

Os ECONOMISTAS

ALFRED MARSHALL

PRINCÍPIOS DE ECONOMIA

TRATADO INTRODUTÓRIO

Natura Non Facit Saltum

VOLUME I

Introdução de Ottolmy Strauch

Tradução revista de Rômulo Almeida e Ottolmy Strauch

Fundador
VICTOR CIVITA
(1907 - 1990)



Editora Nova Cultural Ltda.

Copyright © desta edição 1996, Círculo do Livro Ltda.

Rua Paes Leme, 524 - 10º andar
CEP 05424-010 - São Paulo - SP

Título original:
Principles of Economics: An Introductory Volume

Direitos exclusivos sobre a Apresentação de autoria
de Ottolmy Strauch, Editora Nova Cultural Ltda.

Impressão e acabamento:
DONNELLEY COCHRANE GRÁFICA E EDITORA BRASIL LTDA.
DIVISÃO CÍRCULO - FONE (55 11) 4191-4633

ISBN 85-351-0913-7

INTRODUÇÃO

(Ensaio biobibliográfico sobre Alfred Marshall)

“A verdade biográfica é indevassável”

(Freud a Arnold Zweig)

Marshall pertence, legitimamente, à linhagem dos grandes mestres fundadores da Economia Política Clássica inglesa — Adam Smith, Ricardo, J. S. Mill —, corrente de pensamento das mais fecundas que, brotando da Revolução Industrial, expandiu-se no século XIX e espraiou-se até nossos dias por ramificações e canais doutrinários os mais diversos. Essa corrente teve três épocas distintas: a Clássica propriamente dita, a Ricardiana e a Marshalliana ou Ricardiana-Reformada.¹ Os *Princípios de Economia* de Marshall constituem, juntamente com *A Riqueza das Nações* de Adam Smith, e os *Princípios* de Ricardo, um dos grandes divisores de águas no desenvolvimento das idéias econômicas,² representando a transição da antiga para a moderna Economia. Na história do pensamento econômico, Marshall tem um lugar proeminente, sendo considerado o chefe da chamada “escola neoclássica de Cambridge”; título, aliás, a que ele jamais se arrogou, embora fosse consciente de sua posição hegemônica no mundo anglo-saxônico, o que explica muito do que ele fez e do que se omitiu.

Segundo a conhecida “Árvore Genealógica da Economia” traçada por Samuelson,³ Adam Smith (1723-1790), gênio tutelar da escola clássica, gerou David Ricardo (1772-1883), o “pai de todos”, que gerou duas

1 SHOVE, G. F. “The Place of Marshall’s PRINCIPLES in the Development of Economic Theory”. In: *Economic Thought — An Historical Anthology*. GHERITY, James A. (ed.). New York, Random House, 1965. p. 453 (publicado originalmente no *Economic Journal*. LII, 1942. p. 284-329).

2 SHOVE. *Loc. cit.*

3 *Introdução à Análise Econômica*. 8ª ed., Rio de Janeiro, Agir Editora, 1975.

correntes opostas: uma, ortodoxa, personificada em John Stuart Mill (1806-1876) e nos neoclássicos Léon Walras (1834-1910), William Stanley Jevons (1835-1882), e Alfred Marshall (1842-1924), a qual gerou John Maynard Keynes (1883-1946), de quem provieram, por sua vez, os “neo” e os “pós-keynesianos” dos nossos dias; outra, heterodoxa, representada por Karl Marx (1818-1883) e seus descendentes “socialistas científicos” matizados de hoje. Esses dois ramos díspares, e seus rebentos de diferentes graus de legitimidade ou bastardia em relação aos seus respectivos troncos histórico-doutrinários, constituem a teoria e a prática da Economia contemporânea.

A contribuição de Marshall ao progresso da ciência econômica é, sem dúvida, de importância histórica. Herdeiro da rica herança intelectual dos economistas e pensadores dos séculos XVIII e XIX, tanto da Grã-Bretanha quanto do resto do continente europeu, exímio matemático, versado em Ciências Naturais, Filosofia, História e clássicos da Antiguidade greco-romana, Alfred Marshall sistematizou e quantificou o material de Adam Smith e Ricardo, complementando-o e tornando seus princípios e conceitos “operacionais”, ou seja, na linguagem tecnológica de hoje, “reciclou-os”, tornando-os “computáveis”. Inovando ou simplesmente sistematizando em matéria doutrinária e de metodologia da análise econômica, procurou despojar a Economia Política ortodoxa de seu pretensão dogmatismo, universalidade e intemporalidade, submetendo seus postulados a um rigoroso tratamento científico, especialmente diagramático e matemático, sendo considerado, a justo título, um dos precursores, com Cournot e Walras, do que hoje chamamos de Econometria. Marshall contribuiu, também, e sobretudo, para reabilitar e humanizar a Economia Política que, no curso da Revolução Industrial, criara um mítico *homo economicus*, lobo de seu semelhante, movido exclusivamente pelo interesse pessoal na luta pela sobrevivência do mais forte, num “darwinismo social” impiedoso e incessante.

Para Marshall, a Economia com suas análises e leis não era um corpo de dogmas imutáveis e universais, e de verdade concreta, mas “uma máquina para a descoberta da verdade concreta”. Keynes, seu discípulo dileto em Cambridge e seu mais eminente biógrafo, refere-se à “sua descoberta de um completo sistema copernicano no qual todos os elementos do universo econômico são mantidos em seus lugares por mútuo contrapeso e interação”.⁴ O próprio Marshall, aliás, já exprimia essa concepção das posições mutuamente dependentes dos fatores econômicos, mesmo antes da publicação dos *Princípios*, comparando o uni-

4 "Alfred Marshall, 1842-1924". In: *The Economic Journal*. XXXIV, nº 135, setembro de 1924, p. 350. Republicado em *Memorials of Alfred Marshall*, ed. por A. C. Pigou, 1925, e nos *Essay in Biography*, 1933, do próprio Keynes. Nesse estudo, a mais completa biografia de Marshall, considerado por Schumpeter “uma das notáveis obras-primas da literatura biográfica”, baseia-se, em grande parte, o presente ensaio biobibliográfico.

verso econômico ao sistema solar. “Assim como o movimento de todo corpo no sistema solar afeta e é afetado pelo movimento de todo outro, assim é com os elementos do problema da Economia Política”.⁵

Ainda na opinião de Keynes, “Marshall foi, como cientista, dentro de seu campo próprio, o maior do mundo por cem anos”.⁶ *Summa Economica* e compêndio básico para gerações sucessivas de estudantes, professores e economistas profissionais, seus *Princípios* seriam, segundo alguns, a única obra a conter toda a ciência econômica de seu tempo. “Está tudo em Marshall” — era voz corrente nos círculos acadêmicos dos países de língua inglesa e de grande parte da Europa continental, onde sua influência predominou, inquestionável, até recentemente, tendo atingido seu zênite no primeiro quartel deste século, a chamada “época marshalliana” por excelência.

Sua sombra gigantesca projeta-se até hoje sobre nós, reconheceu Schumpeter,⁷ um dos seus mais lúcidos e severos críticos. E essa sombra só tende a crescer na medida em que, na crista da onda neoconservadora, a ortodoxia política refluir à ortodoxia econômica. Ainda que sob essa inspiração a releitura dos clássicos da Economia Política, em busca das fontes originais do fundamentalismo econômico, será salutar e, para alguns, surpreendente. Ver-se-á, por exemplo, que Adam Smith tinha opiniões heterodoxas como a dos maus efeitos dos altos lucros sobre a elevação dos preços, que o lucro é um dedução do produto do trabalho, que o trabalhador é o único produtor de valor e o trabalho, portanto, é a medida real do valor de troca de todas as mercadorias. Ricardo, por sua vez, fazia do trabalho o estalão e a fonte criadora de riqueza, além de haver apontado, pela primeira vez, para a expropriação da “mais-valia” da mão-de-obra. Stuart Mill foi mais além, pois era partidário da intervenção do Estado na economia para coibir os abusos do *laissez-faire* no mercado e acabou proclamando-se socialista. Quanto ao nosso Marshall, sua obra, sob o rigor da densa e sistemática análise econômica, está impregnada da questão social, interrogando-se constantemente sobre se realmente haveria necessidade de existirem pobres para que houvessem ricos, considerando a suprema finalidade da economia Política elucidar essa questão crucial. E até mesmo Marx, no extremo oposto do espectro doutrinário, relidos seus próprios escritos em confronto com a *vulgata* de seus supostos intérpretes, adeptos ou adversários, cuja interpretação, como a dos teólogos, passa por dogma exclusivo, acaba-se concordando com o próprio em que, afinal, “ele não era marxista...”

5 Artigo de Marshall de crítica à *Political Economy* de Jevons, publicado em *The Academy* em 1872, um dos dois únicos artigos de crítica que Marshall jamais publicou; o outro versa sobre *Mathematical Psychics* de Edgeworth em 1881, *apud* Keynes, *ibid*.

6 *Loc. cit.* p. 321.

7 “Alfred Marshall’s *Principles*: A Semi-Centennial Appraisal”. In: *Ten Great Economists — from Marx to Keynes*. Nova York, Oxford University Press, 1951. p. 91.

Um “eminente vitoriano”

A biografia de Marshall, isto é, a cronologia de sua vida, nada mais é que a moldura de sua obra como, via de regra, só acontece com os grandes pensadores e artistas, com as raras e históricas exceções de todos conhecidas. Não há em sua vida acontecimentos que tenham significado próprio, senão em função de sua obra. De resto, em si “a verdade biográfica é indevassável” (como escreveu Freud a Arnold Zweig). Sua vida transcorreu, mansa e tranqüila, ao longo de duas vertentes — pacato professor e economista inovador —, a exemplo de Adam Smith; vertentes, aliás, convergentes, já que ele tinha por hábito comunicar a seus colegas e discípulos, muito antes de publicá-las, suas criações no campo da economia, e, por outro lado, como economista sempre teve a preocupação didática de explicar e ensinar.

Alfred Marshall nasceu em 26 de julho de 1842 em Clapham — um bairro então aprazível de Londres — filho de William Marshall e Rebeca Oliver, de classe média. Seus ascendentes pelo lado paterno eram principalmente clérigos, alguns dos quais tiveram certa notoriedade, tanto pela peculiaridade de suas convicções religiosas como, no caso de um deles notadamente, pela descomunal força física. Seu pai não seguiu a tradição familiar, mas quis que o filho o fizesse, o que ele acabou não fazendo, como é comum acontecer. Esse traço anglicano, porém, severo, ascético e antifeminista, especialmente pronunciado no sr. William, marcou a formação do jovem Alfred, orientada, a princípio, para a ordenação clerical. Mas não só ele não se ordenou, como nem mesmo, por fim, manteve-se crente; e a vida reservou-lhe ainda a irônica surpresa de levá-lo a casar-se com uma das primeiras mulheres da Inglaterra a obter grau universitário — a que sempre se opôs por questão de princípio — e que, ademais, foi professora de Economia e sua ativa colaboradora intelectual.

Seu pai, caráter resoluto e dominador mas não cruel, em que a rispidez era temperada pela afeição familiar, era um evangelista e antifeminista militante, autor já na velhice (morreu com 92 anos) de um panfleto significativamente intitulado “Os Direitos do Homem e os Deveres da Mulher”. Ocupando a posição de certo relevo de Caixa do Banco da Inglaterra, proporcionou ao filho uma infância de relativo conforto mas exerceu despótica influência nos primeiros estágios de sua educação, financiada, no entanto, até o fim por “bolsas”, auxílio de parentes e aulas particulares. Obrigava Alfred a estudar, até altas horas da noite, hebraico (então preparatório para a carreira eclesiástica), que ele detestava e proibia-o, terminantemente, de praticar suas recreações prediletas — a Matemática, e o xadrez, consideradas “frivolidades ociosas”; proibições essas que, em relação à primeira, o jovem desobedecia sistemática e secretamente mas que, quanto à segunda, ele respeitou a vida inteira, exceto quanto à leitura, já adulto, de pro-

blemas de xadrez. “Esse controle e repressão paternal teve um efeito marcante e duradouro sobre Marshall. Sua pronunciada tendência para a hipocondria, sua relutância em comprometer-se inequivocamente em publicar sem reservas e restrições maciçamente documentadas, seu temor à indolência e a ociosidade, sua rejeição fundamental de atividades de “puro prazer” (tal como a Matemática) têm suas raízes nas experiências de sua infância e juventude” — é a observação de Corry.⁸ A que Keynes acrescenta: “A hereditariedade é poderosa e Marshall não escapou de todo da influência do molde paterno. Um senso enraizado de predomínio em relação ao gênero feminino lutava nele com uma profunda afeição e admiração que sentia por sua própria mulher, e com um meio que o lançou em contato estreito com a educação e a liberação das mulheres”.⁹ Bem, isso é o quanto basta sobre os antecedentes familiares de Marshall e a influência sobre a sua personalidade.

Aos nove anos de idade, fez seus estudos de letras e línguas clássicas num reputado estabelecimento de ensino (Merchant Taylor’s School), graças a uma “bolsa” que seu pai, percebendo sua capacidade, obteve de um diretor do Banco da Inglaterra. Pela distinção com que fez esse curso, que abrangia a Matemática até o nível de cálculo diferencial, teria Alfred direito a uma “bolsa” de estudos clássicos na Universidade de Oxford, requisito básico para a sua ordenação na Igreja Anglicana, a que, como foi dito, estava destinado pelo pai. Ele, porém, rejeitou o desígnio paterno, rebelando-se não propriamente contra a teologia ortodoxa mas contra o prosseguimento de estudos clássicos, e foi fazer um curso superior de Matemática no St. John’s College da Universidade de Cambridge, com dinheiro emprestado por um tio, empréstimo que, uma vez formado, pagou em um ou dois anos, dando aulas particulares de Matemática.

Aliás, esse instrumental científico foi a vida inteira seu *violon d’Ingres*, pois, se conseguiu consagrar-se como emérito economista, foi sempre, no entanto, basicamente um excelente e exemplar matemático. Menino ainda já lia livros da matéria, escondido do pai, que felizmente, dizia Marshall, nada entendia do assunto. “Ele tinha um gênio para a Matemática”, reconheceu um dos seus primeiros professores, na Merchant School. Em Cambridge foi um dos mais brilhantes estudantes da matéria de sua geração. Ele próprio recorda o jovem teórico que em 1869, com 27 anos, portanto, costumava “pensar em matemática mais facilmente do que em inglês”.

A Matemática foi a sua vocação básica, seu primeiro ganha-pão, e já quando economista seu principal instrumento analítico e metodológico, além de ter sido seu caminho de acesso à Economia. Foi graças

8 CORRY, Bernard. “Marshall, Alfred”. In: *International Encyclopedia of the Social Sciences*. SILLS, David S. (ed.) The Macmillan Company & The Free Press, 1968. v. 10, p. 25.

9 *Ibid*, p. 312.

a ela que conseguiu transformar o material de Adam Smith, David Ricardo e Stuart Mill, em “uma máquina moderna de pesquisa”. Os alicerces e o arcabouço semi-oculto de sua obra são matemáticos. Sua dívida para com a Matemática, “seu grande aliado impessoal”, é imensa e, segundo alguns, jamais resgatada, pois que nunca lhe foi suficientemente reconhecido e grato. A verdade é que sua atitude em face da Matemática, ou melhor, do seu emprego na Economia, foi ambivalente, relegando-a, aparentemente, a um plano secundário, confinando, em suas obras, os diagramas a notas de rodapé e as equações a apêndices. Mas sua concepção dos usos e abusos da Matemática em Economia, o que hoje se chama Econometria, será melhor explanada quando for abordada a sua obra como economista. Retomemos, enquanto isso, o curso de sua vida.

Uma vez concluído, com distinção, o curso de Matemática em 1865, passou imediatamente a dar aulas dessa ciência como professor titular no Clifton College, por um breve período, e, em seguida, como preparador (ou explicador) para os cursos regulares de Matemática em Cambridge, ao mesmo tempo que estudava Filosofia, especialmente Kant e Hegel. Aí, principalmente sob a influência de alguns professores universitários que se preocupavam com os problemas sociais provocados pela Revolução Industrial e que se reuniam informalmente numa Sociedade de Debates (*Grote Club*), foi se afastando gradualmente da Metafísica, da Ética e da Psicologia, que estavam então nas fronteiras das Ciências Sociais. Abandonou definitivamente a religião, tornando-se agnóstico, embora perdurasse, por toda a vida, o substrato anglicano de sua formação. Foi por essa época que se processou a laicização do ensino universitário, já que só na segunda metade do século XIX é que foram abolidos nas universidades inglesas, Cambridge inclusive, os exames de Teologia para todos os alunos, exceto os dos cursos dessa matéria. Marshall passou então a preocupar-se com a questão social, sendo levado à “percepção de que a pobreza estava na raiz de muitos males sociais”, o que acabou conduzindo-o ao estudo da Economia. Matéria para a qual, como muitos dos grandes economistas contemporâneos, nunca fez curso universitário regular e especializado, já que na época a matéria não existia senão como complemento de outros cursos, tal qual como no Brasil de algumas décadas atrás. Segundo a sua convicção, que manteve inalterada pela vida inteira, o problema da pobreza era não somente fundamental para a Economia como a sua própria razão de ser. Como ele próprio viria mais tarde a dizer nos *Princípios*: “o estudo das causas da pobreza é o estudo das causas da degradação de uma grande parte da Humanidade”.

Tal como seu contemporâneo Karl Marx, Marshall passou da Filosofia para a Economia, só que no seu caso foi pela via matemática. Descrevendo sua passagem para a Economia, recordava ele já no final da vida: “Da Metafísica fui para a Ética, e achei que a justificativa

das condições existentes da sociedade não era fácil". Um amigo, com quem discutia questões sociais, retrucou-lhe um dia: "Você não diria isso se soubesse Economia". Sua iniciação no campo econômico processou-se, segundo ele próprio, da seguinte forma: "Minha familiarização com a Economia começou com a leitura de Mill, enquanto ainda estava ganhando minha vida ensinando Matemática em Cambridge, e traduzindo suas concepções em equações diferenciais até onde pudesse ir; e, em regra, rejeitando aquelas que a isso não se prestassem... Isso foi, principalmente, em 1867/68".¹⁰ "Enquanto estava dando aulas particulares de Matemática, traduzi o quanto possível os raciocínios de Ricardo para a Matemática e empenhei-me em torná-los mais gerais".¹¹

Em 1868, ainda com resquícios da fase metafísica, levado pelo desejo de poder ler Kant no original, foi aperfeiçoar seu conhecimento da língua na Alemanha, onde entrou em contato com economistas alemães, especialmente Roscher. Nessa mesma data cessou o professorado de Matemática e passou a exercer a livre-docência de uma nova cadeira no currículo de Ciências Morais, criada em St. John's especialmente para que ele pudesse dar aulas de Economia Política e Lógica. "É possível ver que espécie de jovem era ele nessa época;" — lembra alguém que o observou de perto — "brilhante matemático, um jovem filósofo carregando uma carga indigesta de Metafísica alemã, Utilitarismo e Darwinismo; um humanitarista com sentimentos religiosos mas sem credo, ansioso por aliviar o fardo da Humanidade mas moderado pelas barreiras reveladas pela Economia Política ricardiana — vê-se o substrato de um homem que se tornou para seus alunos sábio e pastor tanto quanto um cientista, cujo ponto de vista científico e objetivo era dar à Economia uma renovada postura pública, cuja simpatia para com a reforma social levava-o a querer derrotar os que a ela se opunham, cujas altas aptidões deveriam ser zelosamente devotadas à sua amante intelectual como as de um artista à sua musa".¹²

Durante os nove anos seguintes Marshall continuou em Cambridge lecionando Economia Política e Lógica e elaborando as bases de seu pensamento econômico. Costumava passar as férias nos Alpes suíços, "fortalecendo o corpo e o espírito", hábito que conservou a vida inteira, levando uma grande caixa de livros, dentre os quais a sra. Marshall lembra Goethe, Hegel, Kant e Herbert Spencer, quando ainda em sua fase filosófica. Mais tarde, já tendo ingressado no campo da Economia, começou a desenvolver nessas excursões suas teorias sobre Comércio Interno e Exterior. "Ele fazia suas reflexões mais profundas

10 *Memorials of Alfred Marshall*. PIGOU, A. C. (ed.). Nova York, Kelley, 1966. p. 412.

11 Carta a J. Bonar. In: *Memorials*. p. 374.

12 HOMAN, P. T. *Contemporary Economic Thought*. p. 197-198. *Apud* GUILLEBAUD, G. W. *Alfred Marshall — Principles of Economics*. 9ª ed. (Variorum), Editorial Introduction, London, Macmillan, 1961.

nesses passeios solitários nos Alpes”, e períodos de *Wanderjahre*, como os chamava a sra. Marshall, lembrando ainda que Marshall “sempre fez o seu melhor trabalho ao ar livre”, mesmo quando em Cambridge.

Em 1875 Marshall visitou os Estados Unidos por quatro meses com o propósito de “estudar o problema do Protecionismo em um país novo”. Percorreu todo o leste e foi até San Francisco. Esteve nas Universidades de Harvard e Yale, e manteve longas conversações com economistas acadêmicos e contatos com figuras proeminentes. Voltou entusiasmado com a vitalidade industrial do país.

Já então preocupava-se em dar ao ensino da Economia Política maior autonomia e *status*, colaborando nesse sentido com os professores titulares Fawcett e Sidwig. A eles juntaram-se antigos alunos seus, tais como H. S. Foxwell e John Neville Keynes (pai do famoso economista), os quais se tornaram, mais tarde, conferencistas em Economia Política na Universidade. Esses esforços acabaram por serem coroados de êxito, graças principalmente a Marshall, como se verá em seguida.

Em 1877 casou-se com Mary Paley, sua antiga aluna de Economia Política e que mais tarde lecionaria a matéria no colégio feminino de Newham em Cambridge. Admirável figura humana — uma das primeiras mulheres inglesas a obter grau universitário —, Mary Paley foi uma companheira exemplar para Marshall e sua ativa colaboradora intelectual. Todos os professores e alunos que freqüentavam a casa dos Marshall são unânimes em elogiar suas qualidades humanas e intelectuais. Mantinha-se, no entanto, em segundo plano pelo senso de devoção e o reconhecimento da superioridade do marido, dedicando-se inteiramente àquele que ela achava que tinha algo de mais importante a dizer e a escrever, e que, provavelmente, não o teria feito tão bem sem a sua inteligente e ativa colaboração durante os quarenta e sete anos em que estiveram casados. Marshall, aliás, no prefácio à 8ª edição dos *Princípios* reconhece expressamente que sua mulher o ajudou e aconselhou nas sucessivas edições da obra.

Segundo os regulamentos universitários então vigentes, Marshall ao casar-se foi obrigado a abrir mão da posição que ocupava em St. John's. Assim, deixou Cambridge e foi para Bristol como diretor do Colégio Universitário estabelecido pela Universidade de Oxford e professor de Economia Política. Dava aulas à noite para jovens homens de negócios, enquanto sua mulher lecionava a mesma matéria, de manhã, para turmas compostas principalmente de mulheres. Foi aí, em 1879, que publicou seu primeiro livro, *Economics of Industry*, em colaboração com a sra. Marshall (e que é, na verdade, mais dela do que dele), um pequeno compêndio concebido como manual para uso no curso de extensão da Universidade de Oxford em Bristol. Antes, porém, mas nesse mesmo ano, Henry Sidwick publicou, com permissão de Marshall para circulação restrita, um folheto com alguns capítulos, não consecutivos, de um tratado que Marshall pretendia escrever sobre a “Theory

of Foreign Trade, with some allied problems relating to the theory of *laissez-faire*” e que nunca foi publicado; mas suas partes mais importantes foram incorporadas aos *Princípios*. Esteve empenhado nesse estudo de 1869 a 1877, abandonando-o para colaborar na feitura do *Economics of Industry*.¹³

Em 1881 Marshall, por motivo de saúde (cálculo renal), deixou o cargo de Diretor do Colégio Universitário em Bristol e foi recuperar-se na Itália, onde permaneceu durante um ano e, não obstante, continuou seus trabalhos de Economia. Retornando a Bristol em 1882, onde ainda era professor de Economia Política, estava com a saúde completamente restaurada mas passou a manifestar uma acentuada tendência hipocôndriaca, considerando-se sempre à beira da invalidez, embora se mantivesse firme e intelectualmente ativo até os últimos anos de sua vida.

Graças à amizade com o dr. Jowett, Diretor de “Balliol”, da Universidade de Oxford, muito interessado em Economia e que costumava discutir assuntos econômicos quando se hospedava na casa de Marshall em Bristol, tornou-se, em 1883, livre-docente de Economia Política em “Balliol”, dando aulas para candidatos ao Serviço Civil da Índia. Sua carreira em Oxford foi breve e brilhante — atraía alunos dos mais talentosos e suas preleções públicas eram assistidas por maiores e mais entusiásticas classes do que em qualquer outro período de sua vida. Tomava parte em debates públicos e adquiriu crescente prestígio nos círculos universitários.

Em janeiro de 1885, no entanto, voltou para Cambridge como professor titular de Economia Política, em substituição a Henry Fawcett, que morrera no ano anterior, cátedra que até hoje está ligada indissolúvelmente ao seu nome e que ocupou por vinte e três anos até aposentar-se em 1908, para dedicar-se exclusivamente à sua obra de economista. Tinha então 66 anos e viveu ainda mais dezesseis anos em *Balliol Croft*, vivenda que construiu em Medingley Road (endereço que fecha o Prefácio à 8ª e definitiva edição dos seus *Princípios*) e onde morreu em 13 de julho de 1924, pouco antes de completar 82 anos de idade. A casa, com a biblioteca, foi legada à Universidade de Cambridge, onde se encontram seus manuscritos e obras inéditas, ainda uma vez mais graças à sua viúva, que preservou a sua memória de todos os modos, fornecendo, inclusive, a Keynes notas e apontamentos de Marshall e dela própria que lhe permitiram escrever a obra-prima que é a biografia de seu antigo mestre e amigo, um monumento perene ao qual ele tanto devia.

Marshall, tal como Samuelson hoje,¹⁴ gostava tanto de estudar

13 Alguns fragmentos do manuscrito original estão guardados na Biblioteca Marshall em Cambridge. O folheto foi reimpresso em fac-símile pela “London School of Economics” em 1930 como o nº 1 de sua série “Reprints of Scarce Tracts in Economics and Politics”.

14 *Newsweek*. 24-12-80.

Economia quanto de ensiná-la. Professor a vida inteira, mesmo quando abandonou formalmente o ensino ao aposentar-se da cátedra, reflete a preocupação didática em suas obras, as quais pretendia que fossem entendidas pelo maior número possível de leitores, especialmente por essa figura mítica do homem comum de negócios. Daí a linguagem clara e concisa, a precisão dos conceitos, a factualidade da exemplificação, extraída, tanto quanto possível, da vida corrente e evitando, sobretudo, o uso abusivo da Matemática no curso da exposição.

Tanto como professor universitário quanto como economista, Marshall foi uma figura singular. Primeiro, pela imensa e hegemônica influência que exerceu sobre gerações de economistas, alguns seus antigos discípulos, que adquiriram renome universal, dentre os quais, para só citar dois dos mais proeminentes, Pigou, que o substituiu em Cambridge, e Keynes que, partindo de algumas idéias básicas de seu velho mestre, revolucionou a teoria e a política econômicas na primeira metade de nosso século. Em segundo lugar, pela própria singularidade de seus métodos pedagógicos. Como não gostasse de lecionar para turmas grandes e possivelmente desinteressadas, procurava diminuir o número de alunos que acorriam ao seu curso, reduzindo-o aos realmente interessados na matéria, advertindo logo nas primeiras aulas que, se viessem apenas com a esperança de se prepararem para passar nos exames, desistissem prontamente porque ali não era o lugar para isso. Na verdade, Marshall não transmitia propriamente informações, achando que isso era função dos livros, mas obrigava os alunos a refletir e concluir, despertando-lhes, além do gosto pela matéria, a especulação e a compreensão dos problemas. Nada de aulas magistrais, pronunciamentos dogmáticos do tipo *magister dixit* mas, antes, provocando o espírito de análise e crítica, a desconfiança das causas aparentes e, sobretudo, “melodramáticas”, quase nunca verdadeiras. Seu método de ensino era algo maiêutico: pela análise e crítica alcançar a verdade, antes do que pelo processo de mera transmissão e assimilação de simples informação. Era algo semelhante ao método do prof. Tobins, recente Prêmio Nobel de Economia: ajudar o aluno, por meio da proposição de teses e questões, a chegar a conclusões corretas por seu próprio esforço de raciocínio. Raramente levava apontamentos para as aulas e quase nunca os consultava, sendo suas preleções de certo modo assistemáticas e fragmentárias, dificultando ou mesmo impossibilitando os alunos de tomarem notas e organizarem súmulas. Preferia antes dissertar, ou melhor, divagar sobre temas e problemas diversos, nem sempre conexos, procurando analisá-los com os alunos, demonstrando tanto a sua realidade quanto a complexidade de suas causas e efeitos. “Quando causas e efeitos fazem combinações melodramáticas, os historiadores os ligam, suspeitem da conexão”, dizia, conforme um dos seus discípulos, que lembra ainda: “ele gostava de contrastar as causas supostas e reais dos acontecimentos, realçar a significação dos fatos ocultos ou ignorados

— a causa insuspeita, essa diminuta circunstância, essa coincidência negligenciada, mudou o curso da História. Embora não tivesse grande amor pela História, suas generalizações e interpretações históricas eram de grande originalidade e interesse, e soube que ele pensou, certa vez, em escrever um extenso tratado de História Econômica”.¹⁵

Rigorous nos exames e na correção dos trabalhos escolares, fazendo comentários críticos ou elogiosos entremeados de humor, foi, no entanto, amigo paternal de seus alunos, ajudando-os na escolha de temas e na elaboração de teses, emprestando-lhes livros, recebendo-os em sua casa para discussão ou simples conversa, e pagando de seu parco bolso os estudos dos mais carentes. Deixou em todos os que lhe freqüentaram as aulas uma indelével impressão, um sentimento de admiração e amizade filial, e, sobretudo, a gratidão não por lhes ter ensinado Economia mas por lhes ter inculcido a visão da importância, complexidade e unidade dos problemas econômicos, uma visão nova e fecunda de que se aproveitariam para sempre.

Quando ainda professor, Marshall teve atuação destacada em três importantes movimentos: 1) a fundação da Associação Econômica Britânica, agora *Royal Economic Society*; 2) a controvertida questão da Graduação Universitária de Mulheres em Cambridge, que agitou e dividiu a Universidade, controvérsia na qual Marshall, não obstante ser em princípio favorável à emancipação feminina, opôs-se, igualmente por princípio, à concessão de grau universitário a mulheres, para grande decepção de seu círculo de amigos liberais e progressistas, atitude que só pode ser explicada pelo seu ancestral e entranhado preconceito “machista”. Tal atitude é tanto mais estranhável num homem de sua cultura e inteligência quando ele tinha em casa — lembremo-nos — o exemplo de sua própria mulher, de formação universitária e que tanto o ajudou intelectualmente, para não citar o caso de tantas outras mulheres que, na época, se distinguiram em diversos campos de atividades, tais como as irmãs Brontë, George Eliot, Florence Nightingale, Harriet Beecher Stowe, Mary Kingsley (antropóloga e bióloga que explorou a África Ocidental), James Barry (que, disfarçada de homem, formou-se em Medicina em 1812 e, incógnita, tornou-se um dos mais hábeis cirurgiões do Exército britânico); 3) criação da Escola de Economia de Cambridge, tornando o ensino da Economia independente do currículo de outros cursos (Ciências Morais e História), movimento de evolução gradual que só se completou em 1903, pelo que Marshall pode ser considerado, legitimamente, o fundador dessa Faculdade (que não deve ser confundida com a corrente doutrinária que dela derivou, a “escola neoclássica de Cambridge”, de que ele foi, também, o fundador).

Vejam agora Marshall como o eminente economista. Cabe res-

15 BENIANS, E. A. In: *Memorials*. p. 78-80.

saltar, inicialmente, que a importância histórica de sua obra contrasta com a sua relativa exigüidade, considerando que sua atividade intelectual, sujeita naturalmente a hiatos periódicos mas breves, começou cedo e estendeu-se praticamente até o fim de sua vida. As razões dessa parcimônia são tanto de ordem circunstancial quanto pessoal: absorção, a princípio, nas atividades de magistério; duas ou três interrupções curtas por motivo de doença, sendo que o problema de saúde foi uma das razões por ele alegadas, no Prefácio à presente obra, para alterar seus grandes projetos intelectuais; seu “fôlego curto” como tratadista, contrariamente a Adam Smith, por exemplo, fazendo-o vacilar por muito tempo sobre a melhor maneira de abordar um assunto — se monograficamente ou *au grand complet*, deixando algumas obras de maior fôlego esboçadas ou apenas idealizadas —; a extrema preocupação com a exatidão e perfeição dos conceitos expressos; o hábito de fazer circular oralmente entre colegas e alunos suas produções intelectuais, algumas das quais foram publicadas particular e fragmentariamente em círculos restritos ou só incorporadas muitos anos mais tarde a seus escritos; a quase mórbida suscetibilidade à crítica e à controvérsia, o que o fazia espaçar e retardar demasiadamente a publicação em forma definitiva de seus escritos teóricos.

A bibliografia completa dos trabalhos de Marshall¹⁶ compreende 81 itens, dos quais apenas uns poucos podem ser considerados livros, constituída a grande maioria de folhetos, artigos e depoimentos perante órgãos governamentais. Os livros são os seguintes, em ordem cronológica de publicação: 1) *The Economics of Industry* (1879), em colaboração com Mary P. Marshall, já mencionado anteriormente e que mais tarde Marshall retirou de circulação por motivos pessoais não muito claros, alegando que “não se pode vender barato a verdade”; 2) *Principles of Economics* (1890), que será examinado, detalhadamente, mais adiante; 3) *Elements of Economics of Industry* (1892), publicado como “sendo o primeiro volume de *Elements of Economics*” (que não apareceu) e que, conforme o próprio autor, é “uma tentativa de adaptar o primeiro volume dos meus *Princípios de Economia* à necessidade de principiantes. Alguns trechos foram retirados do *Economics of Industry*”; 4) *Industry and Trade: A Study of Industry Technique and Business Organization, and of Their Influences on the Conditions of Various Classes and Nations* (1919) é, como diz Marshall no Prefácio à 8ª edição dos *Princípios*, uma continuação desta obra e substitui o prometido II volume que nunca veio à luz. É uma obra notável, comparável sob todos os aspectos aos *Princípios*, tanto na forma quanto no conteúdo; 5) *Money, Credit and Commerce* (1923), consubstanciando os primeiros estudos realizados por Marshall e completados em 1875, sendo uma das duas principais

16 KEYNES, J. M. “Bibliographical List on the Writings of Alfred Marshall”. In: *The Economics Journal*. v. XXXIV, nº 136, dezembro de 1924. p. 627-637. Republicada no *Memorials*.

fontes de referência sobre a teoria monetária de Marshall; 6) *Official Papers* (1926), obra póstuma contendo trabalhos realizados entre 1886 e 1903 e apresentados a órgãos governamentais; a mais importante das duas fontes de informação sobre as idéias monetárias de Marshall. Cabe ainda mencionar *Memorials of Alfred Marshall* (1925), coletânea de ensaios sobre Marshall editada por Pigou, além da seleção de alguns de seus escritos avulsos mais importantes, republicando, ainda, a bibliografia elaborada por Keynes.

Ao examinar a obra de Alfred Marshall deve-se ter em vista, naturalmente, as influências predominantes na formação de seu pensamento sócio-econômico. Assim, sua condição familiar de pequeno-burguês e o molde ético-religioso que essa condição lhe impôs desde cedo são fatores não negligenciáveis na apreciação de suas concepções. Há que considerar, igualmente, o contexto histórico-cultural de sua época, a longa "era vitoriana", pois, como bem observou Gillebaud,¹⁷ "o principal período formativo de sua vida coincidia com o apogeu da Inglaterra Vitoriana, e sob muitos aspectos característicos ele era um "eminente vitoriano" (segundo a expressão consagrada pelo conhecido livro de Lytton Strachey). Quando ele nasceu, lembra o citado autor, Ricardo tinha morrido havia apenas dezenove anos e Malthus havia somente oito; enquanto a primeira edição dos *Princípios de Economia Política* (de Mill) fora publicada em 1848, quando Marshall tinha seis anos de idade. Jevons era quase sete anos mais velho do que ele. Marshall foi, por conseguinte, contemporâneo, ou quase contemporâneo, dos mais famosos economistas do século XIX. Mas ele não foi um "eminente vitoriano" apenas pelas circunstâncias da contemporaneidade com figuras célebres da época, mas também, e principalmente, porque sua mentalidade foi fortemente marcada pela ideologia predominante durante o longo reinado da Rainha Vitória (1837-1901). Essa influência tem muito a ver com a sua visão ético-social, como também, naturalmente, com a sua própria concepção econômica. Até certos modismos vitorianos, como por exemplo a tentativa pueril de restaurar as práticas e o código de honra da Cavalaria medieval (mera justificativa para a ociosidade da aristocracia, cuja única ocupação era caçar perdizes e raposas) e a idealização da civilização helênica, encontraram nele certa simpatia. Diante do conteúdo ético-social de sua obra, que examinaremos oportunamente, alguém disse que nela Calvino, a Igreja Anglicana e o espírito vitoriano juntam-se numa simetria simbiótica.

Marshall veio da Filosofia para a Economia por preocupações ético-sociais, único paralelo possível entre a sua biografia intelectual e a do seu antípoda, Karl Marx. Começou a estudar seriamente Economia em 1867, aos 25 anos portanto e, como informa Keynes, suas

17 *Loc. cit.*

doutrinas características estavam bastante desenvolvidas em 1875, sendo que a partir de 1883 já assumiam sua forma final. Lembra ainda Keynes que a *Political Economy* de Mill apareceu em 1848, a 7ª edição (a última revista pelo autor) é de 1871 e Mill morreu em 1873. Das *Kapital* de Marx apareceu em 1868; a *Theory of Political Economy* de Jevons, em 1871; *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* (*Fundamentos da Economia Política*) de Menger também em 1871; e os *Leading Principles* de Cairnes em 1874 — assim, concluiu, quando Marshall começou, Mill e Ricardo (e também Adam Smith, por que não?) ainda reinavam supremos e indisputados.

Cronologicamente, dentre as influências de personalidades marcantes em sua vida, a primeira seria Kant, o qual, na “fase metafísica” do desenvolvimento intelectual de Marshall, foi “seu guia” e o “único homem que jamais adorei”, “até que os problemas sociais vieram imperceptivelmente à frente” diante da questão crucial: “as oportunidades da vida real deverão ser reservadas a uns poucos?” A essa altura a influência dominante é a do prof. Henry Sidwick e seu círculo intelectual em Cambridge, através do qual Marshall foi levado à questão social. Sobre o papel desempenhado por Sidwick, o mais eminente de seus contemporâneos, lembra Marshall: “Ainda que eu não fosse seu aluno de fato, eu o fui substancialmente em Ciência Moral. Fui modelado por ele. Foi, por assim dizer, meu pai e mãe espirituais: pois ia a ele quando perplexo e para ser confortado quando perturbado; e nunca voltei vazio.” “O convívio com ele me ajudou a viver”. Há, também, é claro, Mill, a mais poderosa influência sobre a intelectualidade jovem da época (mais, aliás, por seus escritos filosóficos do que pelos econômicos) e cujo *Political Economy* foi, como vimos, seu primeiro livro de leitura econômica e que muito o impressionou na época. Mais tarde, já amadurecido, Marshall não tinha Mill em muito alta conta como economista, considerando clássicos Petty, Hermann von Thünen e Jevons, mas não Stuart Mill. Marx, aliás, num dos seus costumeiros comentários acerbos, disse sobre Mill que “sua proeminência é devida em grande parte à planura do terreno” na época. Reconhece, por outro lado, que deve muito a Hegel (e quem não lhe é devedor?) e à sua *Filosofia da História* mas, ao que parece, não apreendeu dele, além de um certo historicismo, o essencial, isto é, a dialética, de que não há vestígio em sua obra. Ainda no Prefácio à 1ª edição dos *Princípios*, diz-se credor de Herbert Spencer, Cournot e Von Thünen por diversas contribuições mencionadas na obra e que examinaremos oportunamente. Segundo notas autobiográficas Marshall sentiu-se atraído, em certa época, pelas novas concepções de Roscher (representante da escola histórica alemã) e outros economistas alemães, e até mesmo por Marx, Lassale e outros socialistas, com cujos ideais simpatizava em princípio mas não reconhecia validade em suas análises e conclusões concernentes à engenharia social.

Cabe ainda, neste quadro sumário e esquemático das raízes do pensamento de Marshall, mencionar duas correntes de idéias predominantes na época. Uma é o Utilitarismo de Bentham (1748-1832), doutrina que impregnou a sua concepção econômico-social, como também a de Mill em certa fase, tendo desempenhado importante papel na vida política da Inglaterra e podendo mesmo ser considerada uma das bases da ideologia burguesa do século XIX. A outra influência dominante foi a das idéias evolucionistas de Darwin (*A Origem das Espécies*. 1859) e daí um certo “darwinismo social”, adquirido através de Spencer, em que a competição (ou concorrência) seria a força motriz do progresso econômico pela seleção dos mais aptos. No seu perfil intelectual, convém lembrar, outrossim, a sua formação universitária, que não consistia exclusivamente da ciência matemática, mas também do estudo das letras e línguas clássicas — grego e latim — como era, de resto, tradicional na formação universitária inglesa e européia de modo geral, e que até certa época era praticamente o único requisito intelectual exigido para o recrutamento da alta administração britânica. Por fim, cabe ressaltar, em sua formação de economista, a sua familiaridade (de que se vêem exemplos nos *Princípios*) com os principais ramos das indústrias, as práticas comerciais e a vida das classes operárias, tendo tido inclusive contatos diretos com líderes sindicais e mesmo com famílias de operários.

