto do valor ao qual eles não deram relevo suficiente foi provavelmente, até certo ponto, a razão que o fez dizer:

“A reflexão e a investigação contínuas me levaram à opinião um tanto nova de que o valor depende inteiramente da utilidade” (*Theory*. p. 1).

Essa afirmativa parece ser menos unilateral e fragmentária, e bem mais propensa a induzir a erro, do que aquela que Ricardo expressava com uma negligente brevidade, e que fazia depender o valor do custo de produção, a qual, porém, nunca ele considerou senão como parte de uma doutrina mais vasta, cujo restante tentou explicar.

Jevons continua:

“Não temos mais que seguir cuidadosamente as leis naturais de variação da utilidade como dependente da quantidade de mercadoria em nosso poder, para chegar a uma teoria satisfatória da troca, da qual as leis comuns de oferta e procura são a consequência necessária... Constata-se freqüentemente que o trabalho determina o valor, mas só indiretamente, fazendo variar o grau de utilidade de um artigo mediante um aumento ou limitação de sua oferta”.

A última das duas afirmativas, como veremos, Ricardo e Mill tinham lançado anteriormente, quase da mesma forma vaga e inexata, mas eles não teriam aceitado a primeira. Com efeito, uma vez que consideravam as leis naturais da variação da utilidade tão evidentes que prescindiam de demonstração detalhada, e que não admitiam que o custo de produção pudesse ter efeito sobre o valor de troca se não o pudesse ter sobre a quantidade que os produtores entregassem à venda, suas doutrinas implicam que o que é verdadeiro para a oferta é verdadeiro, *mutatis mutandis*, para a procura, e que a utilidade de uma mercadoria não tem efeito sobre o seu valor de troca se não tiver sobre a quantidade que os compradores retiraram do mercado. Examinemos então a cadeia de causalidade na qual a proposição central de Jevons é formulada, em sua 2.^a edição, e comparemo-la com a concepção de Ricardo e de Mill. Diz ele (p. 179):

“O custo da produção determina a oferta.

A oferta determina o grau final de utilidade.

O grau final de utilidade determina o valor”.

Ora, se essa série de causas e efeitos realmente existisse, não haveria grande inconveniente em omitir estágios intermediários, e dizer que o custo de produção determina o valor. Pois, se *A* é a causa de *B*, que é a causa de *C*, que é a causa de *D*, então *A* é a causa de *D*. Mas de fato essa série não existe.

Uma objeção preliminar pode ser feita à ambigüidade dos termos “custo de produção” e “oferta”, a qual Jevons devia ter evitado com o auxílio do instrumental técnico de expressões semimatemáticas que estavam à sua disposição, mas não à de Ricardo. Uma objeção mais grave se levanta contra a terceira proposição. Pois o preço que os vários compradores num mercado pagarão por uma coisa é determinado não somente pelos graus finais de sua utilidade para eles, mas por esse fator em conjunção com as somas de poder aquisitivo ao dispor de cada um individualmente. O valor de troca de uma coisa é o mesmo em toda a extensão de um mercado, mas os graus finais de utilidade a que ele corresponde não são iguais para dois exemplares da mes-

A posição central de Jevons.

Jevons dá a entender que as coisas que se compensam entre si no mercado são utilidades: mas são medidas indiretas da utilidade.

ma. Jevons supunha ter-se aproximado bastante dos fundamentos do valor de troca quando, no levantamento das causas que o determinam, empregou a expressão “grau final de utilidade”, em lugar de “preço exato que os consumidores aceitam pagar” — frase que neste tratado é condensada em “preço de procura marginal”. Quando por exemplo descreve (2.^a ed., p. 105) o ajuste da troca entre “um grupo comercial que só possui trigo, e outro que apenas possui carne”, faz um diagrama representando numa linha o ganho, e noutra a perda de “utilidade”, por “uma pessoa”. Mas não é isso o que na realidade acontece: uma entidade mercantil não é “uma pessoa”, ela fornece coisas que representam igual poder aquisitivo para todos os seus membros, mas utilidades mui diversas. É verdade que o próprio Jevons estava ciente disso, e que a sua exposição se pode conciliar com os fatos da vida por meio de uma série de interpretações, que com efeito substituem “utilidade” e “desutilidade” por “preço de procura” e “preço de oferta”. Mas, emendadas dessa forma, essas interpretações perdem muito da sua força agressiva contra as antigas doutrinas, e então a maneira antiga de dizer, se nos ativermos rigorosamente à estrita interpretação literal, embora não seja inteiramente exata, parece estar mais próxima da verdade do que a proposta insistentemente feita por Jevons e por alguns dos seus discípulos para substituí-la.

Ele substitui a mútua dependência por uma cadeia de causas.

A maior objeção de todas à formulação da sua doutrina central, porém, é a de que nela o preço de oferta, o preço de procura e a quantidade produzida não se determinam reciprocamente (sujeitos a certas outras condições), mas são determinados um pelo outro, numa série. É como se, no caso de três bolas *A*, *B* e *C*, que repousam uma encostada às outras num recipiente, ele dissesse, não que a posição das três determina mutuamente uma à outra, sob a ação da gravidade, mas que *A* determina *B*, e *B* determina *C*. Com igual razão alguém poderia dizer, entretanto, que *C* determina *B* e *B* determina *A*. É em resposta a Jevons, uma cadeia menos falsa que a sua pode ser armada, invertendo a sua ordem, e dizendo:

A utilidade determina a quantidade que deve ser suprida.

A quantidade que deve ser oferecida determina o custo de produção.

O custo de produção determina o valor, porque ele determina o preço de oferta, necessário para que os produtores mantenham a produção.

Volvamos então à doutrina de Ricardo que, embora assistemática e sujeita a muitas objeções, parece ser em princípio mais filosófica, e mais próxima dos fatos reais da vida. Diz ele, na carta a Malthus, já citada:

O correto, ainda que inadequado, tratamento de Ricardo da utilidade leva em conta, de certo modo, o elemento tempo.

“O Sr. Say não tem noção correta do que significa o valor, quando sustenta que o valor de uma mercadoria é proporcional à sua utilidade. Isso seria verdade se apenas os compradores ditassem o valor das mercadorias; então, de fato, poderíamos esperar que todos os homens pagassem pelas coisas proporcionalmente à estimativa que delas fizessem; mas o que me parece é que os compradores são os que menos têm a ver no mundo com a regulação dos preços... Tudo é feito pela concorrência entre vendedores e, por mais dispostos que os compradores estivessem a pagar mais pelo ferro do que pelo ouro, não o poderiam fazer porque a oferta seria regulada pelo custo de produção... Dizeis que a procura e a oferta regulam o valor (sic). Penso que isso não diz nada, pela razão que dei no começo desta carta: é a oferta que regula o valor, e a oferta por sua vez é governada pelo custo relativo da produção. O custo de produção, em dinheiro, significa o valor do trabalho, assim como o dos lucros”.

(Ver p. 17-36, da excelente edição dessas cartas, dirigida pelo Dr. Bonar.) E ainda, na sua epístola seguinte:

“Não contesto a influência da procura quer sobre o preço do trigo ou sobre o preço de todas as outras coisas: mas a oferta segue a procura de perto, e logo enfeixa nas suas mãos (sic) o poder de regular o preço, e, regulando-o, é determinada pelo custo de produção”.

Essas cartas não estavam na verdade publicadas quando Jevons escreveu, mas havia proposições muito semelhantes nos *Princípios* de Ricardo. Também Mill, ao discutir o valor do dinheiro (Livro Terceiro. Cap. IX, § 3.), fala da

“lei da procura e da oferta que se reconhece ser aplicável a todas as mercadorias, e que, no caso da moeda, como da maior parte das outras coisas, é condicionada, mas não anulada, pela lei do custo de produção, já que o custo de produção não poderia ter nenhum efeito sobre o valor se nenhum tivesse a oferta”.

E ainda, ao resumir a sua teoria do valor (Livro Terceiro. Cap. XVI, § 1), diz:

“Donde se vê que a procura e a oferta regulam as flutuações dos preços em todos os casos, e os valores permanentes de todas as coisas cuja oferta é determinada por qualquer fator que não o da livre concorrência. Sob o regime da livre concorrência, entretanto, as coisas são, em média, trocadas umas pelas outras a valores tais, e vendidas por tais preços, que satisfaçam igual expectativa de vantagem para todas as classes de produtores, o que só pode ocorrer quando a troca de umas pelas outras é feita na razão dos respectivos custos de produção”.

E na página seguinte, tratando das mercadorias que têm um custo conjunto de produção, diz:

“já que, neste caso, nos escapa o custo de produção, temos que recorrer a uma lei de valor anterior à do custo de produção, e mais fundamental, a lei da oferta e da procura”.

A posição de Jevons é menos diferente do que parece,

Jevons (p. 215), referindo-se a essa última passagem, fala da “falácia contida na idéia de Mill de que ele está retomando a uma *lei anterior de valor*, a lei da oferta e da procura, pois que, introduzindo o princípio do custo de produção, ele não deixou, de modo algum, a lei da oferta e da procura. O custo de produção é apenas uma circunstância que governa a oferta e assim indiretamente influi sobre os valores”.

Essa crítica parece conter uma verdade importante, embora a redação da última parte esteja sujeita a objeções. Se tivesse sido formulada no tempo de Mill, talvez este a tivesse aceitado, substituindo a palavra “anterior”, por não exprimir o seu verdadeiro pensamento. O “princípio do custo de produção” e o da “utilidade final” são indubitavelmente partes de uma lei geral da oferta e da procura, comparando-se cada um deles a uma das lâminas de uma tesoura. Quando uma lâmina se mantém parada, e o corte é efetuado pelo movimento da outra, podemos dizer, com uma brevidade pouco exata, que o corte foi feito pela segunda; mas a observação não pode ser feita de modo formal nem defendida de ânimo deliberado.⁴

e ele subestimou a ampla simetria da procura e oferta.

Talvez o antagonismo de Jevons a Ricardo e Mill tivesse sido menor se ele não tivesse caído no hábito de falar de relações que só existem entre pre-

⁴ Ver Livro Quinto. Cap. III, § 7.

ço de procura e valor como se estas existissem entre utilidade e valor, e se ele houvesse insistido, como o fez Cournot, e se poderia esperar que o tivesse feito por meio de fórmulas matemáticas, sobre a simetria fundamental das relações gerais que ligam a procura e a oferta ao valor, a qual coexiste com as diferenças marcantes nos detalhes dessas relações. Não devemos de fato esquecer que, na época em que ele escreveu, o lado da procura na teoria do valor era muito negligenciado, e que ele prestou excelente serviço chamando a atenção para esse aspecto, e desenvolvendo-o. Poucos pensadores têm tão eminente título, sob vários pontos de vista, ao nosso reconhecimento, como Jevons — o que não nos deve levar à aceitação precipitada da crítica que fez aos seus grandes predecessores.⁵

Pareceu-nos apropriado escolher as críticas de Jevons para refutá-las, porque na Inglaterra sempre ele atraiu mais atenção do que qualquer outro. Mas ataques, até certo ponto semelhantes, à teoria do valor de Ricardo foram dirigidos por outros autores, entre os quais podem ser especialmente mencionados Macleod, cujos escritos, anteriores a 1870, foram precursores, tanto na forma como na substância, das recentes críticas às doutrinas clássicas do valor em relação com o custo, de autoria dos Profs. Walras e Carl Menger, contemporâneos de Jevons, e Profs. Böhm-Bawerk e Wieser, mais tarde.

A negligência de Ricardo no que concerne ao elemento tempo foi imitada pelos seus críticos, e assim originou duplo mal-entendido. Com efeito, os críticos tentam refutar a doutrina quanto às tendências últimas, as causas das causas, as *causae causantes*, das relações entre o custo de produção e o valor, por meio de argumentos baseados nas causas de mudanças temporárias, e de flutuações de valor em períodos curtos. Sem dúvida, quase tudo que dizem, expressando suas próprias opiniões, é certo no sentido que eles emprestavam. Certas partes são novas e muitas ganharam uma forma melhor. Mas não parecem ter feito nenhum progresso no sentido de justificar as pretensões de terem descoberto uma nova doutrina do valor em nítido contraste com a antiga, ou de que tenham operado qualquer demolição considerável, em lugar de um simples desenvolvimento ou extensão da velha doutrina.

O primeiro capítulo de Ricardo foi estudado aqui apenas com referência às causas que governam os valores relativos de troca das diferentes coisas, pois foi nessa direção a sua influência preponderante nos estudos posteriores. Originalmente, porém, esse capítulo estava associado ao debate sobre o ponto até o qual o preço do trabalho oferece um bom padrão para medir o poder aquisitivo geral da moeda. Nesse sentido, o interesse do seu trabalho é principalmente histórico, mas devemos fazer referência a um lúcido artigo sobre ele do Prof. Hollander, no *Quarterly Journal of Economics*, 1904.

⁵ Ver um artigo do autor sobre a *Theory* de Jevons, na *Academy*, de 1.º de abril de 1872. A edição de sua *Theory*, publicada pelo seu filho em 1911, contém um Apêndice sobre a sua concepção de juro, com especial referência a esse artigo. (Ver também *supra*, Livro Sexto. Cap. I, § 8.) Ele sustenta que a teoria de seu pai "está certa até onde alcança", embora "tivesse mantido a lamentável prática da Escola de Ricardo, de omitir certas idéias, na suposição que os leitores estão familiarizados com as respectivas relações, ao firmar os seus pontos de vista". O filho pode ser aceito como o intérprete fiel do pai. E a dívida da Economia para com este, de tão grande, é comparável com as transcendentais obrigações para com Ricardo. Mas a *Theory* de Jevons tem um lado combativo e um construtivo. Em grande parte, é um ataque ao que ele chama no prefácio, "esse homem capaz, mas mal orientado, David Ricardo", que "desviou o trem da ciência econômica para uma via errada". Sua crítica de Ricardo conquistou alguns triunfos dialéticos aparentemente injustos, baseando-se na presunção de que a concepção de valor de Ricardo era fundada no custo de produção sem referência à procura. Esse falso juízo sobre Ricardo estava fazendo um grande mal em 1872, e pareceu necessário mostrar que a Teoria do Juro de Jevons, se interpretada como ele interpretou Ricardo, é indefensável.

Outros críticos

imitaram Ricardo em sua falta de cuidado na exposição quanto ao elemento tempo e falharam em subverter sua doutrina central.

A Teoria do Fundo de Salários

Em princípios do século passado, causas específicas realçaram a dependência do trabalho da ajuda do capital,

§ 1. A princípios do século passado, por maior que fosse a pobreza do povo inglês, os povos do continente eram ainda mais pobres. Na maioria deles, a população era esparsa, e portanto a alimentação barata, mas em todos a gente era subalimentada, e não se podiam prover com os “nervos da guerra” (meios). A França, após as primeiras vitórias, auferiu continuamente recursos mediante as contribuições forçadas de outras nações. Mas os países da Europa central não podiam sustentar os seus exércitos sem a ajuda da Inglaterra. Mesmo a América, com toda a sua energia e os seus recursos nacionais, não era rica: não poderia ter subsidiado os exércitos continentais. Os economistas procuravam a explicação disso, encontrando a razão principalmente no capital acumulado inglês que, embora pequeno diante dos padrões atuais, era muito maior que o de qualquer outro país. Outras nações invejavam a Inglaterra, e desejavam seguir as suas pegadas, mas estavam incapazes de fazê-lo, em parte certamente por outras razões, mas principalmente porque não dispunham de suficiente capital. Precisavam de sua renda anual para consumo imediato. Não havia nelas uma larga classe de pessoas que tivessem boa quantidade de riqueza em reserva, de que não precisassem para o gasto, e que pudessem dedicar ao fabrico de máquinas e de outras coisas que auxiliassem o trabalho e o habilitassem a produzir maior quantidade de coisas para consumo futuro. A escassez do capital em toda a parte, mesmo na Inglaterra, a crescente dependência em que estava o trabalho da ajuda da máquina, e, por último, o desatino de alguns seguidores de Rousseau, dizendo às classes trabalhadoras que ficariam melhor se não houvesse capital algum, tudo isso emprestou uma força especial aos argumentos dos economistas.

