

Faculdade de Economia do Porto
Programa de Doutoramento em Economia

Disciplina de **Leituras Orientadas**
Prof. Doutor Mário Rui Silva

Para Além do Neoclássico:

**Uma viagem pelos
“Principles of Economics”
de Alfred Marshall**

João Correia da Silva

Parte I. Para além do homem económico 6

1.	O homem mais do que económico	6
	Os requisitos materiais do bem-estar	6
	Dinheiro como medida imperfeita	6
	A influência das forças éticas	6
	Impossibilidade de classificação dos sentimentos	7
	Rivalidade entre semelhantes	7
	Elogio do trabalho pelo bem público	7
	Espontaneidade da acção	7
	A infinidade dos desejos potenciais	8
	Utilidade das competências por si mesmas	8
	O bem-estar do trabalhador	8
2.	A confiança	9
	Civilização, confiança e importação de mão-de-obra nacional	9
	Honestidade e boa fé nos negócios	9
	Reputação e riqueza nacional	9
	Verticalidade e Democracia	9
3.	A propriedade pública	11
	Distribuição de riqueza e propriedade pública	11
	Elogio dos parques e espaços de diversão nas cidades	11
	Melhor controle numa sociedade cooperativa	11
	Menores competências numa sociedade cooperativa	12

Parte II. Para além da concorrência perfeita 13

4.	A competição e a cooperação	13
	Vida industrial: confiança e escolha individual	13
	Rentabilidade da cooperação	13
	Dificuldade de punição de produtores distantes	13
	A regulação e a entrada de novos concorrentes	14
	Concorrência perfeita	14
	Hábitos negociais e empresariais	15
	Cooperação na mesma indústria	15
5.	Rendimentos crescentes	16
	Expansão, mobilidade e rendimentos constantes	16
	Rendimentos decrescentes e progresso técnico	16
	Rendimentos crescentes	16
	Rendimentos assintoticamente decrescentes	16
	Economias de escala e tendência para a fusão	17
	Vantagens da grande escala e localização	17
	Larga escala e rentabilização de maquinaria	18
	Média escala	18
	Larga escala e economia de competências	18
	Larga escala e atracção de trabalhadores excepcionais	18

Larga escala e homens de confiança	18
Grande empregador e pequeno empregador	19
Estabilidade e economias de escala.....	19
Marketing e média escala.....	19
Concentração no retalho.....	19
Concentração nos transportes	20
Concentração na indústria extractiva	20
Economias de escala: “externas” e “internas”	20
Crescimento auto-sustentado da empresa	21
Produtividade decrescente da terra e crescente do trabalho	21
Rendimentos crescentes e concentração	22
Rendimentos crescentes e o tempo.....	22

6. Localização e aglomeração.....23

Renda e localização.....	23
Fertilidade no sentido lato	23
Valor da proximidade e aglomeração.....	23
População, organização e produtividade.....	24
Migração para as cidades.....	24
Concentração geográfica da indústria e economias de escala	24
Comércio entre nações e localização da indústria.....	24
Causas da localização da indústria	25
Distrito industrial	25
Vantagens da localização da indústria	25
Localização da indústria e rentabilização da maquinaria.....	26
Localização da indústria e mercado de trabalho	26
Isolamento, oferta de trabalho e comunicações	27
Complementaridade das indústrias.....	27
Localização das lojas.....	27
Comunicações e localização da indústria	28
Valor da localização	28
Mercados e localização.....	28
Descrição exacta das mercadorias e comércio à distância	29
Facilidade de transportes e dimensão geográfica do mercado	29

Parte III. Para além da força de trabalho 30

7. O capital humano30

Bens imateriais: capacidades e relacionamentos	30
Riqueza pessoal	30
Interdependência entre força e riqueza pessoal	30
Força física	31
Força de vontade e carácter	31
Condições aliadas do vigor.....	31
Competência como algo escasso.....	31
Importância crescente da inteligência e carácter	32
Versatilidade.....	32
Qualidades de um grande povo industrial.....	32
Competências gerais e especializadas	32
Influência do ambiente na infância e juventude	33
Escolarização: desenvolvimento mental e cultural.....	33
Factores de aumento do progresso técnico	33
Importância de uma boa educação.....	33
Desperdício do talento das classes baixas	34
Educação na arte e educação técnica.....	34

8. “Learning by doing”	35
A experiência prática	35
O sistema de aprendizes	35
Desenvolvimento mental pela prática do ofício	35
O desenvolvimento pessoal	36
9. A divisão do trabalho	37
Especialização nos postos elevados	37
Treino, rotina e automação	37
Trabalho manual, automação e divisão do trabalho	37
Progresso técnico e divisão do trabalho	38
Automação e procura de inteligência.....	38
10. O conhecimento	39
Capital: conhecimento e organização	39
Riqueza global e riqueza nacional	39
Conhecimento e produtividade da agricultura.....	39
Conhecimento, inovação e investimento	40
Externalidades positivas da educação	40
Valor de um gênio e de uma invenção	40
Produção e difusão de conhecimento	40

Parte IV. Para além do equilíbrio estático 41

11. O “marginalismo” e o tempo	41
Custo marginal e dependência do tempo.....	41
Modas, preferências e familiarização.....	41
Utilidade marginal da moeda	42
Período de tempo e importância da oferta e procura.....	42
Limitações do equilíbrio estático	42
Estado estacionário não é plausível	43
Progresso sustentado.....	43
12. Organização, biologia e evolução	44
Continuidade da natureza	44
A biologia como inspiração do economista	44
Complexidade do homem.....	44
Organização e eficiência.....	44
Organização, especialização e comunicação	44
Lei da “sobrevivência do mais forte”	45
Doutrina da auto-organização.....	45
Pertinência da vontade de mudança	46
Deverão existir as “classes-baixas”?.....	46
Seleção natural	47
Viabilidade de características irrelevantes.....	47
Lamarck: Desenvolvimento pelo uso	47
Adequação das instituições e da indústria ao homem	47
Progresso dependente do caminho	48
Acidentes	48
Comércio livre e desenvolvimento humano.....	48

Introdução

Este estudo pretende proporcionar uma *viagem* pela obra-prima de Alfred Marshall: “*Principles of Economics*”, de 1920. Naquela que é considerada a obra de referência da economia da época, Marshall expande a teoria económica para terrenos pouco explorados, discutindo questões e conceitos que constituem a base de teorias económicas modernas. Este estudo pretende valorizar precisamente esta característica da obra de Marshall. As dezenas de extractos dos “*Principles of Economics*” traduzidos para o português estão aqui estruturados com base nas teorias modernas que prosseguiram as ideias apresentadas pelo grande economista clássico. A clareza de expressão de Alfred Marshall torna redundantes as explicações adicionais, permitindo a apresentação da obra de Marshall tal como esta se apresenta na 9ª edição da Overstone Press.

O método da sequência de citações tem o mérito da interferência mínima, que se resume à selecção do que deve ser transmitido. Não pretendendo, de modo algum, transmitir todas as ideias contidas na obra de Marshall, o estudo que se segue apresenta, portanto, algumas ideias e conceitos na forma que o próprio Marshall encontrou para os exprimir nos seus *Princípios*.

Dividido em quatro partes, o estudo começa, por um lado, por questionar a edificação da economia em torno do homem económico e, por outro, por valorizar a confiança entre os agentes económicos. Na segunda parte são discutidas as questões relacionadas com a cooperação, com os rendimentos crescentes e com a aglomeração. Marshall distancia-se, como se vê, do pressuposto de concorrência perfeita. Na terceira parte são apresentadas as ideias relacionadas com o capital humano, com a aprendizagem e com o conhecimento. E, finalmente, na quarta parte, discute-se a influência do tempo na análise económica e germina o evolucionismo como nova concepção de progresso e desenvolvimento económico.

Boa viagem.

Parte I:

Para além do homem económico

1. O homem mais do que económico

Os requisitos materiais do bem-estar

“A Economia Política é o estudo da humanidade nos negócios habituais da vida; examina a parte da acção individual e social mais ligada com a persecução e o uso dos requisitos materiais do bem-estar.”

(Livro I, cap. I, §1, pág. 1)

Dinheiro como medida imperfeita

“O dinheiro nunca é uma medida perfeita dessa força; não sendo sequer uma medida tolerável, a não ser que sejam consideradas as condições gerais em que trabalha, e especialmente a riqueza e a pobreza daqueles cujas acções são discutidas. Mas, com as devidas precauções, o dinheiro permite uma medida satisfatória da força motriz de uma grande parte dos motivos pelos quais as vidas humanas são guiados.”