O rastreamento da formação e evolução do pensamento econômico de Marshall e principalmente de suas contribuições específicas nos campos da doutrina e da metodologia da análise econômica é dificultado pelo fato de suas idéias terem sido formuladas e expostas em aulas, conferências e depoimentos perante órgãos governamentais, ou veiculadas fragmentariamente em publicações de circulação restrita, muito antes de serem “oficializadas” em livros de forma sistemática e definitiva. Sabe-se, não obstante, como já foi mencionado, que ele começou a estudar Teoria Econômica em 1867; seu pensamento na matéria estava amadurecido por volta de 1875, tendo assumido forma definitiva em 1883. Entretanto, nenhuma parte de sua obra foi dada a público em forma adequada senão em 1890 nos *Princípios* (não considerando o manual de vulgarização publicado em 1879 em co-autoria com sua mulher). E a parte de matéria em que primeiro trabalhou e que estava virtualmente concluída em 1875 não foi publicada em livro senão cerca de cinqüenta anos depois, em 1923 (*Money, Credit and Commerce*). Esse hiato entre a elaboração e a publicação de suas inovações conceituais e metodológicas teve como consequência ensejar a que algumas dessas inovações fossem divulgadas por outros, tirando delas, quando enfim publicadas, a originalidade e o impacto da novidade. Daí muitos economistas do mundo inteiro, que conheciam Marshall pelos seus trabalhos publicados, julgarem um tanto exagerada a proeminência que lhe atribuíam seus contemporâneos e sucessores ingleses.

Assim, por exemplo, é noção corrente, divulgada em aulas, compêndios, enciclopédias e dicionários de Economia, que o principal título de glória de Marshall na história do pensamento econômico seria o de ter feito a síntese dos postulados clássicos com a doutrina marginalista devida a Jevons e à chamada escola austríaca (Menger, Böhm-Bawerck). Há quem prove, porém, como fez Shove,¹⁸ que ele nada deve nem a um nem à outra, tendo em vista a originalidade ou prioridade subjetiva das suas idéias, as datas de publicação das obras dos marginalistas e as referências e reconhecimentos de Marshall às principais fontes de suas contribuições. Quanto à contribuição dos clássicos, o que Marshall tentou fazer, segundo ele próprio, foi completar e generalizar, por meio do aparato matemático, os postulados de Smith e principalmente Ricardo, conforme expostos por Mill. Aliás, quando economistas americanos acusaram-no de tentar “reconciliar” doutrinas divergentes, Marshall irritou-se com essa errônea e injusta interpretação.¹⁹

Já a contribuição de Marshall à Economia Matemática ou Matemática Econômica, ou ainda, para ser mais preciso, à metodologia diagramática, é incontroversa. A noção da extensão da aplicação dos métodos matemáticos estava no ar, por assim dizer. Já nessa época esboçava-se nos círculos acadêmicos uma tendência a estender a aplicação da Matemática das Ciências ditas experimentais às então chamadas Ciências Morais, dentre as quais as Ciências Sociais; mas essa tendência nada produziu até então de substancial e definitivo no campo da Economia. Ora, era natural que Marshall, por volta de 1867 amigo do grande professor de Matemática W. K. Clifford e por ele treinado, ao voltar-se para a Economia, personificada em Ricardo, começasse a trabalhar com diagramas e álgebra. Ele não foi, na verdade, o único e nem mesmo o primeiro dos economistas contemporâneos a utilizar o instrumental matemático para a análise econômica. Cournot já o havia feito (*Recherches sur les Principes Mathématiques de la Théorie des Richesses*. 1838), como também Walras (*Eléments d'Économie Pure*. 1874-1887; *La Théorie Mathématique de la Richesse Sociale*. 1873-1883). Marshall, porém, chegou à Economia muito mais treinado do que Jevons e mesmo que Adam Smith, professor universitário de grande cultura geral, e Ricardo, atilado homem de negócios da *City*, os quais não ignoravam os fundamentos da matéria, nem tampouco Mill (que usou exemplos matemáticos), mas que não tinham como ele o dom natural e o treino científico dessa disciplina. Foi, por isso, o primeiro a empregar esse aparato analítico de forma sistemática, construtiva e exemplar. E isso ele o fez com a prudência da sua ciência.

Falou-se na ambivalência da atitude de Marshall em relação à Matemática, já que, mestre consumado da matéria, restringiu o seu

18 *Loc. cit.*

19 Carta a J. B. Clarck, de 24-03-1908. In: *Memorials*. p. 418.

emprego em Economia a estreitos limites, confinando os diagramas a notas de rodapé e as equações a apêndices, em vez de, como Walras, por exemplo, alçar-se em exercícios abstratos no curso da exposição. Essa sua atitude crítica, porém, diante dos usos e abusos dos métodos matemáticos em Economia não é fruto, evidentemente, de ignorância da matéria, mas, antes, é justamente devida ao seu profundo conhecimento de suas potencialidades e limitações, considerando a Matemática um método válido de análise em Economia, mas não de exposição, que deve ser em linguagem corrente e ter exemplificação com fatos reais. O seu comedimento no uso da Matemática era devido também à necessidade de comunicação, preocupado que estava em ser lido e entendido pelo maior número possível de pessoas, inclusive pelos não versados na linguagem matemática; mas a razão principal, segundo Corry, era “o receio de que conjuntos de equações omitem ou distorcem influências e considerações relevantes”.²⁰ Ressalvando a utilidade dos hábitos de raciocínio matemático para clareza e precisão dos conceitos, e do emprego de diagramas, de entendimento geral, antes que de símbolos matemáticos, diz ele próprio no Prefácio à 1ª edição dos *Princípios*: “O principal uso da Matemática pura em questões econômicas parece ser o de ajudar uma pessoa a anotar rapidamente, de uma forma sucinta e exata, alguns dos seus pensamentos para seu próprio uso, além de assegurar-se de que tem suficientes premissas, e somente o bastante, para as suas conclusões (isto é, que suas equações não sejam em número maior ou menor do que suas incógnitas). Mas quando um grande número de sinais tiver que ser usado, isso se torna extremamente penoso para qualquer um, exceto para o próprio autor”. Seu pensamento a respeito se torna ainda mais claro numa carta em que fala de sua experiência pessoal: “Um bom teorema matemático relativo a hipóteses econômicas era altamente improvável de ser boa Economia; e eu prossegui, cada vez mais, segundo as regras: 1) Use Matemática como uma linguagem estenográfica, antes do que como um instrumento de investigação; 2) empregue-a até que se obtenham resultados; 3) traduza para o inglês; 4) então ilustre com exemplos que tenham importância na vida real; 5) queime a Matemática; 6) se não teve êxito em 4, queime 3. Isso tenho feito com frequência”.²¹ Há ainda a considerar que sendo Marshall um grande matemático que até pensara em embrenhar-se na Física nuclear, só poderia sentir um certo desdém do ponto de vista intelectual e estético pelos triviais fragmentos de Álgebra elementar, Geometria e Cálculo diferencial que compõem a Matemática Econômica, diz Keynes, acrescentando: “Contrariamente à Física, por exemplo, as partes do esqueleto da teoria econômica que são exprimíveis em forma matemática são extremamente fáceis comparadas à inter-

20 *Op. cit.*, p. 27.

21 Carta a A. L. Bowley, de 27-02-1906. In: *Memorials*, p. 427.

pretação econômica dos fatos complexos e incompletamente conhecidos da experiência, e leva-nos muito pouco adiante no estabelecimento de resultados úteis”.²² O método de trabalho marshalliano consistia, em síntese, na utilização da Matemática acessoriamente, como meio de investigação, e o raciocínio ordinário, bem como os exemplos da vida real, para a exposição. Essa orientação metodológica impregnou a moderna teoria econômica inglesa, a partir da chamada “escola de Cambridge”, e foi seguida, entre outros, por Keynes, Hicks e Pigou.

Os primeiros exercícios matemáticos e diagramáticos de Marshall em Economia faziam parte do estudo *A Teoria do Comércio Exterior*, completado por volta de 1875/77 e foram divulgados, como era seu hábito, em círculos restritos, sendo mais tarde suas partes mais significativas incorporadas aos *Princípios*. Diz Keynes que “eles eram de tal caráter em sua penetração, abrangência e exatidão científica e foram tão mais longe do que as ‘brilhantes idéias’ de seus predecessores, que podemos proclamá-lo, justamente, como o fundador da Economia diagramática moderna — esse elegante aparato que geralmente exerce uma poderosa atração sobre principiantes inteligentes, que todos nós usamos como uma inspiração e um freio de nossas intuições, e como um registro estenográfico de nossos resultados, mas que geralmente recua para um segundo plano à medida que penetramos mais no âmago do assunto”.²³ Assim Marshall, tendo começado por criar os métodos diagramáticos modernos, terminou por relegá-los ao seu devido lugar. O aparato analítico-matemático e seu prudente uso foi uma de suas principais contribuições ao desenvolvimento da moderna ciência econômica. Outras foram as inovações metodológicas e conceituais contidas principalmente nos *Princípios* e, *last but not least*, sua teoria monetária.

Deixando de lado, por enquanto, o acervo teórico contido nos *Princípios*, que será exposto detalhadamente quando do exame da obra, vejamos agora a *teoria monetária* marshalliana. Houve quem dissesse que Marshall negligenciou a estrutura monetária e, mais genericamente, a agregativa em que sua teoria do valor atua. Nada mais errôneo. Não só o que concerne aos *Princípios* pressupõe, subjacentemente, uma estrutura monetária, como ele trata explicitamente desse arcabouço noutros trabalhos. “Não há nenhuma parte da Economia”, diz Keynes, “em que a originalidade e a prioridade do pensamento de Marshall sejam mais marcantes do que aqui, ou onde sua superioridade de penetração e de conhecimento sobre seus contemporâneos tenha sido maior. Dificilmente se encontrará algum aspecto importante da moderna Teoria da Moeda que não tenha sido conhecido por Marshall quarenta anos atrás”.²⁴ As duas principais fontes de referência sobre

22 *Loc. cit.*, p. 333.

23 *Loc. cit.*, p. 332-333.

24 *Ibid.*, p. 335.

suas idéias nesse campo são os *Official Papers*, coletânea de memorandos e depoimentos prestados a órgãos governamentais, e *Money, Credit and Commerce*, publicado já na sua velhice mas contendo principalmente concepções elaboradas muitos anos antes.

Os *Official Papers* contêm a essência da teoria monetária de Marshall. Em síntese, segundo Corry, “os mais importantes elementos de sua contribuição nessa área são os seguintes: a chamada equação de Cambridge e o seu desenvolvimento de um ciclo de crédito através de um desequilíbrio entre taxas de juros reais e monetárias. Marshall é considerado comumente o fundador da abordagem de Cambridge à teoria monetária. Em essência, essa teoria postula uma função de procura estável da moeda, com a renda real (ou riqueza) como o principal argumento da função. *Caeteris paribus*, tal abordagem dará uma relação proporcional entre mudanças na oferta da moeda e mudanças no nível geral de preços. Essa abordagem foi formalizada por Pigou (1917) em um famoso artigo, e elaborada por Keynes em seu *Tract on Monetary Reform* (1923). Marshall tornou absolutamente claro, no entanto, que mudanças em outros fatores — no volume de atividade e na procura de moeda — podem muito bem dominar a relação, especialmente em períodos de crise econômica. Sua outra contribuição nesse campo foi elucidar o mecanismo de conexão das taxas reais de juros e as taxas monetárias, por meio do qual as divergências entre as duas geram um ciclo de crédito”.²⁵ Mais especificamente, as mais importantes e características de suas contribuições originais a essa parte da Teoria Econômica são:²⁶

1) A exposição da Teoria Quantitativa da Moeda como parte da Teoria Geral do Valor;

2) a distinção entre a taxa “real” de juro e a taxa “monetária”, e a importância disso para o ciclo de crédito, quando o valor da moeda é flutuante;

3) a corrente causal pela qual, nos modernos sistemas de crédito, uma oferta adicional de moeda influencia os preços, e a parte desempenhada pela taxa de desconto;

4) o enunciado de Teoria da “Paridade do Poder Aquisitivo” como determinante da taxa de câmbio entre países com moedas mutuamente inconversíveis;

5) o método de “corrente” de compilação de números índices;

6) a proposta de papel-moeda para circulação (segundo as *Proposals for an Economical and Secure Currency* de Ricardo), lastreado em ouro e prata (fundidos juntos) como padrão;

7) a proposta para um Padrão Tabular oficial para uso opcional no caso de contratos a longo prazo (algo assim como a nossa UPC).

25 *Loc. cit.*, p. 32.

26 KEYNES. *Op. cit.*, p. 337-340.

Marshall pretendia, como plano de trabalho inicial e básico, escrever uma série de monografias sobre problemas econômicos específicos (Comércio Exterior, Teoria Monetária etc.) e depois fundi-las num tratado geral de Economia, ao qual se seguiria um compêndio mais popular. Por força de circunstâncias diversas, porém, viu-se obrigado a alterar seu projeto original e começar pelo que seria o fecho de uma longa obra — daí os *Princípios de Economia*.

Princípios de Economia — Um moderno instrumento de pesquisa

Os *Princípios de Economia* são a *Magnum opus* de Marshall, a síntese de seu pensamento, obra que o consagrou definitiva e universalmente como grande economista. Seu aparecimento, em 1890, teve sucesso imediato, sendo saudado pelos economistas e pelas publicações especializadas como um acontecimento marcante na história do pensamento econômico — o início da idade moderna da Economia. Obteve, inclusive, uma certa popularidade, contribuindo para restabelecer na opinião pública o prestígio e a credibilidade da Economia Política, abalados pelas versões desumanas e cruas dos postulados clássicos. Marshall pretendia, aliás, que seu livro fosse lido pelos homens de negócios, políticos e profissionais liberais, talvez vencendo a natural aversão da aristocracia dirigente pelos assuntos econômicos em geral e pelo mundo dos negócios em particular.

A importância histórico-doutrinária dessa obra advém, principalmente, do fato de que, além das inovações conceituais e metodológicas nela contidas, apresentava, pela primeira vez, uma síntese dos postulados da Economia Política clássica e da doutrina marginalista num todo coerente, sólido e lúcido, sendo que a sua sofisticada exposição da análise marginalista é, ainda hoje, considerada magistral, motivo pelo qual seu autor é apontado por alguns, um tanto equivocadamente, o “papa do marginalismo”. Era o primeiro grande tratado geral sobre os *fundamentos* da Economia, ainda que viesse a se chamar apenas “introdutório”, depois dos *Princípios de Economia Política* de Mill; e a leitura comparada de ambos esclarece e ressalta os superiores méritos de Marshall. Obra seminal, de grande valor teórico e didático, tornou-se rapidamente livro de consulta obrigatória para os profissionais e compêndio básico do ensino de Economia no mundo anglo-saxônico e em grande parte do continente europeu.

Essa obra monumental não saiu assim de súbito, pronta e acabada, como da cabeça de Juno. Marshall vinha estudando e ensinando Economia há muito tempo antes de sua elaboração, levou nove anos escrevendo-a e cerca de trinta, o resto de sua vida, revendo suas sucessivas edições. Muitas das idéias e conceitos sistematizados nos *Princípios* já haviam sido antes concebidos e expostos fragmentariamente por Marshall em aulas, conferências, documentos oficiais e trabalhos

diversos, alguns dos quais publicados.²⁷ Os fundamentos da sua teoria geral, segundo ele próprio, já estavam mais ou menos estabelecidos por volta de 1870, vinte anos, portanto, antes da publicação da 1ª edição dos *Princípios*. “A grande mudança que inquestionavelmente teve lugar nas duas décadas antes da publicação dos *Princípios* foi na própria maneira de Marshall abordar a sua matéria, e que assumia a forma, sobretudo, de ampliação do seu equipamento no campo da Economia aplicada.”²⁸ Essa obra é fruto, portanto, da plena maturidade intelectual de seu autor, e ele a reviu, refundiu e aperfeiçoou-a até praticamente o final de sua vida.²⁹

O que impressiona logo à primeira vista nos *Princípios* é sua admirável arquitetura intelectual — a ampla perspectiva, a firmeza da construção interna, a articulação orgânica de suas partes, a solidez de seus alicerces. A forma em que se expressam conceitos complexos e inovadores é límpida e precisa, não lhe faltando mesmo certa elegância estilística e metáforas literárias, marcas do bom escritor. “Sob a roupagem da literatura a armadura da Matemática” — disse seu contemporâneo Edgeworth a propósito da obra de Marshall em geral, com que este concordou, e que se aplica igualmente, e talvez com mais razão, aos *Princípios*. Cabe assinalar, a propósito do magnífico aparato matemático de que se serviu com prudência e destreza exemplares, a elegância e a lucidez de suas equações e diagramas. Mas, no que tange ainda às funções matemáticas em que assenta a obra, advertia o autor, mais uma vez, que “num tratado como este a Matemática é usada somente para exprimir em uma linguagem tersa e mais precisa aqueles métodos de análise e raciocínio que as pessoas comuns adotam, mais ou menos inconscientemente, nos negócios de todo dia da vida”. Pretendendo abranger todo o campo da Economia de então, queria fazê-lo,

27 Além do *Economics of Industry* e dos estudos sobre comércio exterior e teoria monetária, partes dos quais foram incorporadas aos *Princípios*, são de interesse como *background* desta obra, segundo Guillebaud, o artigo de Marshall sobre Jevons, já citado, que contém a essência da teoria marshalliana da distribuição; outro em defesa de Mill, intitulado “Mr. Mill’s Theory of Value” (*Fortnightly Review*. Abril 1886), a aula magna de Marshall em 1885 como professor de Economia Política em Cambridge e publicada sob o título de *The Present Position of Economics (Memorials)*. p. 152-174; “The Graphic Method of Statistics”, memória apresentada ao Congresso Estatístico Internacional em 1885 (*Memorials*, p. 175-187), cujos dois últimos parágrafos contém a primeira referência à concepção marshalliana da Elasticidade da Procura e expõe o método diagramático de mensuração da elasticidade em qualquer ponto da curva da procura, que ele usou posteriormente nos *Princípios*; “Theories and Facts about Wages” (*Cooperative Annual*. O primeiro esboço da teoria da distribuição desenvolvida nos *Princípios*).

28 GUILLEBAUD. *Ibid*.

29 Os *Princípios* pretendiam inicialmente abranger dois volumes, sendo a designação volume I eliminada a partir da 6ª edição de 1910, quando foi acrescentado o subtítulo “Tratado Introdutório”. As mais importantes alterações efetuadas por Marshall estão na presente edição, a 8ª (1920) e definitiva. Da 5ª à 8ª edição não houve alterações estruturais nos *Princípios*. Há, como já foi citada, uma 9ª edição póstuma em dois volumes, mas é apenas *variorum*: o volume I é fac-simile da 8ª e o volume II reproduz as variantes das sucessivas edições. Para todos os efeitos prevalece a 8ª edição, na qual baseia-se a presente tradução.

como disse, de forma acessível a um mítico “homem de negócios comum”. Daí a evidente preocupação didática não só na concisão, clareza e rigor da exposição, como também nas constantes introduções, remissões e notas explicativas. Mas sob a superfície desse polido “globo de verdade”, como foi chamado, há embutidos ricos veios e pepitas de puro ouro, que ao leitor atento e persistente valerá a pena lavrar, como veremos adiante. Por isso costuma-se dizer que a aparente facilidade de sua leitura é, até certo ponto, enganosa, pois a cada releitura fazem-se novas descobertas.

Não cabe aqui fazer um roteiro dos *Princípios* — a ordem de leitura é estabelecida pelo autor, seguindo suas próprias indicações quanto às partes que podem ser ladeadas temporariamente e observando as advertências com que balizou o percurso. A preocupação didática do antigo professor é ainda uma vez manifesta ao resumir toda a obra num Sumário cuja leitura, logo de início, dá uma visão panorâmica de toda a matéria abordada, além de facilitar a consulta de partes específicas.

A concepção geral dos *Princípios* baseia-se numa visão microeconômica do regime capitalista de produção segundo um enfoque neoclássico. A tese central da doutrina econômica aí contida é a de uma tendência natural para o equilíbrio, uma tendência de crescimento gradual, como resume Joan Robinson, aplicada aluna de Marshall: “As forças do mercado distribuíam os recursos da melhor maneira possível entre os diversos usos alternativos. Daí o conceito de distribuição da renda baseado na justiça natural. Isto é, a contribuição dos trabalhadores para a produção se refletiria nos salários, enquanto a contribuição do capital para a produção estaria nos lucros. Isso seria justo, direito e natural.”³⁰

Convém lembrar que o arcabouço analítico ou a espinha dorsal dessa obra nada mais é que uma complementação e generalização, por meio do aparato matemático, da teoria do valor e da distribuição de Ricardo, como foi exposta por Mill.³¹ O cerne e a pedra de toque dos *Princípios* onde se assenta o seu arcabouço são o Livro Quinto cuja origem remonta a 1873, quando o autor estava reformulando suas ilustrações diagramáticas de problemas econômicos. “Desse cerne”, lembra Marshall, “o presente volume foi estendido gradualmente para a frente e para trás, até atingir a forma em que foi publicado em 1890”. Essa parte do tratado, confessadamente a sua preferida, embora dedicasse igual atenção e cuidado ao conjunto da obra, contém o núcleo

30 “Os Problemas da Economia Moderna”. In: *Cadernos de Opinião*. nº 15, Dez. 79/Agosto 80. p. 8-12.

31 SHOVE. *Op. cit.*, p. 433. Uma exposição minuciosa da matéria contida em cada livro dos *Princípios* pode ser encontrada em TAYLOR, Overton H., *A History of Economic Thought*. Nova York, McGraw Hill Books Co., 1960. Cap. 13, p. 337-379.

de seu trabalho analítico, "a obra-prima clássica dessa *análise parcial* tão admirada por uns e tão criticada por outros".³² Ainda sobre essa parte do tratado, Marshall acrescenta: "Para mim, pessoalmente, o principal interesse do volume centra-se no Livro Quinto: ele contém mais do trabalho de minha vida do que qualquer outra parte; é lá, mais do que em qualquer outra parte, que eu tentei enfrentar as questões pendentes da ciência".³³ E continua dizendo que o grande problema geral da distribuição econômica dos recursos é o pivô do principal argumento da matéria mais importante do Livro Quinto e mesmo de uma grande parte de toda a obra. (Livro Quarto. Cap. III, § 8. "Nota sobre a lei do rendimento decrescente".)

Vejam, agora, especificamente, as principais contribuições de Marshall no campo da doutrina e análise econômicas contidas nos *Princípios*, que é, como já se disse, a *suma* do seu pensamento. Justamente numa época em que a controvertida *teoria do valor* dividia os economistas em posições irreconciliáveis, Marshall conseguiu, graças principalmente à introdução do elemento *tempo* como fator na análise, reconciliar o princípio clássico do custo de produção com o princípio da utilidade marginal, atribuído à escola austríaca (Menger), Walras e Jevons, mas que, diz Marshall, lhe foi inspirado por Von Thünen. "Ao introduzir o fator tempo na análise econômica pela distinção entre curtos e longos períodos, ele procurou, com efeito, determinar o papel do custo objetivo de produção (longos períodos) e o da utilidade marginal (períodos curtos) na determinação do valor dos bens e serviços."³⁴ Existem alguns autores, porém, como Corry,³⁵ que consideram a elaboração da rigorosa Economia do estado estacionário a contribuição teórica central de Marshall.

O método de "análise parcial" ou "análise de equilíbrio parcial", também chamado de abordagem *Ceteris paribus* (iguais às demais coisas, isto é, sem que haja modificação de outras características ou circunstâncias) é das mais famosas e, *hélas*, controvertidas contribuições de Marshall. Consiste, essencialmente, em compartimentar a economia de modo que os principais efeitos de uma mudança de parâmetro num determinado minimercado possam ser ressaltados sem considerar os efeitos colaterais em outros mercados, inclusive as reações, ou *feedback* destes. Justificando o seu modelo analítico estático, diz Marshall, inicialmente, que "a função da análise e da dedução em Economia não é forjar longas cadeias de raciocínio, mas forjar seguramente muitas pequenas cadeias e simples elos de ligação", acrescentando então que: "O elemento tempo é uma das primeiras causas daquelas dificuldades

32 SCHUMPETER. *História da Análise Econômica*. Partes IV-V, p. 109.

33 Prefácio à 2ª edição.

34 Cf. *Robert*, 2.

35 *Loc. cit.*, p. 28.

nas investigações econômicas que tornam necessário ao homem, com suas limitadas faculdades, avançar senão passo a passo; decompondo uma questão complexa, estudando um aspecto de cada vez para, finalmente, combinar as soluções parciais numa solução mais ou menos completa do problema total. Decompondo-o, separa provisoriamente, debaixo da condição *Ceteris paribus*, as causas perturbadoras... Quanto mais a questão é assim reduzida, mais exatamente pode-se tratá-la... Cada tratamento exato e seguro de uma reduzida questão ajuda mais a elucidar os problemas maiores... do que seria possível de outra forma. A cada passo, mais coisas podem ser consideradas, as discussões teóricas se podem tornar menos abstratas, as discussões práticas menos inexatas do que era possível numa fase anterior". (Livro Quinto. Cap. V, § 2.)

Outras formulações doutrinárias e metodológicas incorporadas aos *Princípios* — tais como a elasticidade da procura, economias externas e internas, quase-renda, firma representativa, organização empresarial etc. — desempenharam importante papel no desenvolvimento subsequente da Economia e fazem parte hoje do instrumental teórico e analítico do economista moderno.

Valendo-se de notas e observações do prof. Edgeworth, que foi dos primeiros renomados economistas a proclamar a importância da nova obra de Marshall, Keynes assim resume as principais contribuições que nela se contêm (algumas das quais, como foi dito, já esboçadas de uma forma ou outra em *Economics of Industry*).³⁶

1) O esclarecimento completo e definitivo dos papéis desempenhados respectivamente pela Procura e pelo Custo de Produção na determinação do valor.

2) "a idéia geral, subjacente à proposição de que o Valor é determinado no ponto de equilíbrio da Procura e da Oferta, foi estendida até a descoberta de um verdadeiro sistema copernicano, pelo qual todos os elementos do universo econômico são mantidos em seus lugares por mútuas reações e contrapesos. A teoria geral do equilíbrio econômico por duas poderosas concepções subsidiárias — a *Margem* e a *Substituição*. A noção de Margem foi estendida além da Utilidade para descrever o ponto de equilíbrio em dadas condições de qualquer fator econômico que possa ser considerado capaz de pequenas variações em torno de um valor dado, ou em sua relação funcional a um dado valor. A noção de Substituição foi introduzida para descrever o processo pelo qual o Equilíbrio é restaurado ou estabelecido. Em particular, a idéia de *Substituição na Margem*, não somente entre objetivos alternativos de consumo, mas também entre os fatores de produção, foi extraordinariamente frutuosa em resultados";

36 *Loc. cit.*, p. 349-354.

3) a explícita introdução do elemento Tempo como um fator na análise econômica, bem como as concepções de períodos “longos” e “curtos” tinha como um dos seus objetivos traçar “um encadeamento contínuo atravessando e conectando as aplicações da teoria geral de equilíbrio da procura e da oferta a diferentes períodos de tempo”. Há outras distinções conexas a essas que agora consideramos essenciais a um raciocínio claro e que foram explicitadas pela primeira vez por Marshall — especialmente entre economias “externas” e “internas”, custo “primário” e “suplementar”. Desses pares, o primeiro Keynes considera uma completa novidade quando apareceram os *Princípios*; o último, no entanto, já existia no vocabulário da indústria, se não no da análise econômica. “Por meio da distinção entre períodos longos e curtos, o significado de ‘normal’ tornou-se mais preciso; e com a ajuda de duas outras concepções caracteristicamente marshallianas — Quase-Renda e Firma Representativa — a doutrina do Lucro Normal foi desenvolvida.” “Todas estas são idéias inovadoras que ninguém que procure pensar claramente pode dispensar, diz Keynes, ressaltando, porém, que essa é a área em que, em sua opinião, a análise de Marshall é menos completa e satisfatória, e onde resta muito a fazer. Reconhece Marshall, no Prefácio à 1ª edição da obra, que o elemento *tempo* “é o centro da principal dificuldade de quase todo problema econômico”;

4) a concepção especial de Excedente do Consumidor, desenvolvimento natural das idéias de Jevons, não se revelou, na prática, tão proveitosa como parecera a princípio. Mas, lembra Keynes, ninguém pode desprezá-la como parte do aparato de pensamento, e é particularmente importante nos *Princípios* por causa do seu uso — nas palavras do prof. Edgeworth — “para mostrar que, *laissez-faire*, o máximo de vantagem alcançada pela concorrência irrestrita, não é necessariamente a maior vantagem possível que possa alcançar”. A prova, apresentada por Marshall, de que o *laissez-faire* teoricamente entra em pane sob certas condições e não apenas praticamente, considerado um princípio de vantagem social máxima, foi de grande importância filosófica. Marshall não levou essa argumentação muito longe,³⁷ e a exploração mais avançada desse campo foi deixada ao seu discípulo dileto e sucessor, Pigou, que demonstrou que máquina poderosa para abrir caminho numa região embaraçada e difícil oferece a análise de Marshall nas mãos de quem tenha sido educado para compreendê-la bem;

5) a análise do monopólio feita por Marshall deve ser mencionada, bem como, a propósito, sua análise do rendimento crescente, especialmente onde existem economias externas.

As conclusões teóricas de Marshall nesse campo e sua simpatia para com as idéias (ideais, seria mais exato) socialistas eram compa-

37 *Industry and Trade* gira parcialmente em torno desse ponto.

tíveis, no entanto, com uma velha crença na resistência das forças da concorrência. Diz o prof. Edgeworth: “Posso me lembrar da viva impressão da primeira vez que encontrei Marshall — lá pelos anos oitenta, creio — por sua forte expressão da convicção de que a Concorrência dominaria por muito tempo como a principal determinante do valor”. Estas não foram as suas palavras, mas elas se encaixam no pensamento expresso em seu artigo sobre “The Old Generation of Economists and the New”:³⁸ “Quando uma pessoa está disposta a vender uma coisa por um preço pelo qual uma outra está disposta a pagar, os dois arranjam por se encontrarem a despeito de proibições do Rei, do Parlamento ou dos funcionários de um Truste ou Sindicato Operário”;

6) a introdução explícita da idéia de “elasticidade” é o maior serviço prestado por Marshall aos economistas na provisão de terminologia e equipamento para apurar o pensamento. “A apresentação da definição de ‘Elasticidade da Procura’ é virtualmente o primeiro tratado de uma concepção sem cuja ajuda a teoria avançada do valor e da Distribuição teria feito algum progresso. A noção de que a procura pode responder a uma alteração de preço numa extensão que pode ser mais ou menos do que proporcional era, naturalmente, familiar desde as discussões no começo do século XIX sobre a relação entre a oferta e o preço do trigo. De fato, é algo surpreendente que essa noção não tenha sido mais claramente elucidada por Mill ou Jevons. Mas assim não o foi. E o conceito

$$e = \frac{dx}{x} \div - \frac{dy}{y}$$

é inteiramente de Marshall. A maneira com que Marshall introduz a Elasticidade sem nenhuma sugestão de que a idéia é nova, é notável e característica. O campo de investigação por esse instrumento de pensamento é outro em que os frutos completos foram colhidos pelo prof. Pigou antes do que pelo próprio Marshall”.

De outro ponto de vista que não o estritamente técnico-econômico mas sob a óptica ético-social, os *Princípios* revelam, numa leitura atenta, aquelas “pepitas” que se disse estarem subjacentes sob a polida superfície deste “globo da verdade”. Daí a observação de alguns de que a sua leitura é aparentemente fácil, mas torna-se complexa se sujeita à reflexão. Ao “garimpar” as prescrições sociais, os preceitos morais e as recomendações sobre diretrizes governamentais, que constituem a mensagem de política econômica e social de Marshall, verifiquei que o veio aurífero mais rico já havia sido explorado por Theodore Levitt, um dos atuais economistas que consideram monumental os *Princípios* num ensaio sobre Marshall em que ressalta a sua “relevância vitoriana

para a Economia moderna”.³⁹ Logo no início dos *Princípios*, Marshall, lembra Levitt, tornou claro o que iria enfrentar: “...a pouca atenção que se tem dado à relação entre a Economia e o superior bem-estar do homem” (Livro Primeiro. Cap. 1, § 3). Ele não cairia na armadilha, como alguns dos seus predecessores, em desculpas implícitas pelos “excessos” da atual ordem econômica. Disse ele, com evidente desaprovacão, que no passado “o período no qual a livre iniciativa se apresentava numa forma bárbara e desnaturada foi, na verdade, quando os economistas foram mais pródigos em louvá-la (Livro Primeiro. Cap. I, § 5). Marshall não repetiria esse “erro”, diz Levitt. Ele estava determinado “seriamente a investigar se é necessário de todo haver as ditas ‘classes baixas’, isto é, se é preciso haver um grande número de pessoas condenadas desde o berço ao rude trabalho a fim de prover os requisitos de uma vida refinada e culta para os outros, enquanto elas próprias são impedidas por sua pobreza e labuta de ter qualquer quota ou participação nessa vida” (Livro Primeiro. Cap. I, § 2).

No prosseguimento dessa investigação, diz ainda o citado autor, Marshall propunha deixar sua análise seguir seu próprio curso: “Assim, quanto menos nos preocuparmos com discussões escolásticas sobre a questão de saber se tal ou qual assunto pertence ao campo da economia, melhor será” (Livro Primeiro. Cap. II, § 7). Além do mais, disse ele no início que “as forças éticas estão entre as que o economista deve considerar. Tem-se tentado, na verdade, construir uma ciência abstrata com respeito às ações de um ‘homem econômico’... Mas essas tentativas não têm sido coroadas de êxito, nem tampouco realizadas integralmente” (Prefácio à 1ª edição). Ele não ignorará as “altruísticas”, “desinteressadas” e “sacrificadas” continuidades e motivações dos “membros de um grupo industrial”. Refere-se a estas como “forças éticas”, dizendo no prólogo que: “Se este livro tem alguma peculiaridade é, talvez, a de dar proeminência a esta e outras aplicações do princípio de Continuidade” (Prefácio à 1ª edição).

Marshall era francamente favorável “à doutrina de que o bem-estar do povo em geral deve ser o objetivo último de todos os esforços privados e de todos os programas políticos” (Livro Primeiro. Cap. IV, § 6). Já quase no fim do volume, advertindo em sua maneira cautelosa sobre a “necessidade de se estar de guarda contra a tentação de exagerar os males econômicos de nossa própria época”, declara-se finalmente em favor de um firme compromisso para “estimular os outros, bem como a nós próprios, a uma disposição de não mais permitir que os males atuais continuem a existir” (Livro Sexto. Cap. XIII, § 15). Por meio de todo o vasto tratado esses “males” são revelados e profligados, acentua Levitt, que acrescenta: “Ainda que Marshall tivesse muito que

39 LEVITT, Theodore. “Alfred Marshall: Victorian Relevance for Modern Economics”. In: *Quarterly Journal of economics*. XC (3), agosto de 1976. p. 425-443.

dizer sobre sua atenuação ou extinção em outros escritos e cartas publicadas, é a inclusão nos *Princípios* de tantas censuras morais, preceitos éticos, propostas intervencionistas, reflexões utópicas, e tanta repulsão reprimida que torna a obra tão original”.

São variados e numerosos os pronunciamentos extra-econômicos e éticos de Marshall, contrastando com o caráter técnico e científico de suas análises e postulados econômicos do que pretendia ele fosse “uma máquina para pesquisa da verdade”. O ordenamento por Levitt desses pronunciamentos é algo arbitrário, mas não há vantagem prática em alterá-lo. Sigamo-lo, pois.

A economia da infância e a da família

Marshall sentia-se intensamente perturbado com a terrível injustiça com que a livre-empresa pressionava os filhos da pobreza. Sua solução parcial era equipá-los com o poder de evitar ou escapar disso. Sendo sua crença de que “o conhecimento é a nossa mais potente máquina de produção” (Livro Quarto. Cap. I, § 1), disse ele: “Poucos problemas práticos interessam mais diretamente ao economista do que os que se referem aos princípios segundo os quais deveriam ser divididos entre o Estado e os pais as despesas da educação das crianças (Livro Quarto, Cap. VI, § 7)... do ponto de vista nacional, o investimento de riqueza no filho do trabalhador é tão produtivo quanto o seu investimento em cavalos ou maquinaria” (Livro Quarto. Cap. VII, § 10). E ainda: “O mais valioso de todos os capitais é o que se investe em seres humanos, e desse capital a parte mais preciosa resulta do cuidado e da influência da mãe, tanto quanto esta conserve os seus instintos de ternura e abnegação, e não se tenha empedernido pelo esforço e fadiga do trabalho não feminino” (Livro Sexto. Cap. IV, § 3). Assim, temos nessa última citação, observa Levitt, não somente a noção de capital humano, mas também um dos preceitos vitorianos sobre o lugar, deveres e sensibilidades da mãe num Estado industrial. Os sentimentos de Marshall refletiam simplesmente a idealização intelectual prevalente da mulher. Eles eram parte essencial das noções marshallianas de como o capital humano é criado: “...ao avaliar o custo de produção de trabalho eficiente devemos freqüentemente tomar como unidade a família. De qualquer forma, aliás, não podemos tratar o custo da produção de homens eficientes como um problema isolado. Devemos tomá-lo como parte do problema mais amplo do custo de produção de homens eficientes, juntamente com as mulheres aptas a tornar os seus lares felizes e a criar os seus filhos vigorosos em corpo e espírito, amigos da verdade e da limpeza, corteses e corajosos” (Livro Sexto. Cap. IV, § 3).

Segundo a implícita divisão de trabalho de Marshall, à mulher caberia a tarefa natural e principal de cuidar da família. Duvidava, portanto, do benefício automático da “mão invisível” ao afastar do lar

as mulheres com a tentação de altos salários, que estariam se elevando relativamente mais depressa do que os dos homens, o que, se por um lado, desenvolve as suas faculdades, é, por outro lado, um mal na medida em que leva as mulheres a negligenciarem os seus deveres domésticos e a não investirem seus esforços na formação de um verdadeiro lar e na educação dos filhos, que representa um capital pessoal (Livro Sexto. Cap. XII, § 10). Os maridos devem, também, ter uma certa presença doméstica, sendo que a sociedade como um todo tem interesse direto na redução de horas extravagantemente longas de trabalho que os mantêm fora de casa (Livro Sexto. Cap. XIII, § 14). Quanto aos efeitos sobre os jovens da renda familiar e comportamento dos pais, achava ele que o investimento de capital na criação e educação dos filhos para o trabalho é limitado na Inglaterra pelos recursos dos pais (Livro Sexto. Cap. IV, § 2), e isso nas classes mais baixas é um grande mal. Muitos dos filhos das classes trabalhadoras são insatisfatoriamente alimentados e vestidos, recebem educação insuficiente, têm poucas oportunidades de obter uma melhor visão da vida ou compreensão da natureza do trabalho mais elevado dos negócios, da ciência ou da arte, enfrentando muito cedo trabalho duro e exaustivo, e por fim vão para o túmulo levando consigo talentos e capacidades não desenvolvidas, mal este que é cumulativo (idem). Em contraste, aqueles que nascem nos altos estratos da sociedade levam de saída a vantagem de um melhor começo de vida, graças a seus pais (Livro Sexto. Cap. IV, § 3). É óbvio, diz ele, que o filho de alguém já estabelecido nos negócios começa com uma grande vantagem, aprende quase que inconscientemente sobre os homens e costumes, começa com maior capital material e tem a vantagem adicional de relações comerciais já estabelecidas (Livro Quarto. Cap. XII, § 6).

A correção desse “males” redundava, felizmente, no bem público por meio da produção de melhor “capital humano” e a extinção da “negligência anti-econômica” em seu desenvolvimento. Em apoio de sua tese, afirma Marshall que às habilidades dos filhos das classes trabalhadoras pode ser atribuída a maior parte do sucesso das cidades livres da Idade Média e da Escócia em tempos recentes. Mesmo na própria Inglaterra o progresso é mais rápido naquelas partes do país em que a maioria dos líderes da indústria é constituída de filhos de trabalhadores, uma vez que as velhas famílias estabelecidas têm carecido da flexibilidade e juventude de espírito que nenhuma vantagem social pode suprir e que provém somente de dons naturais. Esse espírito de casta e essa deficiência de sangue novo entre os líderes da indústria se sustentam mutuamente, e não são poucas as cidades do sul da Inglaterra cuja decadência pode ser atribuída em grande parte a essa causa (Livro Quarto. Cap. VI, § 5). Assim, pois, ele atribuía uma grande parte da miséria existente e do entorpecimento econômico a causas estruturais hereditárias — barreiras de casta impostas aos filhos pela

pobreza de seus pais. Mas não achava que a pobreza fosse a explicação de tudo. Pronta ação, disse ele, é necessária com respeito ao grande “resíduo” de pessoas que são física, mental ou moralmente incapazes de um bom dia de trabalho com que ganhar um bom salário diário. O caso daqueles que são responsáveis por crianças exigiria maior gasto de fundos públicos e mais estrita subordinação da liberdade pessoal à necessidade pública. O mais urgente entre os primeiros passos é insistir na frequência regular à escola com roupa decente, corpos limpos e bem alimentados. Em caso de omissão, os pais devem ser advertidos e aconselhados; e como último recurso os lares poderiam ser dissolvidos ou regulados com alguma limitação da liberdade dos pais (Livro Sexto. Cap. XIII, § 12). Evidentemente Marshall estava advogando, com medidas severas, uma forma de instrução pública compulsória, mas com “roupa decente” e “corpos limpos”.

A significação dessa inclusão nos *Princípios*, observa Levitt, é que Marshall advertiria de início “que tais matérias (como trustes, manobras da Bolsa, controle de mercados), não podem ser apropriadamente discutidas num volume sobre Fundamentos: elas cabem num volume que trate de alguma parte da Superestrutura (Prefácio à 8ª edição). Assim, estranha com razão o citado autor, trustes que produzem bens e serviços são Superestrutura; famílias que produzem capital humano não o são. “Controle de mercados” é Superestrutura; controle de pessoas não o é. Quando convinha aos seus preceitos, conclui Levitt, todas as matérias tornavam-se legitimamente o campo de um “volume de Fundamentos”.