Em consequência, os economistas deram extrema preeminência às idéias seguintes: primeira, que o trabalho requer o amparo do capital, isto é, de boas roupas etc., que já tenha produzido; e, segunda, que o trabalho requer a ajuda do capital em forma de fábricas, depósitos de matérias-primas

¹ Ver *supra*, Livro Sexto. Cap. II.

etc. Naturalmente o trabalhador poderia ter fornecido seu próprio capital, mas de fato raro possuía de seu mais do que uma pequena provisão de roupas e mobiliário, e talvez uns poucos instrumentos simples. Para tudo o mais ele dependia das poupanças de outros. O trabalhador recebia roupa pronta para usar, pão já feito para comer, ou o dinheiro com o qual os podia adquirir. O capitalista recebia a transformação da lã em fio, e o tecido do fio em pano, ou a aração da terra, e só em casos muitos reduzidos mercadorias elaboradas para consumo, vestimentas prontas para o uso ou pão pronto para comer. Há, sem dúvida, exceções importantes, mas a negociação ordinária entre empregadores e empregados consistia em receberem os últimos coisas prontas para uso imediato, e os primeiros receberem a ajuda para fazer as coisas que serão usadas mais tarde. Os economistas expressavam esses fatos dizendo que todo trabalho requer o amparo do capital, pertencente ao trabalhador ou a quem quer que seja, e que quando alguém loca o seu trabalho, seus salários são, em regra, adiantados pelo capital do empregador — adiantados, quer dizer, sem esperar que as coisas para cujo fabrico está trabalhando estejam prontas para uso. Essas simples assertivas têm sido objeto de muitas críticas, mas nunca foram negadas por quem quer que as tenha tomado no seu devido sentido.

mas essa dependência foi exagerada por expressões descuidadas.

Os antigos economistas, no entanto, chegaram a dizer que a soma dos salários era limitada pela soma de capital, e essa idéia não é defensável. Na melhor das hipóteses é um modo tosco de falar que tem sugerido a muita gente a noção de que a soma total dos salários que podiam ser pagos num país, no curso, digamos, de um ano, era uma soma fixa. Se pela ameaça de uma greve ou por qualquer outra maneira, um grupo de trabalhadores logrou um aumento de salários, tais pessoas achavam que, em conseqüência, outros grupos de trabalhadores teriam que perder uma soma exatamente igual, no conjunto, à importância do que cresceu ao primeiro grupo. Os que assim se exprimiam, pensavam talvez na produção agrícola, que não conta senão uma safra por ano. Se todo o trigo de uma colheita é seguramente consumido antes de vir a próxima, e se nenhum pode ser importado, então é verdade que se o quinhão de alguém é aumentado, a parte dos outros será diminuída de uma parcela equivalente. Isso porém não justifica o princípio de que a soma de salários pagáveis num país é fixada pelo capital existente nele, doutrina que tem sido chamada “a forma vulgar da teoria do fundo de salários”.²

Mill tentou discutir salários antes que tivesse alcançado a teoria do valor.

§ 2. Já observamos (Livro Primeiro, Cap. IV, § 7) que Mill nos seus últimos anos, sob a influência conjunta de Comte, dos socialistas e das tendências gerais do sentimento público, se empenhou em dar preeminência ao elemento humano na Economia, em oposição ao elemento mecânico. Desejava chamar a atenção para as influências exercidas sobre a conduta humana pelos costumes e usos, pelas mutáveis condições sociais, e pelas constantes mudanças na natureza humana, cuja flexibilidade, de acordo com Comte, achava terem os antigos economistas subestimado. Foi esse desejo que deu

² Esses três parágrafos são reproduzidos de um trabalho para o *Cooperative Annual*, e reimpresso no *Report of the Industrial Remuneration Conference*, 1885, o qual contém as linhas gerais da argumentação central dos dois primeiros capítulos do Livro Sexto.

o principal impulso à sua obra econômica na segunda metade de sua vida, distinguindo-a do que escreveu em seus *Essays on Unsettled Questions*, e que o induziu a distinguir a distribuição da troca, e a sustentar que as leis de distribuição dependem de “certas instituições humanas” e estão sujeitas a serem permanentemente modificadas à medida que os hábitos humanos de sentir, pensar e agir passam de uma para outra fase. Ele opunha assim as leis da distribuição às de produção, que considerava assentadas na base imutável da natureza física, e do mesmo modo às leis da troca, às quais atribuía algo muito semelhante à universalidade das matemáticas. É certo que por vezes se exprimiu como se a ciência econômica consistisse principalmente em discussões sobre a produção e a distribuição da riqueza, o que parecia implicar que ele considerasse a teoria da troca como parte da teoria da distribuição. Contudo, manteve as duas separadas uma de outra. Tratou da distribuição nos Livros Segundo e Quarto, e dedicou o Livro Terceiro ao “Mecanismo da Troca”. (Cf. seu *Principles of Political Economy*. Livro Segundo. Cap. I, § 1 e Cap. XVI, § 6.)

Ele foi assim induzido a uma postulação incompleta; e a correção dela em seu Livro Quarto não foi geralmente reconhecida;

Assim agindo, deixava que a preocupação de conferir um tom mais humano à Economia levasse a melhor sobre o raciocínio, e o precipitasse no trabalho partindo de uma análise incompleta. Pois, colocando a sua principal teoria dos salários antes da exposição da oferta e da procura, cortou todas as possibilidades de tratar essa teoria de forma satisfatória. De fato, foi levado a dizer (*Principles*. Livro Segundo. Cap. XI, § 1) que “os salários dependem principalmente da... proporção entre a população e o capital”, ou melhor, como explica adiante, entre “os efetivos da classe trabalhadora... que trabalha por salário”, e “o total do que se pode chamar o fundo de salários, que consiste na parte do capital circulante... despendida na locação direta de mão-de-obra”.

O fato é que as teorias da Distribuição e da Troca são intimamente ligadas a ponto de serem pouco mais do que os dois lados do mesmo problema; que em cada uma delas há um elemento de precisão “mecânica” e de universalidade, e que em cada qual há um elemento dependente de “determinadas instituições humanas”, que têm variado, e provavelmente variarão, de lugar para lugar e de época para época. Se Mill tivesse reconhecido essa grande verdade, ele não teria parecido tomar, como fez no seu Livro Segundo, a exposição do problema dos salários como a sua solução. Tivesse ele combinado a descrição e a análise do Livro Segundo, com o breve mas profundo estudo das causas que regulam a distribuição do dividendo nacional, do Livro Quarto, e o progresso da Economia teria sido acelerado.

em parte porque ele assumiu uma posição menos científica em suas respostas a Thornton.

O que se deu foi que, quando o seu amigo Thornton, seguindo os passos de Longe, Cliffe Leslie, Jevons e outros, o convenceu de que as proposições contidas no Livro Segundo eram insustentáveis, ele cedeu demais: exagerou a extensão de seus erros passados e das concessões que foi forçado a fazer aos adversários. Disse ele (*Dissertations*. v. IV, p. 46):

“Não há lei da Natureza que tome intrinsecamente impossível aos salários elevarem-se a ponto de absorverem não só o fundo que ele (empregador) entendeu destinar ao movimento de seu negócio, mas também o que ele separa para as suas despesas privadas além das primeiras necessidades. O limite real do aumento é a consideração prática do quanto o arruinaria ou o levaria a abandonar o negócio, nunca os limites inexoráveis do fundo de salários”.

Ele não deixou claro se essa afirmação se referia a efeitos imediatos ou remo-

tos, a curtos ou a longos períodos; mas em qualquer caso parece insustentável.

A relação da teoria dos salários com a questão de conflitos específicos na área das atividades empresariais é indireta e remota.

No que se refere a longos períodos o limite foi colocado demasiado alto, pois os salários não podem subir permanentemente de forma a absorverem uma parcela do dividendo nacional tão grande como a indicada aqui. E quanto a curtos períodos, foi baixo demais, pois que uma greve bem organizada, numa conjuntura crítica, pode arrancar do empregador por um tempo curto mais do que o valor total de sua produção, deduzido o pagamento da matéria-prima correspondente, tomando assim o lucro bruto relativo ao período uma quantidade negativa. E de fato, a teoria dos salários, seja na forma antiga ou na nova, não tem nenhuma relação direta com o desfecho de um conflito especial qualquer no mercado de trabalho: depende este do balanço de forças das partes em competição. Mas a teoria tem muita repercussão na política geral de relações entre o capital e o trabalho, pois indica que medidas trazem, e quais não trazem, em si as sementes do insucesso final; que políticas podem ser mantidas com a ajuda de organizações apropriadas, e quais acabarão por enfraquecer uma ou outra das partes, ainda que bem organizada.

Cairnes exorcizou com explicações as cruzes da doutrina do fundo de salários em suas formas extremas;

Algum tempo depois, Cairnes, em seus *Leading Principles*, empenhou-se em ressuscitar a teoria do fundo de salários, expondo-a numa forma que julgava escapar aos ataques contra ela feitos. Contudo, embora na maior parte de sua exposição tenha conseguido evitar as antigas armadilhas, ele o conseguiu a preço de retirar muito do característico da doutrina, de sorte que muito pouco ficou para justificar o nome. Ele declara todavia (p. 203) que a “taxa de salários, em igualdade de circunstâncias, varia em razão inversa da oferta de trabalho”. Seu argumento é válido no que concerne ao resultado imediato de uma grande elevação *repentina* na oferta de trabalho. Mas, no curso comum do crescimento da população resulta simultaneamente não só certo aumento na oferta de capital, mas também uma subdivisão maior do trabalho, e uma eficiência maior. O emprego da expressão “varia inversamente”, como o fez, é equívoco. Devia ter dito “varia no momento, pelo menos, na direção oposta”. Ele chega a tirar uma “conclusão inesperada”, a de que um aumento na oferta de trabalho, quando este é de natureza a ser utilizado em conjunção com capital fixo e matérias-primas, levaria o fundo de salários a sofrer “diminuição à medida que o número dos que o partilham aumenta”. Mas esse resultado só se produziria se o total dos salários não fosse influenciado pela produção global; e de fato esta última é a mais poderosa de quantas causas influem sobre os salários.

mas sua posição não é clara.

A doutrina do fundo de salários refere-se somente ao aspecto da questão que diz respeito à procura.

§ 3. Pode-se notar que as formas extremas da teoria do fundo de salários apresentam os salários regulados inteiramente pela procura, embora a procura seja representada cruamente como dependente do estoque de capital. Alguns vulgarizadores da Economia, porém, parecem ter adotado a um tempo essa doutrina e a da lei de ferro dos salários, que apresenta os salários regulados estritamente pelo custo de subsistência dos seres humanos. Eles poderiam sem dúvida ter atenuado cada uma das duas, e fundi-las num todo mais ou menos harmonioso, como Cairnes fez mais tarde. Mas não parece que o tenham feito.

Foi aplicada em apoio de algumas

A proposição de que *a indústria é limitada pelo capital* foi não raro interpretada de modo a permitir praticamente a sua conversão na teoria do fundo

importantes
verdades,

de salários. Ela pode ser explanada de forma a parecer verdadeira: mas semelhante explicação tornaria igualmente verdadeira a afirmativa de que “o capital é limitado pela indústria”. Essa fórmula foi contudo empregada por Mill principalmente em relação com o argumento de que o emprego total de trabalho não pode geralmente ser aumentado, impedindo o público, por meio de direitos protecionistas ou por outros meios, de satisfazer as suas necessidades como preferir. Os efeitos das tarifas protecionistas são assaz complexos e não podem ser discutidos aqui, mas Mill tem evidentemente razão em dizer que em geral o capital aplicado em manter ou ajudar o trabalho numa nova indústria criada por semelhantes tarifas “deve ter sido retirado ou recusado a alguma outra, na qual ele dava, ou teria dado, emprego a uma quantidade provavelmente igual ao que dá em sua nova aplicação”. Ou, pondo o argumento numa forma moderna, tal legislação protecionista não aumenta, *prima facie*, nem o dividendo nacional nem a cota desse dividendo que cabe ao trabalho. Com efeito, ela não acrescenta a oferta de capital, nem faz com que, por qualquer outro meio, faça subir a eficiência marginal do trabalho relativamente à do capital. A taxa que deve ser paga pelo uso do capital não é portanto reduzida; o dividendo nacional não se eleva (de fato é quase certo baixar); e como nem o trabalho nem o capital ganha nenhuma nova vantagem sobre o outro na disputa pela distribuição do dividendo, nenhum deles se pode beneficiar de tal legislação.

mas pode ser
defendida sem elas.

Simetria de
algumas relações
entre capital
e trabalho.

Essa doutrina pode ser invertida, de sorte a afirmar que o trabalho exigido para dar eficácia ao capital numa indústria nova criada pelas tarifas protecionistas deve ter sido retirado ou recusado a alguma outra, na qual ele dava ou teria dado eficácia aproximadamente à mesma soma de capital que em sua nova ocupação. Mas essa afirmativa, embora igualmente verdadeira, não teria o mesmo atrativo para o espírito da gente comum. Pois, assim como se considera comumente que o comprador dá certo lucro ao vendedor, quando de fato os serviços que eles se prestam reciprocamente se correspondem afinal de contas, também se considera de ordinário que o empregador confere um benefício especial ao trabalhador, cujo trabalho compra, embora a longo prazo os serviços que se prestam mutuamente sejam equivalentes. As causas e conseqüências desse duplo fato ocupar-nos-ão mais amplamente em fases posteriores de nosso estudo.

Os recursos
dos empregadores
individuais lhes
são restituídos
através das vendas
aos fregueses.

Alguns economistas alemães têm sustentado que os recursos com os quais os empregadores pagam os salários vêm dos consumidores. Isso poderia pressupor uma errônea interpretação. Poderia ser verdadeiro no caso de um produtor individual ao qual o consumidor pagou adiantamento pelo que produziu, mas de fato a regra é noutro sentido: os pagamentos dos consumidores são mais freqüentemente retardados, e dão apenas um poder adiado sobre mercadorias prontas, em troca de mercadorias já prontas para consumo. É admissível que se o produtor não pudesse vender os seus artigos não poderia no momento contratar mão-de-obra, mas isso apenas significaria que a organização de produção estava parcialmente fora de forma: uma máquina pode parar se uma de suas bielas se desarranja, mas isso não quer dizer que a força da máquina se acha nessa peça.

Mas de um ponto
de vista mais amplo
todos são
consumidores;
e dizer que
os recursos
dos produtores

Nem tampouco a soma que o empregador paga de salários em qualquer momento é determinada pelo preço que os consumidores lhe *pagam* por seus artigos, embora seja em geral largamente influenciada pelas expectativas do preço que eles *pagarão*. É verdade, sem dúvida, que a longo prazo e em condições normais os preços que os consumidores lhe pagam efetiva-

vêm dos consumidores não é senão dizer que eles vêm do dividendo nacional.

mente e os que lhe pagarão são praticamente os mesmos. Mas quando passamos dos pagamentos de um empregador isolado para os pagamentos normais dos empregadores em geral — e é realmente apenas com estes últimos que nos ocupamos — os consumidores deixam de formar uma classe separada, pois todo o mundo é consumidor. O dividendo nacional passa exclusivamente aos consumidores, no sentido lato em que a lã ou uma impressora diz-se entrar no consumo quando se transfere do depósito ou das oficinas em que se encontravam para um industrial de fiação ou uma tipografia, e esses consumidores são também produtores, isto é, proprietários de agentes de produção, capital, trabalho e terra. As crianças e outras pessoas sustentadas por eles, e o Governo que deles arrecada impostos,³ não fazem senão despende por eles parte de suas receitas. Dizer portanto que os recursos dos empregadores em geral são, em última análise, tirados dos consumidores em geral é indubitavelmente certo. Mas é apenas outra forma de dizer que todos os recursos fizeram parte do dividendo nacional, destinado em formas apropriadas a uso adiado, em vez de uso imediato; e se quaisquer desses recursos são agora aplicados a outro fim senão consumo imediato, é na expectativa de que o seu lugar será ocupado (com acréscimo ou lucro) pela corrente de ingressos do dividendo nacional.⁴

A procura de mercadorias é, geralmente, procura de mão-de-obra.

