

RESUMOS DE  
“A RIQUEZA DAS NAÇÕES” de ADAM SMITH

---

## INTRODUÇÃO E PLANO DE TRABALHO

Os bens necessários à vida e ao conforto provêm do trabalho anual da nação, sendo produtos imediatos desse trabalho ou bens adquiridos às outras nações em troca deles. É a proporção entre esta produção anual e o número dos que a vão consumir que define a melhor ou pior provisão de bens necessários à vida e ao conforto.

Esta proporção depende, essencialmente, da perícia, destreza e bom senso na execução do trabalho, mas também da proporção entre trabalhadores úteis e consumidores.

As nações selvagens de caçadores e pescadores têm necessidade de eliminar ou abandonar as crianças, os velhos e os doentes, por falta de alimentos. Nas nações civilizadas, embora muitos não trabalhem ou consumam dez ou cem vezes mais produto do que aquele que produzem, o produto de todo o trabalho da sociedade é tão grande que um trabalhador da classe mais baixa e pobre, se for frugal e industrioso, usufruirá de maior quantidade de bens necessários à vida e ao conforto do que qualquer selvagem.

Esta melhoria das capacidades de produção e a forma de distribuição do produto são os assuntos do Livro I.

O número dos trabalhadores úteis está relacionado com o volume e utilização do capital na produção. O Livro II trata a natureza e acumulação do capital, e a forma como se associa com o trabalho.

A Europa tem favorecido as artes, manufacturas e o comércio, que são actividades das cidades, relativamente à agricultura, que é a actividade dos campos. O Livro III trata das circunstâncias que levaram à introdução e estabelecimento desta política.

No Quarto Livro, serão explicadas as diferentes teorias de economia política, e as suas influências nas diferentes épocas e nações.

O Quinto e último Livro trata das receitas do soberano, ou riqueza pública. Procurarei mostrar quais são as despesas públicas necessárias e como devem ser custeadas pela sociedade, e explicarei as razões que levam uma nação a contrair dívidas.

## LIVRO I

### DAS CAUSAS DE MELHORIA DA CAPACIDADE PRODUTIVA DO TRABALHO, E DA ORDEM SEGUNDO A QUAL O SEU PRODUTO É NATURALMENTE DISTRIBUÍDO ENTRE AS DIFERENTES CLASSES DE CIDADÃOS

#### Capítulo I

##### DA DIVISÃO DO TRABALHO

O maior acréscimo dos poderes produtivos do trabalho e grande parte da perícia, destreza e bom senso da sua execução parece provir da divisão do trabalho.

Tomemos como exemplo o fabrico de alfinetes. Um operário não treinado nesta actividade, e que não soubesse utilizar as máquinas utilizadas, mal poderia produzir um alfinete num dia. Mas esta actividade é levada a cabo em fases que constituem ofícios especializados. Um homem puxa o arame, outro endireita-o, um terceiro corta-o, um quarto aguça-o, um quinto afia-lhe o topo para receber a cabeça, etc. A produção é dividida em dezoito operações diferentes, executadas por operários diferentes. Cada operário produz, assim, milhares de alfinetes num dia.

Os efeitos da divisão do trabalho são semelhantes noutras artes e indústrias, embora em muitas delas as tarefas não possam ser subdivididas nem reduzidas a tão grande simplicidade. A agricultura não admite tantas subdivisões do trabalho como a indústria por duas razões: primeiro, as tarefas são realizadas em diferentes alturas do ano; segundo, a divisão entre as tarefas é imperfeita. O aumento da capacidade produtiva do trabalho nesta actividade não acompanha, por isso, os acréscimos verificados noutras indústrias. As nações mais opulentas superam os seus vizinhos na agricultura, mas não tanto como na indústria. A superioridade na agricultura deve-se à maior dedicação de trabalho e dinheiro, sendo raramente muito mais do que proporcional ao excedente de dinheiro e trabalho despendido. Os países pobres podem, assim, rivalizar com os ricos em preço e qualidade dos cereais, mas não nas indústrias.

A divisão do trabalho aumenta a produção por meio de três efeitos:

- o aumento de destreza dos trabalhadores pelo treino e especialização;
- poupança de tempo, correspondente à passagem de uma tarefa a outra e ao período de descanso normalmente associado;
- invenção e utilização de máquinas que facilitam e reduzem o trabalho – a concentração num objectivo muito simples estimula a invenção de

máquinas que substituam ou apoiem o operário na realização de determinada tarefa.

Os aperfeiçoamentos nas máquinas foram produto da invenção daqueles que as utilizavam, do engenho dos construtores, ou da criação dos filósofos.

O ofício dos filósofos, ou homens de pensamento não consiste em fazer alguma coisa, mas em tudo observar, o que faz com que consigam combinar as aptidões de objectos muito distantes e dissemelhantes. Com o progresso da sociedade, a filosofia torna-se na única ou principal tarefa e ocupação de uma classe de cidadãos. Subdivide-se num grande número de ramos distintos, cada um dos quais proporcionando ocupação a uma certa tribo ou classe de filósofos, e esta subdivisão, como nas outras actividades, aumenta a destreza e economiza tempo, levando a um maior progresso da ciência.

A multiplicação das produções de todas as artes, consequência da divisão do trabalho, origina, numa sociedade bem administrada, a opulência generalizada, que se estende às camadas mais inferiores da população. Cada trabalhador troca uma grande quantidade dos seus produtos numa grande quantidade dos produtos dos outros trabalhadores, difundindo-se a abundância pelas diferentes camadas sociais.

O próprio casaco de lã de um jornaleiro é o produto da actividade de um número incalculável de pessoas: o pastor, o classificador da lã, o cardador, o tintureiro, o fiandeiro, o tecelão, o pisoeiro, o curtidor, e muitos outros. E quantos mercadores terão transportado os materiais de uns trabalhadores para os outros! Quanta navegação, quantos construtores navais, marinheiros, fabricantes de velas e cordas terão sido precisos para reunir as drogas usadas pelo tintureiro, que por vezes provêm dos mais remotos cantos do mundo. E a produção das ferramentas desses trabalhadores. E as máquinas complicadas como o navio, a prensa, o tear. Na produção da simples tesoura participaram o mineiro, o fabricante da fornalha, o lenhador, o carvoeiro, o fabricante de tijolos, o assentador de tijolos, os operários da fornalha, da fundição, o ferreiro, todos juntaram as suas artes.