Admitindo que os ganhos dos pobres possam aumentar, Marshall ressaltava, no entanto, que eles poderiam usá-los incorretamente, “de maneira tal que pouco ou nada contribuem para torná-lhes a vida mais nobre ou verdadeiramente mais feliz” (Livro Sexto. Cap. XIII, § 14). Para isso ele tinha uma solução: “o progresso pode ser apressado... através da aplicação de princípios eugênicos à melhoria da raça, suprida de contingentes populacionais pelas camadas mais altas antes do que pelas mais baixas” (Livro Quarto. Cap. VIII, § 5). Esta, de certo modo, é a “solução final” porque, como observa Levitt, afinal o que Marshall pregava não era tanto de natureza econômica mas o aperfeiçoamento moral e estético. Era para isso, finalmente, acrescenta ainda o citado autor, mais do que por sua contribuição para a riqueza nacional ou para a redução da pobreza que a instrução das “camadas mais baixas” deveria ser estendida: elevar o tônus da vida humana. “O mestre-escola deve aprender que o seu dever principal não é distribuir conhecimentos, pois alguns xelins comprarão mais ciência impressa do que o cérebro de um homem pode conter, mas educar o caráter, as faculdades e atividades... Para esta finalidade, o dinheiro público deve fluir livremente” (Livro Sexto. Cap. XIII, § 13). Como “mestre-escola” de

gerações de economistas, diz Levitt, Marshall tinha clara consciência dessa alta obrigação.

Teorias do salário e da distribuição

Se casta e pobreza hereditária explicam o *ciclo* da pobreza, o que explicaria a pobreza em si, pergunta-se Levitt, que responde: tudo o que Marshall pode afinal dizer depois de trinta anos de revisão dos *Princípios* é que a pobreza em si derivava de baixos salários e que baixos salários nada tinham virtualmente a ver com a produtividade, mas, sim, inteiramente com a existência do que Marx chamou de “exército de reserva industrial” — massas de desempregados rebaixando o preço do trabalho, desesperadamente prontos a furar a greve daqueles que, em busca de melhoria, recusam-se a trabalhar. “Isso é especialmente verdadeiro em relação aos trabalhadores não-qualificados, em parte porque os seus salários oferecem muito pouca margem para poupança, em parte porque quando qualquer grupo deles suspende o trabalho, há um grande número pronto a preencher os seus lugares” (Livro Sexto. Cap. IV, § 8).

Ainda que se preocupasse seriamente com a teoria da distribuição e a teoria dos salários que tanto fascinaram Ricardo e seus seguidores — e particularmente Karl Marx — é inquestionável que Marshall negava totalmente a utilidade delas na questão da pobreza: “...os salários de toda classe de trabalho tendem a ser iguais ao produto líquido do trabalho adicional do trabalhador marginal dessa classe... Essa doutrina tem sido apresentada às vezes como uma teoria dos salários. Mas não há fundamento válido para tal pretensão. A doutrina... não tem por si mesma significação real, uma vez que para avaliar o produto líquido temos que tomar como fixas todas as despesas de produção da mercadoria em que o homem trabalha, fora o próprio salário”. Contudo, “a doutrina traz à luz uma das causas que regulam os salários” (Livro Sexto. Cap. I, § 7).

Por fim, logicamente, diz Levitt, foi ao exército de reserva industrial que Marshall teve que retornar, porque afinal o preço do trabalho era ele próprio um dos determinantes do preço de mercado de seu produto. E ele considerava a principal influência sobre o preço do trabalhador a extensão da concorrência das reservas de mão-de-obra nos portões de um grande empregador, ou de empregadores agindo de comum acordo. “Tem-se agora certeza de que o problema da distribuição é muito mais difícil do que o julgavam os antigos economistas... Na sua maior parte, as antigas tentativas para dar uma solução fácil ao problema foram na realidade respostas a questões imaginárias que poderiam ter surgido em outros mundos que não o nosso, nos quais as condições de vida fossem muito simples” (Livro Sexto. Cap. I, § 2). Noutra passagem anterior ele já havia expressado a mesma idéia ao dizer que a cativante elegância da teoria da distribuição deixava muito

a desejar quando estendida da mercadoria ao trabalho: “As exceções são raras e sem importância nos mercados de mercadorias (*commodities*), mas nos mercados de trabalho são freqüentes e importantes. Quando um trabalhador teme a fome, sua necessidade de dinheiro (a utilidade marginal deste para ele) é muito grande. Se no início o trabalhador leva a pior na negociação e se emprega a salário baixo, a necessidade continuará grande, e ele continuará vendendo sua força de trabalho a baixo preço. Isso é mais provável porque enquanto a vantagem da negociação, a respeito de mercadorias, tende naturalmente a ser bem dividida entre os dois lados, num mercado de trabalho é muito comum que esteja mais dos lados dos compradores do que dos vendedores” (Livro Quinto. Cap. II, § 3). “É certo, todavia, que os trabalhadores manuais, como classe, estão em desvantagem na negociação e que a desvantagem, onde quer que exista, é provável ser cumulativa em seus efeitos” (Livro Sexto. Cap. IV, § 6).

Tão convicto estava Marshall da desigualdade da relação entre o comprador e o vendedor de trabalho que, às vezes, parecia rejeitar quase completamente a doutrina econômica convencional nessa questão, pois chegava a dizer que os salários não são determinados pelo preço de procura nem pelo preço de oferta, mas pelo conjunto total de causas que determinam a oferta e a procura (Livro Sexto. Cap. II, § 3). Ele tinha franco desprezo pelos sofismas que procuravam reduzir todos os recursos e troca ao que Marx chamava de “nexo pecuniário” — seres humanos livres não são conduzidos no trabalho sob os mesmos princípios que uma máquina, um cavalo ou um escravo (Livro Sexto. Cap. I, § 1). E reclamava dos pais que mandam seus filhos trabalharem como pessoas preguiçosas e mesquinhas, com muito pouco amor-próprio e iniciativa (Livro Quarto. Cap. IV, § 6). Contudo: “Se em qualquer tempo (a oferta e a procura de trabalho) se faz sentir sobre quaisquer indivíduos ou classes, os efeitos diretos do mal são claros. Mas os sofrimentos que daí resultam são de diferentes espécies: aqueles cujos efeitos geralmente terminam com o mal que os provocou, não devem, em geral, ser comparados em importância com os que têm efeito indireto de rebaixar o caráter do trabalhador ou de impedi-lo de fortalecê-lo (Livro Sexto. Cap. IV, § 1).

Então temos que o desigual poder de barganha dos trabalhadores não leva a nenhuma espécie de equilíbrio aceitável e a própria teoria, já dissera Marshall, quando levada às suas mais remotas e intrincadas conseqüências lógicas, foge das condições da vida real (Livro Quinto. Cap. XII, § 3). A realidade é uma série de “males”, o maior dos quais é “rebaixar o caráter dos trabalhadores”. Marshall foi buscar a solução, como na questão da pobreza cíclica, fora do campo econômico. Foi encontrá-la no Estado e nos sindicatos operários. O mal a enfrentar é tão urgente que medidas drásticas contra ele são ansiosamente desejadas (Livro Sexto. Cap. XIII, § 12). Ele era a favor de um salário

mínimo, fixado pelo Governo, abaixo do qual nenhum homem poderá trabalhar, e, muito do seu feitio, um outro abaixo do qual nenhuma mulher poderá trabalhar. Essa medida de caráter social foi elogiada por Marshall entusiasticamente, ressaltando os seus benefícios, maiores dos que os possíveis inconvenientes, dizendo, inclusive, que um aumento de um quarto, digamos, dos salários das classes mais pobres de verdadeiros trabalhadores acresce mais à soma total de felicidade ("felicidade", nota Levitt, e não "Utilidade total") do que um aumento de um quarto nos rendimentos de igual número de qualquer outra classe, sendo o dever da sociedade empenhar-se em aumentar o bem-estar que será obtido a tão baixo custo (Livro Sexto. Cap. XIII, § 12/13).

Assim, em meio ao seu texto de cerrada análise econômica, Marshall fez explícitas afirmações de que a pobreza decorre de condições estruturais, políticas e sociais, e que a sua atenuação não está no aperfeiçoamento ou numa mais eficiente operação do sistema de mercado livre, mas, antes, impondo-lhe medidas drásticas pelo Governo e apoiando o crescimento de associações voluntárias e sindicatos trabalhistas.

Outras questões extra-econômicas

A impaciência de Marshall, como diz Levitt, em nome da Humanidade, em aliviar ou resolver o problema da pobreza, levou-o para fora do campo da Economia que ele tão rigorosamente apresentou. E não ficou apenas no problema da pobreza, abordando um grande número de diversas outras questões.

1) *Organização do Estado e prosperidade econômica* — "A boa organização de um Estado, que é o maior fator da prosperidade econômica, é o produto de uma variedade infinita de motivos, muitos dos quais não têm nenhuma ligação com a procura de enriquecimento da nação" (Livro Sexto. Cap. VIII, § 5).

1.1) *Grandes empresas e burocracia* — "A experiência mostrou que as idéias e experiências criadoras na técnica comercial e na organização empresarial são muito raras nos empreendimentos governamentais e não muito comuns em empreendimentos particulares que, em conseqüência da avançada idade e largo tamanho, adotaram métodos burocráticos" (Livro Quarto. Cap. XII, § 9).

2) *Deveres dos ricos* — "Agora pela primeira vez estamos vendo a importância de insistir em que o rico tem deveres tanto quanto direitos, considerado individual como coletivamente. O mal pode ser atenuado em muitos outros sentidos por uma compreensão mais ampla das possibilidades sociais de uma sorte de cavalheirismo econômico.

Uma devoção ao bem público por parte dos ricos pode fazer muito... em bom serviço para os pobres” (Livro Sexto. Cap. III, § 13).

3) *A busca da riqueza* — “Existem, realmente, prazeres verdadeiros e dignos que podem ser obtidos através de uma magnificência sabiamente organizada; mas, para isso, é preciso que ela esteja destituída de toda a vaidade pessoal e da inveja, como é o caso quando essa magnificência se manifesta através da construção de edifícios públicos, de parques, de coleções públicas de belas-artes e de divertimentos públicos... assim a procura da riqueza é um fim nobre, e os prazeres que proporciona tendem provavelmente a aumentar à medida que aumentam essas formas de atividade superior, a cujo progresso ela serve” (Livro Terceiro. Cap. VI, § 6). “...a principal importância da riqueza material é a de, usada prudentemente, aumentar a saúde e o vigor físico, mental e moral da raça humana” (Livro Quarto. Cap. V, § 1).

4) *Possibilidades de novos arranjos econômicos* — “Nosso conhecimento... seria consideravelmente aumentado, e de valiosa orientação para o futuro, se algumas pessoas particulares, sociedades anônimas ou cooperativas fizessem algumas cuidadosas experiências sobre o que se tem denominado ‘fazendas industriais’ (*factory farms*). Segundo esse sistema... o maquinismo seria especializado e economizado. Evitar-se-ia o desperdício de material, seriam utilizados os subprodutos e, sobretudo, seriam empregadas as melhores competências e capacidades de administração mas apenas para o trabalho de sua especialidade” (Livro Sexto. Cap. X, § 8). “... a luta pela sobrevivência tende a fazer prevalecer os métodos de organização mais bem adaptados a *medrar* no seu meio, mas não necessariamente os mais aptos a *beneficiar* o seu ambiente” (Livro Sexto. Cap. VII, § 1). “...em regra as relações entre empregadores e empregados elevam-se a um plano mais alto, tanto econômica como moralmente, pela adoção do sistema de participação nos lucros, especialmente quando não é considerado senão um degrau para o nível ainda mais alto, porém muito mais difícil de alcançar da verdadeira cooperação” (Livro Sexto. Cap. VIII, § 10).

5) *A inferioridade dos agricultores* — “Infelizmente, os mais bravos e ousados, e, portanto, os mais dignos de confiança entre os homens da lavoura mudam-se sempre para as cidades, e os agricultores constituem uma gente suspicaz” (Livro Sexto. Cap. X, § 9). “...o melhor sangue da Inglaterra, que afluí constantemente para as nossas grandes cidades” (Livro Sexto. Cap. X, § 10).

6) *Lazer, chauvinismo e consumismo* — “Embora uma redução das horas de trabalho viesse, na verdade, em muitos casos, reduzir o dividendo nacional e baixar os salários, talvez fosse bom que a maior

parte das pessoas trabalhasse um pouco menos — contanto que a conseqüente perda da renda material pudesse ser compensada com o abandono, por todas as classes, dos hábitos menos dignos de consumo, e uma vez que aprendessem a bem empregar o lazer” (Livro Sexto. Cap. XIII. § 14). “...os artesãos anglo-saxônicos, insuperáveis na perfeição de execução e superiores a todos em energia contínua” (Livro Sexto. Cap. XIII, § 3). “O mundo estaria muito melhor se todos adquirissem coisas mais simples e em menor quantidade...” (Livro Terceiro. Cap. VI, § 6).

7) *Motivações não econômicas* — “Da mesma maneira que o desejo de distinguir-se vai em nível decrescente da ambição dos que desejam ver seu nome na boca dos homens de países distantes, em épocas remotas, até a ambição da mocinha da aldeia que deseja que sua fita nova não passe despercebida dos vizinhos, também o desejo de atingir a perfeição por si mesma gradua-se de Newton e Stradivarius até o pescador que... se compraz em manejar bem o seu barco...” (Livro Terceiro. Cap. II, § 4). “...as melhores energias dos mais hábeis inventores e organizadores de métodos e instrumentos aperfeiçoados são mais estimuladas por uma nobre emulação do que pelo amor ao dinheiro em si” (Livro Primeiro. Cap. II, § 1). “Um homem não pode ter maior estímulo para a energia e a iniciativa do que a esperança de subir na vida, e permitir à sua família começar de um degrau superior ao que ele partiu na escala social” (Livro Quarto. Cap. VII. § 6). “...há necessidades convencionais tão estritamente exigidas pelo costume e pelo hábito que, na realidade, muitas pessoas prefeririam renunciar às realmente necessárias a passar sem boa parte daquelas... Muitas dessas necessidades convencionais e confortos costumeiros são a corporificação do progresso material e moral...” (Livro Sexto. Cap. II, § 3). “As preocupações cada vez mais graves da nossa época, o progresso da inteligência da massa, o progresso do telégrafo, da imprensa e de outros meios de comunicação tendem a ampliar sempre o campo da ação coletiva inspirada pelo bem público. E essas transformações... estão crescendo sob a influência de motivos outros além dos de benefício pecuniário, oferecendo, incessantemente, ao economista novas ocasiões de medir motivos cuja ação parecia, até agora, impossível de reduzir-se a alguma espécie de lei” (Livro Primeiro. Cap. II, § 6).

8) *Possibilidades do Governo expandir os benefícios aos consumidores* — “...resta muito a fazer, através de uma cuidadosa coleta de estatísticas da procura e da oferta, e da interpretação científica dos seus resultados, a fim de descobrir os limites da obra que a sociedade pode realizar no sentido de dirigir as ações econômicas individuais para os rumos nos quais elas mais contribuirão para a soma total de felicidade” (Livro Quinto. Cap. XIII, § 7). “Mesmo não levando em conta os males resultantes da distribuição desigual da riqueza há, to-

davia, à primeira vista, motivo para acreditar que a satisfação total, longe de ser já uma satisfação máxima, seria muito acrescida pela ação coletiva na produção de coisas sobre as quais a lei do rendimento crescente atua com uma força especial” (Livro Quinto. Cap. XV, § 5). “Pelo estudo... o espírito poderá se exercitar gradualmente a fixar noções mais justas das grandezas relativas dos interesses que tem a coletividade nos vários projetos de empresas públicas e privadas. Doutrinas mais sãs podem substituir as tradições de uma geração anterior, que tiveram talvez uma influência salutar em seu tempo mas que abateram o entusiasmo geral, lançando suspeita sobre todos os projetos de empreendimentos públicos de interesse geral, os quais não apresentassem um saldo de lucro pecuniário direto” (Livro Quinto. Cap. XIV, § 8). “É necessário então que procuremos examinar cuidadosamente se a organização industrial atual não poderia ser modificada vantajosamente, de modo a aumentar as oportunidades que têm as categorias inferiores da indústria de utilizar as faculdades mentais latentes, de se comprazer nessa utilização e de, pelo seu uso, fortalecê-las” (Livro Quarto. Cap. VIII, § 5).

9) *Mais sobre o que deve ser feito* — “...uma restrição moderada e temporária à acumulação de riqueza não será necessariamente um mal, mesmo de um puro ponto de vista econômico, se levada a efeito paulatinamente e sem perturbações, proporciona melhores oportunidades à grande massa da população, aumenta sua eficiência e desenvolve nela os hábitos de que resulta o crescimento de uma raça muito mais eficiente de produtores na geração seguinte. Desse modo, pode-se promover muito melhor, afinal de contas, o desenvolvimento mesmo da riqueza material do que pela multiplicação do número de fábricas e máquinas a vapor” (Livro Quarto. Cap. VII, § 7). “Há, por conseguinte, *prima facie*, uma poderosa razão para temer-se que a propriedade coletiva dos meios de produção amortença as energias da Humanidade e detenha o progresso econômico, a menos que antes de sua introdução todo o povo tenha adquirido uma capacidade de dedicação altruística ao bem público, atualmente mais ou menos rara... Essas são as razões principais que levam pacientes estudiosos da Economia geralmente a prever pouco bem e muito mal dos planos de súbita e violenta reorganização das condições econômicas, sociais e políticas da vida” (Livro Sexto. Cap. XIII, § 11). “...podemos concluir, em oposição... aos antigos economistas... que qualquer mudança na distribuição da riqueza que dê mais aos que percebem salários e menos aos capitalistas é capaz, em igualdade de outras circunstâncias, de acelerar o crescimento da riqueza material e não retardará perceptivelmente a sua acumulação. Naturalmente, as outras circunstâncias não permaneceriam iguais se a transformação viesse por meios violentos que pusessem em cheque a segurança pública” (Livro Quarto. Cap. VII, § 7). “A mudança pode realizar-se mais rapidamente sem ser notada como mudança” (Livro

Sexto. Cap. X, § 4). "...é inegável que o alojamento das classes mais pobres em nossas cidades é pernicioso tanto para o corpo como para o espírito, e que em nosso estado atual de conhecimentos e recursos não temos motivo nem desculpa para permitir que isso continue" (Livro Sexto. Cap. XII, § 5). "Não há necessidade social mais urgente do que tornar essa classe de mão-de-obra (referindo-se à "sujeira de certas ocupações") escassa e, portanto, cara" (Livro Sexto. Cap. III, § 8). "Um pequeno número de pessoas fortemente interessadas num sentido levanta a sua voz em conjunto, ruidosa e persistentemente. Enquanto isso, pouco se ouve da grande massa da população... Aquela minoria, portanto, abrirá caminho, enquanto... poder-se-ia provar que os interesses dos poucos eram tão só um décimo ou um centésimo dos interesses globais da silenciosa maioria" (Livro Quinto. Cap. IV, § 8). "Muitos dos seus seguidores (de Adam Smith), com menos discernimento filosófico e, em alguns casos, com um conhecimento menos aprofundado do mundo, argumentaram ousadamente que tudo quanto existe está certo... seus exageros causaram grandes danos, especialmente para aqueles que mais se compraziam nela (nessa teoria). Impediu que procurassem averiguar se muitas das particularidades da indústria moderna não seriam transitórias, tendo um grande valor em sua época, como foi o caso do sistema de castas, mas que, como ele, prestariam maiores serviços por abrirem caminho a um período melhor" (Livro Quarto. Cap. VIII, § 4).

Marshall, como se vê, não vacilava em entremear sua rigorosa análise econômica com observações e prescrições normativas de caráter ético-social, saindo do estrito campo da economia quando esta não lhe apresentava soluções para os prementes problemas da sociedade que tanto o afligiam. Condenava como altamente suspeito todo o sistema que permite o desperdício das potencialidades das categorias profissionais inferiores dos trabalhadores (Livro Quarto. Cap. VIII, § 5). Ressalvando, continuamente, que no mundo econômico *Natura non facit saltum* — que é, aliás, a epígrafe no frontispício dos *Princípios* — observava que se o progresso devesse ser lento precisávamos, no entanto, lembrar-nos que, mesmo de um ponto de vista puramente material, as mudanças que aumentam, ainda que um pouco, a eficiência da produção, valem a pena ser feitas, caso beneficiem a Humanidade com uma produção de riqueza mais eficaz e uma distribuição mais igualitária e eqüitativa (idem).

Ora, diante de tão numerosos e variados pronunciamentos de natureza ético-social em meio a um tratado de Economia de exemplar rigor metodológico e mesmo científico, cabe indagar-se, como o fez Levitt afinal, qual a concepção de Marshall do trabalho apropriado do economista e dos estudos econômicos. Deixemos que ele próprio responda.

Em primeiro lugar ele achava que "quanto menos nos preocuparmos com indagações escolásticas sobre a questão de saber se tal assunto per-

tence ao campo da Economia, melhor será” (Livro Quarto. Cap. II, § 7). Por outro lado, estava convencido de que a “máquina para pesquisa da verdade”, que são os *Princípios*, se restrita a considerações de ordem puramente econômicas no sentido tradicional, isto é, estritamente técnicas e científicas, não atenderia aos altos propósitos que ele atribuía à própria Economia e que foram justamente os que o levaram a ela. “A questão de se a pobreza é necessária empresta à Economia seu máximo interesse”, sintetizava ele no Sumário da sua obra (Livro Primeiro. Cap. I, § 2), explicitando que “a questão de se é realmente impossível que todos possam começar no mundo com uma justa oportunidade de levar uma vida culta, livre das penas da pobreza e das influências estagnantes das labutas excessivamente mecânicas... dá aos estudos econômicos seu principal e mais alto interesse” (idem).

Marshall pretendia, com o embasamento matemático, aproximar a Economia, ou pelo menos parte dela, do rigor e exatidão das ciências experimentais, tentando, inclusive, atrair para o seu estudo alunos com formação em Matemática ou Física, o que jamais conseguiu porque eles continuavam a provir das chamadas disciplinas “literárias”. No entanto, estava perfeitamente consciente de que “a Economia não se pode comparar com as ciências físicas exatas pois que ela se relaciona com as forças sutis e sempre mutáveis da natureza humana” (Livro Primeiro. Cap. II, § 1). Além disso, pode-se mesmo questionar o próprio caráter científico dos postulados econômicos sob o argumento de que uma ciência só é madura quando passa a ser dogmática, e a Economia, mesmo considerada “ciência”, é ainda ou apenas exegética, em que pese a opinião de Pareto de que a Ciência não tem dogmas. Mas, voltando a Marshall, diz ele que “assim como a balança de precisão do químico torna a Química mais exata do que outras ciências físicas, do mesmo modo a balança do economista (a medida em dinheiro) deu à Economia uma exatidão maior do que a de qualquer outro rumo da Ciência Social” (idem). Daí a crença de alguns de que a economia seria a Geometria euclidiana, senão a Física, das Ciências Sociais.

Repassando o que os economistas vinham dizendo há anos e o que ele próprio observou na realidade, não é de admirar, diz Levitt, que Marshall tenha concluído que: “Neste mundo, pois, qualquer doutrina chã e simples sobre as relações entre o custo de produção, a procura e o valor é necessariamente falsa: e quanto maior a aparência de lucidez se lhe emprestar por uma hábil exposição, mais perniciosa será” (Livro Quinto. Cap. V, § 2). Ademais, “A tentativa de torná-las (as teorias) precisas sobrepuja as nossas forças. Se compreendermos em nosso cômputo aproximadamente todas as condições da vida real, o problema é pesado demais para ser manipulado; e se escolhermos apenas algumas, então os raciocínios sutis e laboriosamente arquitetados a seu respeito se tornam antes brinquedos científicos do que utensílios para trabalho prático” (Livro Quinto. Cap. XII, § 3).

A utilidade do economista deve ser, portanto, medida pela praticabilidade de suas descobertas, mais especificamente em ajudando o homem a liberar-se dos sofrimentos da pobreza e das influências entorpecentes do labor excessivamente mecânico, de modo que ele possa levar uma vida civilizada. Nessa busca ele adverte que “a Economia nunca se pode tornar uma ciência simples” (Livro Quinto. Cap. VIII, § 1) e que, conquanto “a elucubração abstrata seja uma boa coisa quando confinada ao lugar próprio”. “Um homem será provavelmente melhor economista se confiar no seu bom senso e nos seus instintos práticos” (Livro Quinto. Cap. V, § 2). Por essa razão, ele conclui seus *Princípios*, depois de centenas de páginas de densa análise abstrata apurada em trinta anos de freqüente revisão, com a observação de que “muito deste trabalho (do economista) necessita menos de laboriosos métodos científicos do que de agudo bom senso, de um bom sentido de proporção e de uma larga experiência da vida”. Se por um lado afirmava que “há muito trabalho que não é facilmente realizado sem tal aparelhagem (isto é, sem cálculo econômico “científico”), por outro lado concluía que “as causas econômicas estão misturadas com outras de tantos modos diferentes que raro o raciocínio científico exato nos leva muito longe no caminho da conclusão que procuramos”. Para ser um bom economista deve-se, por conseguinte, ter experiência além do estudo de Economia. De fato, deve-se ser mais do que somente economista. Marshall cita então, e endossa, o parecer de Mill de que “Não será provavelmente um bom economista quem não é nada mais do que isso. Os fenômenos sociais agindo e reagindo uns sobre os outros não podem ser compreendidos corretamente quando destacados”.

É uma boa observação que, de resto, se aplica a quase todas as profissões de certo nível.

Por que ler Marshall hoje

Concluindo e resumindo, façamos, agora, um balanço crítico da obra de Marshall, especialmente dos *Princípios*, confrontando, na perspectiva de hoje, o débito e o crédito de suas contas com a história do pensamento econômico. Começemos pelo lado negativo.

Em que pesem suas invenções doutrinárias e metodológicas, Marshall, não obstante, era um homem do seu tempo — e quem não o é, senão os visionários e profetas, os médiuns do futuro? — e ele não era nem uma coisa nem outra mas, apenas, um magistral economista, o que já é muito. Sua obra não poderia, portanto, senão refletir sob todos os aspectos, tanto negativos quanto positivos, a época histórica em que foi elaborada. Essa foi a era, como se disse a propósito de outro “eminente vitoriano” e singular economista,⁴⁰ “o zênite da civilização burguesa e o nadir da civilização burguesa, o tempo do mate-

40 SCHUMPETER. *Ten Great Economists*. “Karl Marx, 1818-1883 — The Marxian Doctrine”. p. 6.

rialismo mecanicista, de um meio cultural que até então não traía nenhum sinal de que uma nova arte e um novo modo de vida estavam em seu ventre, agitando-se na mais repulsiva banalidade. A fé em qualquer sentido real estava desaparecendo rapidamente de todas as classes da sociedade, e com ela o único raio de esperança (à parte a que poderia ter derivado das atitudes de Rochdale⁴¹ e das caixas de poupança) morreu no mundo dos pobres, enquanto os intelectuais confessavam-se satisfeitos com a *Lógica* de Mill e a "Lei dos Pobres".⁴² Se, por um lado, a Revolução Industrial transformara a Grã-Bretanha no centro do sistema solar do mundo econômico e político, sob uma aparente serenidade, segurança e perpetuidade, por outro lado suas seqüelas sociais transformaram, na expressão de Lewis Mumford, a verde Inglaterra de Shakespeare na cinzenta Inglaterra de Dickens, e essa ambivalente influência teve muito a ver com a concepção ético-social de Marshall de liberal reformista, que Schumpeter apodou de "moralismo vitoriano", como, também, na sua própria doutrina econômica, calcada na economia de mercado e no progresso lento e gradual por via capitalista, num mundo impregnado da "tranqüila certeza do século XIX", sob a égide da *Pax Britannica*. Marshall, aliás, diga-se de passagem, era um imperialista convicto, crente na superioridade racial e na missão civilizadora do homem branco, particularmente anglo-saxônico, e defensor confesso do domínio inglês na Índia, como fiel súdito da Rainha Vitória que era.

A sólida e imponente construção arquitetônica dos *Princípios* teria que sofrer, não só em suas partes estruturais mas em seus próprios alicerces, a ação corrosiva do tempo, elemento que ele tanto valorizou em suas análises, não fosse a Economia um corpo de conhecimentos temporal, e de pouco valeria cientificamente se não houvesse evoluído depois de Marshall. Postulados básicos da doutrina marshalliana — como a concepção neoclássica do capitalismo e a teoria marginalista — foram ficando cada vez mais distantes da realidade dos fatos da vida contemporânea e, conseqüentemente, questionados por economistas e por responsáveis pela política econômica mesmo de países onde permanece inabalável a convicção de que o regime capitalista de produção ainda é o mais eficiente sistema econômico, e a livre-empresa o que há de mais favorável à liberdade política.

A Economia de Marshall, em geral, não é mais a Economia dos nossos dias. Outros tempos — outros problemas e soluções. Muitos de seus parâmetros e instrumentos analíticos tornaram-se obsoletos e foram, por isso, aperfeiçoados ou substituídos. Sua poderosa "máquina de pesquisa da verdade" sofreu grande desgaste na "Grande Depressão"

41 Cidade do centro da Inglaterra, em Lancashire, centro das indústrias têxtil e siderúrgica, berço do movimento cooperativo inglês, criado em 1844.

42 Ver Nota dos Tradutores, no corpo da obra, sobre essa lei de proteção aos pobres.

dos anos 30, e as mudanças econômicas que se seguiram à Segunda Guerra Mundial acabaram por torná-la quase inoperante. A “lei” da oferta e da procura já não vigora tão absoluta, senão como credo doutrinário ou ideológico — os monopólios, ou oligopólios, as transnacionais, o protecionismo, esclerosam o comércio e “administram” os preços interna e externamente, para não falar nos “mercados planejados” dos Estados ditos socialistas e no “capitalismo de Estado”, que para Marshall seria uma contradição em termos. Sua óptica era a da concepção “individualista”, da “empresa típica”, ou seja, a da microeconomia e os problemas macroeconômicos, que são os problemas cruciais do nosso tempo e da sociedade atual, tais como o desenvolvimento e o subdesenvolvimento, a pobreza estrutural e generalizada, a inflação, a recessão, a perversa e novel combinação da “estagflação”, as flutuações cíclicas, a anarquia monetária, o crescente endividamento externo de grande parte do mundo, tais problemas são incompreensíveis na perspectiva marshalliana, pois que ignorados ou apenas abordados superficialmente por aquele de quem se disse saber toda a Economia de *sua* época. Essa, aliás, uma das críticas mais radicais que se faz a Marshall, como se fez a Ricardo, a de ignorar a macroeconomia e com isso camuflar os reais problemas econômicos da sociedade. Por isso, principalmente, é que Galbraith fala, em sua autobiografia, na “profundamente sancionada obsolescência da Economia neoclássica”. Veredicto confirmado por outros renomados economistas.

Schumpeter, por exemplo, acha também que, em certo sentido, pelo menos, a Economia marshalliana já passou. “Sua visão do processo econômico, seus métodos, seus resultados” — diz ele — “não são mais os nossos. Podemos amar e admirar essa poderosa estrutura (os *Princípios*) que, golpeada pelo impacto de críticas e de novas idéias, ainda projeta suas linhas majestosas no transfundo de nosso próprio trabalho. Podemos amar e admirar sua obra como amamos e admiramos uma madona de Perugino, reconhecendo que corporifica à perfeição o pensamento e o sentimento do seu tempo, reconhecendo, todavia, quão longe nos afastamos dela. Isso, naturalmente, nada mais é que o resultado inevitável do trabalho feito durante os últimos cinquenta anos, que seria inteiramente estéril se os *Princípios* não fossem para nós algo mais que um simples clássico”. “Não são as opiniões de Marshall sobre problemas práticos, questões sociais e semelhantes que são obsoletas.” “O que importa é que seu aparato analítico é obsoleto e que o seria mesmo que nada acontecesse para mudar nossas atitudes políticas. Se a História permanecesse estacionária e nada senão a análise tivesse prosseguido, o veredicto teria que ser o mesmo.”⁴³

Sobre esse aparato analítico marshalliano, a que se refere Schum-

43 *The Great Economists*. p. 92.

peter, a crítica mais radical, mas só em parte válida, é a de que a influência de Marshall teria sido “desastrosa” por ter levado a análise econômica numa direção estéril, preocupado que estava com um fictício “estado estacionário”, um mundo de *caeteribus paribus* num contínuo selado, despido de realismo, relevância ou praticabilidade, o que teria justificado a sabedoria dos homens de negócios em ignorarem os economistas por quase meio século, segundo Levitt. Existem hoje, é verdade, processos mais refinados de análise econômica, tal como, por exemplo, o sistema de *input-output* de Leontief, assim como Milton Friedman, por outro lado, colocou a curva da procura em bases analíticas mais satisfatórias. Mas é igualmente verdade que Marshall usou o artifício analítico de *ceteris paribus* com grande flexibilidade e cautela. Assim, justificava ele os modelos analíticos estáticos:

“O elemento *tempo* é a principal causa das dificuldades nas investigações econômicas que tornam necessário para o homem, com suas limitadas faculdades, avançar passo a passo; decompondo uma questão complexa, estudando uma porção de cada vez, e por fim combinando suas soluções parciais em solução mais ou menos completa do problema inteiro. Decompondo-o, ele segrega as causas perturbadoras... no momento em uma espécie de confinamento chamado *Ceteris paribus*... Tanto mais a questão é restrita, mais exatamente pode ser manipulada... Cada manipulação exata e firme de uma questão restrita... ajuda a tratar das questões mais amplas... mais exatamente do que seria possível de outro modo. A cada passo mais coisas podem ser retiradas do confinamento; discussões exatas podem ser tornadas abstratas, discussões realísticas podem se tornar menos inexatas do que fora possível numa fase anterior” (Livro Quinto. Cap. V, § 2).

Ele foi justamente pelo uso abusivo desse método que Marshall censurou “muitas interpretações populares da teoria do valor de Ricardo”, dizendo que “é preciso violência para manter grandes forças, sob chaves, no *ceteris paribus* durante, digamos, uma geração inteira, sob a alegação de que elas só têm uma ligação indireta com a questão em foco... Assim, o emprego do método estático nas questões relativas a períodos muito longos é perigoso” (Livro Quinto. Cap. V, § 8). Aparentemente não se sentia de todo satisfeito com os métodos estáticos nem mesmo em curtos períodos: “É óbvio que não há lugar em Economia para longas séries de raciocínio dedutivo...”

A originalidade da obra de Marshall, por tantos proclamada, é outro ponto suscetível de discussão. O fato de que suas contribuições circulavam originalmente em ambientes restritos, via a “tradição oral de Cambridge”, muito antes de serem publicadas em livros, criou uma grande confusão entre originalidade *subjetiva* e *objetiva*. Assim, embora não haja dúvida hoje de que Marshall nada devia a Jevons nem à escola austríaca quanto à doutrina marginalista, isso só se tornou público depois do citado ensaio biobibliográfico de Schumpeter, entre ou-

tros, ainda não se sabia disso, como se verá em seguida. Por outro lado, do ponto de vista da originalidade *objetiva*, os *Princípios* apresentam muitas inovações em matéria de doutrina e de metodologia mas, naturalmente, nem tudo que nele se contém é revelação de verdades fundamentais. Observa, a esse respeito, Schumpeter: “De acordo com o que eu creio serem os padrões usuais da historiografia científica, o mérito da redescoberta do princípio da utilidade marginal pertence a Jevons; o da descoberta do sistema do equilíbrio geral (inclusive a teoria do escambo) pertence a Walras; o princípio da substituição e a teoria da produtividade marginal são de Von Thünen; as curvas de oferta e procura e a teoria estática do monopólio são de Cournot (como também o é o conceito, mas não a denominação, de elasticidade-preço); o excedente do consumidor é de Dupuit; o ‘método diagramático’ de apresentação é também de Dupuit, ou então de Jerkin.⁴⁴ Acusa-se Marshall, injustamente, de não ter reconhecido explicitamente a prioridade que cabe a esses autores em relação a certas idéias, em contraste com a sua generosidade para com Ricardo e Mill, mencionando apenas, além destes, Von Thünen, Cournot e Walras. A verdade, porém, como acentuou Keynes, é que, como no caso de Jevons e dos austríacos, Marshall percebeu defeitos técnicos e outras falhas em suas obras, defeitos estes que poderiam prejudicar a validade e o êxito dos novos princípios, a menos que seus autores fossem mantidos a distância apropriada; outra razão adicional talvez fosse a de que, consciente de suas responsabilidades como num tutelado e “chefe de escola” do pensamento econômico inglês, mantinha uma certa “reserva de mercado” intelectual, onde os produtos estrangeiros só entravam depois de passar por sua inspeção aduaneira e ser por ele “nacionalizados”. Schumpeter, ao apontar as diversas autorias alheias, admite outra circunstância atenuante para a omissão de Marshall: a continuidade do trabalho analítico é um patrimônio e os organizadores, do novo sistema teórico, ou pelo menos Jevons e os austríacos, tinham desnecessariamente aumentado a distância que os separava de seus predecessores. De qualquer modo, Marshall tinha seus próprios critérios quanto à atribuição de crédito às suas fontes e deve ter tido boas e sólidas razões para proceder como o fez, pois que sua integridade intelectual jamais foi questionada.

Dando-se um balanço geral e objetivo, ainda que sumário, no acervo intelectual de Alfred Marshall, do que ele herdou, criou e acrescentou à doutrina e análises econômicas, o saldo é francamente positivo. Se não tivesse feito outra coisa senão sistematizar, ampliar e transformar a Economia Política clássica no corpo de conhecimento e instrumental analítico que chamamos de “escola neoclássica”, já teria desempenhado um papel histórico, legando um patrimônio riquíssimo de

que foram beneficiárias gerações sucessivas de economistas de diferentes persuasões doutrinárias. Os *Princípios de Economia* são ainda hoje a melhor síntese dos postulados neoclássicos em Economia e uma exposição magistral da concepção marginalista, sendo até mesmo considerados por alguns sociólogos uma “teoria da ação” humana.

Muito do seu aparato analítico é original e faz parte do equipamento intelectual do economista moderno — a introdução do fator tempo na análise econômica, a distinção entre economia externa e interna, grande parte de sua teoria monetária, especialmente, a distinção entre taxas de juros “reais” e “monetárias”, a determinação do Valor pelo ponto de equilíbrio entre Procura e Oferta, a concepção de um sistema “copernicano” em que todos os elementos do universo econômico são mantidos em seus lugares por contrapesos e interações mútuas, a idéia de “elasticidade”, a “quase-renda”, a “empresa representativa” ou típica, a organização empresarial como fator de produção etc. Além disso, muitas outras idéias ele as recebeu e reelaborou, outras semeou e foram germinar e florescer nas mãos de outros. Os aparelhos de análise ideados ou “forjados por Marshall caíram no fundo comum dos economistas”, como disse Raymond Barre,⁴⁵ o maior dos economistas contemporâneos da França, segundo muitos afirmam.

Marshall, como quase todas as grandes figuras nos diversos campos de conhecimento ou atividade, foi tão admirado quanto incompreendido e mesmo injustiçado. Supor, por exemplo, diz Shove,⁴⁶ que Marshall tratava o sistema capitalista como parte da ordem natural das coisas ou mesmo que o considerava como tendo sido estabelecido uma vez para sempre, seria, naturalmente, ridículo. “Tal como Mill, ainda que menos confiante, ele visionava a emergência eventual de novas formas de organização e alguma espécie de nova ordem social. Sua preocupação era de que elas viessem de uma maneira que não sufocasse a iniciativa e a experimentação, e antes que o meio institucional e técnico tivesse desenvolvido novos motivos e novas tradições de comportamento que preservassem uma força propulsora do progresso” (as próprias palavras de Marshall a respeito já foram citadas anteriormente, cf. Livro Sexto. Cap. XIII, § 11).

Não se infira daí que Marshall fosse socialista, embora simpatizasse com seus ideais, mas não com a sua engenharia social — “seria socialista se não tivesse coisa mais séria para fazer”, disse ele uma vez. Algumas concepções de cunho protomarxista, no entanto, podem ser encontradas aqui e ali em seus textos, numa interpretação um tanto talmúdica, como, por exemplo, a de que o modo pelo qual o caráter do homem afeta e é afetado pelos métodos prevaletentes de produção, distribuição e consumo da riqueza tinha importância cien-

45 *Économie Politique*. 10ª ed., Paris, PUF, 1975. v. I, p. 52.

46 *Loc. cit.*, 458-459.

tífica. A essa conclusão ele poderia ter chegado por outras vias que não a do *Das Kapital*, que ele leu, já que achava Marx nebuloso e utópico, e discordava dele quanto à interpretação da teoria do salário de Ricardo, justamente um dos pilares da teoria econômica marxista e que Marshall achava que Marx não tinha entendido, enquanto o filósofo e economista alemão provavelmente relegava o autor dos *Princípios* ao anonimato dos “economistas vulgares”, detestava professores de Economia e não lia senão livros e documentos da Biblioteca do Museu Britânico, onde, provavelmente, a obra de Marshall ainda não havia chegado...

A consciência social de Marshall, entretanto, era viva e participante, dentro, naturalmente, das limitações da época e do seu meio sociocultural. Ele não era simplesmente um “moralista vitoriano” como o chamou Schumpeter: não, ele praticava o que pregava, embora em termos relativos — participava, sem remuneração, de comissões oficiais relativas a questões de interesse público e social, convivia com líderes sindicais e associações operárias etc. A sua “mensagem social”, contida, principalmente, nos *Princípios*, mas ignorada ou subestimada por leitores desavisados ou preconceituosos, é parte integrante e relevante desta obra, como vimos há pouco, havendo mesmo quem a considere a mais importante, pois que é de maior atualidade. São de tal convicção e severidade seus pronunciamentos de natureza ético-sociais, extra ou para-econômicos, que Levitt diz, mordaz como sempre, que obviamente Marshall erige-se em “ventríloquo de Deus”, separando o bom do mau, o mais elevado do mais baixo, o digno do indigno em matéria de valores e sentimentos. Para Marshall, convém lembrar, “O objetivo dominante da Economia é contribuir para a solução dos problemas sociais”. E foi a sua preocupação com a pobreza e o bem-estar do povo — convém também relembrar — que o trouxe da Igreja Anglicana para a Economia.