A primeira Proposição Fundamental de Mill é estreitamente ligada à quarta, a saber: que a *procura de mercadorias não é procura de trabalho*; o que não exprime bem o que pretende significar. É certo que aqueles que compram quaisquer mercadorias em particular não fornecem geralmente o capital necessário para ajudar e manter a mão-de-obra que produz essas mercadorias: eles apenas deslocam capital e emprego de outras indústrias para aquelas que se dedicam aos produtos de que fazem maior procura. Mas Mill, não contente em provar isso, parece dar a entender que despende dinheiro na contratação direta de trabalho é mais benéfico para o trabalhador do que despendê-lo na compra de mercadorias. Ora, há um sentido em que isso contém uma pequena verdade. Pois o preço das mercadorias inclui os lucros do industrial e do intermediário, e se o comprador age como empregador, diminui ligeiramente a procura pelos serviços da classe empregadora; e aumenta a procura de mão-de-obra, como teria podido fazer comprando, digamos, rendas feitas a mão em vez de feitas a máquina. Mas esse argumento pressupõe que os salários do trabalho serão pagos, como o são na prática comum, enquanto o serviço vai prosseguindo, e que o preço das mercadorias será pago, como na prática ordinária, depois que as mercadorias são concluídas. Verificar-se-á que em todos os casos que Mill escolheu para ilustrar a teoria, seu argumento implica, embora ele não pareça estar apercebido disso, que o consumidor, quando passa da compra de mercadorias para locação do trabalho, adia a data do seu próprio consumo dos frutos do trabalho. E o mesmo adiamento teria resultado no mesmo benefício para

³ A menos de fato que se considere a segurança e outros benefícios proporcionados pelo Estado como itens diferenciados da renda nacional.

⁴ Muita luz tem sido lançada sobre o assunto pelos escritos de Walker sobre o fundo de salários, e as controvérsias relacionadas com eles. Os exemplos que ele coligiu de empregados prestando serviços em antecipação ao pagamento valem efetivamente para certas faces da controvérsia, não porém para o seu principal aspecto. O livro de Cannan, *Production and Distribution, 1776-1848*, contém uma crítica muito aguda, ainda que por vezes severa demais, das antigas teorias do salário. Uma atitude mais conservadora é a de Taussig, na sua ponderável obra *Capital and Wages*, à qual remetemos o leitor, para uma exposição e crítica mais amplas das doutrinas alemãs mencionadas no texto.

a mão-de-obra, se o adquirente não tivesse feito nenhuma alteração no modo de seu dispêndio.⁵

Os benefícios que os assalariados derivam do aumento de riqueza que não lhes pertence e que não tem a forma de capital comercial.

§ 4. Durante toda a discussão sobre dividendo nacional, as relações em que os utensílios de cozinha de um hotel e de uma casa particular estão para o emprego de cozinheiros têm sido implicitamente tratadas na mesma base. Quer dizer, o capital tem sido considerado latamente: não tem sido limitado ao mero “capital mercantil”. Mas algo mais pode ser dito sobre o assunto.

Pensa-se comumente, é certo, que, embora os trabalhadores com pouca ou nenhuma riqueza própria acumulada tenham muito a ganhar pelo aumento do capital, tomado no sentido mais restrito em que o termo quase se identifica com o capital mercantil que os mantém e ajuda no trabalho, pouco têm eles a ganhar de um aumento de outras formas de riqueza alheia. Sem dúvida, há algumas espécies de riqueza cuja existência dificilmente afeta as classes trabalhadoras, enquanto elas são diretamente afetadas por quase todo aumento do capital (mercantil). Pois a maior parte deste passa por suas mãos como instrumentos ou materiais de trabalho, e uma parte considerável é diretamente usada ou mesmo consumida por eles.⁶ Parece pois que as classes trabalhadoras devem necessariamente ganhar quando outras formas de riqueza se tornam capital mercantil, e vice-versa, mas isso não ocorre. Se as pessoas privadas desistissem de possuir carros e iates, e os alugassem de empresários capitalistas, resultaria uma procura menor de empregados. Pois parte do que teria sido pago como salários caberia como lucros ao intermediário.⁷

Podem ser objetado que se outras formas de riqueza tomam em larga escala o lugar do capital mercantil, poderia haver escassez das coisas necessárias para ajudar a mão-de-obra em seu serviço, ou mesmo das necessárias para seu sustento. Isso pode ser um perigo real em alguns países do Oriente. Mas no mundo ocidental, e especialmente na Inglaterra, o estoque total de capital é igual em valor ao total das mercadorias consumidas pelas classes trabalhadoras durante muitos anos. E um aumento muito pequeno na procura dessas formas de capital que acodem diretamente às necessidades do trabalho, relativamente às outras formas, traria prontamente maior oferta delas, sejam importadas de qualquer outra parte do mundo, sejam especialmente produzidas para atender à nova procura. Não há pois necessidade de inquietarmo-nos a esse respeito. Se a eficiência marginal da mão-de-obra se mantém alta, seu produto líquido será elevado, e assim também os seus ganhos. E o fluxo constante do dividendo nacional dividir-se-á em proporções correspondentes, dando sempre um suprimento adequado de mer-

⁵ Ver Apêndice do Livro Sexto da *Political Economy*, de Newcomb.

⁶ Ao menos de acordo com a maioria das definições. Algumas contudo restringem capital a “bens intermediários”, e devem portanto excluir hotéis, habitações e casas de operários, ao menos assim que são usados. Mas já foram indicadas graves objeções à adoção dessa definição, no Apêndice E, § 4.

⁷ Ver *supra*, Apêndice E, § 1. Da mesma sorte, um maior uso de mobiliário de metal que necessita muita limpeza e, de maneira geral, a adoção de modos de vida que requerem a assistência de muitos criados internos e externos operam sobre a procura de trabalho da mesma forma que o uso de objetos feitos a mão, em lugar de artigos feitos com dispendiosa maquinaria e mais capital fixo. Pode ser verdade que desfrutar de grande número de empregados domésticos seja um uso desprezível e perdulário de uma grande renda: mas não há outro método igualmente egoístico de gastá-la que tenda tão diretamente para aumentar a porção do dividendo nacional destinada às classes trabalhadoras.

cadorias para consumo imediato pelos trabalhadores, e provendo para a produção dessas mercadorias um estoque adequado de implementos. Quando as condições gerais da procura e da oferta tiverem decidido que parte do dividendo nacional as outras classes sociais são livres de gastar ao seu bel-prazer, e quando as inclinações dessas classes tiverem decidido o modo de distribuírem o seu gasto entre satisfações presentes e futuras etc., pouco importa às classes trabalhadoras se as orquídeas vêm de estufas particulares, ou se de floristas profissionais, e que são, portanto, capital mercantil.

Certas Classes de Excedentes

A Renda Nacional distribui-se completamente; mas cada um obtém um excedente de satisfação como consumidor sobre o valor de seus ganhos,

§ 1. Temos agora que estudar as relações que guardam entre si, e com a Renda Nacional, as diversas espécies ou classes de excedentes. O estudo é difícil e tem pouca importância prática, mas apresenta certos atrativos do ponto de vista acadêmico.

Conquanto o Dividendo ou Renda Nacional seja inteiramente absorvido na remuneração do proprietário de cada agente de produção, à sua taxa marginal, dá-lhe também geralmente um excedente que tem dois aspectos distintos, embora não independentes. Dá-lhe, como consumidor, um excedente que consiste no excesso da utilidade total de uma mercadoria sobre o valor real para ele do que por ela pagou. Nas suas compras marginais, aquelas que mal é induzido a fazer, os dois valores são iguais. Mas aquelas aquisições pelas quais pagaria com prazer um preço mais alto para dela não se ver privado, dão-lhes um excedente de satisfação: um verdadeiro benefício líquido que, como consumidor, tira das facilidades que lhe são oferecidas pelo meio ou pela conjuntura. Ele perderia esse excedente se o seu ambiente fosse tão modificado de sorte a impedi-lo de obter quaisquer suprimentos dessa mercadoria, e a compeli-lo a desviar os meios que despende nela para outras utilidades (uma das quais podia ser maior lazer) de que no momento não lhe interessassem novos fornecimentos aos seus preços respectivos.

e outros excedentes advêm geralmente aos trabalhadores e aos poupadores.

Outra face do excedente que uma pessoa tira de seu meio é mais bem ressaltada quando a consideramos como produtora, seja com seu trabalho direto, seja mediante recursos materiais acumulados, isto é, adquiridos e poupados, em seu poder. Como trabalhador tira um *excedente de trabalhador*, sendo remunerado por todo o trabalho à mesma taxa da última parte ou tarefa desse trabalho que está disposto a efetuar pela remuneração fixada, ainda que grande parte do trabalho lhe possa ter dado um prazer positivo. Como capitalista (ou de maneira geral como detentor de riqueza acumulada sob qualquer forma) obtém um *excedente de poupador*, sendo remunerado por toda a sua poupança, isto é, espera, à mesma taxa que pela parte de capitalização ou espera que se decide estritamente a suportar por essa remuneração. E de maneira geral é remunerado a essa taxa, se bem que tivesse feito

algumas economias, mesmo se tivesse sido compelido a pagar pelo seu depósito e tivesse delas um juro negativo.¹

Esses dois gêneros de excedente não são independentes. Seria fácil considerá-los de jeito a contar-se a mesma coisa duas vezes. Pois, quando tratamos o excedente de produtor pelo valor aquisitivo geral que ele adquire com seu trabalho ou capitalização, estamos levando em conta também, implicitamente, o seu excedente de consumidor, dados o caráter e as circunstâncias do meio. Essa dificuldade pode ser afastada analiticamente, mas em nenhum caso seria praticamente possível avaliar e somar as duas séries. O excedente de consumidor, o excedente de trabalhador e o excedente de poupador, que alguém é capaz de lograr de seus meios, dependem de seu caráter individual. Dependem em parte de sua sensibilidade geral para as satisfações e dissabores do consumo, do trabalho e da espera, e em parte também da elasticidade da sua sensibilidade, isto é, das taxas às quais elas se alteram com um aumento do consumo, do trabalho e da espera respectivamente. O excedente de consumidor tem, em primeiro lugar, uma relação com as mercadorias individualmente e cada parte dele corresponde diretamente a mudança na conjuntura influindo sobre as condições em que a referida mercadoria pode ser obtida; enquanto as duas espécies de excedentes de produtor sempre se apresentam sob a forma do rendimento geral que a conjuntura dá a certa soma de poder aquisitivo. As duas espécies de excedentes de produtor são independentes e cumulativas, e mantêm-se distintas uma da outra no caso de um homem que trabalha e que reserva coisas para seu uso. A íntima conexão entre a duas e o excedente de consumidor é mostrada no fato de que, ao estimar as venturas e desventuras na vida de *Robinson Crusóé*, o mais simples seria calcular os seus excedentes de produtor por um processo que incluísse todo o seu excedente de consumidor.

Grande parte dos ganhos de um trabalhador tem a natureza de um rendimento diferido das penas e das despesas de sua preparação para o trabalho. Há portanto grande dificuldade em calcular o seu excedente. O seu trabalho pode ser quase todo agradável, e pode ele estar ganhando um bom salário por todo o serviço, mas fazendo o balanço entre as satisfações e os dissabores, devemos colocar junto a estes os muitos esforços e sacrifícios feitos por seus pais e por si mesmo no passado, mas não podemos dizer exatamente quanto. Em algumas vidas pode haver um excedente de mal: mas há razão para pensar que há um excedente de bem na maioria das vidas, e um grande excedente em algumas. O problema é tão filosófico quão econômico. Complica-se pelo fato de que as atividades humanas são em si mesmas fins tanto quanto meios de produção, e também pela dificuldade de separar nitidamente o custo imediato e direto (ou primário) de esforço humano do seu custo total; e tem que ser deixado com uma solução imperfeita.²

§ 2. O caso sob certos aspectos se torna mais simples quando passamos a considerar os proventos dos meios materiais de produção. O trabalho e a espera que os produziram proporcionam seus próprios excedentes de trabalhador e de capitalizador de que nos ocupamos e, em acréscimo, um exce-

Esses excedentes devem distinguir-se do excesso de ganhos de um instrumento de produção sobre o custo primário de seu trabalho.

Quanto aos agentes materiais, tal excedente adicional desaparece quando

¹ Esse ponto foi acentuado por Gossen e Jevons. Ver também CLARK. *Surplus Gains of Labour*.

² Ver Livro Sexto. Cap. V.

todos os dispêndios
são computados;

dente (ou quase-renda) do excesso dos rendimentos totais em dinheiro sobre os desembolsos diretos, uma vez que limitemos nossa atenção apenas a curtos períodos. Para longos períodos, todavia, isto é, em todos os problemas mais importantes da ciência econômica, especialmente nos discutidos neste capítulo, não há distinção entre dispêndio imediato e dispêndio total. E a longo prazo os ganhos de cada agente são em regra suficientes tão só para recompensar, nas suas taxas marginais, a soma total dos esforços e sacrifícios exigidos para produzi-los. Se a taxa marginal não for alcançada, haverá uma queda das ofertas. Em suma, pois, não há por esse lado excedente extra.

com uma exceção
parcial
no caso da terra.

Essa última proposição se aplica, em certo sentido, à terra recentemente ocupada, e possivelmente se aplicaria a muita terra nos velhos países, se pudéssemos remontar os seus fastos até às origens. Dessa tentativa, porém, brotariam questões controversas de História e de Ética, bem como de Economia, e os fins do presente estudo são antes prospectivos que retrospectivos. Olhando para a frente mais que para trás, e não nos preocupando com a justiça nem com os limites próprios da propriedade fundiária atual, vemos que a porção do Dividendo Nacional que reverte como proventos da terra é um excedente no sentido especial em que os proventos decorrentes de outros agentes não constituem um excedente.

Formulando, do ponto de vista deste capítulo, uma doutrina que foi mais longamente discutida no Livro Quinto. Cap. VIII, § 9: todos os meios de produção, sejam máquinas, fábricas com o solo em que são construídas, ou fazendas, assemelham-se no fornecer grandes excedentes sobre os custos primários de quaisquer atos particulares de produção a um homem que os possui e explora; e também em não lhe dar normalmente nenhum excedente especial, a longo prazo, sobre o que é necessário para remunerá-lo dos incômodos, sacrifícios e desembolsos em adquiri-los e explorá-los (nenhum excedente especial, para contrastar com o seu excedente geral de trabalhador e de poupador). Há porém entre a terra e os demais agentes de produção a diferença de que sob o ponto de vista social a terra dá um excedente permanente, enquanto não o dão as coisas perecíveis feitas pelo homem. Quanto mais próximo estiver da verdade que os proventos de qualquer agente de produção são necessários para sustentar a sua oferta, mais estritamente variará essa oferta de maneira que a cota do Dividendo Nacional cabível a esse agente de produção se conforme ao custo de manutenção da oferta. E num velho país a terra se encontra numa posição excepcional, porque os seus proventos não são influenciados por essa causa. A diferença entre a terra e outros agentes duráveis é principalmente, contudo, uma diferença de grau. E grande parte do interesse que proporciona o estudo da renda fundiária nasce das ilustrações que ela oferece para um grande princípio que permeia todas as partes da Economia.

A Doutrina de Ricardo Sobre Impostos e Melhoramentos na Agricultura

Malthus queixa-se justamente da contradição de Ricardo em dar mais atenção aos resultados próximos do que aos últimos com respeito à renda e aos melhoramentos na agricultura.

Muito já se disse sobre a excelência do pensamento de Ricardo e as imperfeições da sua maneira de exprimi-lo. Fizemos especialmente notar as causas que o levaram a formular a lei do rendimento decrescente sem as reservas adequadas. Observações análogas se aplicam ao seu tratamento da influência dos melhoramentos e da incidência de tributos sobre a agricultura. Ele foi especialmente descuidado na crítica a Adam Smith, e, como disse muito bem Malthus (Sumário da Seção X, de sua *Economia Política*), “o Sr. Ricardo, que em geral visa aos resultados permanentes e últimos, tem seguido sempre uma política diversa com respeito às rendas da terra. Encarando apenas resultados temporários é que pôde objetar à asserção de Adam Smith de que o cultivo de arroz e de batatas daria uma renda maior que o do trigo”. E Malthus não estava muito errado quando acrescentou: “Praticamente, há razão para crer que, como uma mudança do trigo para o arroz deve ser gradativa, nem mesmo uma queda temporária da renda teria lugar”.