(Livro I, cap. IV, §1, pág. 39)

A influência das forças éticas

“As forças éticas estão entre aquelas que o economista deve ter em conta. Foram feitas tentativas de construir uma ciência abstracta relativa às acções de um “homem económico”, que não é constrangido por quaisquer influências éticas e que persegue cuidadosamente e energicamente o ganho pecuniário, mas de uma forma mecânica e egoísta. Estas tentativas não foram bem sucedidas, não tendo sido sequer completamente concretizadas.”

(prefácio à 1ª edição, pág. vi)

Impossibilidade de classificação dos sentimentos

“[...] a maior parte destas acções, que se devem a um sentimento de dever e amor pelos próximos, não podem ser classificadas, reduzidas a uma ordem e medidas; e é por esta razão, e não por as acções não serem baseadas no interesse individual, que a maquinaria da economia não se pode suportar nelas.”

(Livro I, cap. II, §5, pág. 24)

Rivalidade entre semelhantes

“[...] um produtor ou um comerciante é frequentemente mais motivado pela esperança de vitória sobre os seus rivais do que pelo desejo de aumentar a sua fortuna.”

(Livro I, cap. II, §4, pág. 23)

Elogio do trabalho pelo bem público

“Quando comparadas com a cooperação enérgica no trabalho altruísta pelo bem público, então mesmo as melhores formas de competição são relativamente malvadas.”

“Não há dúvida de que os homens, mesmo agora, são capazes de muito mais trabalho altruísta pelo bem público do que o que normalmente efectuam; e de que a meta suprema do economista é descobrir como é que este activo social latente pode ser desenvolvido mais rapidamente, e aproveitado mais sabiamente.”

(Livro I, cap. I, §4, págs. 8-9)

Espontaneidade da acção

“[...] não é suposto que nós assumamos todas as acções como sendo deliberadas, e resultantes de um cálculo.”

(Livro I, cap. II, §3, pág. 20)

A infinidade dos desejos potenciais

“À medida que a civilização progrediu, o homem sempre desenvolveu novos desejos, e novas e mais dispendiosas formas de os gratificar.”

(Livro IV, cap. VII, §2, pág. 223)

Utilidade das competências por si mesmas

“As faculdades religiosas, morais, intelectuais e artísticas das quais depende o progresso da indústria, não são adquiridas somente devido às coisas que podem permitir alcançar; sendo desenvolvidas pelo exercício graças ao prazer e felicidade que elas próprias trazem: e, da mesma maneira, aquele grande factor de prosperidade económica, a organização de um estado bem ordenado, é o produto de uma variedade infinita de motivos, muitos dos quais sem relação directa com a busca de riqueza nacional.”

(Livro IV, cap. VIII, §5, pág. 247)

O bem-estar do trabalhador

“[...] enquanto a maquinaria é um mero implemento da produção, o bem-estar do homem é também a sua meta última.”

(Livro IV, cap. IX, §7, pág. 265)

2. A confiança

Civilização, confiança e importação de mão-de-obra nacional

“Pelo contrário, os métodos modernos de comércio implicam hábitos de confiança por um lado, e um poder de resistência à tentação da desonestidade por outro, que não existem num povo atrasado. Os requisitos da verdade simples e da fidelidade pessoal são cumpridos em quaisquer condições sociais: mas aqueles que tentaram estabelecer um negócio moderno num país atrasado percebem que podem apenas esporadicamente contar com a população local para os cargos de confiança. É ainda mais difícil dispensar a importação de assistentes, posto que requer grande habilidade e capacidade mental.”

(Livro I, cap. I, §4, pág. 7)

Honestidade e boa fé nos negócios

“Mesmo as relações mais puramente negociais assumem honestidade e boa fé; enquanto muitas assumem como dadas, senão a generosidade, pelo menos a ausência de maldade, e o orgulho que todo o homem honesto tem em relacionar-se bem.”

(Livro I, cap. II, §5, pág. 23)

Reputação e riqueza nacional

“As relações negociais e as reputações no comércio contribuem para a riqueza nacional.”

(Nota de rodapé, Livro II, cap. II, §5, pág. 60)

Verticalidade e Democracia

“É uma forte prova do maravilhoso crescimento nos últimos tempos de um espírito de honestidade e verticalidade nos assuntos comerciais, que os líderes das grandes companhias públicas cedam tão pouco como eles às vastas tentações à fraude que estão no seu caminho. Se mostrassem um tal interesse pelo aproveitamento dessas

oportunidades de algum modo próximo ao que lemos nas histórias comerciais das civilizações antigas, os usos errados da confiança neles depositada teria uma escala tão grande que preveniria o desenvolvimento desta democrática forma de negociar.”

(Livro IV, cap. XII, §9, pág. 303)

3. A propriedade pública

Distribuição de riqueza e propriedade pública

“Um povo cuja riqueza está bem distribuída, e que tem grandes ambições, provavelmente acumula muita propriedade pública; [...]. O crescimento do movimento cooperativo nas suas diversas formas, de sociedades de construção, sociedades amigáveis, sindicatos, bancos de poupanças dos trabalhadores, etc., mostra que, mesmo relativamente à acumulação de riqueza material, os recursos do país não são, como os economistas mais antigos assumiram, totalmente perdidos quando são gastos no pagamento de salários.”

(Livro IV, cap. VI, §7, pág. 230)

Elogio dos parques e espaços de diversão nas cidades

“Não há melhor uso para o dinheiro público e privado do que o fornecimento de parques e locais de diversão nas grandes cidades [...].”

(Livro IV, cap. V, §6, pág. 200)

Melhor controle numa sociedade cooperativa

“Naquela forma ideal de sociedade cooperativa, pela qual muitos ainda têm uma querida esperança, mas que até agora praticamente não se realizou, a maior parte ou todos os accionistas que suportam os riscos dos negócios são também empregados nesses negócios. [...]

Eles são, portanto, os empregadores e mestres dos seus próprios chefes e gestores; têm formas suficientemente boas de julgar se no trabalho mais elevado de engenharia o negócio está a ser conduzido da forma mais honesta e eficiente, e têm as melhores probabilidades de detectar qualquer laxismo ou incompetência na sua detalhada administração. E finalmente tornam desnecessário algum do trabalho menor de superintendência que é requerido noutras empresas [...].”

(Livro IV, cap. XII, §10, pág. 305)

Menores competências numa sociedade cooperativa

“E de facto, os gestores de uma sociedade cooperativa raramente têm a atenção, a criatividade e a versatilidade do mais capaz desses homens que foram seleccionados pela sobrevivência do mais forte, e que foram treinados pela responsabilidade livre e sem restrições de um negócio privado.”

(Livro IV, cap. XII, §10, pág. 305)

Parte II:

Para além da concorrência perfeita

4. A competição e a cooperação

Vida industrial: confiança e escolha individual

“A característica fundamental da vida industrial moderna não é a competição, mas a confiança, a independência, a escolha deliberada e a previsão.”

(Notas à margem, Livro I, cap. I, §4, pág. 5)

Rentabilidade da cooperação

“[...] frequentemente levam as pessoas a competir umas com as outras; mas por outro lado elas podem tender, e de facto agora estão a tender, na direcção da cooperação e combinação de todos os tipos, bons e maus. Mas estas tendências para a propriedade colectiva e para a acção colectiva são bastante diferentes das dos tempos antigos, porque não resultam das tradições, nem de uma aproximação passiva no sentido da associação com os vizinhos, mas de uma escolha livre de cada indivíduo de uma linha de conduta que, após um exame cuidadoso, parece ser a mais adequada no sentido de atingir os seus objectivos, quer sejam egoístas ou não.”

(Livro I, cap. I, §4, pág. 5-6)

Dificuldade de punição de produtores distantes

“Agora, o produtor está distante do consumidor final; por isso os seus maus actos não recebem a punição pronta e precisa que cai numa pessoa que, destinada a viver e morrer na sua aldeia nativa, prega um truque desonesto a um dos seus vizinhos.”

(Livro I, cap. I, §4, pág. 7)

Confiança mútua e acção colectiva

“[...] a economia tem uma grande e crescente consideração pelos motivos ligados à propriedade colectiva, e pela persecução colectiva de metas importantes. A crescente confiança mútua da era, a crescente inteligência da massa da população, e o poder crescente do telégrafo, da imprensa e de outros meios de comunicação estão permanentemente a aumentar o âmbito da acção colectiva pelo bem público.”