Examinando todas essas coisas, torna-se claro que, sem a ajuda e cooperação de muitos milhares, as necessidades do cidadão mais ínfimo de um país civilizado não poderiam ser satisfeitas. Talvez seja verdade que a satisfação das necessidades de um príncipe europeu não excede tanto a de um camponês industrial e frugal, como a deste excede a de muitos reis africanos, senhores absolutos da vida e da liberdade de dez mil selvagens nus.

## Capítulo II

### DO PRINCÍPIO QUE DÁ ORIGEM À DIVISÃO DO TRABALHO

A divisão do trabalho não procede da sabedoria humana, mas de uma propensão para cambiar, permutar ou trocar. Numa sociedade civilizada, o homem necessita constantemente da ajuda e cooperação de uma imensidade de pessoas, tendo maior probabilidade de alcançar o que deseja se conseguir interessar o egoísmo delas. Dá-me isso, que eu quero, e terás isto, que tu queres. É por esta forma que obtemos uns dos outros a grande maioria dos favores e serviços de que necessitamos. Não é da bondade do homem do talho, do cervejeiro ou do padeiro que podemos esperar o nosso jantar, mas da consideração em que eles têm o seu próprio interesse. Apelamos não para a sua humanidade, mas para o seu egoísmo.

Tal como é por acordo, por tratado ou por compra que obtemos uns dos outros a maior parte do que necessitamos, é essa mesma disposição para o intercâmbio que originariamente leva à divisão do trabalho. Numa tribo de caçadores ou de pastores, uma determinada pessoa faz, por exemplo, arcos e flechas com maior prontidão e destreza do que qualquer outra. Troca-os frequentemente com os companheiros, por gado ou caça, e acaba por descobrir que, desta forma, pode obter mais gado e caça do que se for ela mesma para os campos. A certeza de poder trocar todo o excedente daquilo que produz com o seu próprio trabalho, e que vai para além do seu próprio consumo, por bens, produzidos por outros, que lhe são necessários, leva cada homem a aplicar-se a uma determinada actividade e cultivar e aperfeiçoar aquele talento ou génio que lhe seja dado possuir para essa actividade particular.

A diferença de talentos naturais entre os homens é muito menor do que pensamos, sendo mais um efeito da divisão do trabalho do que a sua causa. A diferença entre um filósofo e um moço de fretes parece não derivar tanto da natureza como dos hábitos, usos e educação.

A propensão para trocar, que origina a diferença de talentos, torna esta diferença útil. Espécies diferentes de animais podem não ter utilidade umas para as outras. A força do mastim não se apoia na rapidez do galgo, na sagacidade do lulu, ou na docilidade do cão de pastor. Devido à falta de capacidade ou propensão para a troca, os efeitos destes diferentes talentos e faculdades não podem tornar-se num valor comum.

### Capítulo III

## QUE A DIVISÃO DO TRABALHO É LIMITADA PELA DIMENSÃO DO MERCADO

A extensão da divisão do trabalho deve ser limitada pela extensão da capacidade de troca ou, por outras palavras, pela dimensão do mercado. Quando o mercado é muito reduzido, ninguém encontra incentivo para se dedicar inteiramente a uma única actividade, porque não poderá trocar todo o seu excedente pelos bens que necessita.

Algumas actividades, mesmo das mais inferiores, só podem ser exercidas numa grande cidade. Nas casas solitárias e nas aldeias muito pequenas cada agricultor tem de ser o cortador, o padeiro e o cervejeiro da sua própria família. Não devemos esperar encontrar um ferreiro, um carpinteiro, ou um pedreiro a uma distância de menos de vinte milhas de um outro do mesmo ofício. Além disso, um carpinteiro da província não é só carpinteiro, mas marceneiro, gravador em madeira, carpinteiro de rodas, fabricante de arados, de carroças e de carros. Seria impossível que mesmo o fabrico de pregos pudesse constituir um ofício independente nas remotas zonas interiores das Terras Altas da Escócia.

O transporte por via aquática abre um mercado mais vasto a todos os tipos da actividade. É ao longo da costa e das margens dos rios navegáveis que as actividades de todos os tipos começam a subdividir-se e a aperfeiçoar-se.

A extensão do mercado para os produtos das zonas interiores é limitada pela riqueza e densidade populacional dessas regiões e, por conseguinte, os seus progressos serão sempre posteriores aos progressos destas.

As nações que parece terem sido as primeiras civilizadas foram as que se situavam em torno da costa do mar Mediterrâneo, o maior mar interior conhecido, extremamente favorável à incipiente navegação. Entre elas, o Egipto parece ter sido a primeira em que, quer a agricultura quer a indústria foram cultivadas e aperfeiçoadas em grau considerável, provavelmente devido à navegação extensa e fácil proporcionada pelos inúmeros canais do Nilo.

Os progressos precoces da agricultura e da indústria em Bengala e a China podem também ter sido facilitados pelos canais navegáveis do Ganges e das províncias orientais da China.

Todas as regiões interiores da África e toda a parte da Ásia a norte dos mares Euxino e Cáspio, a antiga Cítia, a moderna Tartária e a Sibéria parecem ter-se mantido sempre incivilizadas. Estas regiões não possuem redes de canais navegáveis ou mares interiores, sendo essa uma das causas do seu atraso. Nunca pode ser muito importante o comércio que uma nação realiza através de um rio que não se divide num grande número de braços ou

canais e que atravessa outros territórios antes de atingir o mar, porque as nações que detêm esses territórios podem sempre impedir as comunicações. A navegação do Danúbio é muito menos útil a qualquer dos diferentes estados da Baviera, Áustria e Hungria do que o que seria se qualquer deles dominasse todo o seu curso, até ele desaguar no Mar Negro.

## Capítulo IV

### DA ORIGEM E UTILIDADE DA MOEDA

Estabelecida a divisão do trabalho, as necessidades de cada pessoa são satisfeitas pela troca da parte do produto do seu trabalho que excede o consumo próprio por parcelas do produto do trabalho dos outros. Todos os homens vivem da troca, e a própria sociedade se vai transformando numa verdadeira sociedade mercantil.