Não obstante, era de grande importância na época de Ricardo insistir, e ainda hoje é de muito interesse científico saber, que num país impossibilitado de importar bastante trigo é muito fácil ajustar os impostos sobre o cultivo e assim prejudicar as benfeitorias, de sorte a enriquecer os proprietários de terras por certo tempo, e a empobrecer o resto da população. Sem dúvida, quando ficasse rarefeita pelas privações, os proprietários sofreriam no bolso. Mas esse fato pouca força tira à afirmação de Ricardo, de que o enorme aumento dos preços e das rendas ocorrido durante a sua vida era indicação de um prejuízo para o país, incomparavelmente maior do que os benefícios recebidos pelos senhores fundiários. Passemos agora, porém, em revista alguns dos argumentos em que Ricardo se comprazia, partindo de pressupostos bem definidos, para chegar a resultados claros e líquidos, que chamassem a atenção, e os quais o leitor pudesse, ele próprio, combinar de modo a torná-los aplicáveis aos fatos reais da vida.

Suponhamos inicialmente que todo o trigo cultivado num país seja absolutamente necessário, isto é, que a sua procura não tenha elasticidade, e que

¹ Cf. Livro Sexto. Cap. IX, § 4.

Mas sigamos Ricardo e suponhamos que a procura do cereal é fixa: então um imposto sobre ele não afetaria as rendas.

qualquer alteração no seu custo marginal de produção afetaria apenas o preço pago pelo povo, e não a quantidade consumida. E suponhamos que nenhum trigo seja importado. Então, o efeito de um imposto de $1/10$ sobre o trigo faria com que o seu valor real subisse até que os $9/10$ bastassem para remunerar a dose marginal, e pois toda outra dose. O excedente bruto de trigo em cada gleba permaneceria portanto o mesmo que antes, mas sendo arrecadado $1/10$ como imposto, o restante equivaleria aos $9/10$ do antigo excedente de trigo. Uma vez que, porém, cada parte deste teria subido em valor real na razão de 10 para 9, o excedente real ficaria inalterado.

Mas o pressuposto de absoluta inelasticidade da procura de um produto é muito violento. A alta do preço levaria de fato a uma diminuição imediata na procura de certas espécies de produtos quando não de cereais básicos, e pois o valor do trigo, ou seja, da produção em geral, jamais aumentaria inteiramente na proporção do imposto, e menos capital e trabalho seriam aplicados no cultivo de todas as terras. Haveria assim uma diminuição no excedente de trigo para todas as terras, mas não na mesma proporção para todas; e de vez que $1/10$ do excedente de trigo seria arrecadado como imposto, enquanto o valor de cada parte do excedente teria aumentado em razão menor que 10 para 9, haveria dupla queda no excedente real. (Os diagramas do Livro Quarto. Cap. III, § 3, Fig. 12, 13 e 14, sugerem de imediato a maneira de traduzir esse raciocínio em linguagem da geometria.)

A queda imediata seria muito grande nas condições modernas em que a livre importação de trigo evita que o seu valor real seja muito aumentado pela imposição de um tributo. E o mesmo resultado viria gradativamente, mesmo na ausência de importação, se o aumento do seu valor real contribuísse para reduzir a população; ou, o que é pelo menos tão provável, se tivesse o efeito de reduzir o padrão de vida e a eficiência da população trabalhadora. Os dois efeitos agiriam sensivelmente da mesma maneira sobre o excedente de produtor; ambos tomariam a mão-de-obra dispendiosa para o empregador, enquanto o último também abaixaria o salário real por unidade de tempo para o trabalhador.

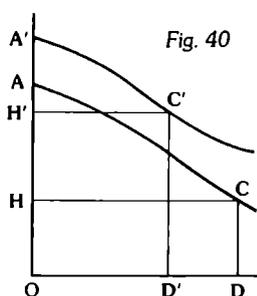
Os raciocínios de Ricardo em todas essas questões são um tanto difíceis de seguir, porque amiúde não adverte quando passa de resultados “imediatos” e pertencentes a um “curto período”, relativamente ao crescimento da população, para os resultados “últimos”, referentes a um “período longo” em que o valor em trabalho dos produtos primários teria tempo materialmente para afetar os efetivos da população e, portanto, a procura de produtos primários. Quando se aplicam tais cláusulas interpretativas, bem poucos de seus raciocínios deixarão de ser válidos.

Passemos agora à sua argumentação relativa à influência de melhoramentos nas artes da agricultura, os quais divide em duas classes. Um interesse científico especial liga-se ao seu estudo da primeira, que compreende os melhoramentos com que “eu posso obter ao mesmo produto com menos capital, e sem perturbar a diferença entre a capacidade produtiva das sucessivas porções de capital”,² desprezando, naturalmente, para os fins de seu raciocínio geral, o fato de determinado melhoramento poder ser de maior serventia em dado terreno que em outro. (Ver *supra*, Livro Quarto. Cap. III, §

Sobre o mesmo pressuposto, as melhorias que aumentam o rendimento para cada dose de capital, em iguais quantidades, causarão dupla redução das rendas reais.

² *Collected Works*. Cap. II, p. 42. Cf. CANNAN. *Production and Distribution, 1776-1848*. p. 325-326. A distinção de Ricardo entre as duas classes de melhoramentos não é de todo feliz, e não precisa ser considerada aqui.

4.) Admitindo como anteriormente que a procura de trigo não tenha elasticidade, provou ele que o capital seria retirado das terras pobres (e das culturas mais intensivas de terras ricas), e portanto o excedente medido em trigo, o excedente de trigo — como podemos dizer — obtido pelas aplicações de capital sob circunstâncias as mais favoráveis, será um excedente relativamente a terras não tão pobres como as que antes estavam na margem de cultivo; e que ficando, por hipótese, invariável a diferença de produtividade de duas aplicações de capital, o excedente de trigo deve necessariamente cair, e de certo o valor real e o valor em trabalho do excedente cairá muito mais que proporcionalmente.



excedente total de trigo.

[Façamos uma pausa para notar que a única mudança na interpretação desse diagrama, necessária para que o apliquemos a todo o país em vez de a uma simples fazenda, decorre de não podermos agora, como podíamos então, supor que todas as várias doses de capital são aplicadas na mesma circunvizinhança, e que portanto os valores de porções iguais (da mesma espécie) de produto são iguais. Podemos contudo superar essa dificuldade computando as despesas de transporte do produto para um mercado comum como parte das despesas de produção, atribuindo certa parte de cada dose de capital e trabalho às despesas de transporte.]

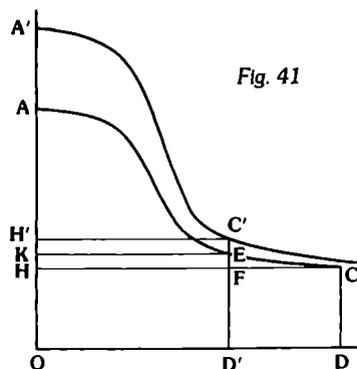
Ora, um melhoramento incluído na primeira classe de Ricardo aumentará o rendimento a uma dose aplicada sob as condições mais favoráveis de OA para OA' , e os rendimentos às outras doses, não em igual proporção, mas em quantidades iguais. O resultado é que a nova curva de produção $A'C'$ será uma repetição da antiga curva de produção AC , mas colocada acima desta última na distância AA' . Se, portanto, houvesse uma procura ilimitada de trigo, de sorte que o antigo número de doses OD pudesse ser lucrativamente aplicado, o excedente total de trigo restaria o mesmo que o de antes da alteração. Mas, de fato, tal crescimento imediato da produção não seria lucrativo, e pois um melhoramento desse gênero deve necessariamente reduzir o excedente total de trigo. Na suposição, aqui estabelecida por Ricardo, de que o produto total não aumentou absolutamente, apenas OD' doses serão aplicadas, sendo OD' determinada pela condição de que $A'OD'C'$ seja igual a $AODC$; e o excedente total de trigo cairá para $A'H'C'$. Esse resultado independe do formato de AC , e, o que é a mesma coisa, das cifras especialmente escolhidas para a demonstração aritmética que Ricardo usou para provar o seu argumento.

E cabe aqui observar que os exemplos numéricos podem, em regra, servir seguramente como exemplos e não como provas, pois em geral é mais difícil saber se o resultado não foi implicitamente admitido nos números esco-

Mill substituiu iguais quantidades por iguais proporções, e então tentou obter o

mesmo resultado,
mas incorretamente.

lhidos para o caso especial do que determinar livremente se o resultado é verdadeiro ou falso. Ricardo não tinha preparo matemático. Mas a sua intuição era singular, e bem poucos matemáticos formados podiam trilhar com tanta segurança os mais perigosos cursos de raciocínio. Mesmo o agudo espírito lógico de Mill não se lhe equiparava nessa tarefa.



mente contido nos números escolhidos para exemplo.

A figura ao lado tende a demonstrar que há uma classe de problemas econômicos que não pode ser seguramente tratada por ninguém menos genial que Ricardo sem a ajuda de algum aparato, seja de matemática ou de diagramas, que nos apresente como um todo contínuo as tábuas das forças econômicas, seja com referência à Lei do Rendimento Decrescente ou às da Procura e da Oferta. A curva AC tem a mesma significação nesta figura que na anterior, mas o melhoramento tem o efeito de aumentar o rendimento de cada dose de capital e trabalho em $1/3$, isto é, numa proporção igual e não numa soma igual: e a sua nova curva de produção $A'C'$ fica mais acima de AC à sua esquerda do que à direita. Sendo o cultivo reduzido a OD' doses, a área $A'OD'C'$, representando o novo produto total, é como antes igual a $AODC$, e $A'H'C'$ é também o novo excedente total de trigo. Agora, pode ser facilmente provado que $A'H'C'$ é $4/3$ de AKE , e o fato de essa área ser maior ou menor do que AHC depende da forma dada a AC . Se AC fosse uma linha reta, ou quase uma linha reta (os números de Mill e Ricardo representavam pontos numa linha reta da produção), $A'H'C'$ seria menor do que AHC , mas com o formato atribuído a AC em nossa figura, $A'H'C'$ é maior do que AHC . E assim a argumentação de Mill, ao contrário da de Ricardo, depende para sua conclusão da forma especial adotada para a curva da produção bruta.

(Mill supõe que a parte cultivada de um país consiste em três quantidades de terra, que produzem, para uma despesa igual, o volume de 60, 80 e 100 *bushels*. Mostra então que um melhoramento que aumentasse o rendimento relativo de cada dose de capital em $1/3$, reduziria as rendas do trigo na razão de 60 para $26\frac{2}{3}$. Mas se tivesse tomado a distribuição da fertilidade da terra no país como se a terra consistisse em três qualidades diferentes fornecendo, a uma despesa igual, 60, 65 e 115 *bushels*, como é feito aproximadamente em nossa figura, ele teria verificado nesse caso que o melhoramento elevaria as rendas na razão de 60 para $66\frac{2}{3}$.)

O paradoxo de Ricardo aplica-se ao terreno urbano.

Finalmente pode-se notar que o paradoxo de Ricardo no tocante aos possíveis efeitos de melhoramentos sobre a renda da terra é aplicável aos terrenos urbanos tanto quanto aos agrícolas. Por exemplo, é possível supor que o sistema americano de construir edifícios com dezesseis andares, com estruturas de aço, servidos por elevadores, venha a tornar-se prontamente muito eficiente, econômico e conveniente, em consequência dos melhoramentos nas técnicas de construção, iluminação, ventilação e fabrico dos elevadores. Nesse caso a zona comercial de cada cidade ocuparia uma área ainda menor do que hoje; grande número de terrenos teria que reverter a usos menos remunerativos; e o resultado líquido poderia talvez ser uma queda nos valores globais de localização dos terrenos da cidade.

NOTA I (Livro Terceiro. Cap. III, § 1) — A lei da diminuição da utilidade marginal pode ser expressa assim: se u é a utilidade total de uma quantidade x de uma mercadoria para dada pessoa em determinada ocasião, então a utilidade marginal é medida por $\frac{du}{dx} \cdot \delta x$; enquanto $\frac{du}{dx}$ mede o grau marginal de utilidade. Jevons e alguns outros autores usam “utilidade final” para indicar o que Jevons em outras passagens chama grau final de utilidade. Há lugar para dúvida sobre qual das expressões é a mais apropriada: nenhuma questão de princípio é envolvida na decisão. Observados os requisitos mencionados, no texto, $\frac{d^2u}{dx^2}$ é sempre negativa.

NOTA II (Livro Terceiro. Cap. III, § 4) — Se m é a soma de dinheiro, ou de poder aquisitivo geral, ao dispor de uma pessoa em dado momento, e μ representa sua utilidade total para ela, então $\frac{d\mu}{dm}$ representa o grau marginal de utilidade do dinheiro para ela.

Se p é o preço exato que ela se dispõe a pagar por uma quantidade x da mercadoria que lhe dá um prazer total u , então

$$\frac{d\mu}{dm} \Delta p = \Delta u$$

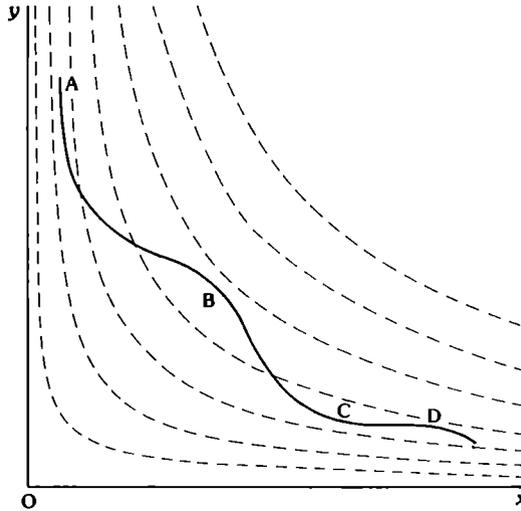
e

$$\frac{d\mu}{dm} \frac{dp}{dx} = \frac{du}{dx}$$

Se p' é o preço que ela está disposta a pagar por uma quantidade x' de outra mercadoria, que lhe dá um prazer total u' , então

sultado pode ser facilmente obtida pelo método de projeções; embora analiticamente seja claro que $\frac{dx}{x} \div \frac{-dy}{y}$, que é a expressão analítica da medida da elasticidade, não varia o seu valor se a curva $y = f(x)$ for traçada em novas escalas, de sorte que a sua equação se torna $qy = f(px)$, onde p e q são constantes.

Se a elasticidade da procura for igual à unidade para todos os preços da mercadoria, qualquer queda de preço causará um aumento proporcional na quantidade comprada, e pois não fará alteração no dispêndio total que os compradores fazem para a mercadoria. Tal procura pode portanto ser chamada uma *procura de dispêndio constante*. A curva que a representa, uma *curva de dispêndio constante* como pode ser chamada, é uma hipérbole retangular com Ox e Oy como assíntotas; e uma série de tais curvas é representada pelas curvas pontilhadas na figura seguinte.



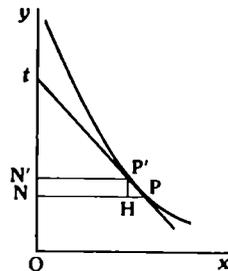
Há certa vantagem em acostumar a vista ao formato dessas curvas, de sorte que, contemplando uma curva de procura, se possa dizer de logo se é inclinada sobre a vertical num ponto qualquer a um ângulo mais ou menos maior do que a parte de uma curva de dispêndio constante que passe por esse ponto. Uma exatidão maior pode ser alcançada traçando-se curvas de dispêndio constante em papel fino, e o justapondo sobre a curva de procura. Por esse meio, por exemplo, se pode ver de imediato que a curva de procura na figura apresenta em cada um dos pontos A, B, C e D uma elasticidade aproximadamente igual a um: entre A e B, e igualmente entre C e D, apresenta uma elasticidade maior que um; enquanto entre B e C apresenta elasticidade menor que um. Constatar-se-á que um processo desse gênero torna fácil fixar a natureza das suposições relativas ao caráter da procura de uma mercadoria, implicitamente feitas ao traçar uma curva de procura de qualquer forma particular; e é uma salvaguarda contra a introdução inconsciente de suposições improváveis.

A equação geral para as curvas de procura apresentando a cada ponto uma elasticidade igual a n é $\frac{dx}{x} + n \frac{dy}{y} = 0$, isto é, $xy^n = C$.

Convém notar que em tal curva $\frac{dx}{dy} = -\frac{C}{y^{n+1}}$, isto é, a proporção

na qual a quantidade procurada aumenta em consequência de uma pequena queda de preço varia inversamente a $(n + 1)$ -ésima potência do preço. No caso das curvas de dispêndio constante, varia na razão inversa do quadrado do preço, ou, o que no caso é a mesma coisa, na razão direta do quadrado da quantidade.