(Livro I, cap. II, §6, pág. 25)

Concorrência imperfeita

“Outra falácia que deve ser prevenida surge da noção de que só são normais os resultados económicos devidos à acção não perturbada da livre concorrência. O termo [resultados económicos normais] tem frequentemente de ser aplicado em condições nas quais a concorrência perfeita não existe, e em que dificilmente se pode supor que exista;”

(Livro I, cap. III, §4, pág. 35)

A regulação e a entrada de novos concorrentes

“Em muitos casos, a “regulação da competição” é um termo enganador, que esconde a formação de uma classe privilegiada de produtores que frequentemente combinam as suas forças para frustrar as tentativas de um homem capaz de subir de uma classe mais baixa do que a deles.”

(Livro I, cap. I, §4, pág. 8)

Concorrência perfeita requer conhecimento perfeito

“A concorrência perfeita requer um conhecimento perfeito do estado do mercado.”

(Livro VI, cap. II, §8, pág. 540)

Hábitos negociais e empresariais

“Não assumimos informação perfeita e livre concorrência, mas apenas os hábitos negociais e empresariais que são normais em cada nível da indústria.”

(Notas à margem, Livro VI, cap. II, §8, pág. 540)

Cooperação na mesma indústria

“Os progressos técnicos e inventivos aumentam constantemente o número de máquinas úteis, mas caras, a maioria das quais um pequeno agricultor pode apenas ocupar por um curto espaço de tempo. Ele pode alugar algumas delas; mas há muitas cujo uso pode ser conseguido apenas pela cooperação com os seus vizinhos.”

(Livro VI, cap. X, §8, pág. 651)

5. Rendimentos crescentes

Expansão, mobilidade e rendimentos constantes

“Na presente época, a abertura de novos países, ajudada por transportes baratos tanto em terra como no mar, quase que suspendeu a tendência para o Rendimento Decrescente [...]”

(prefácio à 1ª edição, pág. xv)

Rendimentos decrescentes e progresso técnico

“A lei ou a tendência para o Rendimento Decrescente, pode ser provisoriamente formulada desta forma: Um aumento do capital e do trabalho aplicado ao cultivo da terra provoca, em geral, um aumento menos do que proporcional na quantidade de produção, a não ser que coincida com um melhoramento nas artes da agricultura.”

(Livro IV, cap. III, §1, pág. 150)

Rendimentos crescentes

“Claro que [um agricultor] pode estender o seu trabalho por uma área tão grande, que ganharia em concentrar o seu capital e trabalho num espaço menor; e, nestas circunstâncias, se conseguir acesso a mais capital e trabalho de modo a aplicar mais a cada acre, a terra gera um Rendimento Crescente.”

(Livro IV, cap. III, §1, pág. 150)

Rendimentos assintoticamente decrescentes

“A lei [dos Rendimentos Decrescentes] afirma uma tendência que pode ser contestada por melhoramentos nas artes da produção e pelo desenvolvimento pleno dos poderes dos solos; mas que se torna irresistível se a procura de produto aumentar indefinidamente.”

(Livro IV, cap. III, §1, pág. 153)

Economias de escala e tendência para a fusão

“Uma grande empresa compra em grandes quantidades e, portanto, barato; paga taxas de carga reduzidas, poupando nos transportes [...]. Vende frequentemente em grandes quantidades, poupando trabalho; e, no entanto, consegue um bom preço, porque oferece ao consumidor a conveniência de ter um grande “stock” do qual ele pode fazer uma encomenda seleccionada e variada; enquanto que a sua reputação lhe traz confiança. Pode gastar grandes somas em promoção por parte de agentes comerciais ou por outras formas; os seus agentes dão-lhe informação de confiança sobre o comércio e sobre assuntos pessoais em lugares distantes; e os seus produtos promovem-se uns aos outros. As economias inerentes às compras e vendas altamente organizadas estão entre as principais causas da presente tendência para a fusão de vários negócios na mesma indústria em aglomerados gigantes; e para a formação de federações de comércio de muitos tipos, incluindo cartéis alemães e associações cooperativas centralizadas. Promoveram também a concentração dos riscos de negócio nas mãos de grandes capitalistas que passam o trabalho para as mãos de homens inferiores.”

(Livro IV, cap. XI, §2, pág. 282)

Vantagens da grande escala e localização

“As vantagens da produção em grande escala evidenciam-se melhor na indústria transformadora; na qual incluímos todos os negócios envolvidos em trabalhar um material em formas adaptáveis à venda em mercados distantes. A característica da indústria transformadora que faz com que seja o melhor exemplo das vantagens da produção em larga escala é o seu poder de escolher livremente a localização. Contrasta, portanto, com a agricultura e outras indústrias extractivas (minas, pedreiras, etc.), cuja distribuição geográfica é determinada pela natureza; e, por outro lado, com indústrias que produzem ou reparam coisas que satisfazem as necessidades específicas de consumidores individuais, dos quais não podem estar muito afastadas, sem que disso provenha uma grande perda.

As principais vantagens da produção em larga escala são a economia de competências, a economia de maquinaria e a economia de materiais: mas esta última está rapidamente a perder importância relativamente às outras duas.”

(Livro IV, cap. XI, §1, pág. 278)

Larga escala e rentabilização de maquinaria

“Num grande estabelecimento há muitas máquinas dispendiosas, cada uma feita especificamente para um pequeno uso.”

“Um pequeno produtor deve, portanto, fazer muitas coisas com maquinaria pesada ou imperfeita, apesar de conhecer uma forma melhor e mais barata que requer o uso de maquinaria especial, por não conseguir encontrar uso permanente para esta.”

(Livro IV, cap. XI, §2, pág. 279-280)

Média escala

“Mas, nalguns ofícios, uma fábrica de tamanho moderado pode ter a melhor maquinaria.”

(Notas à margem, Livro IV, cap. XI, §2, pág. 281)

Larga escala e economia de competências

“[Uma grande instalação] pode engenhar manter cada um dos seus empregados no trabalho mais difícil que possam desempenhar, e, ainda assim, reduzir o âmbito do trabalho de cada um, para que ele possa conseguir aquela facilidade e excelência que vem da prática longa e continuada.”

(Livro IV, cap. XI, §3, pág. 283)

Larga escala e atracção de trabalhadores excepcionais

“O grande produtor tem uma probabilidade muito maior do que um pequeno, de conseguir homens com qualidades naturais excepcionais, para fazer a parte mais difícil do seu trabalho [...]”

(Livro IV, cap. XI, §3, pág. 283)

Larga escala e homens de confiança

“Mas na maior parte dos negócios, a importância maior está na facilidade que dá a um empregador de seleccionar homens capazes e

experimentados, homens em quem confia e que confiam nele, para serem os seus homens da frente e directores dos departamentos.”

(Livro IV, cap. XI, §3, pág. 283)

Grande empregador e pequeno empregador

“O patrão de um grande negócio pode reservar todas as suas forças para os problemas mais latos e mais fundamentais do seu comércio [...]”

“Por outro lado, o pequeno empregador tem vantagens próprias. O olho do mestre está em toda a parte; não há baldas por parte dos seus directores e trabalhadores, não há responsabilidades divididas, não há envios para trás e para diante de mensagens meio compreendidas de um departamento para outro.”

(Livro IV, cap. XI, §4, pág. 284)

Estabilidade e economias de escala

“Na agricultura e outros comércios, nos quais não se ganham grandes novas economias por aumentar a escala de produção, acontece frequentemente um negócio manter-se do mesmo tamanho por muitos anos, senão por muitas gerações. Mas acontece o contrário em comércios nos quais um grande negócio pode manter vantagens muito importantes, que estão fora do alcance de um pequeno negócio.”

(Livro IV, cap. XI, §5, pág. 285)

Marketing e média escala

“Onde o marketing é fácil, a maior parte das economias de produção em grande escala estão abertas às empresas de tamanho médio.”

(Nota à margem, Livro IV, cap. XI, §5, pág. 286)

Concentração no retalho

“O comércio no retalho está a transformar-se, o pequeno comerciante perde terreno diariamente.”

Vejam as vantagens que tem um grande retalhista ao concorrer com os seus vizinhos mais pequenos. Para começar, pode obviamente comprar em melhores condições, pode conseguir que os seus bens sejam transportado a um menor custo, e pode oferecer uma grande variedade, de encontro aos gostos dos clientes. Depois, tem uma grande economia de competências [...].”

(Livro IV, cap. XI, §6, pág. 287)

Concentração nos transportes

“Transportadores do interior e uns poucos taxistas são quase os resistentes da pequena indústria cargueira. Os transportadores ferroviários e mineiros aumentam constantemente de tamanho, e o capital requerido para os gerir aumenta a um ritmo ainda maior.”