O homem do talho tem, na sua loja, mais carne do que lhe é possível consumir, e tanto o cervejeiro como o padeiro estariam dispostos a adquirir parte dela. Estando o homem do talho já provido de pão e cerveja, a troca não se pode realizar. Para evitar estes inconvenientes, os homens prudentes sempre organizaram os seus negócios por forma a terem consigo, além do produto específico do seu trabalho, uma mercadoria que lhes parecesse que poucos rejeitariam em troca do produto da respectiva actividade. Para este fim foram usadas mercadorias como gado na Grécia, sal na Abissínia, conchas na costa indiana, bacalhau seco na Terra Nova, tabaco na Virgínia, açúcar nalgumas colónias das Antilhas, peles noutros países e mesmo pregos numa aldeia escocesa.

Os metais acabaram por ser as mercadorias preferidas para este fim, pela sua durabilidade e pela facilidade com que se podem dividir e voltar a fundir. Os Romanos usavam barras de cobre sem qualquer marca.

A utilização dos metais punha dois problemas: a pesagem, que no caso do ouro é uma operação delicada; e a avaliação, havendo situações de adulteração da composição do metal. Verificou-se ser necessário afixar uma marca oficial, que certificasse a quantidade e qualidade do metal. Daí a origem da moeda cunhada e dos serviços públicos que denominamos “casas da moeda”.

O xelim parece ter correspondido, em diferentes ocasiões, a cinco, doze, vinte e quarenta dinheiros. Desde o tempo de Carlos Magno, entre os Franceses, e de Guilherme, o Conquistador, entre os Ingleses, a relação entre a libra, o xelim e o dinheiro parece ter-se mantido igual à actual, apesar de o valor de cada um tenha variado muito. A mesquinhez e a injustiça dos príncipes tem-nos levado a abusar da confiança dos seus súbditos, reduzindo gradualmente a verdadeira quantidade de metal nas moedas. Os príncipes conseguiam assim pagar as suas dívidas. Na realidade, os credores viam-se defraudados visto que recebiam a mesma soma nominal numa moeda desvalorizada.

Foi desta forma que a moeda se tornou, em todas as nações civilizadas, no instrumento universal do comércio, por intermédio do qual se compram e vendem ou trocam bens de todas as espécies.

Ao trocar bens, quer uns pelos outros, quer por dinheiro, os homens observam certas regras, que determinam o valor relativo, ou de troca, dos bens. A palavra VALOR tem dois significados diferentes: a utilidade de um determinado objecto; ou o poder de compra de outros objectos que a posse desse bem proporciona. O primeiro pode designar-se por “valor de uso”; o segundo por “valor de troca”. As coisas que têm o maior valor de uso têm, em geral, pouco ou nenhum valor de troca, e vice-versa. Nada é mais útil do que a água: mas com ela praticamente nada pode comprar-se. Pelo contrário, um diamante não tem praticamente qualquer valor de uso; no entanto, permite obter uma grande quantidade de outros bens.

A fim de investigar os princípios que regulam o valor de troca dos bens procurarei mostrar nos três capítulos seguintes: primeiro, qual é a verdadeira medida deste valor de troca ou em que consiste o preço real de todos os bens; segundo, quais as parcelas que compõem esse preço; e terceiro, quais as circunstâncias que, por vezes, elevam algumas ou todas as parcelas do preço acima do seu valor natural ou corrente e, por vezes, as fazem descer abaixo desse valor.



## Capítulo V

### DO PREÇO REAL E NOMINAL DOS BENS, OU DO SEU PREÇO EM TRABALHO E DO SEU PREÇO EM DINHEIRO

Cada homem é rico ou pobre consoante o grau em que lhe é dado fruir dos bens necessários à vida e ao conforto e das diversões próprias dos seres humanos. Sendo a maior parte desses bens supridos pelo trabalho de outros homens, ele será rico consoante a quantidade de trabalho sobre o qual pode adquirir domínio ou comprar. O valor de uma mercadoria, para a pessoa que a possui e que não tenciona usá-la ou consumi-la, é igual à quantidade de trabalho que ela lhe permite comprar ou dominar. O trabalho constitui, pois, a verdadeira medida do valor de troca de todos os bens.

O verdadeiro preço de todas as coisas é o esforço e a fadiga em que é necessário incorrer para as obter. Aquilo que uma coisa realmente vale para o homem que a adquiriu e que deseja desfazer-se dela ou trocá-la por outra coisa, é o esforço e a fadiga que ela lhe pode poupar, impondo-os a outras pessoas. Aquilo que compramos, com dinheiro ou em troca de outros bens, é adquirido pelo trabalho. Obtivemos aquele dinheiro ou bens em troca de uma certa quantidade de trabalho, supondo que continham valor idêntico. O trabalho foi o primeiro preço, a moeda original.

Embora o trabalho seja a verdadeira medida do valor de troca de todos os bens, não é em termos de trabalho que esse valor é normalmente calculado. É difícil determinar a relação entre duas quantidades de trabalho diferentes. Não basta considerar o tempo gasto, devem ser tomados em conta a dificuldade da tarefa e a perícia necessária. Pode haver mais trabalho numa hora de duro esforço do que em duas horas de actividade descuidada; ou numa hora de aplicação a uma arte que custou dez anos de trabalho a aprender, que num mês de actividade aplicada a uma tarefa vulgar e óbvia. Não é fácil encontrar uma medida exacta, quer para a dificuldade, quer para a perícia. Isso consegue-se através dos processos de ajuste do mercado, de acordo com aquela espécie de igualdade que, embora não seja exacta, é suficiente para permitir levar a cabo as actividades da vida corrente.

É mais frequente que cada mercadoria seja trocada por outras mercadorias do que por trabalho. É pois, mais natural calcular o seu valor de troca em termos da quantidade de outra mercadoria, do que em termos do trabalho que com ela se pode adquirir. Além disso, entende-se melhor o que é uma quantidade de um determinado bem do que uma quantidade de trabalho, noção abstracta nada óbvia.

Quando cessa a troca directa e a moeda se torna no instrumento generalizado do comércio, cada mercadoria passa a ser mais frequentemente trocada por moeda do que por qualquer outra mercadoria. Passa a ser mais natural e óbvio calcular o valor em termos da quantidade de moeda do que em termos de quantidades de outras mercadorias como o pão e cerveja.