Nota IV (Livro Terceiro. Cap. IV, § 6) — Medindo-se o lapso de tempo do alto para baixo ao longo de Oy , e as quantidades que se vão registrando pela distância de Oy , então, sendo P' e P pontos adjacentes sobre a curva que traça o crescimento da quantidade, a taxa de aumento numa pequena unidade de tempo $N'N$ é



$$\frac{PH}{P'N'} = \frac{PH}{P'H} \cdot \frac{P'H}{P'N'} = \frac{PN}{Nt} \cdot \frac{P'H}{P'N'} = \frac{P'H}{Nt};$$

uma vez que PN e $P'N'$ são iguais no limite.

Tomando um ano como a unidade de tempo, achamos para a taxa anual de aumento o inverso do número de anos em Nt .

Se Nt fosse igual a c , uma constante para todos os pontos da curva, então a taxa de aumento seria constante e igual a $\frac{1}{c}$. Nesse caso $-x \frac{dy}{dx} = c$ para todos os valores de x , isto é, a equação da curva é $y = a - c \log x$.

NOTA V (Livro Terceiro. Cap. V, § 4) — Vimos no texto que a taxa à qual os prazeres futuros são descontados varia muito de um para outro indivíduo. Seja r a taxa de juros por ano, que deve ser adicionada a um prazer atual a fim de que este possa contrabalançar um prazer futuro, de igual importância para o beneficiário quando chegue a produzir-se. Então r pode ser 50% ou mesmo 200% para uma pessoa, enquanto para o seu vizinho é uma quantidade negativa. Além disso, alguns prazeres são mais urgentes que outros. É mesmo concebível que uma pessoa possa descontar prazeres futuros de modo irregular, aleatório; pode estar aproximadamente tão disposta a adiar um gozo por dois anos como por um ano; ou, por outro lado, pode na verdade objetar muito vigorosamente a um longo adiamento, mas quase não objetar a um pequeno. Há certa divergência de opinião quanto a se tais irregularidades são freqüentes. A questão não pode ser facilmente decidida. Uma vez que a avaliação de um prazer é puramente subjetiva, seria difícil descobrir tais irregularidades se de fato ocorressem. Num caso em que não haja tais irregularidades, a taxa de desconto será a mesma para cada ele-

mento de tempo, ou, exprimindo a mesma coisa em outras palavras, obedecerá à lei exponencial. E se h for a soma futura de um prazer cuja probabilidade é p , e que ocorrerá, se ocorrer, no tempo t ; e se $R = 1 + r$; então o valor presente do prazer é phR^{-t} . Deve-se, entretanto, ter em mente que esse resultado pertence à Hedonística, e não propriamente à Economia.

Argumentando ainda sobre a mesma hipótese, podemos dizer que, se ω é a probabilidade que tem uma pessoa de obter um elemento de felicidade, Δh , da posse, digamos, de um piano numa unidade de tempo Δt , então o valor presente do piano para ela é

$$\int_0^T \omega R^{-t} \frac{dh}{dt} dt.$$

Se tivermos que incluir toda a felicidade resultante do acontecimento em não importa que período de tempo, devemos tomar $T = \infty$. Se a fonte do prazer é, na expressão de Bentham, "impura", $\frac{dh}{dt}$ será provavelmente negativa para alguns valores de t , e naturalmente o valor total da integral pode ser negativo.

NOTA VI (Livro Terceiro. Cap. VI, § 4-5) — Se y é o preço ao qual uma quantidade x da mercadoria pode achar compradores em determinado mercado, e $y = f(x)$ é a equação da curva de procura, então a utilidade total da mercadoria é medida por

$$\int_0^a f(x) dx,$$

onde a é a quantidade consumida.

Se, no entanto, uma quantidade b da mercadoria é necessária à existência, $f(z)$ será infinito, ou ao menos indefinidamente grande para os valores de x menores que b . Devemos então considerar a vida como assegurada, e estimar, separadamente, a utilidade total da parte da oferta da mercadoria excedente das necessidades absolutas: ela é de certo

$$\int_b^a f(x) dx.$$

Se há diversas mercadorias que satisfarão a mesma necessidade imperativa, como por exemplo água e leite, qualquer deles saciando a sede, veremos que, nas condições ordinárias da vida, não é grande erro adotar o simples método de admitir que a oferta necessária provém exclusivamente da mais barata.

Deve ser observado que na discussão do excedente de consumidor, admitimos que a utilidade marginal do dinheiro para o comprador individual é a mesma todo o tempo. Falando estritamente, devemos levar em conta que se ele gasta menos em chá, a utilidade marginal do dinheiro para si será menor do que é, e ele obterá um elemento de excedente de consumidor comprando outras coisas a preços que não lhe darão agora tal renda. Mas tais alterações da renda de consumidor (sendo de segunda ordem de magnitude)

podem ser desprezadas, na suposição, que alicerça todo o nosso raciocínio, de que o seu dispêndio em uma coisa qualquer como, por exemplo, chá, é apenas uma pequena parcela de seu dispêndio total. (Ver Livro Quinto. Cap. II, § 3.) Se, por qualquer motivo, for desejável levar em conta a influência que o dispêndio em chá exerce sobre o valor do dinheiro para ele, é apenas necessário multiplicar $f(x)$, na integral acima, pela função de $xf(x)$ (isto é, da quantia já despendida em chá) que representa a utilidade marginal do dinheiro para ele, quando o seu estoque de moeda sonante ficou reduzido naquela quantia.

NOTA VII (Livro Terceiro. Cap. VI, § 6) — Assim, sendo a_1, a_2, a_3, \dots as quantidades consumidas das diversas mercadorias de que b_1, b_2, b_3, \dots são as quantidades necessárias à subsistência, sendo $y = f_1(x)$, $y = f_2(x)$, $y = f_3(x)$, ... as equações de suas curvas de procura e se podemos abandonar todas as desigualdades na distribuição da riqueza; então a utilidade total da receita, tomando como assegurada a subsistência, pode ser representada por

$$\Sigma \int_b^a f(x) dx,$$

se acharmos meio de reunir em uma mesma curva comum de procura todas as coisas que satisfazem as mesmas necessidades, e são concorrentes, e também todo grupo de coisas cujos serviços são complementares. (Ver Livro Quinto. Cap. VI.) Mas não o podemos fazer: portanto, a fórmula fica reduzida a mera expressão geral, sem aplicação prática. Ver nota no Livro Terceiro. Cap. VI, § 3, e também a última parte da Nota XIV.

NOTA VIII (Livro Terceiro. Cap. VI, § 6) — Sendo y a felicidade que uma pessoa deriva de um rendimento x , e admitindo, com Bernoulli, que a felicidade acrescida que ela obtém de 1% em sua receita é a mesma, qual quer que seja essa receita, temos $x \frac{dy}{dx} = K$, e $\therefore y = K \log x + C$, quando

K e C são constantes. Ainda com Bernoulli, admitamos que, sendo a a receita que supre as mais primárias necessidades da vida, o sofrimento supera o prazer quando a receita é inferior a a , e se equilibra com este quando a receita iguala a a . Assim, a nossa equação se torna $y = K \log \frac{x}{a}$. Naturalmente K e a variam com o temperamento, a saúde, os hábitos e o meio social de cada indivíduo. Laplace deu a x o nome de *fortune physique*, e a y o de *fortune morale*.

O próprio Bernoulli parece ter achado que x e a representam antes certas quantidades de bens, do que de receita. Não podemos porém avaliar a propriedade necessária para a vida, sem precisar de certo modo o espaço de tempo durante o qual ela deve manter a vida, isto é, sem tratá-la efetivamente como rendimento.

Talvez a conjectura que mais atraiu a atenção depois da de Bernoulli seja a sugestão de Cramer de que o prazer proporcionado pela riqueza pode ser tomado como variando com a raiz quadrada de seu montante.

NOTA IX (Livro Terceiro. Cap. VI, § 6) — O argumento de que o jogo leal é um disparate econômico é geralmente baseado na hipótese de Bernoulli, ou em algumas outras definidas. Mas, basta admitir que, primeiro, o prazer do jogo pode ser desprezado; e, segundo, $\varphi''(x)$ é negativa para todos os valores de x , onde $\varphi(x)$ é o prazer derivado da riqueza igual a x .

Com efeito, suponhamos que a probabilidade de acontecer determinado evento seja p , e um homem faz uma aposta razoável de py contra $(1 - p)y$, de que acontecerá. Assim agindo, ele transfere a sua expectativa de satisfação de $\varphi(x)$ para

$$p\varphi\{x + (1 - p)y\} + (1 - p)\varphi\{x - py\}.$$

Isso, desenvolvido pelo teorema de Taylor, fica:

$$\varphi(x) + \frac{1}{2}p(1 - p)^2 y^2 \varphi''\{x + \theta(1 - p)y\} + \frac{1}{2}p^2(1 - p)y^2 \varphi''\{x - \Theta py\};$$

admitindo que $\varphi''(x)$ seja negativa para todos os valores de x , que é sempre menos do que $\varphi(x)$.

É verdade que essa perda de satisfação provável não precisa ser maior do que o prazer advindo da excitação do jogo, e então somos devolvidos à indução segundo a qual os prazeres do jogo são "impuros", na expressão de Bentham; de vez que a experiência mostra que esses prazeres são propensos a engendrar um caráter inquieto, febricitante, incapaz de trabalho contínuo, bem como para os prazeres mais elevados e mais sólidos da vida.

NOTA X (Livro Quarto. Cap. I, § 2) — Seguindo o mesmo método da Nota I, tomemos v como expressão da desutilidade ou incômodo de uma quantidade de trabalho l , então $\frac{dv}{dl}$ mede o grau marginal de desutilidade do

trabalho, e, observadas as restrições mencionadas no texto, $\frac{d^2v}{dl^2}$ é positiva.

Seja m a soma de dinheiro ou poder aquisitivo geral à disposição de uma pessoa, μ sua utilidade total para ela, e pois $\frac{d\mu}{dm}$ sua utilidade marginal.

Assim, sendo Δw os salários que lhe devem ser pagos para induzi-lo ao trabalho Δl , então $\Delta w \frac{d\mu}{dm} = \Delta v$ e $\frac{dw}{dl} \cdot \frac{d\mu}{dm} = \frac{dv}{dl}$.

Se admitimos que a sua aversão ao trabalho não é uma quantidade fixa, mas flutuante, podemos considerar $\frac{dw}{dl}$ como uma função de m , v e l ; e

então tanto $\frac{d^2w}{dm dl}$ como $\frac{d^2w}{dv dl}$ são sempre positivas.

NOTA XI (Livro Quarto. Cap. VIII, § 5) — Se membros de qualquer espécie de pássaros começam a adotar hábitos aquáticos, cada crescimento da membrana interdigital — seja gradualmente por via de seleção natural, ou rapidamente como numa mutação — fará com que encontrem mais vanta-

gem na vida aquática, e tornará dependentes do crescimento da membrana as suas possibilidades de deixar descendentes. De sorte que, se $f(t)$ é a área média da membrana no tempo t , então a taxa de aumento da membrana cresce (dentro de certos limites) a cada aumento da membrana, e portanto $f''(t)$ é positiva. Sabemos agora pelo Teorema de Taylor que

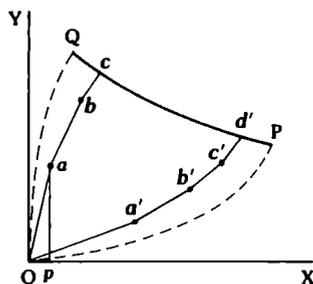
$$f(t+h) = f(t) + hf'(t) + \frac{h^2}{1 \cdot 2} f''(t + \theta h);$$

e se h é de uma grandeza tal que resulte ser h^2 muito grande, então $f(t+h)$ será muito maior do que $f(t)$, embora $f'(t)$ seja pequeno, e $f''(t)$ jamais seja grande. Há mais do que uma relação superficial entre o avanço feito pelas aplicações do cálculo diferencial à Física no fim do século XVIII e começo do XIX, e o nascimento da teoria da evolução. Na Sociologia, como na Biologia, estamos aprendendo a observar os efeitos acumulados das forças que, embora fracas de início, adquirem maior poder com o próprio desenvolvimento de seus efeitos. A forma universal de que cada fato é uma individualização especial, é o Teorema de Taylor, ou, se deve ser tomada em conta a ação de mais de uma causa simultaneamente, é a expressão correspondente de uma função de diversas variáveis. Essa conclusão permanecerá válida mesmo que ulteriores investigações confirmem a sugestão de certos mendelianos, de que as mudanças graduais na raça são oriundas de grandes divergências dos indivíduos em relação ao tipo predominante. Pois que a Economia é um estudo da Humanidade, de determinadas nações, de determinadas camadas sociais, e só indiretamente se ocupa da vida de homens de gênio ou de maldade e violência excepcionais.

NOTA XII (Livro Quinto. Cap. II, § 1) — Se, como na nota X, v é a incomodidade da quantidade de trabalho que uma pessoa tem que executar, a fim de obter uma soma x de uma mercadoria, da qual obtém um prazer u , então o prazer de ter novos suprimentos será igual à pena de obtê-los, quando $\frac{du}{dx} = \frac{dv}{dx}$.

Se a pena do trabalho for considerada como um prazer negativo, e escrevemos $U \equiv -v$, então $\frac{du}{dx} + \frac{dU}{dx} = 0$, isto é, $u + U$ é igual a um máximo, no ponto em que seu trabalho cessa.

NOTA XII. bis (Ap. F) — Num artigo no *Giornale degli Economisti*, fevereiro de 1891, o Prof. Edgeworth traçou o diagrama abaixo, que representa os casos de permuta de maçãs por nozes. As maçãs são contadas ao longo de Ox , e as nozes ao longo de Oy ; $Op = 4$, $pa = 40$; e a representa a conclusão da primeira barganha em que 4 maçãs foram permutadas por 40 nozes, no caso de A obter vantagem de início; b representa a segunda, e c a terceira fase do caso. Por outro lado, a' representa a primeira, b' , c' , d' , a segunda, terceira e a última fases da série de trocas em que B ganha vantagem de



começo. QP , lugar geométrico em que c e d' necessariamente devem estar, é chamado pelo Prof. Edgeworth *curva de contrato*.

Seguindo o método adotado no seu *Mathematical Psychics* (1881), ele tomou U para representar a utilidade total das maçãs e das nozes para A , quando este deu x maçãs e recebeu y nozes; V a utilidade total das maçãs e nozes para B , quando recebeu x maçãs e entregou y nozes. Se um número adicional de maçãs Δx é trocado por Δy nozes, a troca será indiferente para A se

$$\frac{dU}{dx} \Delta x + \frac{dU}{dy} \Delta y = 0$$

e será indiferente para B se

$$\frac{dV}{dx} \Delta x + \frac{dV}{dy} \Delta y = 0$$

Estas, pois, são as equações das curvas de indiferença OP e OQ da figura, respectivamente; e a curva de contrato, que é o lugar geométrico dos pontos em que as condições de troca indiferentes a A o são também para B , tem a elegante equação.

$$\frac{dU}{dx} \div \frac{dU}{dy} = \frac{dV}{dx} \div \frac{dV}{dy}$$

Se a utilidade marginal das nozes for constante para A e também para B , $\frac{dU}{dy}$ e $\frac{dV}{dy}$ se tornam constantes; U se torna $\Phi(a - x) + ay$, e V se torna $\psi(a - x) + \beta y$; e a curva de contrato vem a ser $F(x) = 0$; ou $x = C$, isto é, é uma reta paralela a Oy , e o valor de $\Delta y : \Delta x$ dado por qualquer das curvas de indiferença — uma função de C ; mostrando assim que qualquer que seja a direção em que o escambo começou, o equilíbrio se encontrará num ponto em que C maçãs tenham sido permutadas, e a taxa final de troca será uma função de C ; quer dizer, também é uma constante. Essa última aplicação da versão matemática da teoria do escambo do Prof. Edgeworth, para confirmar os resultados alcançados no texto, foi primeiro realizada pelo Sr. Berry, e publicada no *Giornale degli Economisti*, junho de 1891.

O método do Prof. Edgeworth de apresentar U e V como funções gerais de x e y tem grandes atrativos para o matemático, mas parece menos adequado para exprimir os fatos cotidianos da vida econômica do que o de considerar, como fez Jevons, as utilidades marginais das maçãs simplesmente como função de x . Nesse caso, se A não tivesse nozes de início, como se supôs no caso em exame, U toma a forma

$$\int_0^x \varphi_1(a - x) dx + \int_0^y \psi(y) dy;$$

e de modo semelhante para V . E pois a equação da curva de contrato é da forma

$$\varphi_1(a - x) + \psi_1(y) = \varphi_2(x) + \psi_2(b - y);$$

que é uma das Equações de Troca de Jevons em sua *Theory* (2.^a ed., p. 108).