(Livro IV, cap. XI, §7, pág. 289)

Concentração na indústria extractiva

“A concorrência entre as grandes e as pequenas minas e pedreiras não tem uma tendência tão marcada. [...] Mas nalguns casos os custos dos veios de profundidade, da maquinaria e de estabelecer meios de comunicação, são tão elevados para serem suportados por uma empresa que não seja grande.”

(Livro IV, cap. XI, §7, pág. 290)

Economias de escala: “externas” e “internas”

“Olhando mais de perto para as economias que surgem de um aumento na escala de produção de qualquer tipo de bens, percebemos que eles caem em duas classes – as que dependem do desenvolvimento geral da indústria, e as que são dependentes dos recursos de cada empresa individual nesse negócio, e da eficiência da sua gestão; isto é, em economias “externas” e “internas”.”

(Livro IV, cap. XIII, §1, pág. 314)

Crescimento auto-sustentado da empresa

“Um homem capaz, assistido talvez por alguns golpes de sorte, afirma-se no negócio, trabalha duramente e vive contidamente, o seu capital cresce rapidamente, e o crédito que lhe permite pedir mais capital emprestado cresce ainda mais rapidamente; colecciona à sua volta homens de zelo e capacidade acima do normal; enquanto o negócio cresce eles sobem com ele, eles confiam nele e ele confia neles, cada um devota-se com energia justamente ao trabalho para o qual é mais dotado, não havendo grande talento desperdiçado em trabalho fácil, nem trabalho difícil confiado a mãos destreinadas. Correspondendo a estes rendimentos crescentes das competências, o crescimento do seu negócio traz economias semelhantes, de máquinas especializadas e de instalações; cada processo melhorado torna-se a base de novos melhoramentos; o sucesso traz crédito e o crédito traz sucesso; o crédito e o sucesso ajudam a reter os clientes antigos e a atrair novos clientes; o aumento do seu comércio traz-lhe vantagens nas compras; os seus produtos promovem-se uns aos outros, e portanto diminuem a sua dificuldade em escoá-los. O aumento de escala do seu negócio aumenta rapidamente as vantagens de que dispõe sobre os seus concorrentes, e diminui o preço a que pode vender os seus produtos.”

(Livro IV, cap. XIII, §1, pág. 315)

Produtividade decrescente da terra e crescente do trabalho

“[...] dizemos em geral que enquanto o papel da natureza na produção mostra uma tendência para rendimentos decrescentes, o papel do homem mostra uma tendência para rendimentos crescentes. A lei dos rendimentos crescentes pode ser assim enunciada: um aumento do trabalho e capital leva geralmente a uma maior organização, que aumenta a eficiência do trabalho e do capital.”

(Livro IV, cap. XIII, §2, pág. 318)

“O papel do homem na agricultura é conforme à lei dos rendimentos crescentes. A agricultura não pode ser uma actividade localizada nem especializada; mas há forças que tendem a movê-la no sentido dos métodos da indústria transformadora.”

(Notas à margem, Livro VI, cap. X, §8, pág. 651)

Rendimentos crescentes e concentração

“De facto, quando a produção de uma mercadoria segue a lei dos rendimentos crescentes de forma a dar uma grande vantagem aos grandes produtores, tenderá a cair nas mãos de umas poucas empresas grandes; e, assim, o preço nominal marginal não pode ser isolado no plano referido, porque este assume a existência de um grande número de concorrentes [...]. A produção de tal mercadoria partilha realmente da natureza de um monopólio; e o seu preço provavelmente será tão influenciado pelos incidentes da concorrência entre produtores rivais, cada um lutando pela extensão do território, que só esporadicamente terá um valor normal.”

(Livro V, cap. VII, §2, pág. 397)

Rendimentos crescentes e o tempo

“[vamos] examinar algumas dificuldades ligadas à relação entre a oferta e a procura de mercadorias cuja produção tende a ter rendimentos crescentes.

Notámos que esta tendência raramente se manifesta imediatamente após um aumento da procura. Exemplificando, o primeiro efeito de uma moda repentina por barómetros em forma de relógio seria um aumento do preço de venda [...]. Mas, no entanto, se a moda fosse suficientemente duradoura, então, independentemente de alguma nova invenção, o custo de produzir barómetros cairia gradualmente. Uma vez que as competências especializadas seriam treinadas em abundância, e utilizadas no diverso trabalho a ser feito. Com a expansão do uso de peças normalizadas, a maquinaria especializada faria melhor, e a menor custo, muito do trabalho que é actualmente feito à mão; e, portanto, um aumento continuado da produção anual de barómetros em forma de relógio baixaria muito o seu preço.”

(Livro V, cap. XII, §1, pág. 455)

6. Localização e aglomeração

Renda e localização

“[...] a renda total de uma quinta num país antigo é formada por três elementos: o primeiro devido ao valor do solo tal como a natureza o fez; o segundo devido aos melhoramentos nele feitos pelo homem; e o terceiro, talvez o mais importante, devido ao crescimento de uma população densa e rica, e às facilidades de comunicação por estradas, caminhos-de-ferro, etc.”

(Livro IV, cap. III, §2, pág. 156)

Fertilidade no sentido lato

“Não podemos dizer que uma terra é mais fértil do que outra até que saibamos alguma coisa acerca da técnica e empenho dos seus cultivadores, e da quantidade de capital e trabalho ao seu dispor;”
“O termo fertilidade não tem significado para além do relativo às circunstâncias especiais de um local e de um momento particular.

(Livro IV, cap. III, §3, pág. 160-161)

Valor da proximidade e aglomeração

“De facto, cada agricultor é ajudado pela presença de vizinhos, quer sejam agricultores ou cidadãos. Mesmo que a maior parte esteja dedicada, tal como ele, à agricultura, fornece-lhe gradualmente boas estradas e outros meios de comunicação: oferece-lhe um mercado onde pode comprar a preços razoáveis os bens que deseja, sejam de 1ª necessidade, sejam bens de luxo, para ele e para a sua família, e os vários requisitos para o seu trabalho agrícola. Eles cercam-no de conhecimento: ajuda médica, educação e entretenimento chegam à sua porta; a sua mente amplia-se, e a sua eficiência aumenta de muitas maneiras. E se a cidade mercantil vizinha se expandir, tornando-se um grande centro industrial, o seu ganho será muito maior. A sua produção vale mais; algumas coisas que deitava fora, poderão valer um bom preço.”

(Livro IV, cap. III, §6, pág. 165)

População, organização e produtividade

“[...] um aumento populacional tende a desenvolver a organização do comércio e da indústria; e, portanto, a lei dos rendimentos decrescentes não se aplica ao total do capital e trabalho aplicado num distrito tão precisamente como ao aplicado a uma única quinta.”

(Livro IV, cap. III, §6, pág. 165-166)

Migração para as cidades

“Em quase todos estes países há uma migração constante para as cidades. As grandes cidades, e especialmente Londres, absorvem o melhor sangue de toda a Inglaterra; os mais empreendedores, os mais dotados, os de melhor físico, e os de carácter mais forte, vão para lá para encontrarem um âmbito de acordo com as suas faculdades.”

(Livro IV, cap. V, §6, pág. 199)

Concentração geográfica da indústria e economias de escala

“[...] as importantes economias [de escala] externas que podem ser asseguradas pela concentração de muitos negócios pequenos de carácter semelhante num local particular: ou, como se costuma dizer, da localização da indústria.”

(Livro IV, cap. IX, §7, pág. 266)

Comércio entre nações e localização da indústria

“Num estado primitivo da civilização, cada local dependia dos seus próprios recursos para adquirir os bens que consumia; a não ser que possuísse condições especiais para o transporte aquático.”

“Consequentemente, os artigos mais leves e mais dispendiosos de vestuário e adorno pessoal, juntamente com as especiarias e alguns tipos de implementos metálicos usados por todas as classes, e muitas outras coisas para o uso dos ricos, frequentemente provinham de grandes distâncias.”

“Na Rússia, a expansão de um grupo familiar numa aldeia foi frequentemente a causa de uma indústria localizada; e há um imenso

número de aldeias, cada uma dedicada a um único ramo produtivo, ou mesmo a apenas uma parte de um.”

(Livro IV, cap. X, §1, pág. 267-268)

Causas da localização da indústria

“Muitas e variadas causas levaram à localização de indústrias; mas as principais foram condições físicas; tal como o carácter do clima e dos solos, a existência de minas e pedreiras nas vizinhanças, ou de acesso fácil por terra ou por água.”

“Outra causa importante foi o mecenato. Os ricos reunidos nalgum lugar procuram bens de uma qualidade especialmente elevada, e isto atrai trabalhadores competentes de grandes distâncias, que são educados no local.”

“Muitas vezes os governantes convidavam artesãos de locais afastados e juntavam-nos num único grupo.