Contudo, o ouro e a prata, como os outros bens, têm valor variável, podendo custar mais ou menos trabalho. A descoberta das abundantes minas da América, no século XVI, reduziu o valor do ouro e da prata na Europa para cerca de um terço do valor anterior. O valor desta medida altera-se constantemente, como o pé, a braça ou a mão-cheia, não podendo constituir boa medida das outras coisas. Iguais quantidades de trabalho podem ser consideradas, em todos os tempos e lugares, como representando o mesmo valor para o trabalhador. No seu estado de saúde, com a sua força e disposição normais, com o seu grau habitual de perícia e destreza, ele tem sempre de sacrificar a mesma parcela de bem-estar, liberdade e felicidade. Portanto, só o trabalho, cujo valor nunca varia, é o genuíno e verdadeiro padrão em termos do qual o valor de todos os outros bens pode, em qualquer momento e lugar, ser estimado e comparado. É esse o seu preço real; a moeda é somente o preço nominal.

Embora tenha sempre o mesmo valor para o trabalhador, uma quantidade de trabalho parece ter um valor variável para o patrão, que o compra em troca de maiores ou menores quantidades de outros bens. Nuns casos parece-lhe caro, noutros barato. Na realidade, são os bens que são baratos, nos primeiros casos, e caros nos outros.

O mesmo preço nominal pode representar, em diferentes ocasiões, valores muito diversos. Há alterações de dois tipos: as que derivam das diferentes quantidades de ouro e prata contidas, em diferentes épocas, em moedas com idêntica designação; e, segundo, as que derivam da alteração no tempo do valor de idênticas quantidades de ouro e prata.

Em épocas distantes poderão adquirir-se iguais quantidades de trabalho mediante quantidades de cereais (subsistência dos trabalhadores) mais aproximadas do que as quantidades de ouro ou prata, ou, possivelmente, de qualquer outra mercadoria. Iguais quantidades de cereais manterão, de umas épocas para as outras, um valor real mais constante, permitirão ao seu possuidor comprar ou adquirir domínio sobre quantidades mais aproximadamente iguais de trabalho de outras pessoas. A subsistência do trabalhador, ou o preço real do trabalho, difere muito de época para época - uma sociedade em progresso é mais liberal do que uma sociedade estagnada e mais ainda do que uma em regressão.

O valor real de uma renda em cereais sofre alterações menores de século para século do que uma renda monetária. Mas pode flutuar bastante de uns anos para os outros. O preço monetário do trabalho não flutua de ano para ano com o preço monetário dos cereais, mas parece sempre relacionar-se com o preço médio ou normal desse meio de subsistência.

Torna-se evidente que o trabalho é a única medida universal, e também a única medida justa do valor, ou seja, é o único padrão em relação ao qual se podem referir os valores dos diferentes bens, em todos os tempos e lugares. De século para século os cereais são uma medida melhor do que a prata; pelo contrário, de ano para ano, a prata constitui melhor medida, porque

serão mais aproximadas as quantidades de prata necessárias para obter a mesma quantidade de trabalho.

No mesmo lugar e momento, os preços real e nominal de todos os bens são exactamente proporcionais um ao outro. Portanto, no mesmo momento e local, a moeda é a medida exacta do valor de troca de todos os bens.

Embora entre locais distantes esta proporcionalidade não se verifique, o mercador só considera os preços monetários. Meia onça de prata em Cantão, na China, pode permitir adquirir uma maior quantidade, quer de trabalho, quer dos bens necessários à vida e ao conforto, do que uma onça em Londres. Um bem que se vende por meia onça em Cantão pode ser aí mais caro, ter uma maior importância real para o homem que aí o possui, que um bem que se vende por uma onça em Londres tem para aquele que o possui em Londres. Se, todavia, um mercador de Londres puder comprar em Cantão, por meia onça de prata, um bem que pode depois vender em Londres por uma onça, ganhará cem por cento no negócio. Não tem qualquer importância o facto de meia onça em Cantão lhe permitir adquirir uma maior quantidade de trabalho ou de bens necessários à vida e ao conforto do que uma onça em Londres. Uma onça em Londres permitir-lhe-á sempre adquirir o dobro do que meia onça, e é isso que lhe importa. Assim, é o preço nominal que determina o acerto ou desacerto de todas as compras e vendas.

Deve notar-se que entendo sempre por preço monetário dos bens, a quantidade de ouro ou prata puros por que eles são vendidos, sem ter de modo algum em consideração a designação das moedas.

## Capítulo VI

### DAS PARTES QUE COMPÕEM O PREÇO DOS BENS

No rude estado inicial da sociedade, que precede tanto a acumulação de capital como a apropriação da terra, a relação entre as quantidades de trabalho necessárias para se obterem diferentes objectos parece ser o único elemento com base no qual se determina a respectiva razão de troca. É natural que aquilo que constitui normalmente o produto de dois dias ou duas horas de trabalho, valha o dobro do que é habitualmente produzido num dia ou numa hora de trabalho.

Se um tipo de trabalho for mais árduo do que outro, terá, naturalmente, de tomar-se em conta essa maior dificuldade; e o produto de uma hora de trabalho desse tipo, pode, muitas vezes, trocar-se pelo de duas horas de trabalho doutro género.

Ou, se uma espécie de trabalho exigir um grau excepcional de destreza e engenho, o apreço em que os homens têm esses talentos levará naturalmente a atribuir ao seu produto um valor superior. Tais talentos só se adquirem com uma longa dedicação, e o maior valor atribuído aos seus produtos não será normalmente mais do que uma compensação razoável pelo tempo e trabalho gastos em adquiri-los.

Num tal estado de coisas, a totalidade do produto pertence ao trabalhador; e a quantidade de trabalho habitualmente empregada na obtenção ou produção de qualquer bem é o único factor que pode determinar a quantidade de trabalho por que ele poderia normalmente trocar-se, que poderia, por seu intermédio, ser adquirida ou dominada.

Logo que começa a existir riqueza acumulada nas mãos de determinadas pessoas, algumas delas utilizá-la-ão naturalmente para assalariar indivíduos industriais a quem fornecerão matérias-primas e subsistência, a fim de obterem um lucro com a venda do seu trabalho. O valor que os trabalhadores acrescentam às matérias-primas consistirá em duas partes, os respectivos salários e os lucros do patrão, relativos ao volume de matérias-primas e salários por ele adiantados quando arrisca o seu capital nessa aventura. O patrão não teria interesse em empregá-los se não esperasse obter mais do que a reconstituição da riqueza inicial; e não teria interesse em empregar um maior volume de bens, se os lucros não fossem proporcionais ao volume de capital empregue.