NOTA XIII (Livro Quinto. Cap. IV, § 2) — Usando as mesmas noções da Nota V, tomemos o nosso ponto de partida, quanto ao tempo, na data do começo da construção da casa, e façamos T' o tempo gasto em construí-la. Então, o valor presente das satisfações que se espera derivar da casa é

$$H = \int_{T'}^T \omega R^{-t} \frac{dh}{dt} dt.$$

Sendo Δv o elemento de esforço a que ele estará sujeito para construir a casa no intervalo de tempo Δt (entre o tempo t e o tempo $t + \Delta t$), o valor presente do total de esforços é

$$V = \int_0^{T'} R^{-t} \frac{dv}{dt} dt.$$

Se há alguma incerteza quanto ao trabalho que será necessário, cada possível elemento deverá ser computado, multiplicado pela probabilidade ω' de que venha a ser exigido; e então V se torna

$$\int_0^{T'} \omega R^{-t} \frac{dv}{dt} dt.$$

Se transferimos o ponto de partida para a data do acabamento da casa temos

$$H = \int_0^{T_1} \omega R^{-t} \frac{dh}{dt} dt \quad e \quad V = \int_0^{T'} \omega' R^t \frac{dv}{dt} dt,$$

onde $T_1 = T - T'$. Esse ponto de partida, conquanto talvez o menos natural do ponto de vista matemático, é o mais natural da perspectiva dos negócios comuns. Adotando-o encaramos V como o total estimado das fadigas enfrentadas, cada qual, por assim dizer, suportando nas costas a carga acumulada das esperas entre o tempo em que elas sejam supridas e o tempo em que comecem a dar frutos.

O estudo de Jevons sobre o investimento de capital é um tanto prejudicado pela suposição desnecessária de que a função que o representa é uma expressão de primeira ordem, o que é tanto mais surpreendente porquanto, ao expor a obra de Gossen, ele próprio indicou as objeções ao plano seguido por ele (e por Whewell) de substituir por linhas retas as curvas multiformes

que representam os verdadeiros caracteres das variações de quantidades econômicas.

NOTA XIV (Livro Quinto. Cap. IV, § 4) — Sejam a_1, a_2, a_3, \dots as diversas quantidades de diferentes espécies de trabalho, como por exemplo, serrar madeira, carregar pedras, escavação etc., da parte do homem em questão, as quais seriam utilizadas na construção da casa segundo um projeto dado; e β, β', β'' etc., as diversas quantidades de cômodos de diversos tipos, como salas, quartos, escritórios etc., que a casa teria, conforme essa planta. Então tomando V e H como na Nota anterior, $V, \beta, \beta', \beta''$ são funções de a_1, a_2, a_3, \dots , e H sendo uma função de $\beta, \beta', \beta'', \dots$ é também função de a_1, a_2, a_3, \dots . Temos então que achar os investimentos marginais de cada tipo de trabalho para cada espécie de uso.

$$\frac{dV}{da_1} = \frac{dH}{d\beta} \frac{d\beta}{da_1} = \frac{dH}{d\beta'} \frac{d\beta'}{da_1} = \frac{dH}{d\beta''} \frac{d\beta''}{da_1} = - \dots$$

$$\frac{dV}{da_2} = \frac{dH}{d\beta} \frac{d\beta}{da_2} = \frac{dH}{d\beta'} \frac{d\beta'}{da_2} = \frac{dH}{d\beta''} \frac{d\beta''}{da_2} =$$

Essas equações representam um equilíbrio de esforço e benefício. O custo real para ele, de um pequeno trabalho adicional empregado em serrar a tábua e aplinar a madeira é exatamente balanceado pelo benefício da sala ou do quarto adicional que assim obterá. Se, no entanto em vez de ele próprio fazer o trabalho, paga carpinteiros para fazê-lo, devemos tomar V para representar não o seu esforço total, mas o seu desembolso total de poder aquisitivo geral. Então, a taxa de pagamento que está pronto a pagar aos carpinteiros por um serviço a mais, seu preço marginal de procura para o trabalho deles, é medido por $\frac{dV}{da}$, enquanto $\frac{dH}{d\beta}$, $\frac{dH}{d\beta'}$ são as medidas em dinheiro para ele das utilidades marginais respectivamente da sala e do quarto adicionais, isto é, seus preços marginais de procura para esses cômodos; e $\frac{d\beta}{da}$, $\frac{d\beta'}{da}$ são as eficiências marginais do trabalho dos carpinteiros providenciando tais acomodações. As equações estabelecem, pois, que o preço de procura para o trabalho de carpinteiros tende a ser igual ao preço de procura para a acomodação de uma sala extra, e também para a de um quarto adicional, e assim por diante, multiplicado em cada caso pela eficiência marginal do trabalho dos carpinteiros na produção da acomodação extra, escolhidas unidades apropriadas para cada elemento.

Quando se generaliza essa constatação, de modo a englobar toda a variedade de procura num mercado de trabalho de carpintaria, acontece que: o preço (marginal) de procura para o trabalho de carpinteiros é a eficiência marginal do trabalho de carpinteiros no aumento da oferta de um produto qualquer, multiplicada pelo preço (marginal) de procura para esse produto. Ou, em outras palavras, o salário por uma unidade de trabalho de carpinteiros tende a ser igual ao valor da parte de qualquer dos produtos, para cuja produção o trabalho deles contribui, a qual representa a eficiência marginal de uma unidade de trabalho de carpinteiros relativa a esse produto. Ou, usando uma expressão com a qual muito nos ocuparemos no Livro Sexto.

Cap. I, tende a ser igual ao valor do “produto líquido” do seu trabalho. Essa proposição é muito importante e contém em si o cerne da parte da teoria da distribuição que diz respeito à procura.

Suponhamos então que um mestre-de-obras tem em mente erigir certos edifícios, e estuda que diferentes alojamentos fornecerá, como, por exemplo, moradias, armazéns, oficinas e lojas. Terá ele duas classes de questões a resolver: quantas acomodações de cada tipo proverá, e por que meios. Assim, além de resolver se deve construir casas de vila, oferecendo certas quantidades de cômodos, tem que decidir que agentes de produção usará, e em que proporções. Assim, se usará telha ou ardósia, quanta pedra empregará, se utilizará força mecânica para fazer a argamassa ou apenas para guindaste, e, caso esteja numa grande cidade, se levantará os andaimes com especialistas nesse serviço, ou com trabalhadores comuns, e assim por diante.

Suponhamos que ele decide fornecer uma quantidade β de casas de vila, uma quantidade β' de armazéns, uma quantidade β'' de oficinas etc., para cada categoria. Mas, em vez de supô-lo simplesmente contratando a_1, a_2, \dots quantidades de diversos tipos de trabalho, como antes, classifiquemos seu dispêndio nas três classes: (1) salários, (2) preços de material, e (3) juros do capital, enquanto o valor de seu próprio trabalho e iniciativa constitui uma quarta categoria.

Sejam assim x_1, x_2, \dots as quantidades das diversas classes de trabalho, incluindo o de superintendência, que ele contrata; sendo a quantidade de cada tipo de trabalho constituída de sua duração e de sua intensidade.

Sejam y_1, y_2, \dots as quantidades de várias espécies de material usadas e incorporadas aos edifícios, as quais supomos vendidas livremente. Nesse caso, os lotes de terreno sobre os quais as construções são erigidas são meras formas especiais de matéria-prima do presente ponto de vista, que é o do empresário individualmente.

Suponhamos agora que z seja a quantidade de capital empatado ou destinado para os diversos objetivos. Aqui, devemos fazer entrar em conta todas as formas de capital, reduzidas a uma comum medida monetária, inclusive adiantamentos para os salários e aquisição de materiais, bem como os usos diversos de suas instalações, tendo em conta a deterioração; computados também no mesmo pé as suas próprias oficinas e o solo em que foram levantadas. Os períodos durante os quais têm curso as diversas imobilizações variarão. Devem, porém, ser reduzidos, numa “taxa composta”, isto é, de acordo com a progressão geométrica, a uma unidade padrão, digamos um ano.

Em quarto lugar, suponhamos que u representa o equivalente em numérico do seu próprio trabalho, de seus cuidados, de sua ansiedade, de sua fadiga etc., nos diversos empreendimentos.

Em adição, há vários elementos que poderiam ter sido classificados em itens separados, mas que podemos admitir incluídos nos já mencionados. Assim, a verba para risco pode ser repartida entre os dois últimos títulos. Uma parcela apropriada das despesas gerais de exploração do negócio (“custos suplementares”, ver Livro Quinto. Cap. IV, § 5) será distribuída entre os quatro: classes, salários, materiais, juros sobre o valor capitalizado da organização da empresa (clientela etc.), considerada como um negócio em andamento, e a remuneração do trabalho, da iniciativa e das preocupações do próprio construtor.

Nessas circunstâncias, V representa seu desembolso total, e H suas re-

ceitas totais; e seus esforços são dirigidos para tornar $H - V$ um máximo. Nesse caso, temos equações semelhantes às já dadas, a saber:

$$\frac{dV}{dx_1} = \frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{dx_1} = \frac{dH}{d\beta'} \cdot \frac{d\beta'}{dx_1} = \dots$$

$$\frac{dV}{dx_2} = \frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{dx_2} = \frac{dH}{d\beta'} \cdot \frac{d\beta'}{dx_2} = \dots$$

.....

$$\frac{dV}{dy_1} = \frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{dy_1} = \frac{dH}{d\beta'} \cdot \frac{d\beta'}{dy_1} = \dots$$

.....

$$\frac{dV}{dz} = \frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{dz} = \frac{dH}{d\beta'} \cdot \frac{d\beta'}{dz} = \dots$$

$$\frac{dV}{du} = \frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{du} = \frac{dH}{d\beta'} \cdot \frac{d\beta'}{du} = \dots$$

Quer dizer, o desembolso marginal que o construtor se dispõe a fazer para uma pequena oferta adicional, δx_1 , da primeira classe de trabalho, seja $\frac{dV}{dx_1} \delta x_1$, é igual a $\frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{dx_1} \delta x_1$; isto é, igual ao aumento de receita total H , que será obtida pela ampliação das acomodações residenciais que promoveu e que resultarão do pequeno fornecimento adicional de trabalho do primeiro tipo. Esse aumento será igual a uma soma semelhante no que concerne às acomodações para armazéns etc. Assim, terá ele distribuído seus recursos entre as várias aplicações de modo tal que nada ganharia em desviar alguma parte de qualquer agente de produção — trabalho, materiais, uso do capital — nem de seu próprio trabalho e iniciativa, de uma classe de construção para outra. Também nada ganharia na substituição de qualquer agente por outro em qualquer ramo de sua empresa, nem de certo com o aumento ou diminuição do emprego de qualquer agente. Desse ponto de vista nossas equações têm sentido muito semelhante ao de nossa argumentação do Livro Terceiro. Cap. V, sobre a escolha entre as diversas aplicações da mesma coisa. (Cf. uma das mais interessantes notas (f) aditadas à brilhante comunicação do Prof. Edgeworth à British Association, em 1889.)

Há mais o que dizer (ver Livro Quinto. Cap. XI, § 1, e Sexto. Cap. I, § 8) sobre a dificuldade de interpretar a expressão “produto líquido” de qualquer agente de produção, seja determinado tipo de trabalho ou outro agente qualquer; e talvez o restante desta nota, apesar da afinidade com o que já foi dito, possa ser mais convenientemente lido numa ocasião posterior. O construtor pagou $\frac{dV}{dx_1} \delta x_1$ pela última unidade de trabalho do primeiro grupo, porque esse era o seu produto líquido, e se, orientado para construir vilas, isso lhe trouxe $\frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{dx_1} \delta x_1$ de receitas especiais. Agora, se p for o preço por unidade, que ele recebe por quantidade β de acomodações residenciais, e portanto $p\beta$ é o preço que ele recebe pela quantidade integral β ; e se coloca-

mos, para simplificar, $\Delta\beta$ em lugar de $\frac{d\beta}{dx_1} \delta x_1$, o aumento de alojamentos

na vila resultante de um elemento adicional de trabalho δx_1 ; então o produto líquido que procuramos não é $p\Delta\beta$, mas $p\Delta\beta + \beta\Delta p$, onde Δp é uma quantidade negativa, a queda no preço de procura causada pelo aumento da quantidade de acomodações residenciais oferecidas pelo construtor. Temos que estudar as magnitudes relativas desses dois elementos $p\Delta\beta$ e $\beta\Delta p$.

Se o construtor monopolizou o fornecimento de vilas residenciais, β representaria a oferta total delas. Se ocorresse ser a elasticidade da procura por elas menor que a unidade, quando a quantidade β foi oferecida, então, aumentando a oferta, ele diminuiria as suas receitas totais, e $p\Delta\beta + \beta\Delta p$ seria uma quantidade negativa. Mas, naturalmente, ele não deixaria a produção chegar a uma quantidade para a qual a procura fosse assim inelástica. A margem que escolheu para a produção será certamente aquela na qual a quantidade negativa $\beta\Delta p$ seja menor do que $p\Delta\beta$, mas não necessariamente tão inferior que possa ser desprezada em comparação. Esse é um fato dominante na teoria dos monopólios, discutida no Livro Quinto. Cap. XIV.

Esse fato é ainda marcante no caso de qualquer produtor que tem relações mercantis limitadas, que não pode rapidamente alargar. Se seus fregueses já dispõem tanto de seus artigos quanto careçam, de sorte que a elasticidade da procura de parte deles temporariamente é menor que a unidade, ele podia perder colocando um homem adicional a seu serviço, muito embora esse homem trabalhasse de graça. Esse medo da ruína temporária do mercado especial de um homem é uma influência orientadora em muitos problemas de valor relativos a curtos períodos (ver Livro Quinto. Cap. V, VII e XI), especialmente nas épocas de depressão comercial, e nos regulamentos de associações comerciais, formais ou não, que estudaremos no segundo volume. Há uma dificuldade conjunta no caso de mercadorias cujas despesas de produção diminuem rapidamente a cada aumento da quantidade produzida: mas aqui as causas que governam os limites de produção são tão complexas que não vale verdadeiramente a pena tentar traduzi-las em linguagem matemática. (Ver Livro Quinto. Cap. XII, § 2.)

Quando, todavia, estudamos a ação de um empresário individualmente, visando a ilustrar a ação normal das causas que governam a procura geral dos diversos agentes de produção, parece claro que devemos evitar casos desta natureza. Devemos deixar as modalidades peculiares para terem análise separada em discussões especiais, e tomar o exemplo normal de um caso em que o indivíduo é um dos inúmeros que tem acesso efetivo, mesmo indireto, ao mercado. Se $\beta\Delta p$ é numericamente igual a $p\Delta\beta$, em que β é a produção global num grande mercado, e um empresário individual produziu β' , a milésima parte de β , então o incremento de receita pela colocação de mais um homem é $p\Delta\beta'$, o mesmo que $p\Delta\beta$; e a dedução a ser feita disso é apenas $\beta'\Delta p$, que é a milésima parte de $\beta\Delta p$, e pode ser desprezada. Para o fim, portanto, de exemplificar uma parte da ação geral das leis de distribuição, é lícito dizer que o valor do produto líquido do trabalho marginal de qualquer agente de produção é a quantidade desse produto líquido tomado ao valor normal de venda do produto, isto é, $p\Delta\beta$.