Depois de enumerar suas diversas e valiosas contribuições ao desenvolvimento da Economia, Schumpeter, que foi, como vimos, um dos seus mais agudos críticos e lúcido admirador, reconheceu que a maior das qualidades da grande obra de Marshall ainda não foi mencionada. Além da grande conquista no campo da teoria, existe uma mensagem ainda maior. Mais do que qualquer outro economista — com exceção, talvez, de Pareto — Marshall apontou para o futuro. Ele não tinha uma teoria da competição monopolística. Mas indicou-lhe o rumo, ao considerar o mercado especial de uma firma. Declaramos acima que a sua teoria pura era estritamente estática, mas, também, que ele apontou o rumo da dinâmica econômica. Não realizou nenhum trabalho econométrico. Mas raciocinou sempre tendo em vista o complemento estatístico da teoria econômica e esforçou-se para formular conceitos que fossem estatisticamente operacionais: em seu discurso sobre “A Velha e a Nova Geração de Economistas” esboçou partes im-

portantes do programa da Econometria moderna.⁴⁷ E esse insigne economista, conclui, noutro contexto, que “em um outro sentido o ensinamento de Marshall jamais poderá desaparecer. Sua influência perdurará por um tempo indefinido porque ensinamento de tal amplitude e força emerge na herança das gerações subseqüentes, mas também porque há nele uma qualidade especial que efetivamente resiste à decadência”.⁴⁸

Marco e caminho de passagem obrigatória na história do pensamento econômico, os *Princípios* continuam sendo um padrão de um tratado sobre fundamentos da Economia. Neófitos e iniciados nos estudos econômicos encontrarão nesta obra-prima muito que aprender e sobre o que refletir, não apenas pelo seu inestimável valor histórico mas também pelo acervo intelectual que se apresenta, em grande parte, ainda vivo e atual.

Como disse inicialmente, a leitura dos autores clássicos, em qualquer ramo do conhecimento, especialmente de suas obras-primas — e os *Princípios de Economia* são uma delas —, é sempre instrutiva e salutar. Que Marshall é um clássico por excelência, no sentido lato da expressão, não resta a menor dúvida, pois, segundo a sua própria definição, um autor clássico é aquele que “pela forma ou pela substância de suas palavras ou realizações exprime ou indica idéias arquitetônicas em pensamento ou sentimento, que são, até certo ponto, suas próprias, e que, uma vez criadas, jamais podem morrer, mas são um fermento atuando incessantemente no Cosmo”.⁴⁹ Ademais, trata-se de um eminente economista que, *avis rara* em qualquer país e em qualquer época, pensava e agia segundo seu próprio preceito de que “a verdade é a única coisa digna de obter-se, não a paz de espírito”.⁵⁰

Como fecho deste ensaio, quero deixar consignado de público o meu agradecimento a Rômulo Almeida, co-tradutor dos *Princípios* a quem, *elder statesman* da Economia, da Política e da Administração Pública no Brasil, caberia, *honoris causa*, fazer a apresentação de Marshall aos leitores brasileiros, mas que, generosamente como é do seu feitio, não só abriu mão desse seu privilégio em meu favor como incentivou-me a empreender essa honrosa tarefa. No entanto, a organização dos fatos resenhados e os conceitos aqui emitidos não representam, necessariamente, a sua opinião, sendo de minha inteira e exclusiva responsabilidade.

Ottolmy Strauch

47 *História da Análise Econômica*. p. 113.

48 *Ten Great Economists*. p. 93.

49 Carta a J. Bonar. In: *Memorials*. p. 374.

50 Respondendo à crítica de economistas americanos de que ele tentava conciliar doutrinas inconciliáveis. “Eu nunca transigi com nenhuma doutrina” — disse ele — “nem nunca modifiquei minhas idéias científicas simplesmente por espírito de concorrência ou para obter favores de críticos”. *Memorials*. p. 408.

Ottolmy Strauch, nascido em Porto Alegre e radicado no Rio de Janeiro, tem os cursos de Ciências Jurídicas e Sociais (antiga Universidade do Brasil) e Administração (EUA). Participante das atividades de centros de pesquisa e planejamento americanos, manteve estreito contato com a Nova Escola de Ciências Sociais de Nova York. Representou o Brasil em Assembléias Gerais das Nações Unidas, sendo eleito várias vezes membro do comitê de Contribuições da ONU. Exerceu cargos relevantes na área econômica do Governo Federal (membro da Assessoria Econômica da Presidência da República no Governo Vargas; Diretor Executivo do Conselho de Desenvolvimento no Governo Kubitschek; membro da direção do Instituto de Resseguros do Brasil e do Instituto do Açúcar e do Alcool). Estudioso da problemática econômico-social do Brasil, pertenceu ao chamado “Grupo de Itatiaia” de debates e ao IBESP, de cuja revista (*Cadernos do Nosso Tempo*) fez parte da direção. Atualmente, dedica-se a trabalhos para escritórios de consultoria técnica e editoras.

ALFRED MARSHALL

PRINCÍPIOS DE ECONOMIA*

TRATADO INTRODUTÓRIO

VOLUME I

Tradução revista de Rômulo Almeida e Ottolmy Strauch

* Traduzido de *Principles of Economics: An introductory volume*. Londres, The Macmillan Press Ltd. 8ª edição, 1920, reimpressão de 1979.
A presente edição reproduz a tradução de 1946 da Editora Epasa, Rio de Janeiro, mas inteiramente revista pelos próprios tradutores. (N. do E.)

PREFÁCIO À PRIMEIRA EDIÇÃO

As condições econômicas estão em constante mudança, e cada geração encara os problemas de seu tempo de uma forma que lhe é peculiar. Na Inglaterra, bem como no Continente e na América, os estudos econômicos estão sendo agora impulsionados mais vigorosamente do que nunca, mas toda essa atividade tem apenas demonstrado com maior clareza que a ciência econômica é e deve ser de crescimento contínuo e lento. Alguns dos melhores trabalhos da presente geração têm, de fato, parecido, à primeira vista, antagônicos aos de passados autores; no entanto, à medida que, com o tempo, vão se colocando em suas devidas proporções e suas arestas mais ásperas vão sendo desbastadas, pode se ver que não envolvem nenhuma solução de continuidade no desenvolvimento da ciência. As novas doutrinas têm completado as antigas, as têm estendido, desenvolvido e, algumas vezes mesmo, corrigido, e freqüentemente lhes têm dado outro aspecto, insistindo de modo diferente sobre os diversos pontos; porém muito raramente as têm subvertido.

A presente obra é uma tentativa de apresentar numa versão moderna as velhas doutrinas, com a ajuda dos novos trabalhos e com referência aos novos problemas de nossa época. Seus propósitos gerais estão indicados no Livro Primeiro, no fim do qual é feito um pequeno resumo das matérias de investigação econômica consideradas principais, bem como das mais importantes conseqüências de ordem prática em que essa investigação tem uma certa influência. De acordo com as tradições inglesas, sustenta-se que a função da ciência é coligir, dispor e analisar os fatos econômicos, e aplicar o conhecimento, ganho pela observação e pela experiência, na determinação dos presumíveis efeitos imediatos e remotos dos vários grupos de causas. Entende-se, também, que as leis da Economia são expressões de tendências formuladas de um modo indicativo, e não preceitos éticos no imperativo. As leis e raciocínios econômicos são, de fato, apenas uma parte do material que a consciência e o bom senso têm que levar em conta na resolução de

problemas práticos e na fixação de regras que sirvam de normas para orientação na vida.

As forças éticas estão, entretanto, entre as que o economista deve considerar. Tem-se tentado, na verdade, construir uma ciência abstrata com respeito às ações de um “homem econômico”, que não esteja sob influências éticas e que procure, prudente e energicamente, obter ganhos pecuniários movido por impulsos mecânicos e egoísticos. Mas essas tentativas não têm sido coroadas de êxito, nem tampouco realizadas integralmente, pois que não têm tratado o homem econômico como perfeitamente egoísta. Ninguém sabe melhor que o homem econômico resistir ao trabalho árduo e aos sacrifícios, no desejo altruístico de prover às necessidades de sua família. Tacitamente se têm incluído entre os motivos normais as afeições familiares. Mas se eles incluem estas, por que não devem, então, incluir todos os outros motivos altruísticos cuja ação é tão extensamente uniforme em qualquer classe, em qualquer tempo e lugar, que pode ser reduzida à regra geral? Parece não haver razão para isso. Na presente obra considera-se ação normal aquela que se espera, sob certas condições, dos membros de um grupo industrial, e não se tenta excluir a influência de quaisquer motivos, cuja ação seja regular, somente porque sejam altruísticos. Se este livro tem alguma peculiaridade é, talvez, a de dar preeminência a esta e outras aplicações do princípio de continuidade.

Esse princípio é aplicado não só à qualidade ética dos motivos pelos quais um homem pode ser influenciado na escolha de seus fins, mas também à sagacidade, à energia e à disposição com que os procura. Acentua-se, assim, o fato de que há uma gradação contínua das ações dos homens da *City*,⁵¹ que são baseadas em cálculos deliberados e de grande alcance, e executadas com vigor e habilidade, até as do vulgo que não tem nem o poder nem a vontade para conduzir os seus negócios de um modo comercial. O desejo normal de economizar, bem como o de sujeitar-se a certo esforço por uma determinada recompensa pecuniária, ou a espreteza normal para procurar os melhores mercados onde comprar e vender, ou, ainda, para descobrir a mais vantajosa ocupação para si próprio ou para seus filhos — todas estas e outras suposições semelhantes serão relativas aos membros de uma classe particular, em determinado lugar e em dado tempo, mas uma vez compreendido isso, a teoria do valor normal é aplicável do mesmo modo às ações das classes de natureza não-comercial, embora não o seja com a mesma precisão de detalhes como às do comerciante ou banqueiro.

Do mesmo modo que não existe uma linha nítida de divisão entre uma conduta que é normal e a que deve ser provisoriamente desprezada como anormal, assim também não há nenhuma entre os valores normais

51 *City*, centro financeiro de Londres. O autor refere-se, por analogia, às atividades dos banqueiros e homens de negócios em geral. (N. dos T.)

de um lado e, de outro, os valores “correntes”, do “mercado” ou “ocasionais”. Estes últimos são aqueles em que os acidentes do momento exercem uma influência preponderante, ao passo que valores normais são os que seriam afinal atingidos se as condições econômicas que se têm em vista tivessem tempo de produzir, sem perturbações, os seus efeitos completos. Mas não há nenhum abismo intransponível entre uns e outros: eles projetam as suas sombras uns nos outros, por gradações contínuas. Os valores que podemos considerar normais, se pensarmos nas transformações que se produzem de hora a hora numa Bolsa de Mercadorias, são somente valores correntes se consideramos o decurso de um ano; e os valores normais com referência a esse período não são, por sua vez, senão valores correntes em relação à história do século. Isso porque o elemento tempo, que é o centro das principais dificuldades de quase todos os problemas econômicos, é, em si mesmo, absolutamente contínuo: a Natureza não conhece uma divisão absoluta entre períodos longos de tempo e períodos curtos, mas passamos de uns a outros por gradações imperceptíveis, e o que é um período curto para um problema é um longo para outro.

Assim, por exemplo, a maior parte, ainda que não toda, da distinção entre renda e juro do capital gira em torno da extensão do período que temos em vista. Aquilo que é legitimamente considerado juro para um capital “livre” ou “flutuante”, ou para novas inversões de capital, deve ser tratado com maior propriedade como uma espécie de renda — a que denominaremos, mais adiante, uma *quase-renda* — sobre inversões antigas de capital. E não existe uma linha divisória nítida entre capital flutuante e aquele que foi “imobilizado” num ramo particular da produção, nem entre novas e velhas inversões de capital; cada grupo se confunde gradualmente com o outro. E assim vemos incluída a renda da terra, não como algo por si mesmo, mas sim como a espécie principal de um extenso gênero, ainda que, sem dúvida, tenha características próprias que são de importância vital do ponto de vista da teoria e da prática.

Por outro lado, embora haja uma linha nítida de divisão entre o próprio homem e os meios que ele usa, e ainda que a oferta e a procura dos esforços e sacrifícios humanos ofereçam particularidades que lhes são próprias e que não são comuns à oferta e à procura de bens materiais, ainda assim tais bens materiais, em última análise, são geralmente, eles mesmos, o resultado do trabalho humano. As teorias do valor do trabalho e das coisas por ele feitas não podem ser separadas: são partes de um grande todo; e as diferenças que entre elas existam mesmo em matéria de detalhe, revelam-se, pela análise, na maior parte, diferenças de grau antes do que de natureza. Assim como, a despeito das grandes diferenças de forma entre os pássaros e quadrúpedes, há uma idéia fundamental por entre as suas estruturas, do mesmo modo a teoria geral do equilíbrio da oferta e da procura é

uma idéia Fundamental que se encontra através das estruturas das várias partes do problema central da Distribuição e Troca.⁵²

Uma outra aplicação do princípio de continuidade é a que concerne à terminologia. Tem havido sempre uma tentação para classificar os bens econômicos em grupos claramente definidos, sobre os quais se possam fazer algumas proposições curtas e incisivas para satisfazer, ao mesmo tempo, o desejo de precisão lógica, por parte do estudante, e o gosto popular pelos dogmas que aparentam profundidade e que sejam ainda de fácil manuseio. Mas grandes males talvez tenham sido causados pelos que, não resistindo à tentação, traçam, artificialmente, largas linhas de divisão onde a Natureza não traçou nenhuma. Quanto mais simples e absoluta for uma doutrina econômica, maior será a confusão que ela provoca quanto tentada sua aplicação à prática se as linhas divisórias a que ela se refere não puderem ser encontradas na vida real. Não há, na vida real, uma linha nítida de divisão entre as coisas que são e as que não são Capital, ou as que sejam ou não necessárias à vida, ou, ainda, entre o Trabalho que se considera produtivo e o que assim não é considerado.

A noção de continuidade no que diz respeito à evolução é comum a todas as modernas escolas do pensamento econômico, estejam elas sujeitas sobretudo às influências da Biologia, como acontece nos escritos de Herbert Spencer, ou da História e da Filosofia, como na *Filosofia da História* de Hegel e em mais recentes estudos ético-históricos no Continente e em outras partes. Estas duas espécies de influências afetaram, mais do que qualquer outra, a substância dos pontos de vista expressos na presente obra, mas na forma inspiraram-se mais nas concepções matemáticas de continuidade, representadas pelos *Principes Mathématiques de la Théorie des Richesses*, de Cournot.⁵³ Ele ensinou que é necessário enfrentar a dificuldade de considerar os vários elementos de um problema econômico — não como determinantes uns dos outros numa cadeia de causas, *A* determinando *B*, *B* determinando *C*, e assim por diante — mas todos se determinando uns aos outros. A ação da Natureza é complexa:

52 Em *Economics of Industry*, escrito por minha esposa e por mim em 1879, tentamos mostrar a natureza dessa unidade fundamental. Uma breve e provisória explicação das relações entre a procura e a oferta foi dada antes da teoria da Distribuição; aplicou-se, então, este esquema de raciocínio geral, sucessivamente, à remuneração do trabalho, ao juro do capital e ao lucro da administração. Mas a idéia geral deste plano não ficou muito clara, e, por sugestão do professor Nicholson, deu-se-lhe maior destaque na presente obra.

53 Antoine Augustin Cournot (1801-1877), matemático, economista e filósofo francês, foi um verdadeiro precursor do que hoje chamamos de Econometria ao publicar em 1838 o seu tratado *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*. Como matemático especialista em cálculo de probabilidades (*Exposition de la théorie des chances et des probabilités*. 1843), formulou uma concepção probabilística e relativista do conhecimento, a qual, embora admitindo a existência de ordem na Natureza e na História, atribuía um papel importante ao *acaso*, considerado este a interseção de séries causais, independentes, sobre cuja irredutibilidade baseia sua classificação das ciências (*Traité de l'Enchaînement des Idées Fondamentales dans les Sciences et dans l'Histoire*. 1861; *Matérialisme, Vitalisme, Rationalisme*. 1875). Cf. Robert, 2. (N. dos T.)

e nada se ganhará, afinal, pretendendo que ela seja simples e tentando descrevê-la numa série de proposições elementares.

Sob a influência de Cournot, e um pouco menos de Von Thünen,⁵⁴ fui levado a dar grande importância ao fato de que as nossas observações da Natureza, tanto no mundo moral quanto no físico, relacionam-se menos com quantidades totais do que com incrementos de quantidades; e que, em particular, a procura de uma coisa é uma função contínua, cujo incremento “marginal”,⁵⁵ supondo-se uma posição de equilíbrio estável, contrabalança o incremento correspondente do seu custo de produção. Não é fácil conseguir-se uma visão clara e completa de continuidade, a esse respeito, sem a ajuda de símbolos matemáticos ou de diagramas. O uso destes últimos não exige conhecimento especial, e, comumente, exprime as condições da vida econômica com maior exatidão e facilidade do que os símbolos matemáticos. Por isso foram usados como ilustrações suplementares nas notas da presente obra. A argumentação do texto não se baseia nesses diagramas, que podem ser abandonados, mas a experiência parece demonstrar que eles dão uma compreensão mais firme de muitos princípios importantes do que a que se obteria sem a sua ajuda, e que existem muitos problemas de teoria pura que ninguém jamais enfrentará de outro modo, uma vez aprendendo a usar diagramas.

O principal uso da matemática pura em questões econômicas parece ser o de ajudar uma pessoa a anotar rapidamente, de uma forma sucinta e exata, alguns de seus pensamentos, para seu próprio uso, bem como assegurar-se de que tem suficientes premissas, e somente o bastante, para as suas conclusões (isto é, que suas equações não sejam em número maior ou menor do que suas incógnitas). Mas quando um grande número de sinais tiver que ser usado, isso se torna extremamente penoso para qualquer um, exceto para o próprio autor. O gênio de Cournot renova a atividade intelectual de qualquer um que entre em contato com ele, e matemáticos de igual porte podem, usando as suas armas favoritas, abrir caminho ao centro de alguns desses difíceis problemas da teoria econômica, cujos aspectos exteriores somente foram até agora abordados; ainda assim parece ser de proveito duvidoso o tempo que alguém gastar na leitura de extensas representações matemáticas de doutrinas econômicas se esses cálculos não foram feitos pela própria pessoa que os lê.

Setembro de 1890.

54 Johan Heinrich von Thünen (1783-1850), economista alemão, aplicava em sua propriedade rural um modelo de administração em que os empregados participavam dos lucros. É autor de *O Estado Isolado* (*Der Isolierte Staat*, 2v., 1824-1850). Sua principal contribuição à teoria econômica foi, seguindo Ricardo, o estudo da renda fundiária, formulando, antes mesmo dos marginalistas clássicos, o princípio da produtividade marginal e cuja terminologia, neste particular, o autor adotou. Cf. Robert, 2. (N. dos T.)

55 O termo incremento “marginal” tomei-o da obra de Von Thünen *Der Isolierte Staat*, 1824-1850, sendo agora comumente empregado pelos economistas alemães. Quando apareceu a teoria de Jevons, adotei a sua expressão “final”, mas acabei por me convencer de que “marginal” é melhor.

PREFÁCIO À OITAVA EDIÇÃO

Esta edição é uma reimpressão da sétima, que foi uma reimpressão da sexta, salvo pequenas alterações em questões de detalhe. O prefácio é quase o mesmo do da sétima edição.

Há já trinta anos que a primeira edição deste livro trouxe a promessa de um segundo volume que viesse completar o tratado, num tempo razoável. Mas fiz meu plano numa escala demasiado ampla e o seu objetivo se ampliou, especialmente na sua face realista, diante de cada impulso da Revolução Industrial da geração presente, que ultrapassou as mudanças de há um século, tanto em rapidez como em amplitude de movimento. Assim, muito cedo fui compelido a abandonar a esperança de completar a obra em dois volumes. Meus planos subsequentes foram mudados mais de uma vez, em parte pelo curso dos acontecimentos, em parte pelos meus outros compromissos e pelo declínio de minha saúde.

Industry and Trade, publicado em 1919, é, com efeito, a continuação do presente volume. Um terceiro (sobre Comércio, Finança e o Futuro da Indústria) está muito adiantado. Os três volumes têm por objetivo tratar dos principais problemas da Economia, até onde a capacidade do autor possa atingir.

O presente volume fica pois como uma introdução geral ao estudo da ciência econômica, semelhante em alguns aspectos, mas não no todo, aos volumes sobre *Fundamentos (Grundlagen)*, que Roscher e alguns outros economistas lançaram como introdução de coleções de volumes semi-independentes sobre Economia. Evitaram-se certos tópicos especiais como meio circulante e organização de mercados; e alguns assuntos tais como estrutura da indústria, emprego e o problema dos salários foram encarados principalmente em condições normais.

A evolução econômica é gradual. Seu progresso de quando em vez é sobrestado ou revertido por catástrofes políticas; mas seus movimentos progressivos nunca são repentinos, pois, mesmo no mundo ocidental e no Japão, baseiam-se no hábito, consciente em parte e em parte inconsciente. E embora um inventor, um organizador ou um fi-

nancista de gênio pareça ter modificado a estrutura econômica de um povo quase que de um golpe, uma pesquisa revelará que mesmo a parte da sua influência não meramente superficial ou transitória não terá feito mais do que levar a termo um largo movimento construtivo que há muito se achava em gestação. As manifestações da Natureza que ocorrem mais freqüentemente, com tal regularidade que podem ser observadas de perto e estudadas detalhadamente, constituem a base da Economia como da maioria dos outros trabalhos científicos, enquanto as espasmódicas, infreqüentes e difíceis de observação ficam reservadas comumente para um especial exame num estágio ulterior. E a expressão *Natura non facit saltum* é particularmente apropriada a um volume sobre Fundamentos da Economia.

Um exemplo desse contraste está na distribuição do estudo entre o presente volume e o *Industry and Trade*. Quando qualquer ramo da indústria oferece um campo aberto para novas firmas que alcançam o primeiro plano e talvez decaiam depois de algum tempo, o custo normal da produção nele pode ser estimado com referência a “uma firma representativa”, que goze de uma boa situação quer quanto às economias internas de um negócio individual bem organizado, quer quanto às economias gerais ou externas que decorrem do conjunto da organização coletiva da região como um todo. Um estudo sobre tal firma pertence propriamente a um volume sobre Fundamentos. O mesmo se dá com um estudo dos princípios sobre os quais um monopólio firmemente estabelecido, nas mãos de um departamento do Governo ou de uma empresa ferroviária, regula os seus preços com base principalmente nas suas próprias receitas, mas também com maior ou menor consideração pelo bem-estar dos seus clientes.

Mas cessa a ação normal quando os trustes estão disputando o domínio de um grande mercado; quando estão sendo constituídas ou desfeitas comunidades de interesses; e sobretudo quando o programa de um estabelecimento em particular parece dirigir-se não com a única preocupação do próprio êxito comercial, mas em subordinação a uma grande manobra de Bolsa, ou a qualquer campanha pelo controle de mercados. Tais matérias não podem ser propriamente discutidas num volume sobre Fundamentos; elas cabem num volume que trate de alguma parte da Superestrutura.

A Meca do economista está antes na Biologia econômica do que na Dinâmica econômica. Contudo, as concepções biológicas são mais complexas que as da Mecânica: um volume de Fundamentos deve dar por isso um lugar relativamente grande às analogias mecânicas. Faz-se freqüente uso do termo “equilíbrio”, que sugere algo de analogia com estática. Este fato, combinado com a atenção predominante que nesta obra é dada às condições normais de vida da época moderna, suscitou a noção de que sua idéia central é “estática” antes que “dinâmica”.

Mas, de fato, ela cuida largamente das forças que causam movimento: e sua tônica é mais da dinâmica que da estática.

Todavia, as forças a serem encaradas são tão numerosas que o melhor é tomar poucas de cada vez e elaborar um certo número de soluções parciais como auxiliares de nosso estudo principal. Começamos assim por isolar as relações primárias de oferta, procura e preço em relação a uma mercadoria particular. Reduzimos as outras forças à inércia com a frase “todos os outros fatores sendo iguais”: não supomos que sejam inertes, mas por enquanto ignoramos sua atividade. Esse expediente científico é bem mais velho do que a ciência: é o método pelo qual, conscientemente ou não, homens sensatos trataram desde tempos imemoriais cada problema difícil da vida ordinária.

Num segundo estágio, novas forças são liberadas do sono hipotético que lhes foi imposto: mudanças nas condições de procura e de oferta de grupos determinados de mercadorias entram em jogo, e suas complexas e mútuas interações começam a ser observadas. Gradualmente a área do problema dinâmico se torna maior, diminui a área abrangida por pressuposições estáticas provisórias e, por fim, se alcança o grande problema central da Distribuição do Dividendo Nacional entre um vasto número de diferentes agentes da produção. Entrementes, o princípio dinâmico da “Substituição” aparece sempre em ação, fazendo com que a procura e a oferta de qualquer série de agentes de produção sejam influenciadas, através de canais indiretos, pelos movimentos de procura e oferta relativos a outros agentes, mesmo situados em remotos campos da indústria.

A principal preocupação da economia é, assim, com seres humanos que, para o bem ou para o mal, são impelidos a mudar e progredir. Hipóteses estáticas fragmentárias são utilizadas como auxiliares temporárias de concepções dinâmicas, ou melhor, biológicas, mas a idéia central da Economia, mesmo quando somente os seus Fundamentos estão em discussão, deve ser a de força viva e de movimento.

Houve épocas na história social nas quais os traços especiais da renda auferida da propriedade da terra dominaram as relações humanas, e talvez eles possam novamente assegurar-se da preeminência. Mas, na era atual, a abertura de novas regiões, auxiliada pelas baixas despesas de transporte em terra e no mar, quase suspendeu a tendência do Rendimento Decrescente, no sentido em que o termo foi usado por Malthus e Ricardo, quando os salários semanais dos trabalhadores ingleses eram freqüentemente menores do que o preço de meio *bushe*⁵⁶ de bom trigo. E, contudo, se o crescimento da população deva prosseguir por longo tempo, na base de um quarto da taxa atual, os valores ren-

56 *Bushe*: medida de capacidade para cereais (correspondente na Inglaterra a 36 367 litros e nos Estados Unidos a 35 238). Hoje de uso generalizado nos mercados internacionais de grãos e no noticiário econômico da imprensa. (N. dos T.)

táveis totais da terra para todos os seus possíveis usos (suposto fossem livres como agora de restrições pelas autoridades públicas) poderiam novamente exceder o conjunto das receitas derivadas de todas as outras formas de propriedade material, mesmo que a terra pudesse então absorver vinte vezes mais trabalho humano que agora.

Nas sucessivas edições até a presente, tem sido dada uma progressiva importância a esses fatos; e também ao fenômeno correlato de que em cada ramo da produção e comércio há uma margem até a qual uma crescente aplicação de qualquer fator será lucrativa sob condições dadas; mas além da qual a sua maior aplicação obterá um rendimento decrescente, a não ser que a procura cresça acompanhada de um adequado aumento dos fatores de produção necessários para cooperar com aquele. Igual importância se atribuiu crescentemente ao fato complementar de que a noção de margem não é uniforme e absoluta; varia com as condições do problema em vista, e, em particular, com o período de tempo ao qual se refere. São universais as regras de que (1) os custos marginais não governam o preço; (2) apenas na margem é que a ação das forças que governam os preços podem ser expostas à luz meridiana; (3) a margem, que deve ser estudada com referência a períodos longos e resultados duradouros, difere em caráter como em extensão da que deve ser estudada com referência a períodos curtos e flutuações passageiras.

As variações na natureza dos custos marginais são, na verdade, largamente responsáveis pelo fato bem conhecido de que os efeitos de uma causa econômica não facilmente verificáveis são freqüentemente mais importantes do que aqueles que estão na superfície e atraem os olhos do observador acidental. Esta é uma das dificuldades fundamentais subjacentes à análise econômica de tempos passados e que a tem confundido. Sua inteira significação ainda não é, talvez, geralmente reconhecida, e muito trabalho será necessário antes que ela seja completamente compreendida.

A nova análise se esforça gradualmente e por tentativas para trazer à Economia, tanto quanto a natureza largamente diversa do material permitir, os métodos da ciência dos pequenos incrementos (comumente chamada cálculo diferencial), à qual o homem deve direta ou indiretamente a maior parte do domínio que obteve nos tempos recentes sobre a Natureza física. Ela está ainda na sua infância, não tem dogmas, nem padrões ortodoxos. Ainda não teve tempo de conseguir uma terminologia perfeitamente estabelecida, e algumas diferenças sobre o melhor uso de termos e outras questões subsidiárias são apenas um sinal de vitalidade. De fato, porém, há uma harmonia e um acordo notáveis entre os que estão trabalhando construtivamente segundo o novo método quanto aos pontos essenciais; especialmente entre os que se aproveitaram de um aprendizado nos problemas mais simples e mais definidos, e, pois, os mais adiantados, da Física. Antes que uma

nova geração tenha passado seu domínio sobre o campo limitado mas importante da Economia ao qual se aplica não será mais posto em dúvida.

Minha esposa me ajudou e aconselhou em todas as fases das sucessivas edições desta obra. Cada uma delas deve muito às suas sugestões, ao seu zelo e à sua crítica. O dr. Keynes⁵⁷ e o sr. L. L. Price leram do princípio ao fim as provas da primeira edição e me auxiliaram muito; e o sr. A. W. Flux também muito fez por mim. Entre os que me ajudaram em pontos especiais, em alguns casos em mais de uma edição, mencionaria especialmente os professores Ashley, Cannan, Edgeworth, Harvefield, Pigou e Taussig; o dr. Berry, o sr. C. R. Fay e o falecido professor Sidgwick.⁵⁸

Balliol Croft,
6, Madingley Road, Cambridge.
Outubro de 1920.

57 Deve tratar-se de John Neville Keynes, colega de Marshall em Cambridge, autor de um ainda valioso compêndio de metodologia econômica (*Scope and Method of Political Economy*) e pai do famoso economista John Maynard Keynes. (N. dos T.)

58 Sobre as mais eminentes personalidades aqui mencionadas e seu relacionamento com Marshall ver o ensaio biobibliográfico introdutório à presente edição. (N. dos T.)

SUMÁRIO DO VOLUME I

LIVRO PRIMEIRO

Exame Preliminar

Capítulo I. *Introdução*. § 1. A Economia é um estudo da riqueza e um ramo do estudo do homem. A História do mundo foi formada por forças religiosas e econômicas. § 2. A questão da necessidade ou não da pobreza dá o mais elevado interesse à Economia. § 3. A ciência é, no essencial, de desenvolvimento recente. § 4. A concorrência pode ser construtiva ou destrutiva: mesmo quando construtiva é menos benéfica do que a cooperação. Mas as características fundamentais dos negócios modernos são a liberdade de indústria e empresa, a autoconfiança e a previsão. 77

Capítulo II. *A Substância da Economia*. § 1. A Economia trata principalmente dos incentivos à ação e das resistências à mesma, cuja quantidade pode ser medida, aproximadamente, em dinheiro. Essa medida refere-se apenas às quantidades das forças: as qualidades dos motivos, sejam nobres ou ignóbeis, por sua própria natureza não podem ser medidas. § 2. Leva-se em conta que um xelim tem força maior para um homem pobre do que para um homem rico: mas a Economia busca resultados gerais que são pouco afetados por peculiaridades individuais. § 3. O próprio hábito baseia-se em grande parte na escolha deliberada. § 4, 5. Os motivos econômicos não são exclusivamente egoísticos. O desejo de possuir dinheiro não exclui outras influências e pode, ele mesmo, originar-se de motivos nobres. A amplitude do sistema de medidas econômicas pode gradualmente estender-se até as ações em grande parte altruísticas. § 6. Os motivos para a ação coletiva são de grande e crescente importância para o economista. § 7. Os economistas lidam basicamente com um lado da vida do homem; mas trata-se da vida de um homem real, não de um ser fictício. 85

Capítulo III. *Generalizações ou Leis Econômicas*. § 1. A Economia utiliza

a indução e a dedução, mas em proporções diferentes para diferentes propósitos. § 2, 3. A natureza das leis: as leis das ciências naturais variam em precisão. As leis sociais e econômicas correspondem às das ciências naturais mais complexas e menos exatas. § 4. A relatividade do termo Normal. § 5. Todas as doutrinas científicas assumem implicitamente condições: mas esse elemento hipotético é particularmente importante nas leis econômicas. 97

Capítulo IV. *A Ordem e os Objetos dos Estudos Econômicos*. § 1. Resumo dos capítulos II e III. § 2. As investigações científicas devem ajustar-se, não aos fins práticos a que servem, mas à natureza das matérias de que se ocupam. § 3. As principais matérias da investigação econômica. § 4. Questões práticas que estimulam as investigações dos economistas ingleses na época atual, apesar de não estarem completamente dentro do campo de sua ciência. § 5, 6. O economista precisa praticar suas faculdades de percepção, imaginação, raciocínio, simpatia e precaução. 105

LIVRO SEGUNDO

Algumas Noções Fundamentais

Capítulo I. *Introdução*. § 1. A Economia considera a riqueza um meio de satisfazer as necessidades e um resultado de esforços. § 2. A dificuldade de classificar as coisas que estão mudando suas características e seus usos. § 3. A Economia deve acompanhar a prática da vida cotidiana. § 4. É necessário que as noções sejam definidas com clareza, mas que o uso dos termos não seja rígido. 117

Capítulo II. *A Riqueza*. § 1. O uso técnico do termo *Bens*, Bens materiais. Bens pessoais. Bens externos e internos. Bens transferíveis e intransferíveis. Bens livres. Bens permutáveis. § 2. A riqueza de uma pessoa compõe-se de seus bens externos que possam ser avaliados em dinheiro. § 3. Mas às vezes é necessário usar o termo *Riqueza* em sentido lato, para incluir toda a riqueza pessoal. § 4. A participação do indivíduo nos bens coletivos. § 5. A riqueza nacional. A riqueza cosmopolita. As bases jurídicas dos direitos à riqueza 121

Capítulo III. *Produção. Consumo. Trabalho. Artigos de Primeira Necessidade (Necessaries)*. § 1. O homem pode produzir e consumir apenas utilidades, não a própria matéria. § 2. A palavra *Produtivo* pode ser mal compreendida e, em geral, deve ser evitada ou explicada. § 3. Artigos de primeira necessidade para a existência e para a eficiência. § 4. Há desperdício quando se consome menos do que o estritamente necessário para a eficiência. Coisas necessárias convencionais. 129

Capítulo IV. *Renda. Capital.* § 1. Renda monetária e capital mercantil. § 2. Definições de Renda Líquida, Juros e Lucros, do ponto de vista comum dos negócios. Vantagens e Ganhos Líquidos da Administração, Quase-Rendas. § 3. Classificações de capital, do ponto de vista particular. § 4-7. Capital e renda do ponto de vista social. § 8. Produtividade e expectativa são atributos iguais do capital, respectivamente em relação à procura de capital e à sua oferta 137

LIVRO TERCEIRO

Sobre as Necessidades e suas Satisfações

Capítulo I. *Introdução.* § 1. A relação deste livro com os três seguintes. § 2. Tem-se dado pouca atenção até recentemente à procura e ao consumo 149

Capítulo II. *As Necessidades em Relação com as Atividades.* § 1. O desejo de variedade. § 2, 3. O anseio de distinção. § 4. O anseio da distinção por si mesma. A posição defendida em Economia pela teoria do consumo 153

Capítulo III. *Gradações da Procura por Consumidores.* § 1. A lei das necessidades saciáveis ou utilidade decrescente. Utilidade total. Incremento marginal. Utilidade marginal. § 2. Preço de procura. § 3. Deve-se levar em conta as variações na utilidade do dinheiro. § 4. A programação da procura de uma pessoa. O significado da expressão "incremento da procura". § 5. Procura de um mercado. A lei da procura. § 6. As procuras de mercadorias rivais. 159

Capítulo IV. *A Elasticidade das Necessidades.* § 1. Definição de elasticidade da procura. § 2, 3. Um preço baixo para os ricos pode ser alto para os pobres. § 4. Causas gerais que afetam a elasticidade. § 5. Dificuldades relacionadas com o elemento Tempo. § 6. Mudanças de moda. § 7. Dificuldades na maneira de obter as estatísticas necessárias. § 8. *NOTA* sobre estatística do consumo. "Cadernos de merceeiros". Orçamentos de consumidores 169

Capítulo V. *Escolha entre os Diferentes Usos de uma Mesma Coisa. Usos Imediatos e Usos Diferidos.* § 1, 2. A distribuição dos meios de uma pessoa entre a satisfação de diferentes necessidades, de modo que o mesmo preço meça utilidades iguais à mesma margem de diferentes aquisições. § 3. A distribuição entre necessidades presentes e futuras. O "desconto" de benefícios futuros. § 4. A diferença entre o desconto de satisfações futuras e o desconto de eventos futuros que possam satisfazer 183

Capítulo VI. *Valor e Utilidade*. § 1. Preço e Utilidade. O excedente do consumidor. Conjuntura. § 2. O excedente do consumidor em relação com a procura por parte de um indivíduo; § 3, 4 e em relação com um mercado. Diferenças individuais de características podem ser omitidas quando consideramos a média de um grande número de pessoas; e se estas incluem ricos e pobres em proporções iguais, o preço torna-se uma medida razoável da utilidade, § 5 desde que se leve em conta a riqueza coletiva. § 6. A sugestão de Bernoulli. Aspectos mais amplos da utilidade da riqueza. 189

LIVRO QUARTO

Os Agentes de Produção: Terra, Trabalho, Capital e Organização

Capítulo I. *Introdução*. § 1. Os agentes da produção. § 2. Inutilidade marginal. Embora às vezes o trabalho seja sua própria recompensa, mesmo assim, sob certas suposições, podemos considerar sua oferta como regulada pelo preço que se obtém com ele. Preço de oferta. 203

Capítulo II. *A Fertilidade da Terra*. § 1. A noção de que a terra é um dom gratuito da natureza, enquanto o produto da terra é devido ao trabalho do homem, não é rigorosamente exata: mas tem um fundo de verdade. § 2. Condições mecânicas e químicas da fertilidade. § 3. A faculdade do homem de alterar a natureza do solo. § 4. Em todo caso, o rendimento adicional devido ao capital e trabalho diminui, mais cedo ou mais tarde. 209

Capítulo III. *A fertilidade da Terra (Continuação)*. *A Tendência ao Rendimento Decrescente*. § 1. A terra pode ser subcultivada e então capital e trabalho adicionais lhe darão rendimento crescente até chegar a uma taxa máxima, após a qual o rendimento diminuirá de novo. Métodos aperfeiçoados podem permitir que maior capital e trabalho sejam aplicados proveitosamente. A lei refere-se à quantidade dos produtos, não a seu valor. § 2. Uma dose de capital e trabalho. Dose marginal, rendimento marginal, margem de cultivo. A dose marginal não é necessariamente a última no tempo. Os produtos adicionais; sua relação com a renda. Ricardo limitou sua atenção às circunstâncias de um país velho. § 3. Toda medida de fertilidade deve ser relativa ao lugar e ao tempo. § 4. Como regra, os solos mais pobres aumentam de valor em relação com os ricos, à medida que cresce a pressão da população. § 5, 6. Ricardo afirmou que as terras mais ricas eram cultivadas primeiro; e isso é verdade no sentido que tinha em mente. Mas ele subestimou as vantagens indiretas oferecidas à agricultura por uma população densa. § 7.