(Livro IV, cap. X, §2, pág. 268-269)

Distrito industrial

“Mas por agora, devemos [...] seguir a sorte dos grupos de trabalhadores capazes que se encontram dentro das fronteiras estreitas de uma cidade produtora ou de um altamente povoado distrito industrial.”

(Livro IV, cap. X, §2, pág. 270-271)

Vantagens da localização da indústria

“Quando uma indústria escolheu uma localização, é provável que se mantenha aí por muito tempo: tão grandes são as vantagens que as pessoas que exercem o mesmo ofício especializado usufruem por estarem próximas umas das outras. Os mistérios do ofício deixam de ser mistérios; é como se estivessem no ar, e as crianças aprendem muitos deles inconscientemente. O bom trabalho é justamente apreciado, as invenções e melhoramentos na maquinaria, nos processos e na organização geral dos negócios vêm os seus méritos discutidos com prontidão: se um homem começa uma nova ideia, ela é continuada por outros e combinada com as suas sugestões; e, portanto, torna-se a fonte de novas ideias. Os ofícios presentemente subsidiários crescem na vizinhança, fornecendo implementos e materiais,

organizando o transporte, e conduzindo de muitas formas à economia do seu material.”

(Livro IV, cap. X, §3, pág. 271)

“Vantagens das indústrias localizadas: competências hereditárias; crescimento de ofícios subsidiários; uso de maquinarias altamente especializadas; um mercado local para competências especializadas.”

(Notas à margem, Livro IV, cap. X, §3, pág. 271)

Localização da indústria e rentabilização da maquinaria

“A utilização económica de maquinaria dispendiosa pode por vezes ser conseguida num alto grau num distrito no qual há uma elevada produção agregada desse tipo, mesmo que nenhum negócio individual tenha muito capital. Porque indústrias subsidiárias dedicadas cada uma a um pequeno ramo do processo de produção, trabalhando para muitos dos seus vizinhos, conseguem manter em uso permanente maquinaria do carácter mais especializado, e de cobrir os seus custos, apesar do seu custo original e da sua taxa de depreciação poderem ser muito elevados.”

(Livro IV, cap. X, §3, pág. 271)

Localização da indústria e mercado de trabalho

“Novamente, em todas menos nas primeiras etapas do desenvolvimento económico, uma indústria localizada tem grande vantagem por oferecer um mercado constante para as competências. Os empregadores preferem recorrer um qualquer local onde possam encontrar trabalhadores com as competências especiais que requerem; enquanto que os homens à procura de emprego se dirigem naturalmente para locais com muitos empregadores em busca de competências como as deles, e onde, portanto, encontrarão provavelmente um bom mercado.

(Livro IV, cap. X, §3, pág. 271)

“Por outro lado, uma indústria localizada tem algumas desvantagens como um mercado de trabalho se o trabalho a ser feito é essencialmente de um tipo, tal como aquele que só pode ser feito por homens fortes.”

“O remédio para isto é óbvio, e encontra-se no crescimento na vizinhança de indústrias de carácter complementar. É por isso que as indústrias têxteis são sistematicamente encontradas nas vizinhanças de indústrias de minas e de engenharia.”

(Livro IV, cap. X, §3, pág. 272)

Isolamento, oferta de trabalho e comunicações

“O dono de uma fábrica isolada, mesmo tendo acesso a uma fonte rica de trabalho em geral, frequentemente tem grandes problemas por necessitar de algum tipo de trabalhado especializado; e um trabalhador especializado, quando despedido, não tem um refúgio fácil. Aqui, as forças sociais cooperam com as económicas: existem frequentemente fortes amizades entre empregadores e empregados: mas nenhum dos lados gosta de sentir que no caso de algum incidente desagradável entre eles, terão de continuar a esfregar-se um no outro: ambos os lados gostam de poder quebrar facilmente associações antigas caso estas se tornem problemáticas. Estas dificuldades [...] estão no entanto a ser diminuídas pelos caminhos-de-ferro, pela imprensa e pelo telégrafo.”

(Livro IV, cap. X, §3, pág. 271-272)

Complementaridade das indústrias

“Um distrito que dependa essencialmente de uma indústria é vulnerável à depressão extrema, em caso de diminuição da procura do seu produto, ou de uma queda na oferta de alguma matéria-prima usada. Este mal pode ser, mais uma vez, evitado em grande medida pelas grandes cidades ou distritos industriais nos quais várias indústrias diferentes são fortemente desenvolvidas.”

(Livro IV, cap. X, §3, pág. 273)

Localização das lojas

“Até agora discutimos a localização do ponto de vista da economia da produção. Mas há também a conveniência do consumidor a ser considerada. Ele irá até à loja mais próxima para uma pequena compra; mas, para fazer uma compra importante, ele dar-se-á ao trabalho de visitar qualquer parte da cidade onde saiba que existam lojas especialmente boas para esse fim. Consequentemente, lojas que

lidam com objectos caros e seleccionados tendem a congregar-se; e aquelas que fornecem bens vulgares não se agregam necessariamente.”

(Livro IV, cap. X, §3, pág. 273)

Comunicações e localização da indústria

“Cada diminuição dos custos de comunicação, cada nova instalação para o livre intercâmbio de ideias entre lugares distantes, altera a acção das forças que tendem a localizar as indústrias. Em geral, pode dizer-se que uma diminuição das tarifas, ou dos custos de transporte dos bens, tende a fazer com que cada local compre mais de locais distantes; e, portanto, tende a concentrar indústrias particulares em locais especiais: mas por outro lado, qualquer factor que aumenta a propensão das pessoas a migrar de um local a outro, tende a trazer artesãos competentes a praticar as suas artes perto dos consumidores que comprarão os seus artigos.”

(Livro IV, cap. X, §4, pág. 273-274)

Valor da localização

“Numa indústria, agrícola ou não, dois produtores têm condições em tudo semelhantes, exceptuando o facto de uma ter uma localização mais conveniente do que a outra, podendo comprar e vender no mesmo mercado com menores custos de transporte [...]. E podemos supor que outras vantagens de localização, como por exemplo o acesso próximo a um mercado de trabalho especialmente adaptado ao seu comércio, podem ser igualmente traduzidas em valores monetários. Quando se faz isto, tudo somado, temos o valor monetário das vantagens da situação [...].”

(Livro V, cap. XI, §1, pág. 441)

Mercados e localização

“[Diz Cournot que] os economistas entendem pelo termo “mercado” não um local particular onde coisas são compradas e vendidas, mas qualquer região na qual os compradores e vendedores interagem tão livremente, que os preços dos mesmos bens se igualam fácil e rapidamente.”

(Livro V, cap. I, §2, pág. 324)

Descrição exacta das mercadorias e comércio à distância

“Há muitas causas especiais que podem alargar ou estreitar o mercado de uma mercadoria particular: mas praticamente todas as coisas para as quais há um mercado lato são universalmente procuradas, sendo facilmente susceptíveis de uma descrição exacta. Portanto, por exemplo, o algodão, o trigo e o ferro satisfazem necessidades que são urgentes e quase universais. Estas mercadorias descrevem-se facilmente, de modo que podem ser compradas e vendidas por pessoas distantes umas das outras e distantes também das mercadorias.”

(Livro V, cap. I, §3, pág. 325-326)

Facilidade de transportes e dimensão geográfica do mercado

“Mercadorias para as quais o mercado é muito largo podem também exigir um transporte longo: devem ser algo duráveis, e o seu valor deve ser considerável relativamente ao seu tamanho. [...] O mercado de tijolos comuns, por exemplo, é praticamente confinado à vizinhança do local de produção [...].”

(Livro V, cap. I, §3, pág. 326)

Parte II

Para além da força de trabalho

7. O capital humano

Bens imateriais: capacidades e relacionamentos

“Os bens imateriais de uma pessoa dividem-se em duas classes. Uma consiste nas qualidades e capacidades para a acção e para o entretenimento; tais como a habilidade negocial, as competências profissionais, ou a faculdade de retirar prazer da leitura ou da música. Todos estes bens são características pessoais e denominam-se bens internos. Os bens da segunda classe denominam-se bens externos por consistirem em relações benéficas com outras pessoas. [...] consistem essencialmente na confiança e nas ligações negociais dos comerciantes e profissionais.”

(Livro II, cap. II, §1, pág. 54)

Riqueza pessoal

“[...] podemos definir riqueza pessoal como incluindo todas as energias, faculdades e hábitos que contribuem directamente para tornar as pessoas industrialmente eficientes; juntamente com ligações negociais e associações de qualquer tipo, que já reconhecemos como riqueza no sentido mais estrito do termo. As competências profissionais têm mais um argumento para serem consideradas como económicas, uma vez que o seu valor pode, em geral, ser medido indirectamente.”