Pode-se notar que nenhuma dessas dificuldades depende do sistema de divisão do trabalho para efeito de remuneração, embora sejam colocadas em primeiro plano pelo hábito de medir esforços e satisfações por preço, associado com ele. Robinson Crusóé, levantando uma casa para si, não acharia que a adição de uma milésima parte às suas acomodações anteriores aumentava

o seu conforto numa milésima parte. O que ele acrescentava podia ser do mesmo caráter que o resto, mas se alguém o contasse à mesma taxa de valor real para ele, teria que levar em conta o fato de a nova parte tornar a antiga de necessidade menos urgente, de valor real um tanto menor para ele. (Ver nota no Livro Quinto. Cap. IX, § 2.) Por outro lado, a lei do rendimento crescente poderia tornar muito difícil para ele atribuir o verdadeiro produto líquido a determinado trabalho de meia hora. Por exemplo, suponhamos que alguma pequena erva, agradável como tempero, e facilmente transportável, cresce num canto da ilha que ele leva meio dia para alcançar, e onde ia buscar pequenas porções de cada vez. Em seguida, dedica um dia inteiro a isso, não tendo emprego importante para menos de metade de um dia, e retorna com uma carga dez vezes maior que antes. Não podemos então destacar o rendimento da última meia hora do resto; nosso único método é tomar o dia todo como uma unidade, e comparar o seu rendimento de satisfação com os dos dias gastos de outras maneiras. E no moderno sistema industrial temos a tarefa semelhante, porém mais difícil, de tomar, para certos desígnios, o conjunto do processo de produção como uma simples unidade.

Seria possível estender o escopo de tais sistemas de equações que temos examinado, e ampliá-los nos detalhes até abarcarem toda a parte da procura no problema da distribuição. Mas enquanto uma explicação matemática do comportamento de uma série definida de causas pode ser completa em si, e estritamente exata dentro de seus limites claramente definidos, outra coisa acontece a qualquer tentativa de enquadrar todo um complexo problema da vida real, ou mesmo qualquer parte considerável dele, numa série de equações. Com efeito, muitas considerações importantes, especialmente as relacionadas com as múltiplas influências do fator tempo, não se prestam facilmente para expressões matemáticas: devem ser omitidas inteiramente, ou cerceadas e aparadas até que pareçam com os pássaros e animais convencionais das artes decorativas. Daí a tendência de atribuir falsas proporções às forças econômicas, sendo mais ressaltados os elementos que melhor se prestem aos métodos analíticos. Sem dúvida, o perigo é inerente não só à aplicação da análise matemática, mas da análise de qualquer natureza, aos problemas da vida real. É um perigo que mais que outro qualquer o economista deve ter em mente a cada passo. Evitá-lo de todo seria, porém, abandonar os principais meios de progresso científico. Está certo, sem dúvida, que os estudos escritos para leitores familiarizados com a matemática sejam muito ousados na busca de amplas generalizações.

Em tais estudos pode ser correto, por exemplo, considerar H como a soma total de satisfações, e V como a soma total de insatisfações (esforços, sacrifícios etc.) que advém para a sociedade de causas econômicas, a fim de simplificar a noção da ação dessas causas com pressupostos semelhantes aos que estão implícitos, mais ou menos conscientemente, nas várias formas da doutrina de que a orientação constante dessas causas é no sentido de atingirem o *máximo de satisfação*, em sua soma líquida para a coletividade (ver *supra*, Livro Quinto. Cap. XIII, § 4-7), ou, em outras palavras, que há uma constante tendência para fazer $H - V$ um máximo para a sociedade em conjunto. Segundo esse método, as resultantes equações diferenciais da mesma classe das que estudamos serão interpretadas como exprimindo que o valor é governado em cada campo da Economia pelo equilíbrio de grupos de utilidades contra grupos de desutilidades, ou grupos de satisfações contra grupos de custos reais. Tais discussões têm seu lugar: não, contudo, num tratado como este, em que a matemática é utilizada apenas para exprimir em lingua-

gem mais clara e mais precisa os métodos de análise e raciocínio que a gente comum adota, mais ou menos conscientemente, nos assuntos da vida cotidiana.

Pode-se, de fato, admitir que tais discussões têm alguns pontos de contato com o método de análise aplicado no Livro Terceiro à utilidade total de mercadorias particularizadas. A diferença entre os dois casos é principalmente de grau, mas o é de grau tão grande que praticamente avulta como diferença de natureza. Pois, no primeiro caso, tomamos cada mercadoria por si e com referência a determinado mercado, e levamos rigorosamente em conta as condições dos consumidores no tempo e lugar considerados. Seguimos assim, embora talvez com precauções mais zelosas, a prática de Ministros da Fazenda e do homem comum ao discutir a política financeira. Notamos que umas poucas mercadorias são consumidas principalmente pelos ricos, e que, em conseqüência, suas utilidades reais totais são menores do que as medidas em dinheiro de tais artigos sugerem. Mas admitimos, com o resto do mundo, que em regra e na ausência de causas especiais em contrário, as utilidades reais totais de duas mercadorias consumidas principalmente pelos ricos se colocam, uma em relação à outra, aproximadamente na mesma posição de suas respectivas medidas em dinheiro; e que o mesmo se dá com as mercadorias cujo consumo é dividido entre os ricos, a classe média e os pobres em proporções semelhantes. Tais estimativas são apenas meras aproximações, mas cada dificuldade em particular, cada fonte de erro possível, é posta em evidência pela precisão de nossas expressões. Não introduzimos pressupostos que não estejam latentes na prática da vida comum, enquanto não tentamos tarefa que não seja abordada ainda que de modo mais tosco, mas para um bom propósito, na prática cotidiana. Não introduzimos novos pressupostos, e trazemos à luz clara aqueles que não podem ser evitados. Mas, embora isso seja possível ao tratar-se de dadas mercadorias com referência a mercados determinados, não parece ser possível com referência aos inumeráveis elementos econômicos que entram na vasta e abrangente rede da teoria do máximo de satisfação. As forças da oferta são especialmente heterogêneas e complexas: compreendem uma infinita variedade de esforços e sacrifícios, diretos e indiretos, de parte de gente de todas as variedades de categorias industriais. Se não houvesse outro embaraço para dar uma interpretação consistente à doutrina, um obstáculo fatal se encontraria no seu implícito pressuposto de que o custo da criação dos filhos e da sua preparação para o trabalho pode ser medido do mesmo modo que o custo de construção de uma máquina.

Por motivos semelhantes aos dados nesse caso típico, nossas Notas Matemáticas abrangerão um campo cada vez menor à medida que aumenta a complexidade das matérias estudadas no texto. Umhas poucas das que seguem se referem a monopólios, que apresentam alguns aspectos singularmente propícios para tratamento analítico direto. A maioria das restantes, porém, ocupar-se-á com exemplos de procura e oferta conjuntas e compostas, que muito têm de comum com a substância desta Nota. E a última dessa série, a Nota XXI, contribui até certo ponto para um apanhado geral do problema da distribuição e da troca (sem referência ao elemento tempo), mas apenas para cientificar de que os exemplos matemáticos usados levam a um sistema de equações que não são nem maior nem menor em número que as incógnitas introduzidas nelas.

NOTA XIV. *bis* (Livro Quinto. Cap. VI, § 2) — Nos diagramas deste capítulo, as curvas de oferta são todas inclinadas positivamente. Nas versões matemáticas que lhes damos, supomos as despesas marginais de produção determinadas com exatidão inexistente na vida real: não levaremos em conta o tempo exigido para o desenvolvimento de uma empresa típica, com as economias internas e externas da produção em massa; e ignoraremos todas as dificuldades relacionadas com a lei do rendimento crescente, estudadas no Livro Quinto. Cap. XII. Adotar qualquer outro rumo nos conduziria a complexidades matemáticas que, embora talvez não fossem inúteis, seriam impróprias para um tratado dessa natureza. As discussões, portanto, nesta e nas Notas seguintes devem ser consideradas antes como esboços que como estudos completos.

Sejam a_1, a_2 etc. os fatores de produção de uma mercadoria A , e sejam suas equações de oferta $y = \varphi_1(x), y = \varphi_2(x)$ etc. Sejam m_1x, m_2x, \dots , respectivamente, as unidades dos mesmos necessárias para a produção de x unidades de A ; não sendo m_1, m_2, \dots geralmente constantes, mas funções de x . Então a equação de oferta de A é

$$y = \Phi(x) = m_1\varphi_1(m_1x) + m_2\varphi_2(m_2x) + \dots \equiv \Sigma \{m\varphi(mx)\}.$$

Seja $y = F(x)$ a equação de procura para a mercadoria acabada, então a equação de procura derivada para a_r , a unidade $r^{\text{ésima}}$ do fator é

$$y = F(x) - \{ \Phi(x) - m_r\varphi_r(m_r x) \}.$$

Mas nessa equação y é o preço não de uma unidade do fator mas de m unidades; e para obter uma equação expressa em termos de unidades fixas, seja η o preço de uma unidade, e seja $\xi = m_r x$, então $\eta = \frac{1}{m_r} \cdot y$ e a equação se torna

$$\eta = f(\xi) = \frac{1}{m_r} \left[F\left(\frac{1}{m_r} \xi\right) - \left\{ \Phi\left(\frac{1}{m_r} \xi\right) m_r \varphi_r(\xi) \right\} \right].$$

Se m_r é uma função de x , digamos $= \psi_r(x)$, então x deve ser determinado em termos de ξ pela equação $\xi = x \psi_r(x)$, de sorte que m_r pode ser escrito $\chi_r(\xi)$; substituindo, temos η expresso como função de ξ . A equação de oferta para a_r é simplesmente $\eta = \varphi_r(\xi)$.

NOTA XV (Livro Quinto. Cap. VI, § 2) — Seja a equação de procura de facas $y = F(x)$ (1),
 a equação de oferta de facas $y = \Phi(x)$ (2),
 a de cabos $y = \varphi_1(x)$ (3),
 a de lâminas $y = \varphi_2(x)$ (4),
 então a equação de procura de cabos é $y = f_1(x) = F(x) - \varphi_2(x)$ (5).

A medida da elasticidade para (5) é $-\left\{ \frac{x f_1'(x)}{f_1(x)} \right\}^{-1}$,

isto é,
$$- \left\{ \frac{x F'(x) - x \varphi_2'(x)}{f_1(x)} \right\}^{-1};$$

ou seja,
$$\left\{ - \frac{x F'(x)}{F(x)} \cdot \frac{F(x)}{f_1(x)} + \frac{x \varphi_2'(x)}{f_1(x)} \right\}^{-1}$$

Esta será tanto menor quanto mais plenamente foram satisfeitas as seguintes condições: (I) que $-\frac{x F'(x)}{F(x)}$, necessariamente positiva, seja grande, isto é, que a elasticidade de procura para facas seja pequena; (II) que $\varphi_2'(x)$ seja positiva e grande, isto é, que o preço de oferta de lâminas aumente rapidamente com um crescimento, e diminua rapidamente, com uma diminuição da quantidade fornecida; e (III) que $\frac{F(x)}{f_1(x)}$ seja grande, isto é, que o preço dos cabos seja apenas uma pequena parte do preço das facas.

Uma investigação semelhante, porém mais complexa, leva substancialmente aos mesmos resultados, quando as unidades dos fatores de produção não são fixas, mas variam como na Nota precedente.

NOTA XVI (Livro Quinto. Cap. VI, § 3) — Suponhamos que m bushels de lúpulo são utilizados no fabrico de um galão de cerveja de certa qualidade, da qual, em situação de equilíbrio, x' galões são vendidos ao preço $y' = F(x')$. Suponhamos que m se transforma em $m + \Delta m$, e, em resultado, quando x' galões estão ainda à venda, suponhamos que eles acham compradores ao preço $y' + \Delta y'$. Então $\frac{\Delta y'}{\Delta m}$ representa o preço marginal

de procura para lúpulo: se for maior que seu preço de oferta, será do interesse dos cervejeiros pôr mais lúpulo na cerveja. Ou, colocando o caso em termos mais gerais, sejam $y = F(x, m)$, $y = \Phi(x, m)$ as equações de procura e de oferta para cerveja, x o número de galões, e m o número de bushels de lúpulo em cada galão. Então $F(x, m) - \Phi(x, m)$ é igual ao excesso do preço de procura sobre o de oferta. No estado de equilíbrio, seria naturalmente zero. Mas se fosse possível torná-la uma soma positiva variando m , a alteração seria efetuada. Por conseguinte (admitindo que não há alteração aparente na despesa de fabrico da cerveja, além da que resulta da quantidade maior de lúpulo) $\frac{dF}{dm} = \frac{d\Phi}{dm}$: o primeiro representa o preço marginal de procura, e o segundo o preço marginal de oferta para lúpulo, e os dois são portanto iguais.

Esse método, de certo, é capaz de ser estendido a casos em que há variações simultâneas em dois ou mais fatores de produção.

NOTA XVII (Livro Quinto. Cap. VI, § 4) — Suponhamos que uma coisa, seja um produto acabado ou um fator de produção, é distribuída entre dois usos, de modo que da quantidade total x , a parte destinada ao primeiro uso é x_1 , e a destinada ao segundo, x_2 . Sejam $y = \varphi(x)$ a equação da oferta

total; $y = f_1(x_1)$ e $y = f_2(x_2)$ as equações de procura para o primeiro e o segundo usos. Então, em equilíbrio, as três incógnitas x , x_1 e x_2 são determinadas pelas três equações.

$$f_1(x_1) = f_2(x_2) = \varphi(x); x_1 + x_2 = x.$$

Suponhamos agora que se desejam obter separadamente as relações de procura e oferta da coisa no primeiro uso, na suposição de que, quaisquer que sejam as perturbações que possam ocorrer no primeiro uso, sua procura e sua oferta para o segundo uso ficam em equilíbrio, isto é, que o preço de procura para o segundo uso é igual ao preço de oferta para a quantidade total efetivamente produzida, isto é, $f_2(x_2) = \varphi(x_1 + x_2)$, sempre. Dessa equação, podemos determinar x_2 em termos de x_1 , e pois x em termos de x_1 , e portanto podemos escrever $\varphi(x) = \psi(x_1)$. Assim a equação de oferta para a coisa em seu primeiro uso vem a ser $y = \psi(x_1)$, e esta, com a já conhecida equação $y = f_1(x_1)$, dá as relações procuradas.

NOTA XVIII (Livro Quinto. Cap. VI, § 4) — Sejam a_1, a_2, \dots produtos conjuntos, entre os quais m_1x, m_2x etc. são produzidos separadamente como resultado de x unidades do processo conjunto de produção, para o qual a equação de oferta é $y = \varphi(x)$. Sejam

$$y = f_1(x), y = f_2(x), \dots$$

as suas respectivas equações de procura. Então, em equilíbrio,

$$m_1f_1(m_1x) + m_2f_2(m_2x) + \dots = \varphi(x).$$

Seja x' o valor de x determinado por meio dessa equação. Então $f_1(m_1x'), f_2(m_2x')$ etc. são os preços de equilíbrio dos diversos produtos conjuntos. Naturalmente m_1, m_2 são expressos se necessário em termos de x' .

NOTA XIX (Livro Quinto. Cap. VI, § 5) — Esse caso corresponde, *mutatis mutandis*, ao estudado na Nota XVI. Se em equilíbrio x' bois são anualmente oferecidos e vendidos ao preço $y' = \varphi(x')$, e cada rês dá m unidades de bife, e se os criadores acham que, modificando o cruzamento e a alimentação dos bois, podem incrementar seu rendimento de carne até a extensão de Δm unidades de bife (os couros e outros produtos conjuntos ficando, em última análise, inalterados), e que a despesa adicional resultante é $\Delta y'$, então $\frac{\Delta y'}{\Delta m}$ representa o preço marginal de oferta para a carne: se esse preço fosse menor que o de venda, seria de interesse para os criadores fazer a mudança.

NOTA XX (Livro Quinto. Cap. VI, § 5) — Sejam a_1, a_2, \dots coisas que são aptas para realizarem exatamente a mesma função. Sejam as suas unidades escolhidas de modo tal que uma unidade de qualquer delas é equivalente a uma unidade de quaisquer outras. Sejam as suas diversas equações da oferta

$$y_1 = \varphi_1(x_1), y_2 = \varphi_2(x_2), \dots$$

Nestas equações, suponhamos que mudaram as variáveis, e elas sejam expressas assim: $x_1 = \psi_1(y_1)$, $x_2 = \psi_2(y_2)$, ... Seja $y = f(x)$ a equação de procura do serviço para o qual todas as coisas são apropriadas. Então, em equilíbrio, x e y são determinados pelas equações $y = f(x)$; $x = x_1 + x_2 + \dots$, $y_1 = y_2 = \dots = y$. (As equações devem ser de molde que nenhuma das quantidades x_1, x_2, \dots possa ter um valor negativo. Quando y_1 cair a certo nível, x_1 se torna zero, e para valores mais baixos, x_1 permanece zero, não se torna negativa.) Como foi notado no texto, deve ser admitido que as equações de oferta se conformam todas elas à lei do rendimento decrescente, isto é, que $\varphi_1'(x)$, $\varphi_2'(x)$, ... são sempre positivas.