Pode pensar-se que os lucros do capital equivalem a um salário atribuído ao trabalho de inspecção e direcção. Mas eles não têm qualquer relação com a quantidade, dificuldade ou engenho deste suposto trabalho de inspecção e direcção, sendo unicamente determinados pelo valor do capital empregado. O trabalho de inspecção e direcção é, muitas vezes, entregue a um trabalhador superior. O salário deste é que exprime o valor desse tipo

especial de trabalho, além da confiança que nele se deposita. O proprietário do capital, livre de quase todo o trabalho, conta com um lucro proporcional ao capital empregue.

O produto total do trabalho deixa de pertencer sempre ao trabalhador. Este é obrigado a partilhá-lo com o proprietário do capital. A quantidade de trabalho habitualmente empregada na obtenção ou produção de um bem deixa de ser o único factor a determinar a quantidade por que ele poderia trocar-se.

Logo que toda a terra de um país se torna propriedade privada, os seus proprietários, que, como todos os homens, gostam de colher o que nunca semearam, exigem uma renda, mesmo pelas suas produções naturais. A madeira da floresta, a erva do prado, e todos os frutos naturais da terra, que custavam somente o incómodo de os colher, passam a ter um preço adicional. Terá de ser entregue ao proprietário a renda da terra, que constitui uma terceira componente do preço dos bens.

O valor real das diferentes partes componentes do preço é medido pela quantidade de trabalho que pode obter-se em troca de cada uma delas.

No preço dos cereais, uma parte refere-se à renda paga ao proprietário da terra, outra aos salários ou à manutenção dos trabalhadores e animais empregados na produção, e a terceira constitui o lucro do rendeiro. Pode pensar-se que é necessária uma quarta parte, que compense o desgaste dos animais de trabalho e dos instrumentos de lavoura. Mas o preço de um cavalo, ou de qualquer utensílio de lavoura é constituído pelas mesmas três partes: renda, trabalho e lucros.

À medida que um bem vai sendo mais elaborado, a componente dos salários e lucros vai aumentando relativamente à renda. O capital que emprega os tecelões tem de ser maior do que o que emprega os fiandeiros, porque não só substitui esse capital e os seus lucros, mas paga ainda os salários dos tecelões, e os lucros têm sempre de ser proporcionais ao capital.

Também o preço da totalidade dos bens que compõem o produto anual total do trabalho de cada nação, tomados em conjunto, deve corresponder às mesmas três partes e ser distribuído entre os vários habitantes do país. Os salários, o lucro e a renda são as três fontes originais de todas as receitas, como de todo o valor de troca.

A receita que deriva do capital que a própria pessoa não emprega, mas empresta a outros, denomina-se juro, ou usura do dinheiro. Este é um rendimento derivado, que, se não for pago a partir do lucro obtido pela utilização desse dinheiro, terá de sê-lo com base em qualquer outra fonte de receita.

Como, num país civilizado, a renda e o lucro contribuem largamente para o produto anual, este será suficiente para comprar ou dominar uma quantidade de trabalho muito superior à que foi utilizada para criar, preparar e transportar essa produção até ao mercado. Se a sociedade empregasse anualmente

todo o trabalho que pode adquirir, a produção de cada ano seria muito superior à do precedente. Mas os ociosos consomem, em toda a parte, uma grande parcela desse produto; e, consoante as diferentes proporções em que ele é dividido entre essas duas classes de indivíduos, crescer-se-á, reduzir-se-á, ou manter-se-á o seu valor corrente ou médio de uns anos para os outros.

## Capítulo VII

### DO PREÇO NATURAL E DO PREÇO DE MERCADO DOS BENS

A cada utilização do trabalho ou do capital corresponde uma taxa corrente ou média de salário ou lucro. Esta é naturalmente determinada, pela situação geral da sociedade, a sua pobreza ou riqueza e o seu estado progressivo, estacionário ou regressivo; e também pela natureza específica de cada utilização.

De forma semelhante, existe uma renda corrente ou média, determinada naturalmente pela situação geral da sociedade, e pela fertilidade da terra.

Estas taxas correntes podem denominar-se salário natural, lucro natural e renda natural, específicos de cada momento e lugar. Quando o preço equivale, segundo as taxas naturais, ao conjunto das rendas, salários e lucros necessários para criar, preparar e transportar o bem até ao mercado, esse bem é vendido ao que podemos chamar preço natural.

O bem é vendido por aquilo que vale, ou que custou, embora o custo primário não inclua o lucro da venda. Quem traz o produto para o mercado espera algum ganho, o lucro, que é a sua forma de subsistência. Podendo vender o bem por um preço inferior, o preço natural é o preço mais baixo a que o bem pode ser vendido ao longo de um período considerável.

O preço por que cada mercadoria é efectivamente vendida, o preço de mercado, pode ser superior, inferior ou igual ao preço natural. O preço de mercado é determinado pela relação entre a quantidade posta no mercado e a procura por parte daqueles que estão dispostos a pagar o preço natural, que podemos designar por procura efectiva.

Quando a quantidade posta no mercado é inferior à procura efectiva, alguns estarão dispostos a pagar mais do que o preço natural, elevando-se o preço de mercado para um valor superior ao do preço natural. A diferença depende do grau de carência do bem e da riqueza dos competidores. Daí o preço exorbitante que os bens de primeira necessidade podem atingir numa cidade bloqueada ou em épocas de fome.

Quando a quantidade posta no mercado é superior à procura efectiva, uma parte dos bens terá de ser vendida a consumidores que estejam dispostos a pagar menos. O preço de mercado será tanto inferior ao natural quanto maior for o excedente, quanto maior a concorrência entre vendedores, e quanto maior a urgência dos vendedores de se desfazerem dos bens em causa.