(Livro II, cap. II, §3, pág. 58)

Interdependência entre força e riqueza pessoal

“Em seguida, consideramos as condições das quais dependem a saúde e a força, física, mental e moral. Estas são a base da eficiência industrial, da qual depende a produção de riqueza material; enquanto que, por outro lado, a maior importância da riqueza material está no

facto de que, usada sabiamente, aumenta a saúde e a força, física, mental e moral da raça humana.”

(Livro IV, cap. V, §1, pág. 193)

Força física

“Em muitas ocupações, a eficiência industrial requer pouco mais do que vigor físico; isto é, força muscular, boa constituição e hábitos enérgicos.”

(Livro IV, cap. V, §1, pág. 193)

Força de vontade e carácter

“[o poder de exercer um grande esforço muscular] depende também da força de vontade, e do carácter. Energia deste tipo, que pode ser considerada a força do homem, por contraste com a força do seu corpo, é moral mais do que física; mas ainda assim depende das condições físicas da força mental. Esta força própria do homem, esta capacidade de decisão, energia e autocontrole, em suma, este “vigor”, é a fonte de todo o progresso: mostra-se nas grandes acções, nos grandes pensamentos e na capacidade para o verdadeiro sentimento religioso.”

(Livro IV, cap. V, §1, pág. 194)

Condições aliadas do vigor

“Em seguida vêm três condições aliadas do vigor, nomeadamente, a esperança, a liberdade e a mudança. A história está cheia de registos de ineficiência causada em vários graus pela escravatura, servidão, e outras formas de opressão e repressão civil e política.”

(Livro IV, cap. V, §4, pág. 197)

Competência como algo escasso

“Frequentemente, não reconhecemos competências com as quais estamos familiarizados como competências.”

(Nota à margem, Livro IV, cap. VI, §2, pág. 205)

Importância crescente da inteligência e carácter

“As competências puramente manuais estão a perder importância relativamente à inteligência geral e ao vigor do carácter.”

(Nota à margem, Livro IV, cap. VI, §2, pág. 206)

Versatilidade

“Tal como um bom jogador de cricket aprende rapidamente a jogar ténis, também um artesão habilidoso pode mudar para outros negócios sem uma perda de eficiência grande e duradoura.”

(Livro IV, cap. VI, §2, pág. 206)

Qualidades de um grande povo industrial

“Ser capaz de ter em mente diversas coisas ao mesmo tempo, ter as coisas preparadas quando é necessário, agir prontamente e mostrar resolução quando algo corre mal, adaptar-se rapidamente a mudanças de detalhe no trabalho a ser feito, ser estável e digno de confiança, ter sempre uma reserva de força para as emergências; estas são as qualidades que fazem um grande povo industrial.”

(Livro IV, cap. VI, §2, pág. 206)

Competências gerais e especializadas

“Podemos então usar o termo ‘competências gerais’ para denotar as faculdades, o conhecimento e a inteligência geral que são, em vários graus, propriedade comum das indústrias avançadas: enquanto a destreza manual e a familiaridade com materiais e processos particulares, que são requisitos de determinadas profissões, podem ser classificadas como ‘competências especializadas’.”

(Livro IV, cap. VI, §3, pág. 207)

Influência do ambiente na infância e juventude

“As competências gerais dependem largamente dos ambientes na infância e na juventude.”

(Livro IV, cap. VI, §3, pág. 207)

Escolarização: desenvolvimento mental e cultural

“Mas os avanços feitos na escola são importantes não tanto por si só, como pela capacidade de avanços futuros que a educação escolar fornece. Uma educação verdadeiramente liberal adapta a mente para usar as suas melhores faculdades nos negócios e para usar os próprios negócios como forma de aumentar a cultura; apesar de não se preocupar com os detalhes de profissões particulares: isto é deixado para a educação técnica.”

(Livro IV, cap. VI, §3, pág. 208)

Factores de aumento do progresso técnico

“Até recentemente, as grandes invenções, que marcam uma época, vinham quase exclusivamente de Inglaterra. Mas, agora, outras nações estão a juntar-se à corrida. A excelência das escolas comuns dos americanos, a variedade das suas vidas, o intercâmbio de ideias entre as suas diferentes raças, e as condições peculiares da sua agricultura desenvolveram um espírito inquisidor incansável; enquanto a educação técnica se expande com grande vigor. Por outro lado, a difusão do conhecimento científico entre as classes médias e mesmo entre as classes trabalhadoras na Alemanha, combinada com a sua familiaridade com as linguagens modernas e os seus hábitos de viajar em busca de instrução, permitiu-lhes acompanhar a mecânica inglesa e americana, e liderar em muitas aplicações da química aos negócios.”

(Livro IV, cap. VI, §4, pág. 210)

Importância de uma boa educação

“Mas uma boa educação confere grandes benefícios indirectos mesmo ao trabalhador comum. Estimula a sua actividade mental; incute-lhe um hábito de inquirição sábia; fá-lo mais inteligente, mais preparado, mais digno de confiança no seu trabalho normal; sobe o tom da sua vida nas

horas de trabalho e fora delas; é, portanto, um meio importante para a produção de riqueza material;”

(Livro IV, cap. VI, §5, pág. 211)

Desperdício do talento das classes baixas

“Muito do melhor talento da nação nasce entre as classes trabalhadoras, e é demasiadas vezes desperdiçado.”

(Nota à margem, Livro IV, cap. VI, §5, pág. 212)

“Não há extravagância mais prejudicial para o crescimento da riqueza nacional do que o desperdício por negligência que permite que génios nascidos nas classes baixas se gastem em trabalho inferior.”

(Livro IV, cap. VI, §5, pág. 212)

Educação na arte e educação técnica

“A educação na arte está num pé algo diferente do da educação em raciocínio: enquanto que a última fortalece quase sempre o carácter, a primeira falha este objectivo frequentemente. No entanto, o desenvolvimento das capacidades artísticas de um povo é, em si, uma meta da mais alta importância, e está a tornar-se num factor importante de eficiência industrial.”

(Livro IV, cap. VI, §6, pág. 213)

8. “Learning by doing”

A experiência prática

“[...] o que um jovem aprende por si por experiência directa, em trabalhos bem conduzidos, ensina-o mais e estimula mais a sua actividade mental do que se fosse ensinado por um mestre numa escola técnica com instrumentos modelo.”

(Livro IV, cap. VI, §4, pág. 209)

O sistema de aprendizes

“Nos últimos anos, muitos dos produtores mais capazes começaram a moda de fazer os seus filhos passar por cada etapa sucessiva do negócio que, em última análise, irão controlar; mas esta educação esplêndida só pode ser dada a uns poucos. Tantos e tão variados são os ramos de qualquer indústria moderna, que seria impossível para os empregados assegurar, como costumavam fazer, que todos os jovens a seu cuidado aprendessem tudo; e, de facto, um moço de capacidades normais ficaria assombrado com tal tentativa. Mas não parece impraticável que se reviva o sistema de aprendizes numa forma modificada.”

(Livro IV, cap. VI, §4, pág. 210)

Desenvolvimento mental pela prática do ofício

“De qualquer forma, é um facto que a prática habilita uma pessoa a resolver rapidamente, sem grande esforço, questões com as quais lidava muito imperfeitamente pouco tempo antes, mesmo com o maior esforço. A mente do mercador, do advogado, do cirurgião, e do cientista, fica gradualmente equipada com uma bagagem de conhecimento e uma capacidade de intuição, que não podem ser obtidas de outra maneira que não a aplicação contínua dos melhores esforços de um pensador poderoso durante muitos anos a uma classe mais ou menos estrita de questões.”

(Livro IV, cap. IX, §1, pág. 252)

O desenvolvimento pessoal

“O uso mais económico do homem é um desperdício se o próprio homem não for desenvolvido por ele.”

(Nota à margem, Livro IV, cap. IX, §7, pág. 265)

9. A divisão do trabalho

Especialização nos postos elevados

“É uma questão difícil e por resolver a de até que ponto devem ser especializados os ramos mais elevados do trabalho.”

(Livro IV, cap. IX, §2, pág. 253)

“Nos ramos mais elevados do trabalho, a especialização nem sempre aumenta a eficiência.”

(Nota à margem, Livro IV, cap. IX, §2, pág. 253)

Treino, rotina e automação

“Se uma pessoa tem de fazer exactamente as mesmas operações de forma sucessiva, [...] consegue trabalhar com o menor consumo de tempo e força possível [...]. [...] com maior prática, o seu consumo de força nervosa diminui ainda mais rapidamente do que o seu consumo de força muscular.