- As leis de rendimento dos pescueiros, das minas e da construção. § 8. *NOTA* sobre a lei do rendimento decrescente e sobre uma dose de capital e trabalho. 215
- Capítulo IV. *O Crescimento da População*. § 1, 2. História da doutrina da população. § 3. Malthus. § 4, 5. Taxa de nupcialidade e taxa de natalidade. § 6, 7. História da população na Inglaterra. 235
- Capítulo V. *A Saúde e o Vigor da População*. § 1, 2. Condições gerais de saúde e vigor. § 3. Coisas necessárias à vida. § 4. Esperança, liberdade e mudança. § 5. A influência da ocupação. § 6. A influência da vida na cidade. § 7, 8. A natureza, entregue a si mesma, tende a eliminar os fracos. Contudo, muitas ações humanas bem-intencionadas reduzem o crescimento dos fortes e permitem que os fracos sobrevivam. Conclusão prática. 251
- Capítulo VI. *A Aprendizagem Industrial*. § 1, 2. Trabalho não especializado, uma expressão relativa. A especialização com a qual estamos familiarizados, não a consideramos, freqüentemente, especialização. A mera habilidade manual está perdendo importância em relação à inteligência e ao vigor em geral. Capacidade geral e habilidade especializada. § 3-5. A educação liberal e técnica. Aprendizagens. § 6. A educação artística. § 7. A educação como um investimento nacional. § 8. A mobilidade está aumentando entre as categorias e no interior delas. 261
- Capítulo VII. *O Crescimento da Riqueza*. § 1-3. Até recentemente foram pouco utilizadas as formas custosas de capital auxiliar, mas agora elas estão aumentando rapidamente, assim como a capacidade de acumular. § 4. A segurança como condição de poupança. § 5. O crescimento de uma economia monetária proporciona novas tentações para a extravagância; mas tem permitido às pessoas que careçam de capacidade para os negócios obter os frutos da poupança. § 6. O principal motivo da poupança é o afeto familiar. § 7. As fontes de acumulação. As acumulações públicas. A cooperação. § 8. A escolha entre satisfações presentes e diferidas. A espera ou o adiamento da satisfação geralmente está presente na acumulação de riqueza. O juro é sua recompensa. § 9, 10. Quanto maior for a taxa de ganho, maior a taxa de poupança, como norma. Mas há exceções. § 11. *NOTA* sobre as estatísticas do crescimento da riqueza. 275
- Capítulo VIII. *Organização Industrial*. § 1, 2. A doutrina de que a organização aumenta a eficiência é antiga, mas Adam Smith deu-lhe vida nova. Economistas e biólogos têm trabalhado juntos na análise da influência exercida pela luta pela sobrevivência sobre a organização; seus traços mais ásperos são suavizados pela he-

reditariedade. § 3. As castas antigas e as classes modernas. § 4, 5. Adam Smith era moderado, mas muitos de seus seguidores exageraram a economia da organização natural. O desenvolvimento das faculdades pelo uso; e sua herança pela aprendizagem precoce e, possivelmente, por outras formas. 293

Capítulo IX. *Organização Industrial (Continuação). Divisão do Trabalho. A Influência da Maquinaria.* § 1. A prática leva à perfeição. § 2. Nas categorias inferiores de trabalho, mas nem sempre nas superiores, a extrema especialização aumenta a eficiência. § 3. As influências exercidas pela maquinaria sobre a qualidade da vida humana são parcialmente boas e parcialmente más. § 4. A maquinaria construída mecanicamente está introduzindo a nova era das peças intercambiáveis. § 5. Exemplo das artes gráficas. § 6. A maquinaria alivia o esforço dos músculos humanos; e evitando assim a monotonia do trabalho, evita-se a monotonia da vida. § 7. Comparação entre habilidade especializada e maquinaria especializada. Economias internas e externas. 303

Capítulo X. *Organização Industrial (Continuação). Concentração de Indústrias Especializadas em Certas Localidades.* § 1. Indústrias localizadas: suas formas primitivas. § 2. Suas várias origens. § 3. Suas vantagens; aptidão hereditária; o surgimento de indústrias subsidiárias; o uso de maquinário altamente especializado; um mercado local para mão-de-obra especializada. § 4. A influência do melhoramento dos meios de comunicações sobre a distribuição geográfica de indústrias. Exemplo da história recente da Inglaterra. 317

Capítulo XI. *Organização Industrial (Continuação). Produção em Larga Escala.* § 1. As indústrias típicas para nosso presente propósito são as que se ocupam da manufatura. A economia de material. § 2-4. As vantagens de uma grande fábrica com respeito ao uso e aperfeiçoamento de maquinário especializado; na compra e na venda; na aptidão especializada; e na subdivisão do trabalho de administração de empresa. Vantagens do pequeno industrial e em termos de superintendência. Os avanços modernos no campo do conhecimento atuam em grande parte a seu favor. § 5. Em ramos que oferecem grande economia na produção em larga escala, uma firma pode crescer rapidamente; contanto que possa comercializar facilmente, mas muitas vezes não consegue fazê-lo. § 6. Grandes e pequenos estabelecimentos comerciais. § 7. Os ramos de transportes. Minas e pedreiras. 327

Capítulo XII. *Organização Industrial (Continuação). A Direção das Empresas.* § 1. O artesão primitivo tratava diretamente com o consumidor; e hoje é o que fazem geralmente os profissionais liberais.

§ 2. Mas na maioria dos negócios intervém uma classe especial de empresários. § 3, 4. Os principais riscos do empreendimento estão às vezes separados da administração detalhada nos ramos da construção e algumas outras áreas. O empresário que não é empregador. § 5. As faculdades exigidas no fabricante ideal. § 6. O filho de um homem de negócios começa com tantas vantagens que se poderia supor que os homens de negócios formam algo parecido com uma casta; os motivos pelos quais não ocorre esse resultado. § 7. Empresas individuais. § 8, 9. Sociedades anônimas. Empresas do Governo. § 10. Associação cooperativa. Participação nos lucros. § 11. As oportunidades de ascensão do trabalhador. Ele tem menos obstruções do que parece à primeira vista, na sua necessidade de capital; o fundo para empréstimos está aumentando rapidamente. Mas a crescente complexidade dos negócios atua contra ele. § 12. Um hábil homem de negócios aumenta rapidamente o capital sob seu comando; e um que não tem uma grande capacidade geralmente perde seu capital tanto mais rapidamente quanto maior for o seu negócio. Essas duas forças tendem a ajustar o capital à capacidade exigida para utilizá-lo bem. A capacidade para negócios que dispõe de capital tem um preço de oferta bastante bem definido num país como a Inglaterra. 339

Capítulo XIII. *Conclusão. Correlação entre as Tendências ao Rendimento Crescente e ao Rendimento Decrescente.* § 1. Resumo dos últimos capítulos deste livro. § 2. O custo da produção deveria ser tomado em relação com uma firma representativa, com acesso normal às economias interna e externa pertencentes a um determinado volume total de produção. Rendimento constante e rendimento crescente. § 3. Um crescimento nos números geralmente é acompanhado de um crescimento mais do que proporcional na eficiência coletiva. 359

LIVRO PRIMEIRO

Exame Preliminar

CAPÍTULO I

Introdução

§ 1. Economia Política ou Economia, é um estudo da Humanidade nas atividades correntes da vida; examina a ação individual e social em seus aspectos mais estreitamente ligados à obtenção e ao uso dos elementos materiais do bem-estar.

Assim, de um lado é um estudo da riqueza; e do outro, e mais importante, uma parte do estudo do homem. Pois o caráter do homem tem sido moldado pelo seu trabalho quotidiano e pelos recursos materiais que busca por esse meio, mais do que por outra influência qualquer, à parte a dos ideais religiosos. Os dois grandes fatores na história do mundo têm sido o religioso e o econômico. Aqui e ali o ardor do espírito militar ou artístico predominou por algum tempo; mas as influências religiosas e econômicas nunca foram deslocadas do primeiro plano, mesmo passageiramente, e quase sempre foram mais importantes do que as outras todas juntas. Os motivos religiosos são mais intensos do que os econômicos, mas sua ação direta raro se estende sobre uma tão grande parte da vida. Porque a ocupação pela qual uma pessoa ganha a vida marca geralmente os seus pensamentos, durante a maior parte das horas em que a sua mente está no melhor da atividade, durante as quais seu caráter se vai formando pela maneira como ela usa das suas faculdades no trabalho, pelos pensamentos e sentimentos que este sugere, e pelas suas relações com os companheiros de trabalho, os seus patrões ou empregados.

E muito freqüentemente a influência exercida sobre o caráter de uma pessoa pela importância da sua renda é apenas menor, quando é menor, do que a exercida pelo meio de ganhá-la. Pode fazer pequena diferença para a plenitude de vida de uma família o ser a sua renda anual de 1 000 ou de 5 000 libras; mas a diferença é grande se a renda for de 30 ou 150 libras: pois com 150 libras a família tem as condições materiais de uma vida satisfatória, enquanto com 30 libras não as tem. É verdade que na religião, nas afeições de família e na

amizade, mesmo o pobre pode encontrar objeto para muitas das faculdades que são a fonte da maior felicidade. Mas as condições que envolvem a extrema pobreza, especialmente em lugares densamente habitados, tendem a amortecer as faculdades superiores. Aqueles que têm sido chamados a escória das nossas grandes cidades têm pouca oportunidade para a amizade; nada conhecem do decoro e do sossego, e muito pouco mesmo da união da vida de família; e a religião freqüentemente não chega a alcançá-los. Se suas doentias condições físicas, mentais e morais são em parte devidas a outras causas alheias à pobreza, é esta, sem dúvida, a causa principal.

E, além da ralé, há grandes contingentes da população, tanto nas cidades como no campo, que crescem com insuficiência de alimento, de vestuários e de alojamentos, com educação cedo interrompida a fim de irem ganhar o sustento no trabalho, ocupando-se desde então durante longas horas em esforços exaustivos com corpos mal nutridos, e não tendo assim oportunidade de desenvolver suas mais altas faculdades mentais. Sua vida não é necessariamente insalubre ou infeliz. Contentando-se com suas afeições para com Deus e o homem, e às vezes mesmo possuindo certa natural delicadeza de sentimentos, podem levar uma vida menos incompleta do que a de muitos que dispõem de maior riqueza material. Mas, com tudo isso, sua pobreza lhes é um grande e quase absoluto mal. Mesmo quando estão bem de saúde, seu esgotamento freqüentemente causa agudo mal-estar, seus prazeres são poucos; e quando vem a doença, o sofrimento causado pela pobreza aumenta dez vezes. E, embora um espírito resignado possa conseguir reconciliá-las com esses males, outros há com os quais esse espírito não se acomodará. Com excesso de trabalho e insuficiência de instrução, cansados e deprimidos, sem sossego e sem lazer, não têm oportunidade para aproveitar o melhor de suas faculdades mentais.

Conquanto alguns dos males que comumente vêm com a pobreza não sejam conseqüências necessárias desta, de uma maneira geral “a perdição do pobre é a sua pobreza”, e o estudo das causas da pobreza é o estudo das causas da degradação de uma grande parte da Humanidade.

§ 2. A escravidão era considerada por Aristóteles uma regra da Natureza, e provavelmente também o era pelos próprios escravos nos tempos antigos. A dignidade do homem foi proclamada pela religião cristã, e foi afirmada com crescente veemência durante os últimos cem anos, mas só com a difusão da educação durante os tempos recentes começamos a sentir a inteira importância destas palavras. Agora, afinal, nos dispomos seriamente a investigar se é necessário haver as ditas “classes baixas”, isto é, se é preciso haver um grande número de pessoas condenadas desde o berço ao rude trabalho a fim de prover os requisitos de uma vida refinada e culta para os outros, enquanto elas próprias

são impedidas por sua pobreza e labuta de ter qualquer quota ou participação nessa vida.

A esperança de que a pobreza e a ignorância possam ser gradualmente extintas encontra de fato grande fundamento no seguro progresso das classes operárias durante o século XIX. A máquina a vapor livrou-as de muitos labores exaustivos e degradantes; os salários subiram; a educação progrediu e se tornou mais generalizada; a ferrovia e a imprensa permitiram aos membros de um mesmo ofício em diferentes partes do país comunicarem-se facilmente entre si, lançando e levando a efeito uma política de linhas amplas e de larga visão; enquanto a crescente procura de trabalho inteligente operou nas classes de artífices um crescimento tão rápido que elas agora superam o número dos trabalhadores não qualificados. Uma grande parte dos artífices deixou de fazer parte das "classes baixas", no sentido original do termo, e alguns deles já levam uma vida mais refinada e superior à da maioria das classes altas de um século atrás.

Este progresso contribuiu mais do que qualquer outra coisa para dar interesse prático à questão se é realmente impossível que todos possam começar no mundo com uma justa oportunidade de levar uma vida culta, livre das penas da pobreza e das influências estagnantes das labutas excessivamente mecânicas; e esta questão está sendo impulsionada pela crescente conscientização da época.

A questão não pode ser inteiramente respondida pela ciência econômica, pois depende em parte das virtudes morais e políticas da natureza humana, e sobre estas matérias o economista não tem meios especiais de informação: ele deve fazer o que os outros fazem e conjeturar da melhor maneira possível. Mas a solução depende em grande parte de fatos e inferências que estão na província da Economia, e isto é o que dá aos estudos econômicos seu principal e mais alto interesse.

§ 3. Podia esperar-se que uma ciência que cuida de questões tão vitais para o bem-estar da Humanidade tivesse ocupado a atenção de muitos dos mais hábeis pensadores de todas as épocas e estivesse agora bem encaminhada para a maturidade. Mas o fato é que o número de cientistas da economia tem sido sempre pequeno em relação à dificuldade do trabalho a realizar, pelo que a ciência está ainda quase na infância. Uma causa disto é a pouca atenção que se tem dado à relação entre a Economia e o superior bem-estar do homem. Realmente, uma ciência que tem como objeto o estudo da riqueza é freqüentemente repugnante à primeira vista a muitos estudiosos, porque os que se esforçam pelo avanço das fronteiras do conhecimento raro se preocupam em possuir riqueza para proveito próprio.

Entretanto, uma causa mais importante é que muitas das condições da vida industrial, e dos métodos de produção, distribuição e consumo de que trata a mais moderna ciência econômica, são apenas

de data recente. É contudo verdade que a mudança na substância não é tão grande, em alguns aspectos, quanto a da forma aparente; e que a moderna teoria econômica pode ser adaptada às condições dos povos atrasados, muito mais do que à primeira vista parece. Mas a unidade na substância, sob uma múltipla variedade de forma, não é fácil de se revelar; e as mudanças de forma tiveram o efeito de fazer com que os autores de todas as épocas não tenham tirado do trabalho dos seus predecessores todo o proveito que poderia ter sido alcançado.

As condições econômicas da vida moderna, embora mais complexas, são, sob muitos aspectos, mais definidas do que as de tempos anteriores. Os negócios são mais claramente distinguidos de outros assuntos; os direitos dos indivíduos quer em relação aos outros, quer em face da comunidade, estão mais nitidamente definidos e, acima de tudo, a supressão das barreiras e o florescimento da atividade livre, do hábito da previdência e da iniciativa, deram uma nova precisão e uma nova preeminência às causas que governam os valores relativos das diferentes coisas e das diversas espécies de trabalho.

§ 4. Diz-se com freqüência que as modernas formas de vida industrial se distinguem das antigas por serem mais competitivas. Mas este juízo não é perfeitamente satisfatório. O significado estrito de concorrência parece ser a disputa entre duas pessoas orientadas especialmente para a venda ou a compra de alguma coisa. Esta espécie de disputa é sem dúvida mais intensa e mais largamente difundida do que costumava ser; mas isto é só uma conseqüência secundária, e se poderia quase dizer acidental, das características fundamentais da moderna vida industrial.

Não há um termo que expresse essas características adequadamente. Elas são, tal como veremos em seguida, uma certa independência e hábito de cada um escolher o seu próprio roteiro, uma confiança em si mesmo; uma deliberação e mesmo uma presteza de escolha e julgamento e um hábito de projetar o futuro e de modelar cada um o seu programa tendo em vista objetivos distantes. Estas coisas podem causar e freqüentemente causam a concorrência entre uns e outros; mas por outro lado podem tender, e na verdade presentemente tendem, para a cooperação e para a combinação de todas as naturezas, boas ou más. Mas estas tendências para a propriedade coletiva e para a ação comum são inteiramente diferentes das de tempos antigos, porque resultam não do costume nem de nenhum sentimento passivo de associação de vizinhança, mas da livre escolha de cada indivíduo da linha de conduta que lhe parece, depois de cuidadosa deliberação, a melhor para atender aos seus fins, egoístas ou não.

O termo "concorrência" adquiriu um sentido pejorativo, e veio a implicar certo egoísmo e indiferença pelo bem-estar dos outros. É certo que há um egoísmo menos deliberado nas formas antigas da indústria

do que nas modernas, mas também há um altruísmo menos deliberado. É a deliberação e não o egoísmo a característica da era moderna.

Por exemplo, enquanto o costume numa sociedade primitiva estende os limites da família e prescreve certos deveres em relação aos vizinhos, os quais caíram em desuso numa civilização posterior, também prescreve uma atitude de hostilidade perante os estrangeiros. Numa sociedade moderna as obrigações de afabilidade familiar se tornam mais intensas, embora concentradas numa área mais estreita, e os vizinhos são considerados quase estrangeiros. No tratamento ordinário com uns e outros, o padrão de cortesia e honestidade é mais baixo do que em parte da conduta de uma gente primitiva com os seus vizinhos, mas é muito mais alto do que nas suas relações com os estranhos. Assim, apenas os laços de vizinhança é que foram relaxados: os de família sob muitos aspectos são mais fortes que dantes, a afeição familiar leva a muito mais sacrifício e devoção do que era costume, e a simpatia para com todos os estrangeiros é fonte progressiva de uma espécie de intencional altruísmo que nunca existiu antes da era moderna. O país que é o berço da concorrência moderna devota mais do que qualquer outro uma boa parte de sua renda a fins caritativos e gastou vinte milhões na compra da liberdade dos escravos nas Índias Ocidentais.

Em todas as épocas, poetas e reformadores sociais tentaram estimular a gente do seu tempo a uma vida mais nobre, através de encantadoras histórias das virtudes dos heróis antigos. Mas nem os registros da História nem a observação contemporânea de raças atrasadas, cuidadosamente estudadas, dão qualquer fundamento à doutrina de que o homem em conjunto seja mais insensível e duro do que era; ou que fosse em algum tempo mais capaz do que é hoje para sacrificar sua própria felicidade em benefício dos outros, quando o costume e a lei o deixam livre para eleger sua própria conduta. Entre as raças cuja capacidade intelectual parece não se ter desenvolvido em nenhuma outra direção, e que nada têm do poder criador do moderno homem de negócios, se encontrarão muitas com uma habilidade malsã de fazer um comércio desapiedado mesmo com os seus vizinhos. Não há mercadores mais inescrupulosos em tirar vantagem das necessidades do infornado do que os negociantes de trigo e os emprestadores de dinheiro do Oriente.

Por outro lado, a era moderna abriu indubitavelmente novas portas à desonestidade no comércio. O avanço da ciência descobriu novos processos de fazer as coisas parecerem o que não são, e tornou possível muitas novas formas de adulteração. O produtor está agora muito distanciado do último consumidor e suas fraudes não recebem a punição pronta e severa que cai sobre a cabeça de quem, limitado a viver e morrer na aldeia natal, faça um papel desonesto com um dos seus vizinhos. As oportunidades para a velhacaria são por certo mais nu-

meras hoje do que antigamente, mas não há razão para pensar que o homem lance mão de maior proporção dessas oportunidades do que lançava. Ao contrário, os modernos métodos de comércio implicam em hábitos de confiança de um lado e o poder de resistir à tentação da desonestidade de outro, os quais não existem em povos atrasados. Exemplos de simples lealdade e de fidelidade pessoal se encontram em todas as condições sociais, mas os que tentaram estabelecer um negócio de tipo moderno num país atrasado dificilmente puderam contar com os nativos para preencher os cargos de confiança. É mesmo mais difícil passar sem recorrer à importação de gente para os trabalhos que exigem um forte caráter moral, do que para as tarefas que requerem grande engenho e habilidade mental. A adulteração e a fraude no comércio verificam-se na Idade Média numa extensão que é espantosa se consideramos as dificuldades de causar dano sem ser descoberto nessa época.

Em todos os estágios da civilização nos quais o poder do dinheiro foi preeminente, poetas e prosadores se deleitaram em pintar uma passada "Idade de Ouro" antes que fosse sentida a urgência do simples ouro material. Seus quadros idílicos eram belos e estimularam nobres pensamentos e resoluções, mas tinham pouca verdade histórica. Pequenas coletividades, com necessidades reduzidas, para cuja satisfação a Natureza foi pródiga, viveram de fato, em vários casos, quase inteiramente livres das preocupações materiais e não foram tentadas por ambições sórdidas. Mas sempre que podemos penetrar na vida íntima de uma densa população do nosso tempo, em condições primitivas, encontramos mais necessidades, mais exigüidade e mais dureza de vida do que parecia a distância; e nunca encontramos um conforto mais largamente difundido, ligado a menor sofrimento do que o existente no mundo ocidental de hoje. Não devemos por isto difamar as forças que fizeram a civilização moderna com um nome que sugira malefício.

Não seria razoável talvez que tal sugestão se ligasse ao termo "concorrência"; embora de fato se ligue. Efetivamente, quando a concorrência é acusada e suas formas anti-sociais são realçadas, raramente se cuida de investigar se há outras formas, tão essenciais à manutenção da energia e da espontaneidade, que a sua cessação seria provavelmente danosa, em última análise, ao bem-estar social. Os comerciantes ou produtores que verificam estar um rival oferecendo mercadorias a preço mais baixo do que aquele que lhes poderia deixar um bom lucro, revoltam-se com a sua intrusão e lamentam o prejuízo que sofrem; mesmo assim, pode acontecer que os que compraram as mercadorias mais baratas tenham maiores necessidades do que eles, e que a energia e os recursos do rival representem uma vantagem social. Em muitos casos "regular a concorrência" é um termo enganoso, que disfarça a formação de uma classe privilegiada de produtores que freqüentemente

usa de sua combinação de forças para frustrar os esforços de um homem capaz de subir de uma classe mais baixa do que a deles. Sob o pretexto de reprimir a concorrência anti-social, eles o privam da liberdade de abrir para si uma nova carreira, na qual os serviços prestados aos consumidores seriam maiores do que os danos que inflige ao grupo relativamente pequeno que se opõe a que se lhes façam concorrência.

Se a concorrência é posta em contraste com a enérgica cooperação de trabalho não egoísta para o bem público, então as melhores formas de concorrência são relativamente perniciosas, e suas formas mais grosseiras e baixas são abomináveis. Em um mundo no qual todos os homens fossem perfeitamente virtuosos, a competição não teria lugar, mas o mesmo aconteceria com a propriedade particular e qualquer forma de direito privado. Os homens pensariam só nos seus deveres, e nenhum desejaria ter uma quota maior de conforto e luxo do que os seus vizinhos. Os produtores mais fortes facilmente suportariam o fardo mais pesado e admitiriam que os seus vizinhos mais fracos, embora produzindo menos, elevassem o seu consumo. Felizes nesta maneira de pensar, eles trabalhariam para o bem geral com toda a energia e espírito inventivo, e a iniciativa arrebatada que tivessem, e o gênero humano seria vitorioso na luta contra a Natureza em todas as ocasiões. Tal a Idade de Ouro que poetas e sonhadores podem visionar. Mas, numa conduta responsável da vida, é pior do que a loucura ignorar as imperfeições ainda imanentes da natureza humana.

A História em geral, e especialmente a das aventuras socialistas, mostra que os homens comuns raro são capazes de um puro ideal altruísta por tempo considerável, e que as exceções só se encontram quando o imperioso fervor de um pequeno grupo de entusiastas religiosos não faz conta das coisas materiais em face da grandeza da fé.

Os homens, sem dúvida, mesmo agora, têm uma capacidade de serviço desinteressado muito maior do que a que demonstram, e o supremo fim do economista é descobrir como este latente ativo social pode ser desenvolvido com mais presteza e computado mais largamente. Não deve ele, porém, proscrever a concorrência em geral sem análise; impõe-se que mantenha uma atitude neutra em face de qualquer de suas manifestações particulares até verificar se, sendo a natureza humana como é, a restrição da concorrência não seria mais anti-social nos seus resultados do que a própria competição.

Podemos concluir, pois, que o termo "concorrência" não é muito adequado para designar as características especiais da vida industrial da época moderna. Precisamos de uma expressão que não implique quaisquer qualidades morais, boas ou más, mas que indique o fato indiscutível de que o comércio e a indústria modernos são caracterizados por maior confiança do indivíduo em si mesmo, mais previsão e mais reflexão e liberdade de escolha. Não há para isto uma expressão adequada. Mas *Liberdade de Indústria e de Empreendimento*, ou mais

brevemente *Liberdade Econômica*, está no bom rumo, e pode ser empregada na falta de algo melhor. Naturalmente, esta escolha deliberada e livre pode dar lugar a uma certa renúncia da liberdade individual quando a cooperação ou a associação parece oferecer o melhor caminho para o fim almejado. Até onde essas deliberadas formas de associação poderão destruir a liberdade na qual tiveram origem, e até onde são capazes de levar à prosperidade pública, são questões que ultrapassam o escopo do presente trabalho.⁵⁹

59 Essas questões ocupam um lugar considerável no volume a aparecer sobre *Industry and Trade*.

CAPÍTULO II

A Substância da Economia

§ 1. ECONOMIA é um estudo dos homens tal como vivem, agem e pensam nos assuntos ordinários da vida. Mas diz respeito, principalmente, aos motivos que afetam, de um modo mais intenso e constante, a conduta do homem na parte comercial de sua vida. Todo indivíduo que tem algum valor põe nos seus negócios o melhor de sua natureza; e no comércio, como em outras atividades, é ele influenciado por suas afeições pessoais, por suas concepções de dever e respeito pelos ideais elevados. A verdade é que as melhores energias dos mais hábeis inventores e organizadores de métodos e instrumentos aperfeiçoados são mais estimuladas por uma nobre emulação do que pelo amor ao dinheiro em si. Contudo, o motivo mais constante para a atividade dos negócios é o desejo da remuneração, a recompensa material do trabalho. Essa remuneração poderá ser gasta egoística ou altruisticamente, para fins nobres ou mesquinhos, e nisto influi a variedade da natureza humana. Mas o motivo é dado por uma determinada soma de dinheiro: e é esta exata e determinada medida em dinheiro que permitiu à Economia avançar sobre os demais ramos do estudo do homem. Assim como a balança de precisão do químico torna a Química mais exata do que as outras ciências físicas, do mesmo modo a balança do economista, apesar de grosseira e imperfeita, deu à Economia uma exatidão maior do que a de qualquer outro ramo da Ciência Social. Naturalmente a Economia não se pode comparar com as ciências físicas exatas, pois que ela se relaciona com as forças sutis e sempre mutáveis da natureza humana.

A vantagem que a Economia leva sobre os demais ramos da Ciência Social parece, então, decorrer do fato de que o seu campo específico de trabalho dá maior oportunidade de aplicação aos métodos precisos. Refere-se, principalmente, a esses desejos, aspirações e outras manifestações da natureza humana, cujas exteriorizações aparecem como incentivos à ação, em forma tal que a sua força ou quantidade pode

ser avaliada e medida com uma certa exatidão, e que, por conseguinte, se presta a ser estudada por meios científicos. Cria-se uma oportunidade para os métodos e exames científicos tão depressa a força dos motivos de uma pessoa — *não* os motivos em si mesmos — possa ser aproximadamente medida pela soma de dinheiro que essa pessoa despenderá para obter uma desejada satisfação, ou, do mesmo modo, pela soma necessária para induzi-la a suportar uma certa fadiga.

É essencial notar que o economista não se arroga a possibilidade de medir diretamente as inclinações do espírito, mas só indiretamente através de seus efeitos. Ninguém pode comparar e medir exatamente, um em relação a outro, nem mesmo os seus próprios estados de espírito em momentos diversos, nem tampouco pode alguém medir os estados de espírito de outrem, senão indiretamente e por conjectura através de seus efeitos. É claro que várias inclinações pertencem a uma parte mais nobre da natureza, e outras à mais baixa, sendo, por conseguinte, de espécies diferentes. Mas, mesmo se restringirmos a nossa atenção somente aos prazeres e sofrimentos físicos da mesma espécie, concluiremos que eles só podem ser comparados indiretamente pelos seus efeitos. De fato, até mesmo essa comparação é, até certo ponto, necessariamente conjectural, a menos que aqueles sentimentos ocorram na mesma pessoa, ao mesmo tempo.

Os prazeres que duas pessoas sentem com o uso do fumo, por exemplo, não podem ser diretamente comparados; nem mesmo a sensação que uma pessoa experimenta, com isso, em diferentes ocasiões. Mas se encontramos uma pessoa em dúvida sobre se deve gastar uns poucos centavos em um charuto, numa xícara de chá ou em tomar uma condução em vez de andar a pé, então podemos, comumente, dizer que espera obter dessas coisas prazeres iguais.

Se, então, desejarmos comparar satisfações físicas, devemos fazê-lo não diretamente, mas indiretamente, pelos incentivos que elas oferecem à ação. Se os desejos de obter qualquer um de dois prazeres levarem indivíduos em circunstâncias similares a trabalhar cada um uma hora extraordinária, ou, a homens do mesmo nível social e de recursos iguais, a pagarem, cada um, um xelim por esse prazer, poderemos afirmar, então, que esses prazeres são iguais para os nossos fins, pois que os desejos que despertam são incentivos igualmente fortes para indivíduos em idênticas circunstâncias.

Assim, medindo um estado de espírito, como os homens fazem comumente na vida, pela força propulsora ou o incentivo que oferece à ação, nenhuma nova dificuldade é suscitada pelo fato de que alguns dos motivos que tivermos de levar em conta pertencem à parte mais nobre da natureza e outros, à inferior.

Suponhamos, com efeito, que a pessoa, que vimos vacilar entre diversas pequenas satisfações para si mesma, houvesse pensado, passados alguns momentos, em um pobre inválido pelo qual deveria passar

no caminho de volta à casa, e tivesse gasto algum tempo em se decidir sobre se deveria escolher alguma satisfação física para si mesma ou praticar um ato caridoso e rejubilar-se com a alegria alheia. Enquanto seus desejos se dirigem ora para um objetivo ora para outro, verifica-se na qualidade de seus estados mentais uma mudança cuja análise cabe ao psicólogo.

O economista, porém, estuda os estados de espírito através de suas manifestações, antes do que em si mesmos, e se acha que tais estados oferecem à ação incentivos de força igual, ele os trata, *prima facie*, como iguais para os seus fins. Ele segue, de fato, de um modo mais paciente e meditado, e com maiores precauções, o que todos sempre fazem, diariamente, na vida comum. Não tenta pesar o valor real das afeições nobres da nossa natureza, em relação aos impulsos mais baixos; não tenta contrastar o amor à virtude com o desejo de alimento sabroso. Avalia os móveis de ação pelos seus efeitos, exatamente do mesmo modo como faz o povo comumente; segue o curso das conversas comuns, diferindo dele, somente, pelas maiores precauções que toma em esclarecer os limites de seu conhecimento à medida que avança. Alcança suas conclusões provisórias pelas observações dos homens em geral sob dadas condições, sem tentar penetrar nas características mentais dos indivíduos. Não ignora, porém, a parte espiritual e mental da vida. Ao contrário, mesmo para os usos mais restritos dos estudos econômicos, é importante saber-se se os desejos que predominam são dos que concorrerão para a formação de um caráter forte e reto. E a utilizar mais amplamente esses estudos, quando os aplica aos problemas práticos, o economista, como qualquer outro, deve ocupar-se com os fins últimos do homem e levar em conta as diferenças que existem, do ponto de vista do valor real, entre satisfações que são igualmente poderosos incentivos à ação e que, por conseguinte, têm idênticas medidas econômicas. O estudo dessas medidas é somente o ponto de partida da Economia — mas, de qualquer forma, é o ponto de partida.⁶⁰

60 As objeções levantadas por alguns filósofos a essa maneira de considerar dois prazeres iguais, em quaisquer circunstâncias, cabem provavelmente só aos usos da expressão com os quais o economista nada tem a ver. Infelizmente, porém, acontece que o emprego corrente de termos econômicos fez crer, por vezes, que os economistas são partidários do sistema filosófico do Hedonismo ou do Utilitarismo. Isso porque supondo, de um modo geral, que os maiores prazeres sejam aqueles que derivam do cumprimento do dever, referiram-se eles aos "prazeres" e "dores" como sendo móveis de toda a ação; e, assim, ficaram sujeitos à censura daqueles filósofos que insistem, por princípio, que o desejo de cumprir o dever é uma coisa diferente do desejo do prazer que se possa esperar de tê-lo cumprido, ainda que talvez possa ser justamente considerado um desejo de "satisfação própria" ou a "satisfação do Ego permanente". (Veja-se, por exemplo, GREEN, T. H. *Prolegomena to Ethics*. p. 165-166).

Evidentemente, não compete à Economia tomar partido em controvérsias de ética: e desde que existe um acordo geral em que todos os incentivos à ação, uma vez que sejam desejos conscientes, podem com propriedade ser considerados sumariamente desejos de "satisfação" — é possível, por conseguinte, que melhor seja usar esta expressão em vez de "prazer", quando nos referirmos aos fins de todos os desejos, pertençam eles à parte superior ou

§ 2. A medida em dinheiro dos motivos está sujeita a diversas outras limitações, que devem ser examinadas. A primeira delas decorre da necessidade de se terem em conta as variações no montante dos prazeres, ou de satisfação, que a mesma soma de dinheiro representa para diferentes pessoas e em circunstâncias diferentes.

Um xelim pode representar maior soma de prazer, ou de uma satisfação qualquer num determinado momento do que em outro, para a mesma pessoa; ou porque o dinheiro lhe seja abundante ou porque sua sensibilidade tenha variado.⁶¹ E pessoas cujos antecedentes são idênticos, e que se parecem exteriormente umas com as outras, reagem muitas vezes de modo bem diverso a acontecimentos idênticos. Quando, por exemplo, um grupo de escolares é levado ao campo para passar um dia feriado, é provável que não haja dois deles que sintam com o passeio um prazer da mesma espécie ou de igual intensidade. A mesma operação cirúrgica provoca em diferentes pessoas sofrimentos os mais diversos. De dois pais que sejam, tanto quanto se possa julgar, igualmente afetuosos, um sofrerá mais do que o outro com a perda de um filho favorito. Certas pessoas que geralmente não são muito sensíveis, manifestam, entretanto, uma suscetibilidade especial a certas espécies de prazeres e sofrimentos; por outro lado, diferenças em natureza ou educação tornam a capacidade total para o prazer ou a dor maior numa pessoa que em outra.

Não seria prudente, por conseguinte, dizer-se que dois homens com as mesmas rendas obtêm delas benefícios iguais, ou que teriam o mesmo sofrimento de uma diminuição igual dessas rendas. Não obstante, quando um imposto de 1 libra é cobrado de duas pessoas com uma renda anual de 300 libras, cada uma delas abrirá mão do prazer (ou outra satisfação) representado pelo valor de 1 libra, que mais facilmente puder dispensar, isto é, cada uma abrirá mão daquilo que é representado para si, exatamente por 1 libra; contudo, a intensidade dos prazeres sacrificados talvez não seja igual nos dois casos.

Não obstante, se tomarmos médias suficientemente amplas para permitir que as peculiaridades pessoais dos indivíduos se contrabalançam, o dinheiro que as pessoas de iguais rendimentos despendem para

inferior da natureza humana. A antítese simples da satisfação é "insatisfação", mas talvez o melhor seja usar, em seu lugar, a igualmente incolor palavra "detrimento".

É de se observar, entretanto, que alguns discípulos de Bentham (embora não talvez ele próprio) fizeram esse largo uso de "prazer e dor" servir de ponte para passar do Hedonismo individualístico a um credo ético completo, sem reconhecer a necessidade de introduzir uma premissa maior independente; pareceria absoluta a necessidade de tal premissa, muito embora diferissem de opiniões sobre a sua forma. Alguns a considerarão o Imperativo Categórico, enquanto outros a considerarão uma simples crença de que, seja qual for a origem dos nossos sentimentos morais, suas indicações nascem de um julgamento da experiência humana no sentido de que a verdadeira felicidade não se obtém sem amor-próprio e que este, por sua vez, só se obtém com a condição de esforçarmo-nos para viver de modo a promover o progresso da raça humana.

61 Cf. EDGEWORTH. *Mathematical Psychics*.

obter um benefício ou evitar um dano é uma boa medida do benefício ou dano. Se houver mil pessoas vivendo em Sheffield, e outras tantas em Leeds, que tenham cada uma cerca de 100 libras de rendimentos por ano, e um imposto de 1 libra é lançado sobre todas elas, poderemos estar certos de que a perda de prazer ou o dano que o imposto causar em Sheffield é de importância aproximadamente igual ao que for causado em Leeds; e se todos os rendimentos aumentassem de 1 libra, esse aumento representaria em ambas as cidades uma soma equivalente de prazeres ou benefícios. Essa probabilidade torna-se maior ainda se todos os adultos do sexo masculino exercerem a mesma profissão, pois que, então, é de presumir que eles têm entre si alguma semelhança do ponto de vista da sensibilidade e do caráter, do gosto e da educação. Nem se reduz muito a probabilidade se tomarmos a família como unidade e compararmos a perda de prazer resultante da diminuição de 1 libra de rendimento em cada uma das mil famílias que, nas duas cidades, possuem um rendimento de 100 libras.

Devemos considerar, em seguida, o fato de que para uma pessoa pagar um dado preço por uma coisa, o motivo deverá ser mais forte no caso de uma pessoa pobre do que no de uma rica. Um xelim representa menos prazer ou satisfação de qualquer gênero para um homem rico do que para um pobre. Um homem rico, em dúvida sobre se gasta um xelim num único charuto, compara entre si prazeres mais fracos do que os contemplados por um homem pobre que vacila em gastar um xelim numa provisão de fumo que lhe durará um mês. Um empregado que ganha 100 libras por ano irá a pé para o escritório num dia de aguaceiro, enquanto o empregado de 300 libras evitará um simples chuvisco, porque a importância da passagem de ônibus ou bonde representa mais para o mais pobre do que para o mais rico. Se o pobre gasta o dinheiro da passagem, a falta que lhe fará será maior do que no caso do rico. O prazer que, no espírito do mais pobre, representa esse dinheiro é maior do que o que representaria no espírito do rico.

Mas essa fonte de erro é atenuada quando consideramos as ações e os motivos de grandes grupos de pessoas. Se nós sabemos, por exemplo, que a falência de um banco arrastou consigo 200 mil libras do povo de Leeds e 100 mil libras do de Sheffield, podemos muito bem supor que o prejuízo causado em Leeds foi duas vezes maior do que em Sheffield, a menos que tenhamos alguma razão especial para acreditar que os acionistas do banco numa dessas cidades eram mais ricos do que os da outra; ou então que o desemprego causado pela falência não seja sentido pela classe trabalhadora em proporções iguais nas duas cidades.

A grande maioria dos eventos de que se ocupa a Economia afeta em proporções quase iguais as diversas classes da sociedade; de modo que se as medidas em dinheiro dos benefícios motivados por dois fatos

são iguais, é razoável e de uso comum considerar que as quantidades de benefícios são equivalentes em ambos os casos. E, ademais, como o mais provável é que dois grandes grupos de pessoas tomadas ao acaso em dois lugares quaisquer do mundo ocidental apliquem a mesma quantidade de dinheiro aos usos mais elevados da vida, existe, à primeira vista, alguma possibilidade de que iguais incrementos em seus recursos materiais resultem em iguais aumentos na plenitude de vida e no verdadeiro progresso da raça humana.

§ 3. Passemos, agora, a outro ponto. Quando dizemos que um desejo é medido pela ação de que é o motivo, não se deve crer que admitamos que toda a ação seja deliberada e o resultado de um cálculo. Nisso, como de resto em tudo o mais, o economista toma o homem exatamente como ele se apresenta na vida ordinária; e na vida comum as pessoas não ponderam previamente os resultados de cada ação, seja ela inspirada pelos instintos nobres ou baixos de sua natureza.⁶²

Ora, o lado da vida de que a Economia se ocupa especialmente é aquele em que a conduta do homem é mais deliberada e onde lhe ocorre, com maior freqüência, ponderar os prós e os contras de uma determinada ação antes de executá-la. Além disso, essa é a parte de sua vida onde, quando ele obedece ao hábito e ao costume, e age no momento sem refletir, é muito provável que esses próprios hábitos e costumes tenham nascido de um exame minucioso e ponderado das vantagens e inconvenientes dos diferentes modos de agir. Comumente não se procede a um balanço de lucros e perdas; mas os homens, ao regressarem a casa, depois de um dia de trabalho, ou ao se encontrarem em reuniões, dirão uns aos outros — “Foi um erro agir dessa maneira, teria sido melhor agir desse outro modo”, e assim por diante. Se um modo de proceder é preferível a outro, nem sempre é porque se trata de uma vantagem pessoal ou qualquer ganho material; muitas vezes se alegará que se esta ou aquela maneira de agir poupou “um pouco

62 Isso é particularmente verdade com relação a esse grupo de satisfações comumente conhecido como “os prazeres da competição” (*the pleasures of the chase*). Elas compreendem não somente a emulação inteligente nos jogos e distrações, nas caçadas e corridas, mas também as lutas mais sérias da vida profissional e dos negócios. Elas ocuparão bastante a nossa atenção quando estudarmos as causas que determinam os salários e os lucros, e as formas de organização industrial.

Algumas pessoas são de temperamento caprichoso, e nem a si próprias poderiam explicar os motivos de suas ações. Mas se um homem é firme e poderoso, até mesmo os seus impulsos são produtos de hábitos que ele adotou mais ou menos deliberadamente. E se esses impulsos são resultados de sua natureza nobre ou não, tenham brotado de razões de consciência, da pressão das relações sociais ou das exigências de suas necessidades físicas, ele agora lhes dá uma relativa precedência, sem maior reflexão, porque em prévias ocasiões teve que reconhecer, deliberadamente, essa precedência relativa. A atração predominante de um curso de ação sobre outros, mesmo quando não resulte de uma reflexão de momento, é produto de decisões mais ou menos deliberadas, tomadas anteriormente em situações semelhantes.

de aborrecimento ou de dinheiro, mas prejudicou a terceiros” e “fez alguém parecer um miserável” ou “sentir-se desprezível”.

É verdade que quando um hábito ou um costume nascido em certas condições influenciam as ações de homens que se acham em condições diferentes, não há mais, a essa altura, uma relação exata entre o esforço despendido e o resultado por ele obtido. Nos países atrasados existem, ainda, muitos hábitos e costumes idênticos aos que levam um castor cercado a construir uma represa para si; eles são bastante sugestivos para o historiador e devem também ser considerados pelo legislador. Mas em assuntos de negócios, no mundo moderno, semelhantes hábitos desaparecem rapidamente.

Assim, pois, a parte mais sistemática da vida das pessoas é aquela que elas consagram ao ganho de seu sustento. O trabalho de todos aqueles que estão empenhados numa ocupação qualquer é suscetível de ser observado cuidadosamente, e ser objeto de conclusões gerais, verificáveis por meio de comparações com os resultados de outras observações, e podem ser feitas estimativas do montante em dinheiro ou em poder de compra para lhes dar motivação suficiente.

A relutância em adiar uma satisfação e, desse modo, economizar para uso futuro, mede-se pelo interesse na riqueza acumulada que constitui um motivo justo e suficiente para decidir qualquer um à poupança. Este gênero de medida apresenta entretanto algumas dificuldades cujo estudo deve ser adiado.