A quantidade de cada bem que é posta no mercado ajusta-se naturalmente à procura efectiva. Se for superior, alguma das componentes do seu preço terá de ser paga a uma taxa inferior à natural. Caso a renda seja paga a um valor inferior, os proprietários retirá-la-ão dessa utilização. Será retirado trabalho

ou capital, caso sejam esses os factores a serem remunerados a uma taxa inferior à natural. Dessa forma, a quantidade posta no mercado diminuirá, equilibrando-se com a procura efectiva, e levando a que o preço de mercado iguale o preço natural.

O preço natural é o preço central, para o qual tendem continuamente os preços de todos os bens. No entanto, várias circunstâncias podem manter o preço de mercado suspenso acima ou abaixo do preço natural.

Em certos empregos, como na agricultura, o mesmo volume de actividade produzirá, em diferentes anos, quantidades de bens muito diferentes. Noutros empregos, as quantidades produzidas serão muito semelhantes. Nas actividades do primeiro tipo, o preço de mercado estará sujeito a flutuações muito maiores.

As flutuações reflectem-se principalmente nos salários e nos lucros, consoante o abastecimento de bens e de trabalho. Um luto público eleva o preço da fazenda preta, dado que o mercado está subabastecido, e aumenta os lucros dos mercadores. Mas não tem efeito sobre os salários dos tecelões, por o mercado não estar subabastecido de trabalho. Já os oficiais-alfaiates vêem os seus salários aumentados. Por outro lado, baixam os preços dos tecidos e da seda de cor, reduzem-se os lucros dos mercadores que possuem grandes quantidades destes produtos, e reduzem-se os salários dos trabalhadores. Este mercado passou a estar sobreabastecido de bens e de trabalho.

Quando o preço de mercado de um bem se eleva muito acima do preço natural, aqueles que empregam o seu capital em suprir esse mercado tentam ocultar essa alteração. Se ela se tornasse conhecida, outros empregariam o seu capital nesta actividade, e a procura efectiva seria satisfeita. Esse segredo pode ser mantido mais facilmente em mercados muito distantes da residência dos que o abastecem.

Os segredos de fabrico têm possibilidades de ser mantidos durante mais tempo do que os segredos de negócio. Um tintureiro que tenha descoberto um processo de produzir uma determinada cor com matérias-primas mais baratas do que as habitualmente utilizadas, pode fruir dessa vantagem durante toda a vida, e mesmo deixá-la aos seus descendentes.

Certas produções são muito exigentes em termos de solo e situação, sendo possível que nem toda a terra de um país que cumpra essas exigências seja suficiente para suprir a procura efectiva. Esses produtos poderão ser vendidos a preços superiores ao necessário para pagar os custos naturais, podendo esta situação manter-se indefinidamente. É o caso de algumas vinhas de França.

Um monopólio produz o mesmo efeito que um segredo comercial ou de fabrico. Mantendo o mercado constantemente subabastecido, os monopolistas vendem os seus bens muito acima da sua taxa natural. O preço de monopólio é o mais alto que se pode obter, ao contrário do preço de



concorrência, que é o mais baixo que é possível praticar durante um período de tempo considerável.

Os privilégios exclusivos das corporações, os estatutos de aprendizagem, e todas as leis que restringem a concorrência, produzem uma espécie de monopólios e mantêm o preço de mercado de certos bens acima do seu preço natural, muitas vezes durante gerações, e para vastos grupos profissionais.

Os mesmos privilégios das corporações e estatutos de aprendizagem que, em tempos prósperos, permitem elevar os salários acima da taxa natural, por vezes obrigam, em tempos de crise, a fixá-los abaixo dessa taxa. Mas o primeiro efeito pode perdura muito mais do que o segundo.

O próprio preço natural varia com a taxa natural de cada uma das suas partes componentes: salários, lucro e renda. Nos quatro capítulos que se seguem procurarei explicar as causas dessas diferentes variações.

## Capítulo VIII

### DOS SALÁRIOS DO TRABALHO

O produto do trabalho constitui a recompensa natural desse trabalho. Antes da apropriação da terra e da acumulação do capital, todo o produto do trabalho pertencia ao trabalhador. Se essa situação se tivesse mantido, os salários teriam aumentado graças aos aumentos da capacidade produtiva derivados da divisão do trabalho.

Assim que a terra se torna propriedade privada, o proprietário passa a exigir uma parte da produção. Em geral, um patrão adianta ao trabalhador o sustento, as matérias-primas e outros custos. Espera, naturalmente, uma compensação. A renda e o lucro constituem deduções ao produto do trabalho empregado na terra.

Se um operário possuir o capital necessário para a sua actividade, usufruirá tanto do seu salário com do lucro. Tais casos não são frequentes. Por toda a Europa encontram-se vinte operários a trabalhar para um patrão por um que é independente.

Os salários dependem de contratos celebrados entre patrões e operários. Tanto uns como outros estão dispostos a associar-se: os operários para fazer subir os salários do trabalho; os patrões para os fazer descer. Os patrões, em menor número, têm maior facilidade em associar-se. Além disso, a lei permite as coligações de patrões, enquanto proíbe as dos trabalhadores. A longo prazo, o operário pode ser tão necessário ao patrão como o patrão lhe é necessário a ele, mas a necessidade não é tão imediata. Em caso de disputa, os patrões podem normalmente subsistir muito tempo, enquanto poucos trabalhadores subsistiriam um mês.

Quem imagine que os patrões raramente se coligam é tão ignorante do mundo como deste assunto. Os patrões mantêm sempre e por toda a parte um acordo tácito, mas constante, de evitar a subida de salários. Por vezes associam-se secretamente para os fazer baixar. Estes acordos, por serem a regra, raramente são comentados. Os acordos entre trabalhadores, ao invés, são amplamente noticiados. Para conseguirem uma decisão rápida, os trabalhadores recorrem ao mais alto clamor, e, em certos casos, à violência e ao desacato. Em tais circunstâncias, os patrões erguem idêntico clamor, reivindicando o auxílio das autoridades e o rigoroso cumprimento das leis que proíbem as coligações de criados, trabalhadores e jornaleiros. O resultado é normalmente a ruína ou punição dos chefes do movimento.

Embora levem a melhor nas negociações, há uma taxa abaixo da qual é impossível reduzir, durante um período considerável, os salários correntes. O salário tem de ser suficiente para manter o trabalhador e a sua família. Calcula-se que metade das crianças morre antes de atingir a idade adulta,

portanto, os trabalhadores mais pobres terão de criar quatro filhos, para que dois atinjam essa idade, perdurando assim a família.