Mas quando a acção se reduz a uma rotina, chegou praticamente ao ponto em que pode ser efectuada por maquinaria.”

(Livro IV, cap. IX, §2, pág. 254)

Trabalho manual, automação e divisão do trabalho

“A maquinaria remove o trabalho puramente manual; e portanto diminui algumas das vantagens da divisão do trabalho: mas aumenta o seu âmbito.”

(Nota à margem, Livro IV, cap. IX, §3, pág. 256)

“A maquinaria suplanta constantemente e torna desnecessárias as competências puramente manuais, cujo desenvolvimento, mesmo no tempo de Adam Smith, era a principal vantagem da divisão do trabalho.”

(Livro IV, cap. IX, §3, pág. 256)

Progresso técnico e divisão do trabalho

“Os movimentos de melhoria na maquinaria e de subdivisão crescente do trabalho têm andado juntos, e estão, em certa medida, ligados.”

(Livro IV, cap. IX, §3, pág. 255)

Automação e procura de inteligência

“A maquinaria complexa aumenta a procura de capacidade de julgamento e de inteligência geral.”

(Nota à margem, Livro IV, cap. IX, §4, pág. 257)

“Considere, por exemplo, uma bela máquina que se alimenta de fio de arame de um lado, e entrega do outro, pequenos parafusos de uma forma intrincada; ela remove muitos operadores que tinham adquirido uma alta competência especializada [...]. Mas a máquina é complicada e custosa, e a pessoa que trata dela deve ser inteligente e ter um sentido enérgico de responsabilidade [...].”

(Livro IV, cap. IX, §4, pág. 257-258)

10. O conhecimento

Capital: conhecimento e organização

“O capital consiste, em grande parte, de conhecimento e organização; e, deste, uma parte é propriedade privada e outra não. O conhecimento é o nosso motor produtivo mais poderoso: permite-nos subjugar a Natureza e forçá-la a satisfazer as nossas vontades. A organização ajuda o conhecimento; [...].”

(Livro IV, cap. I, §1, pág. 138)

Riqueza global e riqueza nacional

“De facto, o conhecimento científico, quando descoberto, rapidamente se torna propriedade de todo o mundo civilizado, e pode ser considerado como riqueza cosmopolita mais do que riqueza nacional. O mesmo é verdade relativamente às invenções mecânicas e a muitos outros melhoramentos nas artes da produção; e é verdade para a música. Mas os tipos de literatura que perdem a sua força com a tradução podem ser considerados como riqueza das nações em cuja linguagem estão escritos. E a organização de um Estado livre e ordeiro deve ser vista em certos contextos como um elemento importante da riqueza nacional.”

(Livro II, cap. II, §5, pág. 59)

Conhecimento e produtividade da agricultura

“[...] muita terra, mesmo num país tão avançado como a Inglaterra, é cultivada tão primitivamente que poderia mais do que duplicar a sua produção se fosse aplicado o dobro do capital e do trabalho de forma competente. Muito provavelmente estão certos aqueles que defendem que se todos os agricultores ingleses fossem tão capazes, sábios e enérgicos como os melhores, poderiam aplicar com lucro o dobro do capital e trabalho que é aplicado actualmente.”

(Livro IV, cap. III, §1, pág. 152)

Conhecimento, inovação e investimento

“Como quer que olhemos, concluímos que o progresso e a difusão de conhecimento levam constantemente à adopção de novos processos e novas maquinarias que economizam o esforço humano, na condição de que algum desse esforço é efectuado um bom tempo antes da realização dos objectivos últimos para os quais é dirigido.”

(Livro IV, cap. VII, §1, pág. 222)

Externalidades positivas da educação

“Podemos concluir que a sabedoria de consumir fundos públicos e privados em educação não deve ser medida somente pelos frutos directos.”

(Livro IV, cap. VI, §7, pág. 216)

Valor de um génio e de uma invenção

“O valor económico de um grande génio industrial é suficiente para cobrir os gastos em educação de uma cidade inteira; porque uma só ideia, como a invenção de Bessemer, adiciona tanto ao poder produtivo da Inglaterra como o trabalho de cem mil homens.”

(Livro IV, cap. VI, §7, pág. 216)

Produção e difusão de conhecimento

“Na agricultura e na indústria do algodão, por exemplo, os avanços em maquinaria são gizados quase exclusivamente pelos produtores de equipamentos; e estão acessíveis a todos, sujeitos ao pagamento da patente. Mas este não é o caso em indústrias numa fase prematura de desenvolvimento ou em rápida mutação; tal como a indústria química, a relojoaria, e alguns ramos da produção de juta e seda; e num conjunto de ofícios que surgem constantemente, para suprir alguma nova necessidade ou para trabalhar um novo material.”

(Livro IV, cap. XI, §2, pág. 280)

Parte IV

Para além do equilíbrio estático

11. O “marginalismo” e o tempo

Custo marginal e dependência do tempo

“São regras universais que:

- (1) os custos marginais não governam o preço;*
- (2) é apenas na margem que as forças que realmente governam os preços se podem observar claramente;*
- (3) a margem a ser estudada relativamente a períodos longos e resultados permanentes difere substancialmente da que seja estudada relativamente a períodos curtos e flutuações passageiras.”*

(prefácio à 1ª edição, pág. xvi)

Modas, preferências e familiarização

“Em seguida devem ser permitidas: as mudanças na moda, gostos e hábitos; os novos usos para um produto; as descobertas, melhoramentos ou descida de preços de outras coisas que podem ser aplicadas aos mesmos usos. Em todos estes casos há uma grande dificuldade em considerar o tempo que passa entre o aparecimento de uma causa e o seu efeito. Porque é necessário tempo para que um aumento de preço se reflecta completamente no consumo. É necessário tempo para que os consumidores se familiarizem com bens substitutos, e talvez para que os produtores se habituem a produzir estes em quantidades suficientes. Pode também ser necessário tempo para a familiarização com novos produtos, e para a descoberta de maneiras de os economizar.”

(Livro III, cap. IV, §6, pág. 110)

Utilidade marginal da moeda

“Quando um trabalhador recebe a fome, a sua necessidade de dinheiro [(a utilidade marginal da moeda para ele)] é muito elevada; e, se, estando a iniciar a sua actividade, ficar com a pior parte da negociação e for empregado a um salário baixo, a sua necessidade permanece elevada, e ele continuará a vender o seu trabalho a um preço baixo.”

(Livro V, cap. II, §3, pág. 335-336)

Período de tempo e importância da oferta e procura

“Então podemos concluir, que, regra geral, quanto mais curto for o período considerado, maior deverá ser a nossa atenção para a influência da procura no valor; e quanto maior for o período, mais importante será a influência do custo de produção sobre o valor.”

(Livro V, cap. III, §7, pág. 349)

Limitações do equilíbrio estático

“A teoria do equilíbrio estável da oferta e da procura ajuda, de facto, a definir as nossas ideias; e, nas suas etapas elementares, não diverge dos factos da vida, o que preveniria que desse uma imagem de confiança dos principais métodos de acção do grupo mais forte e persistente de forças económicas. Mas quando levado até às suas últimas e intrincadas consequências lógicas, afasta-se das condições da vida real. De facto, estamos aqui a lidar com o tema elevado do progresso económico; e portanto é especialmente necessário lembrar que os problemas económicos são apresentados imperfeitamente quando são tratados como problemas de equilíbrio estático, e não de crescimento orgânico. E porque apenas o tratamento estático nos pode trazer definição e precisão ao pensamento, é uma introdução necessária a um tratamento mais filosófico da sociedade como um organismo; apesar de ser apenas uma introdução.

A teoria estática do equilíbrio é apenas uma introdução aos estudos económicos; e mal serve de introdução ao estudo do progresso e do desenvolvimento das indústrias que evidenciam rendimentos crescentes. As suas limitações passam despercebidas constantemente, especialmente para aqueles que a abordam de uma perspectiva abstracta, sendo perigoso passar a teoria para uma forma definida. Mas, com estas precauções, o risco pode ser corrido.”

(Livro V, cap. XII, §3, pág. 461)

Estado estacionário não é plausível

“Não temos razões para pensar que estamos próximos de um estado estacionário no qual não haverão necessidades importantes a serem satisfeitas; no qual não haverão investimentos rentáveis do esforço presente para providenciar o futuro, e no qual a acumulação de riqueza deixará de ser recompensada. Toda a história do homem mostra que as suas vontades se expandem com o crescimento da sua riqueza e conhecimento.”