§ 4. Aqui, como em outras partes, devemos ter sempre presente no espírito o fato de que o desejo de ganhar dinheiro não provém necessariamente de motivos de ordem inferior, mesmo quando o gastamos conosco. O dinheiro não é senão um meio para atingirmos certos fins; se estes são nobres, o desejo de obter os meios de atingi-los não pode ser ignóbil. O rapaz que trabalha muito e economiza o máximo, de modo a poder custear mais tarde o seu curso universitário, é ávido de dinheiro; mas esta avidez não tem nada de ignóbil. Em resumo, o dinheiro é o poder aquisitivo geral e se busca como um meio que pode servir a todos os fins, nobres ou baixos, espirituais ou materiais.⁶³

Assim, pois, ainda que seja certo que o “dinheiro” ou “poder geral de compra” ou o “domínio sobre a riqueza material” seja o centro em torno do qual gira a ciência econômica, isso é verdade não porque o dinheiro ou a riqueza material sejam considerados por ela o fim prin-

63 Veja-se um admirável ensaio de Cliffe Leslie sobre *The Love of Money*. Ouve-se, é verdade, falar de pessoas que procuram o dinheiro em si mesmo, sem se preocupar com o que ele lhes permitiria comprar, sobretudo no fim de uma longa vida consagrada aos negócios: mas neste caso, como em outros, o hábito de fazer alguma coisa persiste mesmo depois que a finalidade cessou de existir. A posse de riqueza dá a certas pessoas um sentimento de domínio sobre os seus semelhantes, lhe assegura um misto de respeito e inveja, no que elas encontram um prazer acre mas profundo.

principal do esforço dos homens, nem mesmo a principal matéria de estudo do economista, mas porque no mundo onde vivemos ele é o meio conveniente para a medida dos motivos humanos numa larga escala. Se os antigos economistas tivessem exprimido isso claramente, teriam evitado muitas interpretações falsas; e os magníficos ensinamentos de Carlyle e Ruskin a respeito do verdadeiro objetivo dos esforços do homem e o uso verdadeiro da riqueza não teriam sido prejudicados com amargos ataques à Economia, calcados na idéia errônea de que esta ciência não considerasse outro móvel senão o desejo egoísta de riqueza, ou inculcasse um sistema de egoísmo sórdido.⁶⁴

Do mesmo modo, quando se diz que os móveis das ações de um homem residem no dinheiro que ele conta ganhar, isso não significa que seu espírito esteja fechado a qualquer outra consideração senão a do ganho. Porque mesmo as relações que são unicamente de negócios pressupõem a honestidade e a boa fé, e muitas vezes elas pressupõem, senão a generosidade, pelo menos a ausência de baixeza e esse orgulho que todo homem honesto sente em conduzir-se bem. Além disso, uma grande parte do trabalho pelo qual os homens ganham a sua vida, é, em si mesma, agradável; e há verdade na idéia sustentada pelos socialistas de que ainda se pode tornar maior. Na verdade, mesmo o próprio trabalho comercial que, à primeira vista, parece desprovido de atração, dá muitas vezes um grande prazer, oferecendo um objetivo ao exercício das faculdades do homem e a seus instintos de emulação e de poder; pois, assim como um cavalo de corrida ou um atleta exigem tudo de cada um dos seus nervos para exceder seus concorrentes, e sentem prazer nesse esforço, assim também um industrial ou um comerciante são muitas vezes estimulados mais pela esperança de vencer seus rivais do que pelo desejo de juntar algo à sua fortuna.

§ 5. Os economistas têm tido sempre o hábito de considerar, cuidadosamente, todas as vantagens que atraem ordinariamente as pessoas a uma profissão, apresentem-se essas vantagens sob a forma pecuniária ou não. Outros fatores sendo iguais, as pessoas preferirão ocupações que não estraguem as mãos, ou que lhes dêem uma boa situação social, e assim por diante. Uma vez que essas satisfações afetam, senão a cada indivíduo da mesma maneira, mas à maioria de modo quase idêntico, sua força de atração pode ser estimada e medida segundo os salários em dinheiro, aos quais são consideradas equivalentes.

Por outro lado, o desejo de obter a aprovação e de evitar a censura daqueles que vivem em nosso meio social é um estímulo à ação, que opera comumente com uma certa uniformidade numa dada classe de

64 De fato, pode-se conceber um mundo onde haja uma ciência da Economia bem parecida com a nossa, mas onde não exista dinheiro de espécie alguma.

peessoas, num certo momento e lugar, ainda que as condições de lugar e de tempo tenham uma grande influência não somente sobre a intensidade desse desejo de aprovação, mas também sobre o gênero de pessoas pelas quais se deseja ser aprovado. Um profissional ou um operário, por exemplo, será muito sensível à aprovação ou à censura de seus colegas de ofício e pouco se preocupará com a apreciação de outras pessoas. Há um grande número de problemas econômicos cuja discussão permanece fora da realidade, enquanto não tomarmos a precaução de observar e de apreciar com cuidado a direção e a força dos motivos desse gênero.

Do mesmo modo como pode haver uma nuance de egoísmo no desejo que sente o homem de se tornar útil a seus companheiros de trabalho, assim também poderá haver uma ponta de vaidade pessoal no seu desejo de ver a família prosperar enquanto ele viver e depois de sua morte. Ainda assim as afeições de família são de ordinário uma forma de altruísmo tão pura que sua ação teria tido pouca regularidade, não fosse a uniformidade que existe nas próprias relações de família. De fato, sua ação é perfeitamente regular, e os economistas sempre consideraram isso, particularmente do ponto de vista da distribuição do rendimento familiar entre os diferentes membros da família, das despesas de preparação das crianças para uma carreira futura, e da acumulação de riqueza destinada a ser consumida depois da morte daquele que a ganhou.

Não é, por conseguinte, porque não queiram, mas porque não podem, que os economistas não dão conta da ação exercida por motivos análogos a esse. Eles se sentem felizes em verificar que algumas das formas de ação filantrópica são suscetíveis de serem descritas com a ajuda de estatísticas, e reduzidas, até certo ponto, a leis, se tomarem médias suficientemente amplas. De resto, não há talvez motivo tão caprichoso e irregular que não se possa, a seu respeito, formular alguma lei com a ajuda de extensas e pacientes observações. Seria possível, talvez, desde agora estimar com suficiente rigor as contribuições que uma população de cem mil ingleses, de riqueza média, dará para subvencionar hospitais, igrejas e missões; e, na medida em que isto possa ser feito, há uma base para uma discussão econômica da oferta e da procura no que concerne aos serviços de enfermeiras de hospital, missionários e de outros ministros da religião. Será sempre verdade, entretanto, que a maior parte das ações devidas a um sentimento de dever e de amor pelo próximo não pode ser classificada, reduzida a leis e medidas. É por esta razão, e não porque não sejam elas baseadas sobre o interesse pessoal, que a Economia não pode lhes dar maior atenção.

§ 6. Os antigos economistas ingleses talvez tenham restringido demasiado sua atenção aos móveis da ação individual. A verdade, porém, é que o economista, como todos aqueles que estudam a Ciência

Social, tem que se ocupar dos indivíduos sobretudo como membros do organismo social. Do mesmo modo que uma catedral é algo mais que as pedras de que é feita, assim como uma pessoa é algo mais que uma série de pensamentos e sentimentos, assim também a vida da sociedade é algo mais que a soma da vida dos indivíduos.

É verdade que a ação do todo é formada pela ação das partes que o constituem, e que, na maioria dos problemas econômicos, o melhor ponto de partida se acha nos motivos que afetam o indivíduo, considerado, por certo, não um átomo isolado, mas um membro de determinada profissão ou de algum grupo industrial. Mas é verdade, também, como alguns autores alemães bem o frisaram, que o economista deve se preocupar grandemente, e cada vez mais, com motivos relacionados com a propriedade coletiva de bens e com a consecução coletiva de certos fins importantes. As preocupações cada vez mais graves da nossa época, o progresso da inteligência da massa popular, o progresso do telégrafo, da imprensa e de outros meios de comunicação tendem a ampliar cada vez mais o campo da ação coletiva inspirada pelo bem público. Essas transformações, às quais é preciso acrescentar a difusão do movimento cooperativista, bem como outras formas de associação voluntária, estão crescendo sob a influência de motivos outros além dos de benefício pecuniário e oferecem, incessantemente, ao economista, novas ocasiões de medir motivos cuja ação parecia, até agora, impossível de reduzir-se a alguma espécie de lei.

A diversidade de motivos, as dificuldades que há de medi-los e a maneira de vencer essas dificuldades estão entre os principais assuntos de que nos ocuparemos neste tratado. Quase todos os pontos abordados no presente capítulo necessitarão ser discutidos com maiores detalhes, quando abordarmos os principais problemas da Economia.

§ 7. Concluindo provisoriamente: os economistas estudam as ações dos indivíduos, mas do ponto de vista social antes que do da vida individual; e, por conseguinte, pouco se preocupam com as particularidades pessoais de temperamento e de caráter. Eles observam cuidadosamente a conduta de toda uma classe de gente, algumas vezes o conjunto de uma nação ou somente aqueles que vivem numa certa região, mais freqüentemente aqueles que se ocupam com ofício particular num certo momento e num determinado lugar. Com a ajuda da estatística, ou de outro modo qualquer, eles determinam qual a quantia que os membros do grupo em observação estão, em média, dispostos a pagar como preço de uma certa coisa desejada, ou qual a soma que será necessário oferecer-lhes para levá-los a suportar um esforço ou uma abstinência penosa. Esse modo de medir os motivos não é absolutamente exato; se o fosse, a Economia ocuparia o mesmo lugar das ciências físicas mais avançadas, e não estaria, como realmente está, entre as ciências menos avançadas.

Todavia, essa maneira de medir os motivos é suficientemente exata para permitir, a homens experimentados, a previsão dos resultados que advirão de transformações que dizem respeito particularmente a motivos dessa espécie. Assim, por exemplo, eles podem estimar com muita exatidão as somas necessárias para suscitar a oferta de trabalho, sob a mais grosseira ou elevada forma de que precisa uma nova indústria que se pretenda estabelecer num lugar qualquer. Quando visitam uma fábrica de um gênero que lhes é desconhecido podem dizer, com aproximação de um ou dois xelins, quanto ganha por semana um certo empregado, observando somente qual a dificuldade de seu trabalho e a fadiga que lhe exige de suas faculdades físicas, mentais e morais. Eles podem prever, com uma certeza suficiente, qual a alta de preço resultante de uma dada diminuição de oferta de uma certa coisa, e até que ponto essa alta reagirá sobre a oferta.

Partindo de considerações simples desse gênero, os economistas chegam à análise das causas que governam a distribuição local dos diferentes gêneros de indústria, das condições em que as pessoas, que vivem em lugares distantes, trocam os seus bens entre si, e assim por diante. Podem explicar e prever a influência que as flutuações de crédito terão sobre o comércio exterior, ou, ainda, a extensão em que a carga de um imposto será transferida daqueles de quem é arrecadado para aqueles cujas necessidades eles provêem, e assim por diante.

Em tudo isso, consideram o homem tal como ele é, não um homem abstrato ou "econômico", mas um homem de carne e osso, fortemente influenciado por motivos egoístas em sua vida profissional, mas sem estar ao abrigo da vaidade e da displicência, nem ser insensível ao prazer de fazer bem o seu trabalho como um ideal, ou ao prazer de sacrificar-se pela sua família, pelos vizinhos ou pelo seu país, nem incapaz de amar, por ideal, uma vida virtuosa. Consideram o homem tal como ele é; mas interessando-se sobretudo por esta parte da vida humana onde a ação dos motivos é suficientemente regular para poder ser predita, e onde o cálculo das forças motrizes pode ser verificado pelos resultados, puderam colocar a sua obra sobre uma base científica.

Em primeiro lugar, eles se ocupam com fatos que podem ser observados e com quantidades que podem ser medidas e registradas; de sorte que, se surgem diferenças de opinião a esse respeito, elas podem ser confrontadas com os dados consignados em registros públicos e bem estabelecidos. Com isso obtém a ciência uma sólida base para trabalhar. Em segundo lugar, os problemas que são grupados como econômicos, pela razão de que se referem particularmente à conduta do homem sob a influência de motivos mensuráveis por um preço em dinheiro, formam um grupo bastante homogêneo. Naturalmente têm eles, entre si, um grande número de pontos em comum; isso resulta, obviamente, de sua própria natureza. Mas o que não é evidente *a priori*, sendo, contudo, verdadeiro, é que os principais dentre eles têm

uma certa unidade de forma fundamental e, em consequência, estudando-os todos em conjunto, ganhamos a vantagem que se obtém quando se manda um carteiro entregar todas as cartas de uma certa rua, em vez de cada pessoa mandar levar as suas cartas por um mensageiro próprio. Os métodos de análise e de raciocínio necessários para um certo grupo de problemas serão geralmente úteis para os demais grupos.

Assim, quanto menos nos preocuparmos com discussões escolásticas sobre a questão de saber se tal ou qual assunto pertence ao campo da economia, melhor será. Se o assunto é importante, estudemo-lo da melhor forma possível. Se é um assunto sobre o qual existem divergências de opinião, em que nos faltam conhecimentos exatos e bem estabelecidos para abordá-lo, se é um assunto ao qual o mecanismo do raciocínio e da análise econômica não se aplica, deixemo-lo de lado em nossos estudos puramente econômicos. Mas se assim agirmos, que o seja simplesmente porque toda a tentativa para abranger esse ponto diminuirá a certeza e a exatidão de nossos conhecimentos econômicos, sem nenhuma vantagem apreciável. Lembremo-nos sempre, também, que, de certo modo, podemos considerar esse assunto com a ajuda de nossos instintos morais e de nosso senso comum, quando a eles recorreremos como árbitros supremos para aplicar, no domínio das questões práticas, os conhecimentos obtidos e elaborados pela Economia e pelas outras ciências.

CAPÍTULO III

Generalizações ou Leis Econômicas

§ 1. É tarefa da Economia, como de quase todas as demais ciências, coligir fatos, ordená-los, interpretá-los, e deles tirar conclusões. “A observação e a descrição, a definição e a classificação são as atividades preparatórias. Mas o que desejamos alcançar por seu intermédio é um conhecimento da interdependência dos fenômenos econômicos. A indução e a dedução se fazem tão necessárias para o pensamento científico, como os pés direito e esquerdo são necessários para a marcha.”⁶⁵ Os métodos exigidos para este duplo trabalho não são peculiares à Economia — são propriedade comum de todas as ciências. Todos os recursos para a descoberta das relações de causa e efeito, expostos em tratados sobre método científico, têm de ser utilizados oportunamente pelo economista. Não há nenhum método de investigação que possa ser propriamente denominado o método da Economia. Mas todos os métodos lhe podem ser úteis no devido tempo, tanto isolados como em combinação uns com os outros. E, assim como o número de combinações que se podem fazer sobre o tabuleiro de xadrez é tão grande que provavelmente jamais teriam sido jogadas duas partidas exatamente iguais — também não há duas partidas que o estudioso venha a disputar com a Natureza, a fim de arrebatá-lhe as verdades ocultas, em que métodos iguais possam ser empregados de maneira absolutamente igual.

Mas, em alguns ramos da investigação econômica, e tendo em mira certos objetivos, é mais urgente apurar novos fatos do que ocuparmo-nos com as relações mútuas e explicações dos que já temos em mão. No entanto, em outros ramos encontram-se ainda tais incertezas quanto a saber se as causas de qualquer acontecimento que aparecem à superfície e logo se apresentam à primeira vista como tais são tanto as *verdadeiras* como as *únicas* causas do mesmo, que é ainda mais

65 Schmoller, em artigo sobre “Volkswirtschaft”, no *Handwörterbuch* de Conrad.

urgentemente necessário dar tratos ao nosso raciocínio sobre os fatos que já conhecemos do que andar em busca de novos.

Por essa e outras razões, sempre houve e sempre haverá talvez a necessidade da existência, lado a lado, de homens de ciência com diferentes aptidões e objetivos diversos — de alguns que se ocupem sobretudo em apurar os fatos, enquanto outros dão atenção maior à análise científica, isto é, à decomposição de fatos complexos e ao estudo das relações das diversas partes, umas para com as outras, bem como em relação a fatos análogos. É de se esperar que estas duas escolas sempre existam, cada qual realizando cabalmente o seu trabalho, e aproveitando o trabalho da outra. Assim, podemos obter melhores generalizações quanto ao passado, e daí uma orientação mais digna de confiança para o futuro.

§ 2. As ciências físicas que mais têm progredido além dos limites a que foram trazidas pelo brilhante gênio dos gregos, a rigor, não são todas “ciências exatas”. Mas todas visam à exatidão, isto é, todas elas procuram vazar o resultado de uma multidão de observações em enunciados provisórios, suficientemente definidos, a ponto de passar pela prova de outras observações da Natureza. Estes enunciados, quando se apresentam pela primeira vez, muito raro pretendem uma alta autoridade. Mas, depois de postos à prova por muitas observações independentes e especialmente depois de terem sido aplicados com êxito na previsão de acontecimentos iminentes, ou do resultado de novas experiências, ganham foros de *leis*. A ciência progride pelo aumento do número e da exatidão das suas leis, submetendo-as a provas de severidade cada vez maior, e ampliando-lhes o âmbito, até que uma única lei, bastante ampla, contenha e substitua numerosas leis mais restritas, que resultaram ser casos especiais daquela.

Até onde isso se verificar numa ciência qualquer, um estudioso dessa ciência pode, em certos casos, declarar com maior autoridade do que a sua própria (maior talvez do que a de qualquer pensador, por mais capaz que seja, que confie apenas nos seus próprios recursos, desprezando os resultados obtidos por pesquisadores passados) quais os resultados a se esperar de certas condições, ou quais as verdadeiras causas de certo acontecimento conhecido.

Conquanto o objeto de algumas ciências físicas não seja, pelo menos no presente, suscetível de medida perfeitamente exata, o seu progresso depende da cooperação múltipla de exércitos de trabalhadores. Estes medem os fatos e definem os enunciados de tais ciências, firmam as suas proposições com a acuidade que podem, de modo que cada investigador esteja apto a iniciar o seu trabalho tão perto quanto possível do ponto em que o deixaram os que o antecederam. A Economia aspira a um lugar neste grupo de ciências: porque, embora as suas medidas raramente sejam exatas e nunca se apresentem como defini-

tivas, está sempre trabalhando no sentido de torná-las mais exatas, e, destarte, para ampliar o alcance dos assuntos sobre os quais o estudioso, individualmente, possa falar com a autoridade da sua ciência.

§ 3. Consideremos, então, mais de perto, a natureza das leis econômicas e as suas limitações. Toda a causa tem uma tendência a produzir um resultado definido se nada ocorre para entravá-la. Assim, a gravidade tende a fazer com que as coisas caiam ao solo: mas, quando um balão é cheio de gás mais leve que o ar, a pressão do ar há de fazê-lo subir, não obstante a tendência da gravidade para fazê-lo cair. A lei da gravidade enuncia a maneira pela qual duas coisas se atraem mutuamente; como tendem a se mover uma na direção da outra, e como hão de mover-se uma para a outra, se não houver interferência capaz de impedi-lo. A lei da gravitação é, portanto, um enunciado de tendências.

Trata-se de um enunciado muito exato — de tal maneira exato que os matemáticos podem calcular um Almanaque Náutico capaz de mostrar o momento em que cada satélite de Júpiter se há de ocultar por detrás do próprio Júpiter. Fazem este cálculo com muitos anos de antecedência, os navegadores levam-no ao mar, empregando-o para descobrir o ponto em que se encontram. Mas não há tendências econômicas que atuem tão firmemente e possam ser medidas com tanta exatidão como a lei da gravitação — e, por consequência, não há leis de Economia que se possam comparar com ela em precisão.

Mas consideremos uma ciência menos exata do que a Astronomia. A ciência das marés explica como a maré sobe e desce, duas vezes por dia, sob a influência do Sol e da Lua; como são fortes as marés na lua nova e cheia, e fracas nos quartos minguante e crescente; e como a maré entrando por um canal fechado como o do Severn será muito alta, e assim por diante. Destarte, tendo estudado a posição da terra e da água por toda a volta das Ilhas Britânicas, pode-se calcular de antemão quando a maré estará *provavelmente* no seu mais alto ponto em qualquer dia, na Ponte de Londres ou em Gloucester, e qual será ali a sua altura. Mas ter-se-á de empregar a palavra *provavelmente*, cujo uso é dispensável para os astrônomos ao tratarem dos eclipses dos satélites de Júpiter. Pois, embora muitas forças atuem sobre Júpiter e os seus satélites, cada uma delas atua de maneira tão definida que pode ser predita de antemão. Mas ninguém sabe o bastante sobre o tempo a ponto de ser capaz de dizer de antemão como este há de atuar. Um pesado aguaceiro no curso superior do Tâmis, ou um poderoso vento de nordeste no Mar do Norte, pode fazer com que as marés na Ponte de Londres difiram grandemente da previsão.

As leis da Economia devem ser comparadas às leis das marés de preferência à lei simples e exata da gravitação. Pois as ações humanas são tão variadas e incertas que o melhor enunciado de tendências possível de se fazer numa ciência da conduta humana tem de ser ne-

cessariamente inexato e falho. Talvez se pudesse apresentar isso como razão suficiente para não se fazerem mais enunciados sobre o assunto. Mas seria quase abandonar a vida. E a vida é a conduta humana, assim como são os pensamentos e as emoções que se desenvolvem à sua volta. Pelos impulsos fundamentais da nossa natureza, todos nós — qualquer que seja o nosso nível, cultos ou incultos — estamos, em nossos respectivos âmbitos de ação, procurando compreender os sentidos da ação humana, e dar forma aos nossos propósitos, sejam eles egoísticos ou altruísticos, nobres ou ignóbeis. E, desde que *precisamos* formar para nós algumas noções das tendências da ação humana, a nossa escolha se processa entre obter essas noções descuidadamente ou obtê-las com cuidado. Quanto mais árdua a tarefa, tanto maior a necessidade de uma firme e paciente investigação, levando-se em conta a experiência colhida pelas ciências físicas mais avançadas, e estudando-se da melhor maneira possível estimativas bem ponderadas ou leis provisórias das tendências da ação humana.

§ 4. O termo “lei” não significa então mais do que uma proposição geral ou manifestação de tendências mais ou menos certas, mais ou menos definidas. Fazem-se muitos de tais enunciados em todas as ciências; porém, na verdade, não podemos dar a todos eles um caráter formal e denominá-los de leis. Precisamos selecionar, e a seleção se dirige menos por considerações puramente científicas do que por conveniência prática. Havendo qualquer exposição geral que se tenha de trazer à baila tantas vezes que o incômodo de citá-la por extenso, quando necessário, seja maior do que o de sobrecarregar a discussão com uma nova fórmula e um nome técnico a mais, ela recebe então um nome especial. Em caso contrário, tal não se verifica.⁶⁶

Assim, uma lei de ciência social, ou uma *Lei Social*, é um enunciado de tendências sociais, isto é, uma indicação de que se pode esperar um certo curso de ação de membros de um grupo social sob certas condições.

Leis Econômicas, ou postulados de tendências econômicas, são leis sociais que se referem aos ramos da conduta na qual a força dos motivos mais em jogo pode ser medida por um preço em dinheiro.

Assim, não há uma linha divisória forte e distinta entre as leis sociais que devam ou não ser consideradas igualmente leis econômicas. Pois há uma gradação contínua das leis sociais em que se envolvem motivos que podem ser medidos por preço, para as leis sociais em que tais motivos pouco têm lugar e que são, portanto, muito menos precisas

66 A relação entre “leis naturais e econômicas” é exaustivamente discutida por Neumann (*Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*. 1892), que conclui (p. 464) não haver outra palavra senão *Lei (Gesetz)* para exprimir esses enunciados de tendência, que desempenham papel tão importante nas ciências naturais e econômicas. Ver também Wagner (*Grundlegung*. § 86 e 91).

e exatas do que as leis econômicas, na mesma relação em que estas se encontram para as ciências físicas mais exatas.

Correspondendo ao substantivo “lei” há o adjetivo “legal”. Mas o termo em questão só se aplica no sentido de disposição governamental e não com referência à lei no sentido de enunciado de relação entre causa e efeito. O adjetivo empregado nesta acepção deriva-se de “norma” — um termo quase equivalente a lei — que talvez se pudesse aplicar com vantagem, em lugar de “lei”, nas discussões científicas. E, seguindo a nossa definição de lei econômica, podemos dizer que a reação a se esperar, sob *certas condições*, da parte de membros de um grupo industrial, é a *ação normal* dos membros desse grupo relativamente àquelas condições.

O emprego do termo Normal tem sido mal compreendido. Pode ser de bom aviso dizer alguma coisa quanto à unidade na diversidade de acepções que caracteriza os vários empregos do termo. Quando falamos de um homem bom ou de um homem forte, referimo-nos à sua bondade ou à sua força — às qualidades físicas ou morais peculiares que foram indicadas no contexto. Um grande juiz raramente tem as mesmas qualidades de um grande remador. Um bom jóquei nem sempre tem virtudes excepcionais. Da mesma forma, o emprego do termo normal implica a predominância de certas tendências que se afiguram ser mais ou menos firmes e persistentes na sua atuação, sobre outras relativamente excepcionais e intermitentes. A doença é uma condição anormal do homem. Mas uma longa existência transcorrida sem nenhuma doença é anormal. Durante o degelo, o Reno sobe acima do seu nível normal, mas, numa primavera fria e seca, quando se encontra menos do que o usual acima desse nível normal, pode-se dizer que está anormalmente baixo (para essa época do ano). Em todos esses casos, os resultados normais são os que se podem esperar como o desfecho dessas tendências, ou, em outras palavras, que estão de acordo com os “enunciados de tendência”, as Leis ou Normas apropriadas ao caso.

Sob esse ponto de vista, diz-se que ação econômica normal é a que se pode esperar, a longo prazo e sob certas condições (desde que sejam persistentes), da parte dos membros de um grupo profissional. É normal que os pedreiros, na maior parte da Inglaterra, se disponham a trabalhar por 10 pence a hora, e se recusem por 7 pence. Em Johannesburgo, pode ser normal que um pedreiro se recuse a trabalhar por menos de 1 libra por dia. O preço normal de ovos frescos de granja pode ser de 1 pên, quando não há menção à época do ano; todavia o preço normal na cidade, em janeiro, pode ser de 3 pence; e 2 pence um preço anormalmente baixo, causado por um calor temporão.

Outra confusão de que nos devemos resguardar nasce da idéia de que são normais apenas os resultados econômicos devidos à ação sem embaraços da livre-concorrência. Mas o termo tem que ser aplicado frequentemente a condições nas quais uma concorrência completamente livre não existe, e dificilmente mesmo se pode supor que exista; e

mesmo onde a livre-concorrência é mais dominante, as condições normais de cada fato ou tendência incluem elementos vitais que nada têm a ver com a concorrência, e nem são afins. Assim, por exemplo, a forma normal de concluir muitas transações no comércio a retalho e a grosso, e nas Bolsas de Valores e de Algodão, repousa sobre a convicção de que os contratos verbais, sem testemunhas, serão honrosamente cumpridos. Em países nos quais esse pressuposto não pode legitimamente admitir-se, são inaplicáveis certas partes da teoria ocidental do valor normal. Da mesma sorte, os preços de vários títulos de bolsa são “normalmente” afetados pelos sentimentos patrióticos não só dos compradores ordinários, mas também dos próprios corretores, e assim por diante.

Finalmente, supõe-se às vezes que a ação normal na Economia é a que seja moralmente direita. Assim deve ser entendido apenas quando, no contexto, a ação está sendo julgada sob o ponto de vista ético. Quando estamos julgando as coisas do mundo como elas são, e não como deveriam ser, teremos que olhar como “normal”, de acordo com as circunstâncias em vista, muita ação que exigiria um extremo esforço para ser paralisada. Por exemplo, a condição normal de muitos habitantes mais pobres de uma grande cidade é serem destituídos de iniciativa e sem vontade para avaliarem por si as oportunidades que se possam oferecer em qualquer outra parte para uma vida menos miserável. Eles não têm a força física, mental e moral, exigida para fazer carreira fora desse círculo da miséria. A existência de uma considerável disponibilidade de mão-de-obra pronta para fazer caixas de fósforo por um preço muito baixo é normal, da mesma maneira que a contorção das extremidades é o resultado normal de tomar-se estriquinina. É um resultado, por certo deplorável, das tendências cujas leis temos que estudar. Isto ilustra uma peculiaridade que a Economia reparte com poucas outras ciências: a natureza do material pode ser modificado pelo esforço humano. A ciência pode sugerir um preceito moral ou prático para modificar essa natureza, e assim a ação das leis da Natureza. Por exemplo, a Economia pode indicar meios práticos de substituir por trabalhadores capazes os que apenas sabem fazer caixas de fósforos; como a fisiologia pode sugerir medidas para modificar a raça do gado a fim de lhe dar crescimento precoce e lograr mais carne sobre leves ossaturas. As leis de flutuação do crédito e dos preços foram muito alteradas pelas crescentes possibilidades de previsão.

Ademais, quando são comparados preços “normais” com preços temporários ou preços de mercado, o termo se refere à predominância a longo prazo de certas tendências sob condições dadas. Mas isto dá origem a algumas difíceis questões que deixaremos para mais adiante.⁶⁷

§ 5. Diz-se às vezes que as leis da Economia são “hipotéticas”. Naturalmente, como qualquer outra ciência, ela trata de estudar os

67 Elas são discutidas no Livro Quinto, especialmente caps. III e V.

efeitos que serão produzidos por certas causas, não de um modo absoluto, mas sob a condição de que *as outras coisas sejam iguais*, e de que as causas possam produzir os seus efeitos sem perturbações. Quase toda doutrina científica, quando cuidadosa e formalmente estabelecida, contém esta cláusula de que as outras coisas sejam iguais: a ação das causas em questão se supõe isolada, certos efeitos são atribuídos a ela, mas só *na hipótese* de que não intervenha nenhuma outra causa, além daquelas expressamente consideradas. É verdade, porém, que a contingência de se esperar pelo tempo a fim de que as causas produzam seus efeitos é origem de grande dificuldade em economia. Pois, enquanto isso, o material sobre o qual elas atuam, e até mesmo as próprias causas, podem ter mudado; e as tendências que estão sendo descritas não tiveram uma “marcha longa” suficiente, na qual se exercitassem plenamente. Esta dificuldade ocupará nossa atenção mais tarde.

As cláusulas condicionais implícitas numa lei não são continuamente repetidas, mas o senso comum do leitor supre essa omissão. Em Economia é necessário repeti-las mais freqüentemente, porque suas doutrinas são, mais do que as de qualquer outra ciência, fáceis de ser citadas por pessoas que não têm instrução científica e que talvez apenas as tenham ouvido de segunda mão, ignorando o seu contexto. Uma razão pela qual a conversação ordinária é mais simples em forma do que um tratado científico é que na conversação podemos impunemente omitir cláusulas restritivas; porque, se o interlocutor não a supre para si, nós facilmente descobrimos o erro e o corrigimos. Adam Smith e muitos outros dos antigos autores de economia conseguiram uma aparente simplicidade seguindo os métodos da conversação e omitindo cláusulas condicionais. Mas isto fez com que fossem constantemente mal compreendidos e levou a muita perda de tempo e estorvo em controvérsias inúteis. Essa aparente facilidade eles a compraram por um preço muito elevado mesmo para essa vantagem.⁶⁸

Ainda que a análise econômica e o raciocínio geral sejam de larga aplicação, contudo cada época e cada país têm seus próprios problemas; e cada mudança nas condições sociais é provável que exija novo desenvolvimento das doutrinas econômicas.⁶⁹

68 Ver Livro Segundo, cap. I.

69 Algumas partes da Economia são relativamente abstratas ou *puras* porque se relacionam principalmente com largas proposições gerais. Pois, para que uma proposição possa ser de aplicação ampla, é preciso que contenha poucos detalhes: ela não se pode adaptar a casos particulares; e se ela se propõe a alguma previsão deve ser governada por uma cláusula fortemente restritiva, na qual seja dado um sentido amplo à frase “outras coisas sendo iguais”.

Outras partes são relativamente *aplicadas*, porque tratam mais em detalhe de questões mais estreitas; levam mais em conta elementos locais e temporários; e consideram as condições econômicas em maior e mais estreita relação com as outras condições da vida. Assim, há apenas um pequeno passo entre a ciência bancária aplicada no seu sentido comum e as grandes regras ou preceitos da arte bancária em geral, enquanto o passo entre um problema local particular da ciência bancária aplicada e a correspondente regra prática ou preceito geral pode ser ainda menor.

CAPÍTULO IV

A Ordem e os Objetos dos Estudos Econômicos

§ 1. O economista, como vimos, deve ser ávido de fatos; mas os fatos, por si mesmos, nada ensinam. A História nos dá a conhecer seqüências e coincidências; somente a razão, porém, as pode interpretar e delas retirar lições. O trabalho a fazer é tão variado que muito dele deve ser deixado ao simples senso comum instruído pela experiência que é, em última instância, o árbitro de todo o problema prático. A ciência econômica não é senão a aplicação do senso comum ajudado pelos procedimentos organizados da análise e do raciocínio abstrato; graças a eles, chega-se mais facilmente a reunir, a dispor os fatos particulares e deles tirar as conseqüências. Ainda que seu alcance seja sempre limitado, e que sem a ajuda do senso comum o seu trabalho seja vão, para os problemas difíceis, entretanto, ela permite ao senso comum avançar mais longe do que seria possível sem ela.

As leis econômicas são enunciados referentes às tendências das ações dos homens sob certas condições. Essas leis não são hipotéticas senão no mesmo sentido em que o são as leis das ciências físicas: pois que estas também contêm ou pressupõem certas condições. É, porém, mais difícil expor claramente essas condições e muito mais perigoso deixar de fazê-lo em Economia do que em Física. As leis da ação humana não são, de fato, tão simples, bem definidas, nem tão claramente constatáveis como a lei da gravitação; mas muitas dentre elas podem equiparar-se às leis das ciências naturais que se ocupam de matérias complexas.

A razão de ser da Economia como ciência distinta é que ela trata sobretudo da parte das ações humanas mais sujeitas a motivos mensuráveis e que, por conseguinte, se presta mais que todas as outras a raciocínios e análises sistemáticos. Não podemos, na verdade, medir motivos de nenhuma espécie, sejam de natureza nobre ou baixa, tal como eles são em si mesmos: medimos somente a sua força motriz. O dinheiro nunca é medida perfeita dessa força, nem mesmo uma medida toleravelmente boa, senão quando tomamos na devida conta as condi-

ções gerais sob os quais ele age e, especialmente, a riqueza ou a pobreza daqueles cuja ação estamos discutindo. Mas, tomadas as devidas precauções, o dinheiro fornece uma boa medida da força motriz de uma grande parte dos motivos que atuam na vida dos homens.

O estudo da teoria deve avançar lado a lado com os fatos, e para tratar os problemas mais modernos são os fatos presentes que prestam o maior serviço. Os documentos econômicos do passado distante são, sob certos aspectos, insuficientes e pouco dignos de fé; e as condições econômicas dos tempos antigos eram completamente diferentes das da época moderna da livre-empresa, a instrução geral, a verdadeira democracia, a energia a vapor, a imprensa barata e o telégrafo.

§ 2. A Economia tem, então, como objeto, primeiramente, adquirir conhecimento para seu próprio uso e, em segundo lugar, esclarecer os acontecimentos da vida prática. Ainda que estejamos obrigados, antes de compreender um estudo, a considerar cuidadosamente quais sejam os seus fins, não devemos, entretanto, projetar o nosso trabalho em referência direta com essa finalidade. Assim agindo seríamos tentados a interromper a cada instante nossas pesquisas, desde que elas cessassem de ter um alcance imediato para o fim particular que tivéssemos em vista no momento. A preocupação de fins práticos nos leva a agrupar fragmentos de toda a sorte de conhecimentos, e que não se esclarecem uns aos outros. Nossa energia intelectual se gasta em ir de um a outro; nada é examinado a fundo e nenhum progresso real se faz.

O melhor processo para fazer avançar a ciência é, por conseguinte, aquele que grupa num conjunto todos os fatos e raciocínios análogos por sua natureza; de sorte que o estudo de cada um dos fatos possa esclarecer os que lhe são vizinhos. Assim trabalhando por longo tempo numa série de questões, aproximamo-nos pouco a pouco destas unidades fundamentais a que chamamos leis naturais; e assim o progresso se faz lenta mas seguramente. Os usos práticos dos estudos econômicos devem, sem dúvida, estar sempre presentes no espírito do economista, mas a sua tarefa especial é estudar e interpretar os fatos e descobrir quais são os efeitos de diferentes causas em sua ação isolada e combinada.

§ 3. Podemos ilustrar essas idéias enumerando algumas das principais questões que o economista estuda. Ele pesquisa:

Quais são as causas que, particularmente no mundo moderno, afetam o consumo e a produção, a distribuição e a troca de riquezas; a organização da indústria e do comércio; o mercado monetário; a venda por atacado e a varejo; o comércio exterior e as relações entre empregadores e empregados? Como agem e reagem esses fenômenos uns sobre os outros? Como diferem os seus resultados mediatos dos imediatos?

Dentro de que limites o preço de uma coisa é uma medida de sua desejabilidade? Que acréscimo de bem-estar deve, à primeira vista,

resultar de um dado aumento de riqueza numa classe da sociedade? Em que medida a eficiência de uma classe é enfraquecida pela insuficiência de suas rendas? Como se sustentaria o aumento da renda de qualquer classe social por efeito de um incremento proporcional de sua eficiência e de seu poder aquisitivo?

Até onde, de fato, alcança a influência da liberdade econômica em tal época, em tal lugar, em tal classe social ou em tal ramo de produção? Que outras influências são aí mais poderosas e como se combinam todas essas influências? Em particular, até que ponto a liberdade econômica tende, por si mesma, a fazer nascer consórcios e monopólios, e quais são os seus efeitos? Como as diversas classes da sociedade podem, a longo prazo, ser afetadas pela ação da liberdade econômica; quais os seus efeitos intermediários enquanto não se produzem os seus efeitos remotos e, levando em conta a duração de uns e outros, qual a importância relativa dessas duas categorias de efeitos imediatos e finais? Qual será a incidência de qualquer sistema de impostos? Que ônus imporá ele à comunidade e que rendas dará ao Estado?

§ 4. Tais as principais questões de que se ocupa diretamente a Economia, e com referência às quais deve ela se esforçar por coligir fatos, analisá-los, e sobre eles basear o seu raciocínio. As questões da vida prática que, muito embora se encontrem em sua grande parte fora da esfera da ciência econômica, constituem entretanto, no fundo, uma motivação para o trabalho do economista, diferem de um lugar a outro e de uma a outra época, mais ainda que os fatos e condições econômicas que formam o objeto próprio de seus estudos. Os problemas seguintes parecem ser particularmente urgentes, na hora atual, em nosso país.

Como devemos fazer para chegar a aumentar as vantagens e diminuir os inconvenientes da liberdade econômica, em suas últimas conseqüências, assim como no curso de seu progresso? Se aqueles que sofrem os inconvenientes da liberdade não se beneficiam de suas vantagens, até que ponto isso justificaria modificações nas instituições da propriedade, ou limitações da livre-empresa, quando elas mesmas arriscariam diminuir o conjunto da riqueza? Em outras palavras, em que medida se deve tender a um aumento de rendas das classes pobres e a uma redução de seu trabalho, mesmo se daí resulta uma diminuição da riqueza material do país? Em que medida poderíamos atingir isso sem cometer injustiça, e sem enfraquecer a energia dos promotores do progresso? Como deve ser distribuída a incidência dos impostos entre as diferentes classes da sociedade?

Devemos nos contentar com as formas existentes da divisão de trabalho? É necessário que grandes massas humanas se ocupem exclusivamente com um trabalho de caráter inferior? É possível educar gradualmente a grande massa trabalhadora em uma nova capacidade

para trabalhos de natureza mais elevada e, particularmente, para cooperar na administração das empresas em que está empregada?

Que relações devem existir entre a ação individual e a ação coletiva numa fase da civilização como essa em que nos achamos? Em que medida a associação voluntária sob as suas diversas formas, antigas e modernas, pode servir de instrumento à ação coletiva nos empreendimentos onde esta última oferece vantagens especiais? Quais os empreendimentos de que a sociedade deve, ela mesma, se encarregar, por intermédio do governo central ou local? Teríamos, por exemplo, levado tão longe como deveríamos o sistema de propriedade e uso coletivo de áreas livres, de obras de arte, dos meios de instrução e de diversão, assim como o desses requisitos materiais necessários à vida civilizada e cuja produção exige uma ação coletiva, como o gás, a água, as estradas de ferro?

Quando o governo não intervém diretamente, até que ponto deve ele deixar os indivíduos e as companhias dirigirem os seus negócios como bem entenderem? Em que medida deve ele regulamentar as estradas de ferro e outras empresas que possuam uma espécie de monopólio, bem como o uso do solo e de outras coisas cuja quantidade não pode ser aumentada pelo homem? Será necessário manter em toda a sua extensão todos os atuais direitos de propriedade; ou terão as necessidades que os originaram desaparecido em parte?

Os processos que atualmente prevalecem para o uso das riquezas serão inteiramente justificáveis? Que papel pode desempenhar a pressão moral da opinião pública para constringer e dirigir a ação individual nas relações econômicas, onde a rigidez e a brutalidade da intervenção do governo arriscariam prejudicar mais do que beneficiar? Sob que aspectos diferem os deveres de uma nação em relação à outra, em matéria econômica, dos que têm entre si os membros de uma mesma nação?

A Economia é assim considerada o estudo dos aspectos e das condições econômicas da vida política, social e privada do homem, mas particularmente de sua vida social. O objetivo desse estudo é atingir o conhecimento por amor ao próprio conhecimento e servir de guia na conduta prática da vida, especialmente da vida social. A necessidade de tal guia jamais foi tão urgente como no momento presente. As gerações futuras poderão dispor de mais ócio do que nós para as pesquisas de pontos obscuros na especulação abstrata ou na história dos tempos passados, mas que não serão de nenhuma ajuda imediata para as nossas dificuldades presentes.

Ainda que seja assim largamente inspirada por necessidades práticas, a Economia evita tanto quanto possível discutir as exigências da organização dos partidos e a tática a seguir na política interna ou exterior — todas as coisas que um homem de Estado é obrigado a ter em conta quando, entre as medidas que ele pode propor, decide quais as que o levarão mais próximo do fim que pretende atingir para o seu

país. Ela o ajuda, é verdade, a determinar não somente qual deva ser esse fim, mas também quais os melhores processos que uma larga política deve empregar para atingi-lo. Mas abstrai muitas circunstâncias políticas que o homem prático não pode ignorar: ela é, portanto, uma ciência ao mesmo tempo pura e aplicada, mais do que uma ciência e uma arte. E é melhor, para designá-la, servir-se da expressão lata de "Economia", do que da mais restrita "Economia Política".