Quando a procura de trabalhadores de uma determinada espécie está em constante aumento, a escassez de braços provocará a concorrência entre os patrões, que licitarão uns contra os outros, quebrando o seu acordo natural.

O aumento da procura de trabalhadores deriva do aumento de fundos de duas espécies: excedente das receitas relativamente ao necessário à subsistência; capital que excede a remuneração dos patrões. Quando o proprietário obtém um rendimento superior, emprega parte do excedente na manutenção de criados. Quando um trabalhador independente se acha na posse de um capital superior ao necessário para a sua actividade, empregará operários com esse excedente, para obter um lucro desse trabalho.

A procura daqueles que vivem dos salários aumenta, pois, necessariamente com o aumento da riqueza nacional: as receitas e o capital de um país. Não é o volume da riqueza nacional, mas o seu contínuo crescimento, que origina a subida dos salários do trabalho. A Inglaterra é um país muito mais rico do que a América do Norte, mas ali os salários são mais elevados. A América do Norte é mais florescente do que a Inglaterra, sendo um sinal decisivo o aumento da sua população, que duplicará em vinte ou vinte e cinco anos, enquanto que a população da Grã-Bretanha e da maioria dos países europeus não duplicará em quinhentos anos. Lá o trabalho é tão bem remunerado que um grande número de filhos, em vez de constituir uma sobrecarga, é uma fonte de prosperidade.

Num país estacionário os salários não são elevados, por mais rico que seja, dado que dificilmente haverá escassez de braços que leve os patrões a licitar uns contra os outros. Haverá uma constante escassez de emprego, e os trabalhadores serão obrigados a licitar uns contra os outros para o obter, mantendo-se os salários à mais baixa taxa compatível com um mínimo de humanidade.

A China é um dos países mais ricos, quer dizer, um dos mais férteis, mais bem cultivados, mais industriais e mais populosos do mundo. Parece manter-se estacionária. Marco Polo, que a visitou há mais de quinhentos anos, descreve a sua agricultura, indústria e população em termos semelhantes aos actuais. Tinha atingido, provavelmente, o maior volume de riqueza que as suas leis e instituições lhe permitiam. Os salários na China são muito baixos, sendo as suas classes mais baixas muito mais pobres que as das mais miseráveis nações europeias. Em redor de Cantão, qualquer carne podre é aceite, e, nas grandes cidades, várias crianças são abandonadas ou afogadas. A China não se encontra, todavia, em retrocesso.

Num país onde os fundos destinados à manutenção dos trabalhadores estivessem em declínio, as coisas seriam bem diferentes. Muitos criados nas classes superiores, não encontrando emprego nas suas profissões, procuraria um emprego noutras inferiores. Verificar-se-ia uma enorme concorrência, e os salários desceriam até ao nível da mais miserável

subsistência. A miséria, a morte e a fome atingiriam esta classe, e propagar-se-iam às superiores, reduzindo-se a população do país à que poderia ser mantida com as receitas e o capital que restavam. Esta é, talvez, a situação actual em Bengala. A diferença entre o espírito da constituição britânica que protege e governa a América do Norte, e a da companhia mercantil que oprime as Índias Orientais fica ilustrada pelas diferentes situações em que se encontram estes dois territórios.

Na Grã-Bretanha, os salários estão acima do necessário para o trabalhador criar uma família. A manutenção de uma família é mais dispendiosa no Inverno, enquanto que os salários são superiores no Verão. Um escravo não seria tratado desta maneira: os seus salários diários seriam proporcionais às suas necessidades diárias. Os salários na Grã-Bretanha não flutuam com o preço das provisões. Estas variam de uns meses para os outros, enquanto os salários se podem manter durante meio século. Em terceiro lugar, os salários variam mais de lugar para lugar do que os preços das provisões. Estes são semelhantes em todo o país, enquanto que os salários são vinte ou vinte e cinco por cento mais elevados nas cidades, e ainda mais em Londres. Frequentemente, as variações dos salários e dos preços das provisões, são opostas, uma quarta evidência de que os salários não são fixos ao nível de subsistência.

Em parte alguma pode o preço do trabalho ser calculado com precisão, por variar com as capacidades dos trabalhadores e com a liberalidade ou dureza dos patrões. A experiência parece mostrar que a lei nunca consegue fixar os salários eficazmente, embora tente frequentemente fazê-lo.

A recompensa real do trabalho, a quantidade real de bens necessários à vida e ao conforto proporcionados ao trabalhador aumentou muito durante este século, constituindo uma vantagem para a sociedade, além de não ser mais do que simples equidade.

A pobreza parece ser favorável à procriação. Uma mulher das Terras Altas, meia morta de fome, dá frequentemente à luz mais de vinte filhos, enquanto uma senhora fina e regalada de mimos é muitas vezes incapaz de conceber um só. Mas dos vinte filhos da primeira, podem não sobreviver dois. É somente entre as classes inferiores do povo que a escassez dos meios de subsistência impõe limites à multiplicação, pela destruição de grande parte das crianças.

Creio poder concluir-se, da experiência de todas as terras e nações, que é mais barato o trabalho realizado por homens livres que o executado por escravos, por os primeiros administrarem melhor os fundos necessários à sua subsistência. Sendo consequência do aumento da riqueza, a remuneração liberal do trabalho é também causa do aumento de população.

Os salários são o incentivo para a actividade, que, como todas as restantes qualidades humanas, aumenta em proporção ao estímulo que recebe. Uma subsistência farta aumenta a força física e o ânimo. Onde os salários forem mais altos, encontraremos os trabalhadores mais activos, diligentes e

expeditos. É certo que alguns trabalhadores, quando conseguem ganhar em quatro dias o suficiente para se manterem durante a semana, ficarão ociosos nos restantes três dias. Isso não é o que acontece com a maioria. Quando são remunerados à tarefa, os trabalhadores tendem a trabalhar em excesso e a arruinar a saúde em poucos anos. Se os patrões escutassem sempre os ditames da razão e da humanidade, teriam mais frequentemente razão de moderar, que de exacerbar a aplicação de muitos dos seus trabalhadores.

Nos anos fartos, os servos tendem a abandonar os seus patrões e a confiar na sua actividade independente, ao mesmo tempo que os patrões têm incentivos para empregá-los em maior número. Isto leva normalmente ao aumento do preço do trabalho. O oposto acontece nos anos de carestia.