(Livro IV, cap. VII, §2, pág. 223)

Progresso sustentado

“E com o aumento das oportunidades para o investimento de capital, há um aumento constante no excedente da produção sobre as necessidades da vida, que dá o poder de poupar. [...] Então, passo a passo, a riqueza e o conhecimento têm crescido, e a cada passo o poder de poupar riqueza e de expandir o conhecimento têm aumentado.”

(Livro IV, cap. VII, §2, pág. 224)

12. Organização, biologia e evolução

Continuidade da natureza

“natura non facit saltum”

(prefácio à 1ª edição, pág. xiii)

A biologia como inspiração do economista

“A Meca do economista reside na biologia económica, não na dinâmica económica.”

(prefácio à 1ª edição, pág. xiv)

Complexidade do homem

“A ciência do homem é complexa e as suas leis são inexactas.”

(Nota à margem, Livro I, cap. III, §3, pág. 32)

Organização e eficiência

“Os escritores das ciências sociais, desde o tempo de Platão, adoravam insistir na eficiência acrescida que o trabalho retira da organização.”

(Livro IV, cap. VIII, §1, pág. 240)

Organização, especialização e comunicação

“[...] o desenvolvimento de um organismo, quer seja social ou físico, envolve uma subdivisão crescente de funções entre as suas partes, por um lado, e por outro, ligações mais íntimas entre elas. Cada parte acaba por ser menos auto-suficiente, por depender mais e mais de outras partes para o seu bem-estar, de modo que uma anomalia numa das partes de um organismo altamente desenvolvido afectará também as outras partes.

Esta maior subdivisão de funções, ou “diferenciação”, como é chamada, manifesta-se na indústria sob formas como a divisão do trabalho, e no desenvolvimento de competências, conhecimento e maquinarias especializadas: enquanto a “integração”, isto é, uma intimidade e firmeza crescentes das ligações entre as partes isoladas de um organismo industrial, mostra-se sob formas como a maior segurança do crédito comercial, o aumento dos meios e hábitos de comunicação por mar e estrada, caminho-de-ferro e telégrafo, correio e imprensa.”

(Livro IV, cap. VIII, §1, pág. 241)

Lei da “sobrevivência do mais forte”

“A lei deve ser interpretada cuidadosamente: o facto de algo ser benéfico para o seu ambiente, não assegura, por si só, a sua sobrevivência tanto no mundo físico como no mundo moral. A lei da “sobrevivência do mais apto” afirma que tendem a sobreviver os organismos mais aptos a utilizar o ambiente para os seus fins. Aqueles que usam mais o ambiente, acabam frequentemente por ser aqueles que beneficiam mais os que os rodeiam; mas por vezes são lesivos.

Por outro lado, a luta pela sobrevivência pode não conseguir criar organismos altamente benéficos: e no mundo económico a procura de acordos industriais pode não induzir uma oferta, a não ser que seja mais do que um simples desejo de acordo, ou uma necessidade. Deve ser uma procura eficiente; isto é, deve ter efeito por oferecer determinado pagamento ou outro benefício a quem a oferecer. Um mero desejo dos trabalhadores de participar na gestão e nos lucros da fábrica em que trabalham, ou a necessidade dos jovens espertos de terem uma boa educação técnica, não é uma procura no sentido em que o termo é usado quando se diz que a oferta segue naturalmente a procura.

Isto parece uma verdade difícil: mas algumas das suas características mais duras são suavizadas pelo facto de que as raças cujos membros fornecem serviços entre eles sem exigir uma recompensa directa exacta, são não só as que mais provavelmente vão florescer no futuro, mas também as que terão mais descendentes a herdar estes hábitos benéficos.”

(Livro IV, cap. VIII, §1, pág. 242)

Doutrina da auto-organização

“Adam Smith, insistindo na vantagem geral da divisão minuciosa do trabalho e da organização industrial subtil que se desenvolvia com uma rapidez sem exemplo no seu tempo, teve no entanto o cuidado de

indicar muitos pontos de falha do sistema, e muitos males que este envolvia. Mas, muitos dos seus seguidores com uma menor intuição filosófica, e nalguns casos com menor conhecimento do mundo, argumentaram secamente que o que quer que é, é certo. Argumentaram por exemplo que, tendo um homem talento para os negócios, certamente seria levado a usar esse talento no benefício da humanidade: que uma semelhante busca do benefício próprio levaria outros a fornecer-lhe o capital que ele pudesse rentabilizar [...].

Esta doutrina da auto-organização contém mais verdades de grande importância do que quase qualquer outra. [...]. Mas o seu exagero provocou muitos danos, especialmente naqueles que mais se deliciavam com ela. [...] Evitou que inquirissem se muitas das características mais gerais da indústria moderna não seriam passageiras [...]; servindo essencialmente para levar a melhores arranjos e épocas mais felizes.”

(Livro IV, cap. VIII, §4, pág. 246-247)

Pertinência da vontade de mudança

“É necessário, portanto, inquirir se a presente organização industrial não poderá ser vantajosamente modificada de modo a aumentar as oportunidades dos profissionais dos degraus inferiores da indústria usarem faculdades mentais latentes, para retirarem prazer do seu uso, e para as fortalecerem com o uso; uma vez que o argumento de que se tal mudança fosse benéfica, já teria sido feita devido à luta pela sobrevivência, deve ser rejeitado como inválido.”

(Livro IV, cap. VIII, §5, pág. 248)

Deverão existir as “classes-baixas”?

“Estamos finalmente a questionar-nos seriamente acerca da necessidade de existência das chamadas “classes-baixas”: isto é, se deve existir um grande número de pessoas destinadas desde a nascença ao trabalho árduo, por forma a permitir aos outros os requisitos de uma vida refinada e cultural; enquanto eles próprios são impedidos pela sua pobreza e extenuação de ter qualquer participação nesse tipo de vida.”

(Livro I, cap. I, §2, pág. 3)

Seleção natural

“Portanto, a luta pela sobrevivência faz, a longo prazo, com que sobrevivam as raças humanas nas quais os indivíduos são mais propensos a sacrificar-se pelos que os rodeiam; e que são, conseqüentemente, os mais adaptados colectivamente para usar o seu ambiente.

No entanto, e infelizmente, nem todas as qualidades que permitem a uma raça prevalecer sobre outra, beneficiam a humanidade como um todo.”

“Mas de uma forma global, sujeita a graves excepções, sobrevivem e predominam as raças nas quais as melhores qualidades estão mais fortemente desenvolvidas.”

(Livro IV, cap. VIII, §3, pág. 243-244)

Viabilidade de características irrelevantes

“Sabemos que uma espécie animal ou vegetal pode diferir das suas concorrentes por ter duas qualidades, uma que lhe dá uma grande vantagem; enquanto que a outra não tem importância, podendo mesmo ser ligeiramente prejudicial, e que a primeira destas qualidades tornará a espécie bem sucedida apesar da segunda qualidade: a sobrevivência da qual não constituirá, portanto, prova de que seja benéfica.”

(Livro IV, cap. VIII, §3, pág. 245)

Lamarck: Desenvolvimento pelo uso

“Ainda por cima, a doutrina não teve em conta a maneira como os órgãos se fortalecem ao serem usados.”

(Livro IV, cap. VIII, §5, pág. 247)

Adequação das instituições e da indústria ao homem

“Mudanças na estrutura industrial devem acompanhar o desenvolvimento do homem, e, portanto, devem ser tanto graduais como instáveis.”

(Nota à margem, Livro IV, cap. VIII, §5, pág. 248)

“As instituições podem mudar rapidamente; mas, para serem duráveis, devem ser apropriadas ao homem [...].”

(Livro IV, cap. VIII, §5, pág. 249)

Progresso dependente do caminho

“Os seus antepassados lucraram, sem dúvida, das artes tradicionais das antigas civilizações nas costas do Mediterrâneo e no extremo Oriente: porque quase todo o conhecimento importante tem longas raízes que se estendem desde tempos distantes;”

(Livro IV, cap. X, §2, pág. 270)

Acidentes

“Um ou outro acidente pode ter determinado o florescimento de uma indústria particular numa dada cidade; mesmo o carácter industrial de todo um país pode ter sido largamente influenciado pela riqueza dos seus solos e das suas minas, e pelas suas condições para o comércio.”

(Livro IV, cap. X, §2, pág. 270)

Comércio livre e desenvolvimento humano

“Tais vantagens naturais podem ter estimulado o comércio e a indústria livre: mas é a existência destes últimos, qualquer que tenham sido os meios que os promoveram, que tem sido a condição suprema para o crescimento de formas nobres das artes da vida.”

(Livro IV, cap. X, §2, pág. 270)