§ 5. O economista precisa das três grandes faculdades intelectuais — percepção, imaginação e razão —; porém, mais do que tudo, precisa de imaginação que o coloque na pista dessas causas de acontecimentos visíveis, que estão distantes ou ocultas, e desses efeitos de causas visíveis, os quais se escondem sob a superfície.

As ciências naturais e, especialmente, o grupo das ciências físicas, têm, como disciplina, essa grande vantagem sobre todos os estudos da ação humana — nelas o pesquisador é chamado a dar conclusões exatas que podem ser verificadas pela observação ou experiência subseqüentes. Seu erro depressa se manifesta caso ele se satisfaça com as causas e os efeitos superficiais, ou se ignora a interação mútua das forças da Natureza, na qual todo o movimento modifica e é modificado por tudo que o cerca. O bom estudante das ciências físicas não se satisfaz, tampouco, com uma simples análise geral: ele está sempre tentando dar-lhe um cunho quantitativo e colocar cada elemento do problema na sua devida proporção.

Nas ciências que se relacionam com o homem, a exatidão é mais difícil de obter-se. A linha de menor resistência é, algumas vezes, o único caminho aberto, isto é, sempre atraente e, ainda que também seja traiçoeiro, a tentação de segui-lo é grande, mesmo quando um caminho mais frutuoso possa ser desbravado pelo trabalho resolutivo. O estudante da História, com espírito científico, é obstaculizado pela impossibilidade de experimentação e, ainda mais, pela ausência de padrão objetivo para aferição de suas estimativas de proporção relativa. Tais estimativas estão latentes em quase todas as fases de seu raciocínio: não poderá ele concluir que uma causa ou grupo de causas foi sobrepujado por outro, sem fazer uma estimativa implícita de seus pesos relativos. E, contudo, somente por um grande esforço percebe ele quanto depende de suas próprias impressões subjetivas. O economista é também prejudicado por essa dificuldade, mas em menor grau que os demais estudantes da ação do homem, pois que, de fato, ele partilha das vantagens que dão precisão e objetividade à obra dos cultores das ciências físicas. Enquanto a sua atenção estiver voltada para acontecimentos recentes e contemporâneos, muitos dos fatos se grupam em classes a respeito das quais podem ser feitas afirmações que são definidas e, muitas vezes aproximadamente, exatas numericamente: com isso se acha ele numa posição vantajosa para pesquisar

causas e resultados ocultos sob aspectos exteriores e que não são percebidos com facilidade, bem como para analisar, em seus elementos, certas condições complexas e reconstruir um todo, partindo de muitos de seus elementos.

Em questões de pequena importância a simples experiência sugerirá o que não se vê. Apontará, por exemplo, o mal que o auxílio incon siderado ao pródigo representa para a firmeza de caráter e a vida de família, mesmo quando o que se vê exteriormente seja quase um puro benefício. Mas um esforço maior, um mais amplo alcance de vista e um mais poderoso exercício de imaginação são necessários para averiguar, por exemplo, os resultados de muitos projetos plausíveis para aumentar a estabilidade de emprego. Para isso é necessário ter aprendido quão estreitamente relacionadas são as alterações no crédito, no comércio interno, na concorrência do comércio exterior, nas colheitas, nos preços; e como tudo isso afeta a regularidade do emprego num sentido favorável ou adverso. É necessário observar como quase todo o acontecimento econômico importante numa região qualquer do mundo ocidental repercute sobre o emprego em certas ocupações localizadas em outras partes. Se nos preocuparmos somente com as causas de desemprego que estão ao alcance das nossas mãos, seremos levados, provavelmente, a remediar mal os males que vemos, e a provocar males que não vemos. Mas se procurarmos as causas remotas e as ponderarmos, então o trabalho será uma alta disciplina para o espírito.

Quando, pela fixação de uma "regulamentação" ou por outro meio qualquer, os salários são mantidos especialmente elevados numa ocupação, a imaginação, posta em atividade, tentará acompanhar a vida daqueles que, em virtude dessa norma padrão, não podem trabalhar em algo de que são capazes por um preço que há muito quem queira pagar. São esses indivíduos beneficiados ou prejudicados? Se alguns são beneficiados e outros prejudicados, como acontece comumente, serão aqueles a maioria e estes em menor número, ou será o contrário? Se considerarmos os efeitos superficiais, poderemos supor que a maioria será a dos beneficiados. Se, entretanto, pelo uso racional da imaginação, concebermos todos os modos em que as proibições, baseadas na autoridade dos sindicatos trabalhistas ou em qualquer outra, impedem os indivíduos de darem o melhor de seus esforços e ganharem o máximo, concluiremos, então, geralmente, que a maioria é a dos prejudicados e que poucos são os beneficiados.

Em parte sob a influência inglesa, algumas colônias australianas estão se lançando em audaciosas aventuras, que prometem maior conforto e descanso imediato para os trabalhadores. A Austrália tem, de fato, uma grande reserva de capacidade de sacar (*borrowing power*) sobre seu imenso patrimônio territorial: se as medidas propostas resultarem numa certa recessão industrial, a queda será algo ligeira e temporária. Mas já estão advogando insistentemente idêntica orienta-

ção para a Inglaterra — a recessão, porém, neste caso será mais séria. O de que necessitamos, e o que é de se esperar que se realize num futuro próximo, é um estudo mais amplo de tais projetos, efetuados de forma idêntica e com a mesma ordem de idéias aplicada no julgamento de um novo desenho de navio de guerra, tendo em vista a sua estabilidade em mau tempo.

Em problemas como esse, são as qualidades puramente intelectuais, e muitas vezes mesmo o espírito de crítica, o de que mais se precisa. Mas os estudos econômicos exigem e desenvolvem a faculdade de empatia, e especialmente essa rara afinidade que permite aos indivíduos colocarem-se na situação não somente de seus camaradas, mas também dos de outras classes sociais. Essa simpatia de classe, por exemplo, é fortemente desenvolvida por inquéritos, cada vez mais necessários, sobre as influências recíprocas que o caráter e os rendimentos, os métodos de emprego e os hábitos de dispêndio exercem uns sobre os outros; sobre os modos em que a eficiência de uma nação fortalece e é, por sua vez, fortalecida pela confiança e afeição mútuas que unem os membros de cada grupo econômico — a família, empregadores e empregados de um mesmo ramo de negócio, cidadãos do mesmo país; sobre os aspectos bons e maus do altruísmo individual e do egoísmo de classe implícitos nas normas sindicais e nos códigos profissionais, e, finalmente, inquéritos sobre os movimentos pelos quais as nossas crescentes riquezas e oportunidades podem ser aproveitadas para o bem-estar das gerações presentes e futuras.⁷⁰

§ 6. O economista necessita de imaginação, principalmente para que possa desenvolver os seus ideais. Mas, acima de tudo, precisa de precaução e reserva para que a defesa desses ideais não ultrapasse a sua compreensão do futuro.

Quando muitas outras gerações tiverem passado, talvez que os nossos métodos e ideais pareçam pertencer à infância do homem, antes do que à sua maturidade. Um avanço definido, entretanto, já foi feito. Aprendemos que todo e qualquer indivíduo, até que fique comprovada a sua irremediável incapacidade ou baixaza, é digno de completa liberdade econômica: não estamos, porém, em condições de prever, confiantemente, a que fim esse avanço nos levará. Nos últimos tempos da Idade Média deu-se início, de uma maneira mais ou menos tosca, ao estudo do organismo industrial, tido como se englobasse toda a Humanidade. Cada geração que se seguiu tem presenciado, sucessivamente, maiores expansões desse organismo. Nenhuma, porém, testemunhou tão grande desenvolvimento como a nossa. A ansiedade com

70 Esse parágrafo é reproduzido de uma memória apresentada à Universidade de Cambridge, em 1902, *Plea for the Creation of a Curriculum in Economics and Associated of Political Science*, aprovada no ano seguinte.

que tem sido ele estudado cresceu com o seu desenvolvimento: não há exemplo, em épocas anteriores, de esforços tão amplos e variados como os que têm sido feitos atualmente para compreender esse organismo. E o principal resultado dos recentes estudos é o de fazer-nos reconhecer, cada vez mais, melhor do que o poderiam fazer as passadas gerações, quão pouco sabemos sobre as causas que moldam o progresso, e como é reduzida a nossa previsão do destino final do organismo industrial.

Alguns patrões e políticos intransigentes, defendendo privilégios de classe exclusivos, no começo do século passado, acharam conveniente alegar, a seu favor, a autoridade da Economia Política; e, freqüentemente, chamavam-se a si mesmos de “economistas”. Em nossa própria época esse título tem sido invocado pelos opositores aos gastos generosos em benefício da educação das massas populares, a despeito do fato de que economistas contemporâneos afirmam, unânimes, que tais gastos constituem uma verdadeira economia, e que recusá-los seria, ao mesmo tempo, um erro e um mau negócio do ponto de vista nacional. Mas Carlyle e Ruskin, seguidos por muitos outros escritores que não compartilhavam de suas brilhantes e enobrecedoras visões poéticas, responsabilizaram sem maior exame os grandes economistas por afirmações e atos que realmente não lhes cabiam; e, em conseqüência, generalizou-se uma errônea concepção popular de seus pensamentos e de seu caráter.

O fato é que quase todos os fundadores da Economia moderna foram homens de temperamento gentil e compreensivo, tocados de Humanidade. Pouco se importavam com riquezas para si: a sua preocupação era difundi-las entre as massas do povo. Opunham-se aos monopólios anti-sociais, por poderosos que fossem. Através de gerações diversas, apoiaram o movimento contrário à legislação de classe que negava às uniões trabalhistas privilégios já concedidos às associações patronais; esforçaram-se para contrabalançar os efeitos maléficos que a antiga “Lei dos Pobres”⁷¹ estava tendo sobre os trabalhadores rurais e de outras profissões; apoiaram as leis de proteção ao trabalho nas fábricas,⁷² a despeito da extrema oposição de alguns políticos e empregadores que alegavam falar em nome desses economistas. Eles eram,

71 *Poor Laws* — série de leis de amparo oficial aos pobres, que remontam na Inglaterra ao século XVI e que vigoraram até após a Segunda Guerra Mundial, quando deram lugar à moderna legislação de previdência social. A principal dessas leis foi promulgada por iniciativa de Edwin Chadwick, cuja doutrina social baseava-se no preceito de que o pauperismo de pessoas sãs é um “defeito moral” e não, comumente, conseqüência do desemprego industrial. Daí excluir o amparo legal a essas pessoas válidas, a não ser nas “casas de trabalho” (*workhouses*) forçado, onde as atroz condições tinham justamente por objetivo forçar o “internado” ou asilado a procurar emprego fora, de qualquer maneira, onde quer que fosse. Entretanto, a crescente influência das idéias e sentimentos humanitários no século XIX atenuou os aspectos mais ásperos dessa legislação mas não coibiu de todo os efeitos de sua crença dogmática nas “virtudes redentoras” do trabalho árduo, que penalizava sobretudo os velhos e crianças. (N. dos T.)

72 Sobre essa legislação, ver nota dos tradutores no Livro Quarto, cap. V, § 5. (N. dos T.)

sem exceção, devotados à doutrina de que o bem-estar do povo em geral deve ser o objetivo último de todos os esforços privados e de todos os programas políticos. Eram, entretanto, tão corajosos quanto precavidos; aparentavam ser frios, porque não assumiam a responsabilidade de advogar avanços rápidos por veredas ainda não palmilhadas, de cuja segurança as únicas garantias eram as esperanças confiantes de homens com imaginação sequiosa, mas não equilibrada pelo conhecimento, nem disciplinada pela árdua reflexão.

Sua prudência ia talvez um pouco além do necessário, pois o alcance mesmo dos de grande visão daquela época era, sob certos aspectos, menor do que o da maioria dos homens de cultura do nosso tempo, quando, através em parte das sugestões do estudo biológico, a influência das circunstâncias na formação do caráter é geralmente reconhecida como o fato dominante nas ciências sociais. Os economistas, em consequência, aprenderam agora a considerar com vistas mais amplas e esperançosas as possibilidades do progresso humano. Aprenderam a confiar em que a vontade humana, guiada pela reflexão cuidadosa, pode modificar as circunstâncias a ponto de alterar o caráter e, assim, realizar novas condições de vida ainda mais favoráveis ao caráter e, por conseguinte, ao bem-estar tanto moral quanto econômico das massas populares. Agora, como sempre, é dever deles se oporem a todos os açodamentos em relação a esse grande objetivo, que enfraquecessem os impulsos da energia e da iniciativa.

Os direitos de propriedade, como tal, não têm sido venerados por esses espíritos magistras que construíram a ciência econômica; mas a autoridade da ciência tem sido erradamente invocada por alguns dos que levaram as exigências dos direitos adquiridos a usos extremos e anti-sociais. Cabe notar, por conseguinte, que a tendência do cuidadoso estudo econômico é basear os direitos da propriedade privada não em algum princípio abstrato, mas na observação de que no passado esses direitos têm sido inseparáveis do progresso; e que, portanto, toca aos homens responsáveis agirem cautelosa e experimentalmente na revogação ou mesmo modificação dos direitos que podem parecer inapropriados às condições ideais da vida social.

LIVRO SEGUNDO

Algumas Noções Fundamentais

CAPÍTULO I

Introdução

§ 1. Vimos que a Economia é, de um lado, uma Ciência da Riqueza e, de outro, a parte da Ciência Social da ação do homem em sociedade que trata dos esforços do homem para satisfazer suas necessidades, até onde esses esforços e essas necessidades possam ser medidos em termos de riqueza, ou de seu equivalente geral, isto é, em dinheiro. Ocupar-nos-emos, na maior parte deste volume, com essas necessidades e esses esforços; e com as causas pelas quais os preços que medem essas necessidades são postos em equilíbrio com os preços que medem os esforços. Neste propósito, estudaremos no Livro III a riqueza em relação com a diversidade das necessidades do homem, às quais ela deve satisfazer; no Livro IV, a riqueza em relação à diversidade dos esforços humanos pelos quais ela é produzida.

Mas no presente Livro temos a investigar, entre outras coisas que resultam do esforço humano, e são capazes de satisfazer as necessidades do homem, aquelas que podem ser consideradas Riqueza; e em que grupos ou classes elas devem ser divididas. Pois há um compacto grupo de termos conexos com Riqueza e com Capital, cujo estudo faz jorrar luz de uns sobre os outros; enquanto o estudo do conjunto total é uma continuação imediata, e sob certos aspectos um complemento, dessa investigação sobre a finalidade e os métodos da Economia, na qual precisamente estamos empenhados. Dessa forma, em vez de começar, como pareceria mais natural, pela análise das necessidades e da riqueza em relação direta com elas, parece preferível cuidar de início deste grupo de termos.

Ao fazê-lo, teremos naturalmente de levar em certa conta a variedade das necessidades e dos esforços. Nada, porém, devemos pressupor que não seja óbvio e do conhecimento geral. Mas a dificuldade real da nossa tarefa está noutro sentido — e resulta da necessidade que tem a Economia — única entre as ciências — de operar com um

pequeno número de termos de uso comum, para expressar um grande número de distinções sutis.

§ 2. Como disse Mill:⁷³ “Os fins da classificação científica são de melhor forma atingidos quando os grupos em que são repartidos os objetos dão lugar a um maior número de proposições gerais, e mais importantes do que as que decorreriam de outros grupos em que os mesmos objetos estivessem distribuídos”. Mas encontramos de começo a dificuldade de que as proposições que numa época do desenvolvimento econômico são as mais importantes, tornam-se menos importantes em outras épocas, caso sejam de qualquer modo aplicáveis.

Nessa matéria, os economistas muito têm a aprender com as recentes experiências da biologia: e o profundo estudo de Darwin sobre a questão⁷⁴ projeta uma forte luz sobre as dificuldades com que deparamos. Ele mostra que os caracteres determinantes dos hábitos de vida e da posição geral de cada ser na economia da Natureza não são os que projetam mais luz sobre a sua origem, mas os que projetam menos. As qualidades, que um criador ou um jardineiro aponta como eminentemente adequadas para um animal ou uma planta prosperar no seu meio, foram provavelmente desenvolvidas, por essa mesma razão, em época relativamente recente. Da mesma maneira, as propriedades de uma instituição econômica que mais importam no desempenho da obra que ela tem hoje a cumprir são, pela mesma razão, em grande parte de desenvolvimento recente.

Encontram-se exemplos nas relações entre empregador e empregado, entre intermediário e produtor, entre banqueiros e suas duas classes de clientes, aqueles a quem eles tomam, e aqueles aos quais eles dão empréstimo. A substituição da palavra “usura” por “juro” corresponde a uma mudança geral no caráter dos empréstimos, que trouxe um novo critério à análise e classificação dos elementos em que pode ser decomposto o custo de produção de uma mercadoria. Também o esquema geral de divisão do trabalho em qualificado e não qualificado está sofrendo uma alteração gradual; o sentido do termo “renda” está sendo alargado em certas direções e estreitado noutras; e assim por diante.

Mas, por outro lado, devemos sempre ter em mente a história dos termos que usamos. Porque, de saída, esta história é importante por si mesma; e porque ela traz esclarecimentos para a história do desenvolvimento econômico da sociedade. E ainda, mesmo que o único propósito do nosso estudo da Economia fosse obter conhecimentos que nos guiassem na obtenção dos objetivos práticos imediatos, nós nos deveríamos cingir tanto quanto possível ao uso dos termos em harmonia com as tradições do passado; de modo que pudéssemos prontamente

73 *Lógica*. Livro Quarto. Cap. VII, § 2.

74 *Origin of Species*. Cap. XIV.

perceber as sugestões indiretas e as advertências sutis e veladas que a experiência dos nossos antepassados oferece à nossa instrução.

§ 3. Nossa tarefa é difícil. Nas ciências físicas, com efeito, sempre que se observa que um grupo de coisas tem um certo número de propriedades comuns e têm de ser consideradas freqüentemente em conjunto, elas são enquadradas numa classe com um nome especial: e logo que surge uma noção nova, um novo termo técnico é inventado para representá-la. Mas a Economia não pode aventurar-se a seguir esse exemplo. Seus argumentos devem ser expressos em linguagem inteligível ao grande público; ela deve empenhar-se, por conseguinte, em se conformar com os termos familiares da vida diária, e tanto quanto possível usá-los no significado comum.

No uso comum, quase todas as palavras têm muitos matizes de significado, pelo que precisam ser interpretadas conforme o contexto. E, como Bagehot mostrou, na ciência econômica, mesmo os autores mais formalistas são compelidos a proceder assim, sob pena de não terem palavras suficientes à sua disposição. Mas, infelizmente, nem sempre eles advertem que estão tomando essa liberdade; por vezes até eles próprios dificilmente atentam mesmo para o fato. As definições terminantes e rígidas, com as quais iniciam suas exposições da ciência, induzem o leitor a uma falsa segurança. Não avisado de que deve a miúdo procurar no texto uma indicação interpretativa, ele atribui ao que lê um significado diverso do que os autores tinham em mente; por vezes os caluniam e os acusam de disparate que não se lhes pode imputar.⁷⁵

Além disso, a maioria das principais distinções expressas nos termos econômicos não são diferenças de natureza, mas apenas de grau. À primeira vista, parecem ser diferenças de natureza, e ter contornos definidos que podem ser facilmente indicados; um exame mais

75 Devemos "escrever de preferência como fazemos na vida comum, onde o contexto é uma espécie de 'cláusula interpretativa' implícita; apenas, como em Economia Política temos que falar em coisas mais difíceis do que na conversação ordinária, devemos prestar mais atenção, e fazer mais advertências de qualquer alteração; e mesmo apresentar expressamente a 'cláusula interpretativa' para tal página ou tal discussão para que não possa haver erro. Sei que este é um trabalho difícil e delicado; tudo o que posso dizer em defesa deste método é que na prática ele é mais seguro do que o processo contrário, das definições inflexíveis. Quem quer que experimente exprimir idéias diversas sobre coisas complexas, com um vocabulário escasso de termos rígidos, verificará que seu estilo se torna embaraçoso sem ser exato, que é obrigado a usar longos circunlóquios para conceitos comuns, e que, depois de tudo isso, não se sai bem, na metade tem que empregar as palavras nos significados que convêm melhor ao caso em mão, isto é, ora um ora outro, e quase sempre diferentes do significado 'firme e rígido' que se lhes atribui. Em tais discussões devemos aprender a variar nossas definições à medida em que precisamos, da mesma maneira como nós dizemos: 'suponhamos que x, y e z representam' agora isto, logo aquilo, conforme diferem os problemas; e, embora eles nem sempre o declarem, este é o procedimento dos autores mais claros e mais positivos". (BAGEHOT. *Postulates of English Political Economy*. p. 78-79.) Também Cairnes (*Logical Method of Political Economy*. Lição VI), "combate a idéia de que o característico básico de uma definição deva ser tal que não admita gradações"; e argumenta que "comportar graus é característico dos fatos naturais".

atento, contudo, mostra não haver verdadeira solução de continuidade. É um fato notável que o progresso da Economia quase não revela novas diferenças reais de espécie, enquanto vem transformando em diversidades de grau aparentes diversidades de espécie. Encontramos muitos exemplos do dano que pode resultar quando se ensaia traçar linhas de demarcação largas, fixas e rígidas, e formular proposições precisas a respeito da diversidade de coisas que a Natureza não separou dessa forma.

§ 4. Devemos então analisar cuidadosamente as características reais das várias coisas de que temos que nos ocupar; então constataremos geralmente que no uso de cada termo há um certo sentido que, acima de qualquer outro, tem maiores razões para ser destacado como o seu principal sentido, de sorte que, para os objetivos da ciência moderna, isto representa uma distinção muito mais importante do que qualquer outra em harmonia com o uso comum. Esse sentido dominante pode ser adotado como o significado do termo sempre que o contrário não seja estabelecido ou esteja implícito no texto. Quando for necessário usar o termo em qualquer outro sentido, quer mais largo, quer mais estreito, a alteração deve ser indicada.

Mesmo entre os mais escrupulosos pensadores, subsistirão sempre divergências de opinião sobre os exatos lugares em que ao menos certas definições devam ser traçadas. Estas questões devem de saída ser resolvidas pelo julgamento das vantagens práticas das diferentes soluções; mas tais julgamentos nem sempre podem ser estabelecidos ou refutados por meio do raciocínio científico: sempre ficará lugar para a discussão. Mas essa margem de discussão não pode existir na análise em si: se duas pessoas diferem a respeito, as duas não podem estar certas. Podemos esperar que o progresso da ciência chegará pouco a pouco a estabelecer esta análise em base inexpugnável.⁷⁶

76 Quando é mister restringir o significado de um termo (isto é, em linguagem lógica, diminuir sua extensão pelo aumento de seu conteúdo), um adjetivo qualificativo geralmente é bastante, mas a mudança na direção oposta, em regra, não pode ser feita tão simplesmente. As discussões sobre definições tomam freqüentemente a seguinte forma: *A* e *B* são qualidades comuns a um grande número de coisas, muitas delas tendo em adição a propriedade *C* e ainda muitas a qualidade *D*, enquanto algumas têm tanto a *C* como a *D*. Podemos sustentar que em suma é preferível definir um termo que inclua todas as coisas que possuam as qualidades *A* e *B* ou só as que têm as qualidades *A*, *B*, *C* ou apenas as que apresentam as qualidades *A*, *B*, *D*; ou somente as portadoras das propriedades *A*, *B*, *C*, *D*. A escolha destas várias soluções deve ser baseada em considerações de conveniência prática, e é uma questão de muito menor importância do que o estudo atento das propriedades *A*, *B*, *C*, *D*, e de suas relações mútuas. Lamentavelmente, porém, este estudo tem ocupado um espaço muito menor na Economia inglesa do que as controvérsias sobre definições; estas têm, de fato, levado indiretamente à descoberta da verdade científica, mas sempre ao cabo de rodeios, e com muita perda de tempo e trabalho.

CAPÍTULO II

A Riqueza

§ 1. Toda riqueza consiste em coisas desejáveis, isto é, em coisas que satisfazem as necessidades humanas, direta ou indiretamente. Mas nem todas as coisas desejáveis são consideradas riqueza. A afeição de amigos, por exemplo, é um elemento importante de bem-estar, mas não é contada como riqueza, exceto por uma licença poética. Começemos então por classificar as coisas desejáveis, e então considerar as que entre elas devem ser tidas como elementos de riqueza.

Na falta de qualquer termo curto de uso comum que represente todas as coisas desejáveis, ou coisas que satisfazem necessidades humanas, podemos usar o termo *bens* para esse fim.

Os bens, ou coisas desejáveis, são materiais ou pessoais e imateriais. *Bens materiais* compreendem as coisas materiais úteis e todos os direitos de possuir, usar ou extrair proveitos de coisas materiais, ou de recebê-las num tempo futuro. Assim, eles incluem as dádivas físicas da Natureza, terra e água, ar e clima; os produtos da agricultura, mineração, pesca e manufatura; as construções, máquinas e instrumentos; hipotecas e outras obrigações; participações em empresas públicas e privadas, todas as espécies de monopólios, patentes e direitos autorais; bem como os direitos de passagem e outros direitos de uso. Por último, as oportunidades de viajar, o acesso a belas paisagens, aos museus etc., corporificam facilidades materiais externas ao homem; embora a faculdade de apreciá-las seja intrínseca e pessoal.

Os *Bens imateriais* do homem se dispõem em duas classes. Uma consiste em suas qualidades e faculdades pessoais para agir e sentir prazer como, por exemplo, habilidade para negócio, capacidade profissional, ou a faculdade de deleitar-se com a leitura ou a música. Todos estes pertencem à sua natureza íntima e são chamados *internos*. Os da segunda classe são chamados de *externos*, porque consistem nos benefícios que o homem tira das outras pessoas. Por exemplo, os tributos de trabalho e serviços pessoais de toda a sorte que as classes dominantes

costumavam exigir de seus servos e outros dependentes. Mas estes já ficaram no passado; e os principais casos de tais relações benéficas para seus titulares nos dias de hoje são encontrados na boa vontade e nas relações comerciais de negociantes e profissionais.⁷⁷

Outrossim, os bens podem ser *transferíveis* ou *intransferíveis*. Entre os últimos se incluem as qualidades e faculdades de uma pessoa para a ação e o prazer (isto é, seus bens intrínsecos); mesmo certa parte das suas relações de negócio que dependem da confiança que nele depositem e não pode ser transferida com a sua clientela; também as vantagens de clima, luz, ar, e os seus privilégios de cidadania e os direitos e facilidades de fazer uso da propriedade pública.⁷⁸

Os bens são *livres* quando não apropriados e fornecidos pela Natureza sem esforço do homem. A terra no seu estado original é um bem livre do ponto de vista do indivíduo. A madeira é ainda livre em certas florestas do Brasil. O peixe do mar é geralmente livre: mas certas zonas de pesca marítima são ciosamente guardadas para o uso exclusivo dos membros de uma certa nação, e podem ser classificadas como propriedade nacional. As ostreiras que têm sido cultivadas artificialmente não são absolutamente livres; as que se formaram naturalmente são livres em todos os sentidos se ainda não foram apropriadas; se elas se tornam propriedade privada são, entretanto, bens livres do ponto de vista da nação. Mas, desde que a nação abandonou seus direitos sobre elas para os particulares, elas não são livres do ponto de vista individual; e o mesmo acontece com os direitos privados de pesca nos rios. Mas o trigo cultivado no terreno livre e o peixe pescado em pesqueiros livres não são livres, pois foram adquiridos pelo trabalho.

§ 2. Podemos agora passar à questão de saber quais são, entre os bens pertencentes a um homem, os que se levam em conta como parte de sua riqueza. Sobre a questão verificam-se divergências de opinião, mas a maioria dos argumentos como o das autoridades parece pender claramente para a seguinte resposta:

Quando se fala da *riqueza* de um homem, simplesmente, e sem que haja nenhuma cláusula interpretativa no contexto, devemos entendê-la como sendo o seu patrimônio em duas classes de bens.

Na primeira classe estão os bens materiais sobre os quais ele tem (por lei ou costume) direitos de propriedade privada, e que são por conseguinte transferíveis e permutáveis. Eles incluem, devemos lembrar, não só coisas como o solo, as casas, móveis e maquinaria, e

77 Porque, nas palavras em que Hermann começa sua magistral análise da riqueza: "Certos bens são *internos*, outros *externos* ao indivíduo. Um bem interno é o que ele encontra em si mesmo, conforme a sua natureza, ou o que ele educa em si por sua própria ação livre, como a força muscular, a saúde, as suas aquisições intelectuais. Tudo o que o mundo exterior oferece à satisfação das suas necessidades é para ele um bem externo".

78 A classificação acima pode ser expressa assim:

outras coisas materiais que podem estar em sua propriedade privativa, mas também quaisquer ações de companhias, debêntures, hipotecas e outras obrigações de que pode ser titular permitindo-lhe exigir que outras pessoas lhe dêem dinheiro ou bens. De outro lado, os débitos que tem para com outros podem ser considerados riqueza negativa, e devem ser subtraídos do total bruto das suas posses para apurar a sua verdadeira riqueza líquida.

Os serviços e outros bens, cuja existência cessa no momento mesmo em que se iniciou, não são, naturalmente, parte dessa riqueza.⁷⁹

Na segunda classe estão os bens imateriais que lhe pertencem, os que lhe são externos, e servem diretamente de meio para habilitá-lo a adquirir bens materiais. Assim, ficam excluídas todas as qualidades e faculdades pessoais, mesmo as que o capacitam para ganhar a vida, porque elas são internas. E exclui suas amizades pessoais, até o ponto em que não tenham um interesse direto para o negócio. Mas inclui suas relações comerciais e profissionais, a organização do seu negócio, e — onde tais coisas existem — a propriedade de escravos, os direitos de tributos de trabalho etc.

Esse uso do termo Riqueza está conforme o uso da vida comum e, ao mesmo tempo, compreende os bens que claramente se enquadram no objetivo da ciência econômica, tal como foi definido no Livro I, e somente eles, que podem ser por isto chamados *bens econômicos*. Pois aí se incluem todas as coisas extrínsecas ao homem, que (a) lhe pertencem, e não pertencem igualmente aos seus vizinhos, e pois são nitidamente suas; e (b) são diretamente capazes de medida em dinheiro — medida que de um lado representa os esforços e sacrifícios pelos quais elas vieram à existência e, por outro lado, as necessidades que satisfazem.⁸⁰

§ 3. Uma noção mais larga de riqueza pode certamente ser tomada para certos fins, mas neste caso se deve recorrer a uma nota interpretativa especial, para prevenir confusão. Assim, por exemplo, a habilidade de um carpinteiro é tanto um meio direto de capacitá-lo para satisfazer necessidades de outrem, e indiretamente suas próprias, como são as ferramentas de seu ofício; e talvez possa ser vantajoso dispor

79 A parte do valor de uma cota em sociedade mercantil devida à reputação pessoal e às relações dos que conduzem o negócio deve caber, propriamente, na categoria seguinte, como bens externos pessoais. Mas este ponto não tem muita importância prática.

80 Isso não implica que o dono de bens transferíveis, se os transferiu, possa sempre sacar todo o valor em dinheiro que eles têm para si. Uma roupa bem talhada, por exemplo, pode valer o preço que por ela pede o alfaiate elegante a seu cliente, porque este precisa dela e não a pode obter por menos; mas este não a conseguirá vender pela metade do preço. O financista bem-sucedido que gastou 50 mil libras para ter uma casa e jardins segundo o seu capricho, sob um ponto de vista está certo em levá-los em conta no inventário dos seus pertences, ao preço de custo; mas, se ele vier a quebrar, tais bens não representarão para os credores um ativo de valor igual. Da mesma forma, de certo ponto de vista, podemos considerar a clientela do advogado ou do médico, do comerciante ou do industrial, equivalente à renda total que ele perderia se dela ficasse privado, embora reconheçamos que o seu valor de troca, isto é, o valor que lhe poderia ser atribuído se fosse vendida seja muito menor do que esse.

de uma expressão que abranja essa habilidade como parte de sua riqueza no sentido amplo. Caminhando na trilha indicada por Adam Smith,⁸¹ e seguida pela maior parte dos economistas do Continente, podemos definir a *riqueza pessoal* de modo a abranger todas essas energias, faculdades e hábitos que diretamente contribuem para tornar as pessoas eficientes industrialmente, junto com essas relações e associações de qualquer espécie que já reconhecemos como parte da riqueza no sentido mais estrito do termo. As qualidades profissionais apresentam ainda um outro motivo para serem consideradas econômicas, porque em regra o seu valor é passível de certa medida indireta.⁸²

Saber se vale a pena considerá-las como riqueza, é questão meramente de conveniência, embora se discuta muito, como se fosse uma questão de princípio.

Pode causar confusão o uso tão só do termo “riqueza”, quando desejamos incluir as aptidões industriais de uma pessoa. “Riqueza” simplesmente deverá sempre significar só as riquezas externas. Mas pequeno inconveniente há, e parece apresentar alguma vantagem, no uso ocasional da expressão “riqueza material e pessoal”.

§ 4. Temos ainda que levar em conta aqueles bens materiais que se possuem em comum com os vizinhos, e que é inútil mencionar quando se compara a riqueza própria com a deles; embora sejam importantes sob certos aspectos, e especialmente para as comparações entre as condições econômicas de lugares distantes e tempos diversos.

Esses bens consistem nos benefícios que se tiram da vida em certo lugar e em determinada época, sendo membro de um certo Estado ou comunidade; incluem a segurança civil e militar e o direito e oportunidade de fazer uso dos bens do domínio público e das instituições de toda ordem, como das estradas, iluminação pública etc., assim como o direito à justiça e ao ensino gratuito. O homem da cidade e o do campo têm cada um deles, gratuitamente, muitas vantagens que o outro não pode obter inteiramente, ou poderá obter apenas com grande despesa. Sendo as outras condições iguais, uma pessoa tem maior riqueza real do que outra, no mais largo sentido da palavra, se o lugar em que vive tem melhor clima, melhores estradas, água melhor, um sistema de esgotos mais completo, e ainda jornais, livros e locais de recreio e de instrução melhores. Habitação, comida e roupa que seriam insuficientes num clima frio, podem ser abundantes num clima quente; por outro lado, o calor que diminui as necessidades físicas dos homens

81 Ver *Wealth of Nations*. Livro Segundo. Cap. II.

82 "Os corpos dos homens, sem dúvida, são o mais valioso tesouro sobre a terra", disse Davenant no século XVII; frases similares se tornaram correntes sempre que a marcha dos acontecimentos levou os homens a se preocupar com o crescimento da população.

e os faz ricos apenas com uma pequena provisão de riqueza material, fá-los pobres da energia que consegue a riqueza.

Muitas dessas coisas são *bens coletivos*, isto é, bens que não são de propriedade privada. E isso nos leva a considerar a riqueza do ponto de vista social, em contraposição ao ponto de vista individual.

§ 5. Consideremos então esses elementos da riqueza de uma nação que comumente são ignorados quando se calcula a riqueza dos indivíduos que a compõem. As formas mais evidentes dessa riqueza são as propriedades públicas materiais de todo o gênero, tais como estradas e canais, edifícios e parques, gasômetros e instalações hidráulicas; embora, lamentavelmente, muitos desses bens não tenham sido adquiridos com poupanças públicas, mas pelos empréstimos públicos, e aí temos a pesada riqueza “negativa” de uma grande dívida a ser balanceada contra eles.

O Tâmsa, porém, tem contribuído mais para a riqueza da Inglaterra do que todos os seus canais, e talvez até todas as suas estradas. E, embora o Tâmsa seja um dom gratuito da Natureza (salvo na medida em que tem sido melhorada a sua navegação), enquanto os canais são obra do homem, devemos, por muitas razões, reconhecer o Tâmsa como parte da riqueza da Inglaterra.

Os economistas alemães freqüentemente insistem nos elementos imateriais da riqueza nacional; e isto está certo para determinados problemas relativos à riqueza nacional, mas não para todos. As descobertas científicas, de fato, onde quer que tenham sido feitas, se tornam propriedade de todo o mundo civilizado, e podemos considerá-las uma riqueza cosmopolita, mais do que uma riqueza particularmente nacional. O mesmo é verdadeiro quanto às invenções mecânicas e a muitos outros progressos nas artes da produção; e igualmente quanto à música. Mas aqueles gêneros literários que perdem a força pela tradução podem ser considerados, num sentido especial, riqueza das nações em cuja língua foram escritos. E a organização de um Estado livre e bem ordenado deve ser considerada um importante elemento da riqueza nacional.

A riqueza nacional, porém, inclui tanto o patrimônio individual quanto o patrimônio coletivo dos seus membros. E ao estimar o montante da riqueza individual, podemos simplificar omitindo todos os débitos e outras obrigações entre os membros de uma nação. Por exemplo, na medida em que a dívida nacional da Inglaterra e as obrigações de uma estrada de ferro inglesa estão em mãos de nacionais, podemos adotar o método simples de considerar apenas a ferrovia em si como parte da riqueza nacional, abandonando os títulos da estrada e da dívida pública. Temos, todavia, que deduzir os títulos emitidos pelo governo e por particulares ingleses, possuídos por estrangeiros, e adicionar os títulos estrangeiros de que os ingleses são detentores.⁸³

83 O valor de uma empresa pode ser devido, até certo ponto, ao fato de dispor de um monopólio; seja um monopólio total, assegurado por uma patente, ou um monopólio parcial resultante de

A riqueza cosmopolita difere tanto da riqueza nacional quanto esta difere da individual. Calculando-a, devem ser omitidos os débitos dos membros de uma nação para os de outra nas duas colunas da conta. Outrossim, tal como os rios são elementos importantes da riqueza nacional, o oceano é uma das mais valiosas propriedades do mundo. A noção de riqueza cosmopolita é, na verdade, nada mais do que a de riqueza nacional abrangendo a área inteira do Globo.

Os direitos individuais e nacionais à riqueza repousam sobre o direito civil e o direito internacional ou, pelo menos, sobre o costume que tem força de lei. Uma exaustiva investigação das condições econômicas de qualquer tempo ou lugar exige, por conseqüência, um estudo da lei e do costume; e a Economia deve muito aos que trabalharam neste sentido. Mas suas fronteiras já são muito vastas; e as bases históricas e jurídicas das concepções de propriedade são extensas matérias que podem ser discutidas melhor em tratados distintos.

§ 6. A noção de *Valor* está intimamente relacionada com a de Riqueza; e pouco pode ser dito sobre isto aqui. “A palavra *Valor*”, diz Adam Smith, “tem dois diferentes significados: algumas vezes expressa a utilidade de certo objeto em particular, e outras, o poder de adquirir outras coisas que a posse de tal objeto representa”. Mas a experiência tem mostrado que não é bom o uso da palavra no primeiro sentido.

O valor, isto é, o valor de troca de uma coisa em termos de outra

que as suas mercadorias sejam mais conhecidas do que outras da mesma qualidade: na medida em que assim acontece, essa empresa nada acrescenta à riqueza real da nação. Se o monopólio é quebrado, a diminuição da riqueza nacional devida ao desaparecimento do seu valor é mais do que compensada, geralmente, em parte pelo aumento de valor dos negócios concorrentes, e em parte pelo crescimento do poder aquisitivo da moeda, representando a riqueza de outros membros da coletividade. (Deve-se ainda acrescentar que, em certos casos excepcionais, o preço de uma mercadoria pode ser reduzido em conseqüência da sua produção monopolizada: mas estes casos são muito raros, e podem ser abandonados no momento.)

Ainda mais, as relações de negócios e as reputações comerciais não acrescentam a riqueza nacional, a não ser no limite em que elas põem os compradores em relação com aqueles produtores que satisfarão as suas necessidades reais mais amplamente por um preço dado; ou, em outras palavras, só na medida em que elas concorrem para ser melhor atendido, pelos esforços de toda a coletividade, o conjunto das necessidades da coletividade. Não obstante, quando queremos estimar a riqueza nacional, não direta, mas indiretamente, como o agregado da riqueza individual, devemos atribuir a todas as empresas o seu valor bruto, ainda mesmo que ele consista em parte em monopólio que não é usado em benefício geral. Pois o mal que eles fazem aos produtores concorrentes é levado em conta quando computamos o valor das empresas desses rivais; e o mal feito aos consumidores pela elevação do preço do produto que eles compram é considerado na apuração do poder aquisitivo de seus meios, no que se refere à mercadoria em vista.

Um caso especial disso é o da organização do crédito. Ele aumenta a eficiência da produção no país, e pois acrescenta à riqueza nacional. E o poder de levantar crédito é um valioso elemento no ativo de um comerciante. Se, contudo, alguma causa fortuita o afasta do negócio, o prejuízo sofrido pela riqueza nacional é um tanto inferior ao inteiro valor do dito ativo; porque uma parte ao menos dos negócios que ele teria feito será feita agora por outros, com a ajuda de uma parte ao menos do capital que ele teria tomado de empréstimo. Há dificuldades semelhantes em saber até que ponto se deve tomar o dinheiro como parte da riqueza nacional; mas tratar delas a fundo nos exigiria antecipar uma boa parte da teoria da moeda.

num lugar e tempo qualquer, é a quantidade da segunda coisa que pode ser obtida ali e na ocasião dada, em troca da primeira. Assim, o termo valor é relativo e exprime a relação entre duas coisas num lugar e tempo determinados.

Os países civilizados geralmente adotam o ouro ou a prata, ou ambos, como dinheiro. Em vez de exprimir os valores do chumbo e do estanho, da madeira, do trigo e outras coisas uns em relação aos outros, nós os exprimimos em primeiro lugar em dinheiro; e chamamos o valor de cada coisa assim expresso: seu *preço*. Se sabemos que uma tonelada de chumbo será trocada por quinze soberanos em algum lugar e tempo, enquanto uma tonelada de estanho se trocará por noventa soberanos, dizemos que os seus preços ali, então, são respectivamente de 15 e 90 libras, e verificamos que o valor da tonelada de estanho em termos de chumbo é de seis toneladas na ocasião e local dados.