Os anos de carestia favorecem, assim, os patrões, que conseguem contratos mais favoráveis, e vêem diminuir a proporção de trabalhadores independentes.

O aumento dos salários eleva o preço de muitos bens, visto que aumenta a parte correspondente aos salários, reduzindo o seu consumo. Todavia, a causa do aumento dos salários, o aumento do capital, leva a que aumente a capacidade produtiva, conseguindo-se uma maior quantidade de produto com uma menor quantidade de trabalho. Haverá assim, maior divisão do trabalho, maior especialização, e maior probabilidade de novas invenções. A produção de certos bens passará a exigir assim menos trabalho, sendo o aumento do preço do trabalho mais do que compensado pela redução da sua quantidade.

## Capítulo IX

### DOS LUCROS DO CAPITAL

Tal como os salários, os lucros variam de acordo com o estado de prosperidade ou decadência da riqueza da sociedade. O aumento do capital acumulado, que faz subir os salários, tende a baixar os lucros.

O lucro é tão variável que uma pessoa nem sempre é capaz de dizer qual é, em média, o seu lucro anual. Este é afectado pelas variações dos preços dos bens, pela boa ou má fortuna dos rivais, dos clientes, e da própria pessoa. Determinar o lucro médio de todas as actividades num grande reino é muito difícil, e ajuizar o lucro médio no passado deve ser praticamente impossível.

Podemos formar uma ideia do lucro médio do capital a partir da taxa de juro. A evolução desta dá-nos ideia da variação do lucro. No reinado de Eduardo VI, o zelo religioso levou a que se proibisse todo o juro. Esta proibição não teve efeito, e talvez tenha agravado o vício da usura em vez de o remediar. Posteriormente, Henrique VIII declarou ilegal o juro acima de 10%.

Desde o tempo de Henrique VIII, a riqueza e o rendimento deste país têm aumentado a um ritmo crescente. Neste período, os salários têm aumentado, enquanto os lucros se têm reduzido.

É necessário maior volume de capital para levar a cabo uma actividade numa grande cidade do que numa aldeia. Isto leva, juntamente com o maior número de concorrentes, a que a taxa de lucro seja menor. Mas os salários do trabalho são maiores nas cidades. Numa cidade próspera, os detentores de capital concorrem uns com os outros para obter os trabalhadores de que necessitam, elevando os salários, e diminuindo os lucros do capital. Nas partes distantes, são os trabalhadores que concorrem entre si para obterem emprego, baixando os salários e elevando os lucros do capital.

O juro é mais elevado na Escócia do que na Inglaterra, sendo raro o juro abaixo dos cinco por cento. Em França, a taxa de juro tem variado entre os cinco e os dois por cento. As reduções teriam tido em vista a redução do juro da dívida pública. Ao contrário da Escócia e da França, a Holanda é mais rica do que a Inglaterra, tem salários mais altos e as taxas de lucros mais baixas da Europa. Os holandeses acumularam muito capital, mais do que o que pode ser empregue com lucro razoável nas actividades do seu país.

Nas nossas colónias da América do Norte e Índias Ocidentais, tanto os salários como o juro são mais altos do que em Inglaterra. Uma colónia recente tem pouco capital relativamente à extensão do território, cultivando apenas os terrenos mais férteis, que, ainda por cima, são comprados a preços inferiores ao valor da sua produção natural. À medida que a riqueza, o progresso e a população se têm desenvolvido, o juro tem vindo a baixar.

Um grande volume de capital, mesmo com pequenos lucros, cresce mais do que um pequeno volume com lucros elevados. Diz o provérbio que o dinheiro atrai dinheiro. A grande dificuldade está em arranjar aquele pouco que torna fácil obter mais.

Novos territórios ou novos ramos de actividade podem fazer subir os lucros, porque a distribuição do capital por novos territórios ou por novos ramos de actividade reduz a concorrência.

Quando se reduz o volume de capital de uma sociedade, os lucros tendem a aumentar, devido à redução dos salários e do capital necessário para manter a actividade. Em Bengala, é frequente emprestar dinheiro aos agricultores a quarenta, cinquenta ou sessenta por cento, ficando a futura colheita hipotecada.

Num país que atingisse a riqueza que o solo, o clima, e a situação relativamente a outros países lhe permitisse, estagnando, é provável que tanto os salários como os lucros fossem baixos. Tendo a população atingido o seu máximo, a concorrência pelo emprego seria enorme, e os salários reduzir-se-iam ao nível de subsistência. Também a concorrência seria máxima, e, conseqüentemente, o lucro médio mínimo.

A China parece manter-se estacionária há muito, tendo atingido o máximo de riqueza compatível com as suas leis e instituições. Mas esse máximo pode ser muito inferior àquele que, com outras leis e instituições, a natureza do solo, clima e situação lhe permitiriam atingir. A China despreza o comércio externo e protege os ricos e proprietários enquanto os pobres são oprimidos. O juro atinge os doze por cento, indiciando elevados lucros do capital.

Quando a lei não garante o cumprimento dos contratos, a incerteza leva o credor a exigir o mesmo juro usurário que se pede aos falidos. Quando a lei proíbe absolutamente o juro, não consegue evitá-lo, elevando-se o juro para compensar os perigos decorrentes da transacção.

A mínima taxa de lucro deve mais do que compensar as perdas acidentais a que o emprego de capital está sujeito. Somente esse excesso constitui o lucro limpo. Também a taxa de juro deve mais do que compensar as perdas acidentais a que se expõe quem concede crédito.

A proporção da taxa de lucro afecta ao juro aumenta com a taxa de lucro e diminui com o risco do capital.

Em países cuja riqueza está a aumentar rapidamente, os lucros baixos podem compensar os elevados salários, permitindo a esses países vender os seus produtos tão baratos como os seus vizinhos, onde os salários são mais baixos.

Os nossos mercadores e industriais lamentam-se muito dos efeitos desfavoráveis dos salários elevados sobre a subida dos preços, reduzindo as vendas. Mas nada dizem sobre os efeitos desfavoráveis dos lucros altos.

Mantêm o silêncio acerca dos efeitos perniciosos dos seus próprios ganhos.  
Só se queixam dos ganhos dos outros.