NOTA XXI (Livro Quinto. Cap. VI, § 6) — Podemos agora dar uma olhada nos problemas da procura conjunta, da procura composta, da oferta conjunta e da oferta composta, quando eles aparecem juntos, com o objetivo de certificarmos-nos de que nossa teoria abstrata tem justamente tantas equações quanto tem de incógnitas, nada mais nada menos.

Num problema de procura conjunta, podemos supor que há n mercadorias A_1, A_2, \dots, A_n . Suponhamos que A_1 tem a_1 fatores de produção, A_2 tem a_2 fatores, e assim por diante, de sorte que o número total de fatores de produção é $a_1 + a_2 + a_3 + \dots + a_n$. Seja isso igual a m .

Primeiro, suponhamos que todos os fatores são diferentes, de modo que não há procura composta, que cada fator tem um processo distinto de produção, de maneira que não há produtos conjuntos; e, finalmente, que dois fatores não se prestam ao mesmo uso, de forma que não há oferta composta. Temos então $2n + 2m$ incógnitas, quer dizer, as quantidades e preços de n mercadorias e de m fatores; e para determiná-las temos $2m + 2n$ equações a saber: (I) n equações de procura, cada uma das quais relaciona preço e quantidade de uma mercadoria; (II) n equações, cada qual exprimindo a igualdade entre o preço de oferta de uma quantidade qualquer de uma mercadoria e a soma dos preços das quantidades correspondentes de seus fatores; (III) m equações de oferta, cada uma delas relaciona o preço de um fator e sua quantidade; (IV) m equações, cada qual exprimindo a quantidade de um fator usada na produção de dada quantidade da mercadoria.

Agora, levemos em conta não só a procura conjunta, mas também a procura composta. Suponhamos que β_1 dos fatores de produção consistem na mesma coisa, digamos serviço de carpinteiros de certa produtividade; em outras palavras, suponhamos que o trabalho de carpintaria é um dos fatores de produção de β_1 das n mercadorias A_1, A_2, \dots . Então, uma vez que se toma o trabalho dos carpinteiros como tendo o mesmo preço, qualquer que seja a produção em que seja empregado, há somente um preço para cada um desses fatores de produção, e o número de incógnitas é reduzido de $\beta_1 - 1$; também o número de equações de oferta é diminuído de $\beta_1 - 1$. E assim por diante em outros casos.

A seguir, levemos em conta também a oferta conjunta. Suponhamos que γ_1 das coisas utilizadas na produção das mercadorias sejam produtos conjuntos de um único e mesmo processo. Então o número de incógnitas não se altera, mas o número de equações de oferta é reduzido de $(\gamma_1 - 1)$. Essa deficiência é contudo suprida por uma nova série de $(\gamma_1 - 1)$ equações

exprimindo a relação entre as quantidades desses produtos conjuntos. E assim por diante.

Por fim, suponhamos que uma das coisas utilizadas tem uma oferta composta oriunda de δ_1 fontes rivais. Então, reservando as antigas equações de oferta para a primeira dessas fontes rivais, temos mais 2 $(\delta_1 - 1)$ incógnitas adicionais, representando os preços e as quantidades das restantes $(\delta_1 - 1)$ rivais. Estas últimas são cobertas por $(\delta_1 - 1)$ equações de oferta para as rivais, e $(\delta_1 - 1)$ equações entre os preços das δ_1 rivais.

Assim, conquanto o problema possa tornar-se complexo, podemos ver que é teoricamente determinado, porque o número de incógnitas é sempre exatamente igual ao número das equações que obtemos.

NOTA XXII (Livro Quinto. Cap. XIV, § 4) — Se $y = f_1(x)$, $y = f_2(x)$ são equações respectivamente das curvas de procura e de oferta, a quantidade de produção que permite o máximo de receita de monopólio se acha fazendo que $\{xf_1(x) - xf_2(x)\}$ seja um máximo, quer dizer, que é a raiz ou uma das raízes da equação

$$\frac{d}{dx} \{xf_1(x) - xf_2(x)\} = 0.$$

A função da oferta é representada aqui por $f_2(x)$ em vez de, como anteriormente, por $\varphi(x)$, em parte para acentuar o fato de que o preço de oferta não significa exatamente aqui a mesma coisa que nas Notas anteriores, e em parte para ficar conforme o sistema de numeração das curvas que é necessário para prevenir confusão, agora que o número delas está sendo aumentado.

NOTA XXIII (Livro Quinto. Cap. XIV, § 4) — Se foi lançado um tributo cujo importe total é $F(x)$, então para achar o valor de x , que dá a receita máxima de monopólio, temos

$$\frac{d}{dx} \{xf_1(x) - xf_2(x) - F(x)\} = 0.$$

e é claro, quer seja $F(x)$ constante, como no caso de um imposto de licença, quer seja variável como $xf_1(x) - xf_2(x)$, no caso de um imposto sobre a renda, que esta equação tem as mesmas raízes que teria se $F(x)$ fosse zero.

Tratando geometricamente os problemas, notamos que, se um encargo fixo imposto sobre um monopólio é suficiente para que a curva de receita de monopólio fique inteiramente abaixo de Ox , e q' seja o ponto da nova curva verticalmente abaixo de L , na Fig. 34, então a nova curva em q' tocará uma hipérbole da série de hipérbolas retangulares traçadas com yO prolongada embaixo para uma assíntota, e Ox para a outra. Essas curvas podem ser chamadas *curvas de perdas constantes*.

Igualmente, um imposto proporcional à receita de monopólio, e digamos m vezes essa receita (m sendo menor que 1), substituirá QQ' por uma curva, cada ordenada da qual é $(1 - m)$ multiplicado pela ordenada do ponto correspondente em QQ' , isto é, do ponto que tem a mesma abscissa.

As tangentes aos pontos correspondentes sobre as antigas e novas posições de QQ' cortarão Ox no mesmo ponto, como se evidencia pelo método de projeções. Mas é lei das hipérbolas retangulares com as mesmas assíntotas que, se uma linha for traçada paralela a uma assíntota para cortar as hipérbolas, e forem traçadas tangentes a estas nos pontos de interseção, todas elas cortarão a outra assíntota no mesmo ponto. Portanto, se q_3' é, na nova posição de QQ' , o ponto correspondente a q_3 , e se chamarmos G o ponto em que a tangente comum à hipérbole e a QQ' corta Ox , Gq_3' será uma tangente à hipérbole que passa em q_3' , isto é, q_3' é um ponto de receita máxima na nova curva.

Os métodos geométricos e analíticos desta Nota podem ser aplicados a casos como os estudados no final do § 4 do texto, nos quais o imposto recai sobre o produto do monopólio.

NOTA XXIII. *bis* (Livro Quinto. Cap. XIV, § 8) — Esses resultados podem ter fácil comprovação geométrica pelo método de Newton, e pelo uso das propriedades bem conhecidas da hipérbole retangular. Podem outrossim ser provados analiticamente. Como antes, sejam $y = f_1(x)$ a equação da curva de procura, $y = f_2(x)$ a da curva de oferta, e a da curva de receita de monopólio $y = f_3(x)$, onde

$$f_3(x) = f_1(x) - f_2(x)$$

representa a equação da curva do excedente de consumidor, $y = f_4(x)$; onde

$$f_4(x) = \frac{1}{x} \int_0^x f_1(a) da - f_1(x)$$

A equação da curva do benefício total é $y = f_5(x)$; onde

$$f_5(x) = f_3(x) + f_4(x) = \frac{1}{x} \int_0^x f_1(a) da - f_2(x),$$

resultado que naturalmente pode ser obtido diretamente. A da curva de benefício de compromisso é $y = f_6(x)$, onde

$$f_6(x) = f_3(x) + nf_4(x)$$

sendo o excedente dos consumidores calculado pelo monopolista a n vezes o seu valor efetivo.

Para achar OL (Fig. 37), isto é, a quantidade cuja venda dará a máxima receita de monopólio, temos a equação

$$\frac{d}{dx} \{xf_3(x)\} = 0,$$

isto é,

$$f_1(x) - f_2(x) = x \{f_2'(x) - f_1'(x)\};$$

o lado esquerdo dessa equação é necessariamente positivo e, pois, também o direito, que mostra, como é óbvio, que se Lq_3 for prolongada para cortar as curvas de oferta e de procura em q_2 e q_1 , respectivamente, a curva de oferta em q_2 (se inclinada negativamente) deve formar um ângulo maior com a vertical do que faz a curva de procura em q_1 .

Para achar OW , isto é, a quantidade cuja venda dará o máximo benefício total, temos

$$\frac{d}{dx} \{xf_5(x)\} = 0,$$

isto é,

$$f_1(x) - f_2(x) - xf_2'(x) = 0$$

Para achar OY , isto é, a quantidade cuja venda dará o máximo benefício de compromisso, temos

$$\frac{d}{dx} \{xf_6(x)\} = 0,$$

isto é,

$$\frac{d}{dx} \{(1-n)xf_1(x) - xf_2(x) + n \int_0^x f_1(a) da\} = 0;$$

isto é,

$$(1-n)xf_1'(x) + f_1(x) - f_2(x) - xf_2'(x) = 0.$$

Se $OL = c$, a condição para que OY seja maior que ON é que $\frac{d}{dx} \{xf_6(x)\}$ seja positiva, quando c é escrito por x nesta fórmula, isto é, uma

vez que $\frac{d}{dx} \{xf_3(x)\} = 0$ quando $x = c$, e que $\frac{d}{dx} \{xf_4(x)\}$ seja positiva quando $x = c$; isto é, que $f_1'(c)$ seja negativa. Mas essa condição é satisfeita qualquer que seja o valor de c . Isso prova a primeira das duas conclusões dadas no final do Livro Quinto. Cap. XIV, § 7; e a prova da segunda é semelhante. (O enunciado dessas conclusões e de suas demonstrações indica tacitamente que existe apenas um ponto de receita máxima de monopólio.)

Mais um resultado pode ser somado aos do texto. Façamos $OH = a$, então a condição para que OY seja maior do que OH é que $\frac{d}{dx} \{nf_6(x)\}$ seja positiva, quando a é escrito no lugar de x : isto é, que $f_1(a) = f_2(a)$, e que $(1-n)f_1'(a) - f_2'(a)$ seja positiva. Ora, $f_1'(a)$ é sempre negativa, e portanto a condição vem a ser que $f_2'(x)$ seja negativa, isto é, que a oferta obedeça à lei do rendimento crescente, e que a tang. φ seja numericamente maior que $(1-n)$ tang. θ , em que θ e φ são os ângulos feitos com Ox pelas tangentes em A às curvas de procura e de oferta respectivamente. Quando $n = 1$, a única condição é que φ seja negativa, isto é, OW é maior do que OH uma vez que a curva de oferta em A seja inclinada negativamente. Em outras

palavras, se o monopolista considera o interesse dos consumidores idêntico ao seu próprio, levará a produção além do ponto em que o preço de oferta (no sentido especial em que estamos aqui empregando o termo) é igual ao preço de procura, contanto que a oferta nas proximidades desse ponto obedeça à lei do rendimento crescente; mas levará menos longe se a oferta obedece à lei do rendimento decrescente.

NOTA XXIV (Livro Sexto. Cap. IV, § 4) — Sejam Δx a provável quantidade de sua produção de riqueza no tempo Δt , e Δy a provável quantidade de seu consumo. Então, o valor descontado de seus serviços futuros é

$$\int_0^T R^{-t} \left(\frac{dx}{dt} - \frac{dy}{dt} \right) dt,$$

em que T é a máxima duração possível de sua vida. Pelo mesmo método, o custo passado de sua criação e educação é

$$\int_{-T'}^0 R^{-t} \left(\frac{dy}{dt} - \frac{dx}{dt} \right) dt,$$

em que T' é a data de seu nascimento. Se fôssemos supor que ele não acrescentaria nem subtrairia nada ao bem-estar material do país em que viveu toda a sua vida, teríamos

$$\int_{-T'}^T R^{-t} \left(\frac{dx}{dt} - \frac{dy}{dt} \right) dt = 0$$

ou, tomando o nascimento como ponto de partida, e $l = T' + T$ como igual à máxima duração possível de sua vida, isto assume a forma mais simples de

$$\int_0^l R^{-t} \left(\frac{dx}{dt} - \frac{dy}{dt} \right) dt = 0.$$

Dizer que Δx é a quantidade provável de sua produção no tempo Δt é abreviar o que podemos mais rigorosamente exprimir assim: sejam p_1, p_2, \dots as probabilidades de que produzirá no tempo Δt os elementos de riqueza $\Delta_1 x, \Delta_2 x, \dots$, onde $p_1 + p_2 + \dots = 1$; e uma ou mais das séries $\Delta_1 x, \Delta_2 x, \dots$ pode ser zero; então

$$\Delta x = p_1 \Delta_1 x + p_2 \Delta_2 x + \dots$$

LIVRO QUINTO — Relações Gerais Entre a Procura, a Oferta e o Valor

Cap. I — Introdução: Os Mercados	15
Cap. II — Equilíbrio Temporário da Procura e da Oferta	21
Cap. III — Equilíbrio da Procura e da Oferta Normais	27
Cap. IV — Inversão e Distribuição de Recursos	37
Cap. V — Equilíbrio da Procura e da Oferta Normais (<i>continuação</i>). Referência a Períodos Longos e Curtos	45
Cap. VI — Procura Conjunta e Composta — Oferta Conjunta e Composta	57
Cap. VII — Custo Primário e Custo Total em Relação a Produtos Conjuntos. Despesas de Venda. Seguro Contra Riscos. Custo de Reprodução	67
Cap. VIII — Custos Marginais em Relação a Valores. Princípios Gerais	73
Cap. IX — Custos Marginais em Relação a Valores. Princípios Gerais (<i>continuação</i>)	81
Cap. X — Custos Marginais em Relação aos Valores Agrícolas	89
Cap. XI — Custos Marginais em Relação aos Valores Urbanos	99
Cap. XII — Equilíbrio da Procura e da Oferta Normais (<i>continuação</i>), com Referência à Lei do Rendimento Crescente	109
Cap. XIII — Teoria das Variações da Procura e da Oferta Normais em Relação à Doutrina da Satisfação Máxima	115
Cap. XIV — Teoria dos Monopólios	127
Cap. XV — Resumo da Teoria Geral do Equilíbrio da Procura e da Oferta	141

LIVRO SEXTO — Distribuição da Renda Nacional

Cap. I — Exame Preliminar da Distribuição	149
Cap. II — Exame Preliminar da Distribuição (<i>continuação</i>)	163
Cap. III — Ganhos do Trabalho	177
Cap. IV — Ganhos do Trabalho (<i>continuação</i>)	187
Cap. V — Ganhos do Trabalho (<i>continuação</i>)	195
Cap. VI — Juro do Capital	203
Cap. VII — Lucros do Capital e Capacidade Empresarial	215
Cap. VIII — Lucros do Capital e Capacidade Empresarial (<i>continuação</i>)	225
Cap. IX — Renda da Terra	239
Cap. X — Posse da Terra	245
Cap. XI — Perspectiva Geral da Distribuição	261
Cap. XII — Influências Gerais do Progresso Econômico	267
Cap. XIII — O Progresso em Relação aos Padrões de Vida	283
APÊNDICE A — O Crescimento da Liberdade de Indústria e da Livre Empresa	307
APÊNDICE B — O Desenvolvimento da Ciência Econômica	333
APÊNDICE C — O Âmbito e o Método da Economia	347
APÊNDICE D — Usos do Raciocínio Abstrato em Economia	357
APÊNDICE E — Definições de Capital	361
APÊNDICE F — Escambo	367
APÊNDICE G — A Incidência de Impostos Locais com Algumas Sugestões Sobre a Política Fiscal	371
APÊNDICE H — Limitações do Uso de Pressupostos Estáticos em Relação ao Rendimento Decrescente	383
APÊNDICE I — A Teoria do Valor de Ricardo	391
APÊNDICE J — A Teoria do Fundo de Salários	399
APÊNDICE K — Certas Classes de Excedentes	407
APÊNDICE L — A Doutrina de Ricardo Sobre Impostos e Melhoramentos na Agricultura	411
APÊNDICE MATEMÁTICO	417

Composto e impresso nas oficinas da
Abril S.A. Cultural e Industrial.
Acabamento: Círculo do Livro S.A.
São Paulo — Capital