O preço de cada coisa sobe e desce de tempo a tempo e de lugar a lugar; e cada mudança determina a alteração proporcional no poder aquisitivo da moeda. Se o poder aquisitivo da moeda sobe de referência a certas coisas, e ao mesmo tempo cai de referência a coisas igualmente importantes, seu poder aquisitivo geral (ou seu poder de adquirir coisas em geral) permaneceu estacionário. Esta frase encobre certas dificuldades que estudaremos mais tarde. Mas enquanto isto, podemos tomá-la no seu sentido popular, que é suficientemente claro; e podemos através deste volume deixar de lado as possíveis mudanças no poder aquisitivo geral da moeda. Assim, o preço de qualquer coisa será tomado como representativo do seu valor de troca relativamente às coisas em geral ou, em outras palavras, como representativo do seu poder aquisitivo geral.⁸⁴

Mas se as invenções têm aumentado muito o poder do homem sobre a Natureza, então o valor real do dinheiro é melhor aferido, para certos propósitos, em trabalho do que em mercadoria. Esta dificuldade, contudo, não afetará muito nosso estudo neste tratado, que é apenas sobre os “Fundamentos” da Economia.

84 Como Cournot ressalta (*Principes Mathématiques de la Théorie des Richesses*. Cap. II), temos a mesma conveniência em pressupor a existência de um padrão de poder aquisitivo uniforme pelo qual medir o valor, que os astrônomos em figurar que há um “Sol médio” que cruza o meridiano em intervalos uniformes, de tal sorte que se possa acertar o relógio por ele, embora o Sol, no seu percurso real, atravessasse o meridiano ora antes ora depois do meio-dia do relógio.

CAPÍTULO III

Produção — Consumo — Trabalho — Artigos de Primeira Necessidade (*Necessaries*)

§ 1. O homem não pode criar coisas materiais. No mundo mental e moral, sem dúvida, é capaz de produzir novas idéias. Mas quando se diz que produz coisas materiais, na realidade trata-se apenas da produção de utilidades — ou, em outras palavras, os esforços e sacrifícios do homem resultam em mudança de forma ou arranjo da matéria, a fim de melhor adaptá-la à satisfação das suas necessidades. Tudo o que ele pode fazer no mundo físico é: ou reajustar a matéria, a fim de torná-la mais útil, como no caso de transformar uma tora de madeira numa mesa, ou dispor da mesma de modo a torná-la mais útil pela própria Natureza, como no caso da semente lançada ao solo, onde as forças da Natureza hão de fazê-la germinar.⁸⁵

Diz-se, às vezes, que os comerciantes não produzem; que enquanto o marceneiro faz a mobília, o negociante de móveis vende apenas o produto já elaborado. Mas não há fundamento científico para tal distinção. Ambos produzem utilidades, e nenhum deles pode fazer mais: o negociante de móveis movimenta e dá novo destino à matéria, a fim de dar-lhe maior serventia do que antes, e o carpinteiro não faz mais nada. O marinheiro ou o ferroviário que transportam o carvão fora da mina, produzem-no tanto como o mineiro que o retira da galeria; o peixeiro ajuda a transferir o peixe de onde é relativamente de pouca utilidade para onde possa ter maior emprego, e o pescador nada mais faz. É bem verdade que às vezes há mais comerciantes que o necessário, e, quando isso ocorre, há sempre desperdício. Mas há também desperdício onde houver dois homens num arado que pode ser manejado por um único. Em ambos os casos, todos os que estão trabalhando produzem,

85 Bacon (*Novum Organon*. IV) diz: "Ad opera nil aliud potest homo quam ut corpora naturalia admoveat et amoveat, reliqua natura intus agit" (cit. por BONAR. *Philosophy and Political Economy*. p. 249).

embora talvez em pequena escala. Alguns autores têm revivido o ataque medieval ao comércio, sob o fundamento de que o mesmo não produz. Todavia, não têm mirado no alvo certo — deveriam ter atacado sobretudo a imperfeita organização do comércio, particularmente a do comércio de varejo.⁸⁶

O *Consumo* pode ser considerado produção negativa. Assim como o homem pode produzir apenas utilidades, nada mais lhe é dado consumir. Pode produzir serviços e outros produtos imateriais, e pode consumi-los. E, da mesma forma que a sua produção de coisas materiais nada mais é do que um novo arranjo da matéria, emprestando-lhes outras utilidades, o seu consumo das mesmas não é senão uma desagregação da matéria, que lhe diminui ou destrói as utilidades. Aliás, quando se diz muitas vezes que o homem consome as coisas, ele nada mais faz do que retê-las para seu uso, enquanto, conforme diz Senior, estas “são destruídas pelos numerosos agentes graduais que, em conjunto, denominamos *tempo*”.⁸⁷ Assim como o “produtor” de trigo é o que lança a semente onde a Natureza a fará germinar, o “consumidor” de quadros, cortinas e mesmo de uma casa ou de um iate pouco faz no sentido de promover o desgaste de tais coisas: utiliza-se delas enquanto o tempo as destrói.

Outra distinção a que se tem dado alguma preeminência, mas é vaga e de uso talvez não muito prático, é entre *bens de consumidores* (também chamados *bens de consumo* ou ainda *bens de primeira ordem*), tais como alimento, roupas etc., que satisfazem as necessidades *diretamente*, e, de outro lado, os *bens produtores* (também denominados *bens de produção* ou *instrumentais* ou ainda *bens intermediários*) como arados, teares e algodão em rama, que satisfazem as necessidades indiretamente, contribuindo para a produção da primeira classe de bens.⁸⁸

§ 2. Todo trabalho se dirige no sentido de produzir algum efeito. Pois, embora alguns esforços sejam envidados com finalidade em si mesmos, como no caso de um esporte praticado como recreação, eles não são considerados trabalho. É possível definir *trabalho* como qualquer esforço da mente ou do corpo, condicionado, em parte ou no todo, a algum benefício distinto do prazer que dele próprio possa se originar

86 A produção, em sentido restrito, muda a forma e a natureza dos produtos. O comércio e o transporte modificam suas relações externas.

87 *Political Economy*. p. 54. Senior gostaria de substituir o verbo *consumir* pelo verbo *usar*.

88 Assim, a farinha a ser transformada num bolo, quando já em casa do consumidor, é considerada por alguns um bem de consumo, enquanto não só a farinha, mas também o próprio bolo, são tratados como bens de produção nas mãos do confeitiro. Carl Menger (*Volks-wirtschaftslehre*. Cap. I, § 2) diz que o pão pertence à primeira ordem, a farinha à segunda, o moinho à terceira, e assim por diante. Parece-nos então que se um trem ferroviário leva pessoas numa excursão de recreio, e também algumas latas de biscoitos, maquinário de moagem e algum outro maquinário para o fabrico de máquinas de moagem, tal trem seria ao mesmo tempo um bem de primeira, segunda, terceira e quarta ordens.

diretamente.⁸⁹ E se tivéssemos que começar de novo, seria melhor considerar produtivo todo o trabalho, exceto aquele que deixasse de atingir o fim colimado, e que destarte não produzisse utilidade alguma. Mas, em todas as inúmeras modificações que o sentido da palavra “produtivo” tem sofrido, ela sempre se tem referido à riqueza acumulada, deixando um pouco de lado, e até mesmo excluindo, a satisfação imediata e transitória.⁹⁰ Uma tradição quase ininterrupta compele-nos a considerar que, em sua noção central, a palavra se aplica à provisão para as necessidades do futuro antes que as do presente. É verdade que todas as diversões saudáveis, sejam ou não suntuárias, são fins legítimos da ação pública ou privada; é verdade também que o gozo do luxo é um incentivo à atividade laboriosa e promove o progresso de diversas formas. Mas, se a eficiência e a energia da indústria são uma mesma coisa, o verdadeiro interesse de um país é geralmente melhor servido pela subordinação do desejo de superfluidades transitórias à obtenção daqueles mais sólidos e duradouros recursos que ajudarão a indústria no seu trabalho futuro e contribuirão por vários modos a tornar a vida mais fácil. Essa idéia geral tem sido apresentada, em todos os estágios da teoria econômica, como uma solução, por assim dizer; diferentes autores a têm lançado em distinções várias, rígidas e inflexíveis, pelas quais certos trabalhos são julgados produtivos e certos outros improdutos.

Muitos autores, mesmo recentes, têm adotado, por exemplo, a idéia de Adam Smith de classificar os empregados domésticos como

89 Essa é a definição de Jevons (*Theory of Political Economy*. Cap. V), salvo o fato de que esse autor inclui apenas os esforços penosos. Mas ele próprio assinala quão penosa é por vezes a ociosidade. Na sua maior parte, as pessoas trabalham mais do que o fariam, se considerassem apenas o prazer direto resultante do trabalho. Mas, quando se goza de boa saúde, o prazer predomina sobre a fadiga em grande parte, mesmo no trabalho assalariado. Sem dúvida, a definição é elástica. Um agricultor, ao trabalhar no jardim, ao anoitecer, pensa principalmente no fruto dos seus labores; um mecânico de regresso ao lar, depois de um dia de labuta enfadonha, encontra um decidido prazer na jardinagem, mas ele também cuida bastante do fruto do seu trabalho. Por outro lado, um homem rico, que trabalhe de maneira semelhante, embora possa ter orgulho em fazer o bem, provavelmente pouco se lhe dará qualquer economia que lhe resulte daí.

90 Assim, os mercantilistas, que consideravam os metais preciosos riqueza num sentido mais amplo do que qualquer outra coisa, em parte porque eram imperecíveis, tinham na conta de improdutivo ou “estéril” todo o trabalho que não se dirigisse no sentido de produzir bens para exportação, em troca de ouro e prata. Os fisiocratas julgavam estéril todo o trabalho que consumisse um valor igual ao que viesse a produzir, e consideravam o agricultor o único trabalhador produtivo, porque somente o seu trabalho (como o julgavam) deixava atrás de si um excedente líquido de riqueza acumulada. Adam Smith abrandou a definição fisiocrática, mas considerava ainda o trabalho agrícola mais produtivo que qualquer outro. Os seus adeptos abandonaram essa distinção, mas, de um modo geral, adotaram, ainda que com muitas divergências em questões de detalhe, a noção de que trabalho produtivo é o que tende a aumentar a riqueza acumulada; noção que está mais implícita do que expressa no célebre capítulo do *Wealth of Nations*, que traz o título “Sobre a Acumulação de Capital, ou Sobre o Trabalho Produtivo e Improdutivo”. (Ver TWISS, Travers. *Progress of Political Economy*, seção VI, e a discussão sobre a palavra Produtivo, nos *Essays*, de J. S. Mill, e em seus *Principles of Political Economy*.)

improdutivos. Sem dúvida há em muitas casas grandes uma superabundância de criados, alguns dos quais poderiam ter sua energia transferida para outros empregos, com vantagem para a coletividade. O mesmo é verdadeiro, porém, para a maior parte dos que ganham a vida destilando uísque e, entretanto, nenhum economista propôs chamá-los de improdutivos. Não há nenhuma distinção de caráter entre o trabalho do padeiro que fornece pão a uma família e o do cozinheiro que cozinha batatas. Se o padeiro também é confeitoiro ou se fizer pães decorativos, é provável que ele gaste ao menos tanto tempo quanto o cozinheiro doméstico num trabalho improdutivo segundo o sentido vulgar, por prover as satisfações desnecessárias.

Sempre que usamos a palavra *produtivo* isoladamente, devemos entender *produtivo dos meios de produção ou de fontes duráveis de satisfação*. É, no entanto, uma palavra ambígua e não deve ser usada quando se exige precisão.⁹¹

Se queremos usá-la num sentido diferente, devemos dizê-lo. Por exemplo, podemos falar de um trabalho que é *produtivo de subsistências* etc.

Consumo produtivo, quando usado como termo técnico, é definido comumente como o uso da riqueza na produção de nova riqueza; mas nele não se deve incluir todo o consumo dos trabalhadores produtivos, mas somente o necessário para a sua eficiência. O termo pode talvez ser útil em estudos sobre a acumulação da riqueza material. Mas pode levar a equívocos, pois o consumo é o fim da produção; e o consumo sadio é produtor de benefícios, dos quais muitos dos mais valiosos não contribuem diretamente para a produção de riqueza material.⁹²

91 Entre os meios de produção são incluídos os objetos necessários ao trabalho, mas não os supérfluos de luxo; o fabricante de gelo é assim classificado como improdutivo se está trabalhando para um pasteleiro ou como um empregado particular de uma casa de campo. Mas um pedreiro empregado na construção de um teatro é tido como produtivo. Sem dúvida, a divisão entre fontes permanentes e efêmeras de satisfação é vaga e sem consistência. Mas essa dificuldade existe na natureza das coisas e não pode ser evitada por nenhum arranjo de palavras. Podemos falar de um aumento dos homens grandes em relação aos pequenos, sem decidir se todos os que tenham acima de cinco pés e nove polegadas são classificados como altos, ou só os que têm acima de cinco pés e dez polegadas. E podemos falar no aumento do trabalho produtivo à custa do improdutivo, sem fixar uma linha rígida e por isso arbitrária de divisão entre eles. Se tal limite artificial se torna exigível para qualquer objetivo particular, deve ser traçado explicitamente para essa ocasião. De fato, porém, tais ocasiões raro ou nunca ocorrem.

92 Todas as diferentes acepções em que a palavra "produtivo" é usada são muito sutis e têm um certo ar de irrealidade. Não valeria a pena apresentá-las agora. Elas têm uma longa história e, provavelmente, é melhor que gradualmente caiam em desuso do que serem abandonadas abruptamente. A tentativa para traçar uma linha dura e inflexível de distinção onde não há descontinuidade na Natureza tem, às vezes, feito muito mal, mas talvez nunca tivesse levado a resultados mais artificiosos do que nas rígidas definições que têm sido dadas ao termo "produtivo". Algumas delas, por exemplo, levam à conclusão de que um cantor numa ópera é improdutivo, mas o impressor dos bilhetes de ingresso na ópera é produtivo. Enquanto o porteiro que aponta ao público os seus lugares é improdutivo, se em lugar disso acontece de ele vender programas, então se torna produtivo. Senior observa que "não se diz que o cozinheiro não *faz* carne assada, mas que ele a prepara; mas diz-se que ele *faz* um pudim... Diz-se que um alfaiate *faz* do pano uma roupa, mas não se diz

§ 3. Isso nos leva a considerar a expressão *artigos de primeira necessidade* (*necessaries*). É comum distinguir-se entre artigos de primeira necessidade, de um lado, e, de outro, artigos de conforto (*comforts*) e de luxo, incluindo a primeira classe todas as coisas exigidas para atender às necessidades que *têm que ser* satisfeitas, enquanto a seguinte consiste de coisas que atendem a necessidades de caráter menos urgente. Novamente aqui, porém, há uma importuna ambigüidade. Quando dizemos que uma necessidade *deve* ser satisfeita, quais as conseqüências que temos em vista se não é satisfeita? Alcançam elas a morte? Ou apenas se estendem à perda da força e vigor? Em outras palavras: os artigos de primeira necessidade são as coisas necessárias à vida ou as necessárias à eficiência?

A expressão *artigos de primeira necessidade*, como o termo “produtivo”, tem sido empregada de forma elíptica, deixando ao leitor suprir a matéria de que trata; e como essa matéria implícita varia, acontece de quando em vez que o leitor supõe o que o autor não tinha em mente e assim deturpa o seu pensamento. Neste caso, como no precedente, a principal fonte de confusão pode ser removida indicando-se expressamente, em cada passagem crítica, o que o leitor deve entender.

O primitivo uso da expressão “artigos de primeira necessidade” era limitado às coisas suficientes aos trabalhadores em conjunto para manutenção própria e de suas famílias. Adam Smith e seus seguidores mais cuidadosos observaram, na verdade, as variações no padrão de conforto e de “decoro”: e reconheceram que as diferenças de climas e de costumes tornam necessárias coisas que são supérfluas em outras circunstâncias.⁹³ Mas Adam Smith foi influenciado pelos raciocínios dos fisiocratas, baseados na situação do povo francês no século XVIII, a maioria do qual não tinha noção alguma de quaisquer necessidades além das exigidas para a mera existência. Em tempos melhores, contudo, uma análise mais cuidadosa tem evidenciado que há, para cada ordem de indústria, em qualquer tempo ou lugar, uma renda mais ou menos claramente definida que é imprescindível para a subsistência de seus membros; enquanto há uma outra renda maior, que é necessária para manter essa indústria em plena eficiência.⁹⁴

que um tintureiro *faz* de um pano desbotado um pano tinto. A mudança produzida pelo tintureiro é talvez maior do que a produzida pelo alfaiate, mas o pano, ao passar pelas mãos do alfaiate, muda de nome, o que não acontece ao passar pelo tintureiro: o tintureiro não produziu um *nome novo*, nem por conseguinte uma *coisa nova*.” (*Pol. Econ.* p. 51-52.)

93 Cf. CARVER. *Principles of Political Economy*. p. 474, que me chamou a atenção para a observação de Adam Smith, de que o costumeiro decoro implica efetivamente necessidade.

94 Assim, no sul da Inglaterra, a população cresceu numa boa taxa durante os últimos cem anos, levando-se em conta a emigração. Mas a produtividade do trabalho, que antigamente era tão alta quanto a do norte da Inglaterra, baixou relativamente à do norte; de sorte que a mão de obra a baixo salário do sul fica muitas vezes mais cara do que o trabalho melhor pago, do norte. Não podemos, pois, dizer se os operários do sul têm sido supridos, ou não, das subsistências, a não ser que saibamos em qual dos dois sentidos é usada a expressão. Eles têm tido o estrito necessário para viver e aumentar de número, mas é

Pode acontecer que os salários ganhos por alguma classe social fossem suficientes para manter uma alta eficiência, se despendidos com perfeita sabedoria. Mas toda estimativa de necessidades deve ser relativa a determinado lugar e tempo. Salvo havendo especial cláusula interpretativa em contrário, deve se supor que os salários serão gastos exatamente com a soma de sabedoria, previdência e desprendimento, que prevalece de fato na classe em exame. Assim entendendo, podemos dizer que a renda de alguma classe de operários está abaixo do seu nível *necessário*, quando um aumento na sua renda viria a produzir, no curso do tempo, um aumento mais que proporcional em sua eficiência. O consumo pode ser diminuído pela mudança de hábitos, mas qualquer privação dos objetos de necessidade é ruína.⁹⁵

§ 4. Teremos que fazer um estudo até certo ponto detalhado das necessidades para eficiência das diferentes classes de trabalhadores, quando tivermos de investigar as causas que determinam a oferta de trabalho eficiente. Servirá, porém, para dar alguma precisão às nossas idéias considerarmos agora quais as coisas de necessidade na Inglaterra e na época presente, para eficiência de um trabalhador agrícola ordinário, ou de um trabalhador urbano não-qualificado e de sua família. Podemos dizer que consistem numa casa com boas instalações, vários quartos, roupa quente, com algumas mudas de roupa de baixo, água pura, suprimento abundante de alimentos à base de cereais, certa quantidade de carne e leite e um pouco de chá etc., alguma educação e distrações e, por fim, que sua mulher seja suficientemente livre de outro trabalho, de sorte a cumprir bem os seus deveres de mãe e de dona de casa. Se em algum distrito o trabalhador não-qualificado é privado de qualquer destas coisas, sua eficiência sofrerá tanto quanto a de um cavalo malcuidado, ou a da máquina a vapor com insuficiente abastecimento de carvão. Todo consumo até esse limite é estritamente um consumo produtivo: toda restrição desse consumo não é econômica, mas danosa.

Em adição, ainda, certo consumo de álcool e de fumo, e certas con-

manifesto que não têm tido o necessário para a eficiência. Deve ser, entretanto, lembrado que os mais fortes operários do sul têm migrado para o norte constantemente; e que as energias dos do norte têm crescido pela maior margem de liberdade econômica e pela esperança de subir à mais alta posição. Ver MACKAY. in: *Charity Organization Journal*. Fevereiro de 1891.

95 Se considerarmos um indivíduo de excepcionais aptidões, teremos que levar em conta o fato de que não há entre o valor real do seu trabalho para a comunidade e o rendimento que ele tira do mesmo a mesma estreita correspondência que ocorre no caso de um membro qualquer de alguma categoria industrial. Teríamos que dizer que todo o seu consumo é estritamente produtivo e necessário, tanto que pela redução de qualquer parcela desse consumo a sua eficiência diminuirá numa quantidade de valor real muito maior para ele e para o resto do mundo, do que o que foi poupado de seu consumo. Se um Newton ou um Watt pudesse acrescentar uma centésima parte de sua produtividade duplicando sua despesa pessoal, o aumento do seu consumo teria sido verdadeiramente produtivo. Como veremos adiante, um caso análogo é o cultivo adicional num solo rico que dá alta renda: isso pode ser lucrativo, ainda que a compensação obtida não seja proporcional.

cessões à moda no vestir, são em muitos lugares tão habituais que podem ser tidos como *necessidades convencionais*, já que, para obtê-los, o homem e a mulher médios sacrificarão algumas coisas exigidas para a eficiência. Seus salários ficam por isso menores do que os praticamente necessários à eficiência, se eles não provêm, além do consumo estritamente necessário, também uma certa soma de necessidades convencionais.⁹⁶

O consumo de objetos de necessidade convencional por operários é comumente classificado como consumo produtivo, mas, estritamente falando, não o deve ser; e em certas passagens uma especial cláusula interpretativa deve ser acrescentada para esclarecer se essas necessidades convencionais estão ou não incluídas no consumo.

Deve ser, contudo, observado que muitas coisas, descritas com razão como de luxo supérfluo, podem, até certo ponto, ocupar o lugar de coisas necessárias e, nesse sentido, seu consumo é produtivo quando são consumidas pelos produtores.⁹⁷

96 Compare-se “a distinção entre *coisas* físicas e políticas”, em STEUART, James. *Inquiry*. 1767. II, 21.

97 Assim, um prato de ervilhas em março, custando cerca de 10 xelins, é um luxo supérfluo; embora seja comida saudável. Faz o mesmo efeito que 3 pence de repolho, ou mesmo, um pouco mais, uma vez que a variedade conduz à saúde. Assim, ele pode figurar no valor de 4 pence, como artigo de necessidade, e no valor de 9 xelins e 8 pence como superfluidade; seu consumo pode ser considerado estritamente produtivo no limite de 1/40. Em casos excepcionais, como por exemplo quando as ervilhas são servidas a um enfermo, os 10 xelins por inteiro podem estar bem gastos, e reproduzir o seu próprio valor.

No empenho de dar precisão às idéias, seria conveniente aventurar-se a fazer alguns cálculos de necessidades, ainda que aproximados. Com os preços atuais, talvez as estritas necessidades para uma família rural média sejam cobertas por 15 ou 18 xelins por semana, e as necessidades convencionais por cerca de 5 xelins a mais. Para o trabalhador urbano não-qualificado, poucos xelins devem ser acrescentados para as necessidades estritas. Para a família de um trabalhador qualificado vivendo na cidade, podemos tomar 25 ou 30 xelins para as necessidades estritas, e 10 xelins para as convencionais. Para um homem cujo cérebro deve suportar uma grande e contínua tensão, as necessidades estritas são quicá de 200 ou 250 libras esterlinas num ano se ele é solteiro; porém, mais de duas vezes isso se ele tem uma dispendiosa família a educar. Suas necessidades convencionais dependem da natureza de sua profissão.

CAPÍTULO IV

Renda — Capital

§ 1. Numa comunidade primitiva cada família quase que se basta a si mesma e produz a maior parte de seu alimento, suas roupas e mesmo seus móveis. Somente uma pequena parte dos rendimentos ou ingressos da família se apresenta sob a forma de dinheiro. Quando se pensa em seus rendimentos, se for o caso, incluem-se entre eles os benefícios que obtém de seus utensílios de cozinha, tanto quanto os de arados; não se faz distinção entre o capital e o resto de seus bens acumulados, que compreendem tanto os utensílios de cozinha como os arados.⁹⁸

Mas, com o desenvolvimento de uma economia monetária, a tendência tem sido no sentido de restringir a noção de renda aos ingressos em dinheiro, neles incluídos os “pagamentos em espécie” (moradia gratuita, gratuidade de combustível, gás, água), que figuram como parte da remuneração de um empregado em lugar do pagamento em dinheiro.

De acordo com esse sentido da palavra renda (*income*), a linguagem do mundo dos negócios ordinariamente considera capital de um homem a parte de seus bens que ele consagra para adquirir uma renda em dinheiro, ou, para falar de uma maneira mais geral, à aquisição (*Erwerbung*) por meio do comércio. Pode ser algumas vezes mais conveniente dar a esses bens utilizados em empresas comerciais ou industriais o nome de “capital de empresa” ou capital mercantil (*trade capital*), o qual pode ser definido como o conjunto de bens externos que uma pessoa emprega em seu negócio, tendo-os em seu poder para serem vendidos por dinheiro ou para empregá-los na produção de coisas que, em seguida, serão vendidas por dinheiro. Podem-se citar, entre

98 Estes e outros fatos semelhantes levaram algumas pessoas a supor não somente que certas partes da teoria moderna da distribuição e da troca são inaplicáveis à comunidade primitiva, o que, aliás, é verdade; mas também que nenhuma parte importante dessa teoria lhes seja aplicável, o que não é verdade. Eis aí um notável exemplo dos perigos a que nos leva a escravização às palavras, subtraindo-nos assim ao duro labor que é necessário para perceber a unidade substancial sob a variedade da forma.

os elementos importantes do capital assim compreendido, coisas como a fábrica e o equipamento de um industrial, isto é, suas máquinas, matérias-primas, mantimentos, roupas, o alojamento que ele possa dispor para uso de seus empregados, assim como a clientela de seu negócio.

As coisas que estão em seu poder é preciso juntar aquelas sobre as quais tem direito e de onde tira renda: empréstimos feitos sob hipoteca ou de outro modo qualquer, e todo o capital de que pode dispor graças às formas complexas do mercado financeiro moderno. Por outro lado, suas dívidas devem ser deduzidas do capital.

Essa definição de capital do ponto de vista individual, ou do ponto de vista de negócios, está firmemente estabelecida pelo uso comum. Ela estará subentendida na presente obra toda vez que tivermos que discutir problemas relacionados aos negócios em geral e, especialmente, à oferta de qualquer grupo determinado de mercadorias para venda no mercado aberto. Renda e capital serão discutidos do ponto de vista dos negócios privados na primeira metade do capítulo; o ponto de vista social será considerado em seguida.

§ 2. Se uma pessoa tem um negócio, é certo que terá que fazer certas despesas para as matérias-primas, o salário dos operários etc. E neste caso acha-se sua renda verdadeira ou *renda líquida* deduzindo da renda bruta as “despesas de sua produção”.⁹⁹

Todo trabalho que uma pessoa faz e pelo qual recebe, direta ou indiretamente, um pagamento em dinheiro, contribui para aumentar sua renda nominal; mas os serviços que ela presta a si mesma não são considerados parcelas da sua renda nominal. Mas, se o melhor geralmente é desprezá-los quando são triviais, é preciso, entretanto, considerá-los quando se trata daqueles que se obteriam a preço de dinheiro. Assim, uma mulher que faz seus vestidos ou um homem que trata, ele próprio, de seu jardim ou conserta a sua casa obtém para si uma renda, como o faria a costureira, o jardineiro ou o pedreiro que fossem contratados para esses trabalhos.

A esse respeito, propomos uma expressão de que teremos doravante que fazer uso freqüente. A sua necessidade se faz sentir pela razão de que toda ocupação apresenta outros inconvenientes além da fadiga que o seu labor ocasiona, e oferece, também, outras vantagens além do dinheiro que por meio dela se ganha. A verdadeira remuneração oferecida por uma ocupação obtém-se, então, deduzindo o valor em dinheiro, de todos os seus inconvenientes do de suas vantagens; e podemos designar essa remuneração verdadeira sob o nome de *vantagens líquidas* dessa ocupação.

O pagamento feito por um mutuário pelo uso de um empréstimo,

99 Veja-se um relatório da *British Association*, sobre *Income Tax*, de 1878.

durante um ano, por exemplo, se exprime pela relação entre esse pagamento e o empréstimo, e é chamado de *juro*. E esse termo é também usado, num sentido mais amplo, para representar a quantia equivalente à renda total derivada do capital. É comumente expressa como uma certa percentagem sobre a soma do capital emprestado. Nesse caso o capital não deve ser considerado um estoque de coisas em geral: deve ser considerado um estoque de uma coisa em particular — o dinheiro — que é tomado para representá-las. Assim 100 libras podem ser emprestadas a 4%, isto é, por um juro anual de 4 libras. E se uma pessoa investe em seu negócio um capital em bens avaliados em 10 000 libras, então 400 libras anuais representariam o juro à taxa de 4% sobre esse capital, supondo-se que o valor monetário acumulado dos bens que o constituem tenha permanecido inalterado. Essa pessoa, entretanto, não continuaria o negócio se não esperasse que o total dos ganhos líquidos dele derivados excedesse o juro sobre o seu capital, à taxa corrente. Esses ganhos são chamados *lucros*.

Os bens de que se dispõe, até um determinado valor em dinheiro, que pode ser aplicado em qualquer finalidade, é comumente denominado como capital “livre” ou “flutuante”.¹⁰⁰

Quando uma pessoa dirige uma empresa, o seu lucro anual é formado pelo excedente de suas receitas sobre as despesas durante o ano. A diferença entre o valor de seus estoques e instalações no fim e no começo do ano, figura ou nas suas receitas, ou nas despesas, conforme tenham sofrido um aumento ou uma diminuição de seu valor. O que resta do lucro, feita a dedução do juro do capital à taxa corrente (considerando seguro, quando necessário), pode ser chamado de *benefício de empresa* ou *da direção*. A relação entre os seus lucros anuais e o seu capital é chamada de *taxa de lucros*. Mas esta expressão, como a correspondente a juro, pressupõe que o valor em dinheiro das coisas que constituem o capital tenha sido computado; e tal avaliação encontra, muitas vezes, grandes dificuldades.

Quando determinada coisa, como uma casa, um piano ou uma máquina de costura, é alugada, a importância paga pelo seu uso é chamada *renda* (*rent*). E os economistas podem seguir essa prática, sem maiores inconvenientes, quando consideram o rendimento do ponto de vista do comerciante individual. Mas, como demonstraremos adiante, parece haver maior vantagem em reservar o termo *renda* para o rendimento derivado dos bens gratuitos da Natureza, toda a vez que a discussão dos assuntos de negócios passa do ponto de vista do indivíduo para o da sociedade em geral. E por essa razão o termo *quase-renda*

100 O professor Clark sugeriu que se distinguísse entre *Capital Puro* e *Bens de Capital*: o primeiro corresponderia a uma cachoeira que permanece estacionária, enquanto os segundos seriam determinadas coisas que entram e saem dos negócios, como gotas que passam através da cachoeira. Naturalmente, ele relacionaria o juro com o capital puro, não com bens de capital.

(*quasi-rent*) será aplicado no presente volume ao rendimento derivado das máquinas e de outros instrumentos de produção feitos pelo homem. Quer dizer, uma determinada máquina pode dar uma receita que é da natureza de uma renda e que algumas vezes é mesmo chamada de *renda*; de um modo geral, porém, parece haver alguma vantagem em chamá-la de *quase-renda*. Não poderemos, contudo, falar propriamente de um juro produzido por uma máquina. Se tivermos que usar a expressão “juro”, deve ser em relação não à máquina em si, mas ao seu *valor* em dinheiro. Se, por exemplo, o trabalho feito por uma máquina que custa 100 libras tem um valor líquido de 4 libras anuais, esta máquina estará produzindo uma *quase-renda* de 4 libras, que é equivalente a um juro de 4% sobre o seu custo original; mas se a máquina vale agora somente 80 libras, estará produzindo 5% sobre o seu valor atual. Isso, entretanto, envolve algumas difíceis questões de princípio, que serão discutidas no Livro Quinto.

§ 3. Consideremos, em seguida, alguns detalhes com respeito ao capital. Tem sido ele classificado em *capital de consumo* e *capital auxiliar* ou *instrumental*; e embora não se possa fazer uma distinção clara entre as duas classes, talvez seja conveniente usar esses termos, ainda que sejam eles um tanto vagos. Quando for necessário maior precisão deve-se evitar o uso desses termos, fazendo-se uma enumeração explícita do que se pretende. A noção geral da distinção que esses termos sugerem pode ser deduzida das seguintes definições aproximadas:

O *capital de consumo* compreende os bens que satisfazem necessidades diretamente, isto é, bens que servem diretamente ao sustento dos trabalhadores, tais como alimentos, roupas, alojamentos etc.

O *capital auxiliar* ou *instrumental* é assim denominado porque consiste de todos os bens que ajudam o trabalho na produção. Nesta categoria entram as ferramentas, máquinas, fábricas, estradas de ferro, docas, navios etc. e as matérias-primas de todas as espécies.

Mas é evidente que as roupas de um homem ajudam-no em seu trabalho e, mantendo-o aquecido, são para ele auxiliares de seu trabalho; o abrigo de sua oficina o beneficia diretamente, tal como o de sua casa.¹⁰¹

Podemos em seguida distinguir com Mill entre *capital circulante* “que perfaz por um só uso todo o seu papel na produção onde é empregado”, do *capital fixo* “que se apresenta sob uma forma duradoura e cujo rendimento se estende por um período de duração correspondente”.¹⁰²

§ 4. O costumeiro ponto de vista dos homens de negócios é o que

101 Ver Livro Segundo. Cap. III, § 1.

102 A distinção feita por Adam Smith entre capital fixo e circulante girava em torno da questão de saber se os bens “dão um lucro sem mudar de proprietários”, ou em mudando. Ricardo fê-la repousar sobre a questão de saber se os bens “são de consumo lento ou exigem freqüentes reproduções”; mas ele observa, com razão, que essa “não é uma divisão essencial, e na qual se possa traçar uma linha de demarcação exata”. A modificação trazida por Mill é geralmente aceita pelos economistas modernos.

mais convém aos economistas adotar quando discutem a produção de bens para o mercado e as causas que governam o seu valor de troca. Mas há um mais lato ponto de vista que os homens de negócios, tanto quanto os economistas, devem adotar quando estudam as causas que governam o bem-estar da coletividade como um todo. Na linguagem comum se pode passar de um ponto de vista para o outro sem maiores precauções, pois se surge uma incompreensão, esta cedo se evidencia e a confusão se desfaz com uma pergunta ou uma explicação espontânea. Mas o economista não pode assumir tal risco: deve realçar qualquer mudança em seu ponto de vista ou em sua terminologia. O caminho poderia parecer mais fácil, a princípio, se ele fizesse tal mudança imperceptivelmente, mas, a longo prazo, progrediria melhor com uma indicação clara da significação emprestada a cada termo em todos os casos duvidosos.¹⁰³

Adotemos, deliberadamente, por conseguinte, no restante deste capítulo, o ponto de *vista social* em contraste com o individual: consideremos a produção da coletividade como um todo e a totalidade de seu rendimento líquido disponível para todas as finalidades. Isto é, revertamos até quase o ponto de vista de um povo primitivo, preocupado principalmente com a produção de coisas desejáveis e com seus usos imediatos e que pouca atenção dá à troca e comercialização.

Desse ponto de vista, a renda é considerada enquanto compreende todos os proventos que a Humanidade obtém, em qualquer tempo, de seu esforço no presente e no passado, para tirar o melhor partido possível dos recursos da Natureza. O prazer que se sente com a contemplação das belezas do arco-íris ou a doçura do ar fresco da manhã não são levados em conta, não porque sejam sem importância, nem porque a avaliação fique, de qualquer modo, viciada pela sua inclusão; mas somente porque computá-los não seria de bom proveito, ao mesmo tempo que aumentaria grandemente a extensão de nossas sentenças e a prolixidade da discussão. Por idêntica razão não vale a pena considerar, separadamente, os serviços comuns que os homens prestam a si próprios, tais como se vestirem, embora haja algumas poucas pessoas que paguem a outras para que lhes façam tais coisas. A exclusão disso não envolve nenhuma questão de princípio e o tempo dedicado à sua discussão, por autores controvertidos, tem sido desperdiçado. É simplesmente uma consequência da máxima *De minimis non curat lex*. Um motorista que, sem perceber uma poça em seu caminho, respinga um pedestre, não pode ser acusado de lhe ter causado, do ponto de vista legal, um dano; não existe, contudo, diferença de princípio entre esse ato e o de um outro motorista que, por idêntica falta de atenção, vitimasse seriamente alguém.

103 Compare com o Livro Segundo. Cap. I, § 3.

O trabalho atual de um homem a serviço próprio dá-lhe uma renda diretamente e ele espera ser pago, desta ou daquela forma, se o faz como um negócio ao serviço de outros. Do mesmo modo, qualquer coisa útil que ele tenha feito ou adquirido no passado, ou que tenha recebido, pelas instituições vigentes da propriedade, de outros que a tenham feito ou adquirido, é geralmente uma fonte de benefício material para si, direta ou indiretamente. Se ele a aplica em seus negócios, esse rendimento aparece comumente sob a forma de dinheiro. Mas um uso mais amplo desse termo é ocasionalmente necessário, compreendendo o rendimento total dos benefícios de toda a sorte que uma pessoa obtém da posse de uma propriedade aplicada de qualquer forma; inclui, por exemplo, os benefícios que ela obtém do uso de seu piano, iguais aos que um comerciante obtém com o aluguel de um piano. A linguagem da vida comum, ainda que adversa a tão lato uso da expressão Renda mesmo quando discute problemas sociais, não obstante inclui, usualmente, certo número de formas de renda, além da renda em dinheiro.

Os agentes do fisco consideram uma casa, mesmo quando habitada por seu proprietário, como fonte de renda sujeita a imposto, embora ela dê diretamente a sua renda sob a forma de conforto. Eles assim agem não em virtude de um princípio abstrato, mas, em parte, por causa da importância prática da moradia, e em parte porque a propriedade de uma casa é comumente considerada de um modo comercial, e também porque a renda real que dela provém pode ser facilmente discriminada e avaliada. Eles não pretendem, com isso, estabelecer uma distinção absoluta de espécie entre as coisas que o seu regulamento inclui e as que ele exclui.

Jevons, considerando o problema de um ponto de vista puramente matemático, tinha razão em classificar como capital todos os bens em poder dos consumidores. Alguns autores, porém, ao mesmo tempo que desenvolvem essa sugestão com grande engenhosidade, consideram-na um grande princípio, o que parece ser um erro de apreciação. Um verdadeiro senso de proporção exige que não sobrecarreguemos nosso trabalho com uma infundável enumeração de detalhes de importância secundária, que não são levados em conta na linguagem comum, e que não podem mesmo ser descritos sem ofensa às convenções populares.

§ 5. Isso nos leva a considerar o uso do termo *capital* do ponto de vista de sua relação com o bem-estar material da sociedade como um todo. Adam Smith disse que o capital de uma pessoa é “a parte de seu patrimônio da qual espera tirar um rendimento”. De fato, quase todos os usos que se têm feito da palavra capital se prendem, mais ou menos estritamente, a um dos empregos paralelos da palavra renda. Em quase todos os sentidos tem sido o capital considerado essa parte dos bens de um homem onde ele conta tirar uma renda.

O uso mais importante do termo *capital* em geral, isto é, do

ponto de vista social, vem da investigação de como os três agentes de produção, a terra (isto é, os agentes naturais), o trabalho e o capital, contribuem para a criação da renda nacional (ou do dividendo nacional, como a denominaremos em seguida); e de como essa renda é distribuída entre os três agentes. Essa é uma razão a mais para tornar as expressões *capital* e *renda* correlatas do ponto de vista social, tal como a fizemos do ponto de vista individual.

De acordo com o exposto, propomo-nos neste tratado a considerar como fazendo parte do capital, do ponto de vista social, todas as coisas distintas da terra que produzem renda ou receita, consideradas geralmente tais na conversação corrente, em conjunto com coisas análogas de domínio público, como as fábricas do governo: reserva-se o termo *terra* para todos os dons gratuitos da natureza, tais como minas, pesqueiros etc., que produzem renda.

Assim, pois, o termo *capital* compreenderá todas as coisas que são possuídas com finalidade comercial, quer se trate de maquinaria, de matéria-prima ou produtos acabados; de teatros e hotéis; de fazendas e casas — mas não se inclui a mobília nem a roupa que estiverem sendo usadas pelos seus próprios donos. Isso porque os primeiros elementos citados são considerados usualmente capazes de produzir renda, enquanto os segundos são tidos como não produtores, o que é fácil de verificar através do lançamento de impostos.

Esse emprego do termo está de acordo com a prática corrente entre os economistas de tratar os problemas sociais a princípio de uma maneira ampla, deixando os detalhes para considerações posteriores; está também em harmonia com o costume desses mesmos economistas de incluir na noção de “Trabalho” apenas as atividades que são consideradas fonte de renda, no sentido mais lato do termo. O trabalho, o capital e a terra, assim definidos, são as fontes de todo o rendimento que se toma habitualmente em consideração ao computar a Renda Nacional.¹⁰⁴

§ 6. A renda social pode ser calculada pela soma das rendas dos indivíduos que compõem a sociedade em questão, quer se trate de uma nação ou de um grupo de pessoas. É preciso, porém, não computar duas vezes a mesma coisa. Ao computarmos um tapete pelo seu valor total, já fica computado o valor da lã e do trabalho utilizado em confeccioná-lo, e esses elementos, portanto, não devem ser computados novamente. E, mais ainda, se o tapete foi feito com uma lã que já se

104 Da mesma maneira que, para fins práticos, é melhor não nos sobrecarregarmos com a especificação da “renda” proveniente do benefício que um homem obtém, graças ao trabalho de escovar o seu chapéu diariamente, também convém, por outro lado, ignorar o elemento do capital que está incluído na escova. Considerações dessa espécie não surgem numa discussão puramente abstrata. Por conseguinte, a simplicidade lógica da afirmação de Jevons, de que os bens nas mãos dos consumidores constituem um capital, tem algumas vantagens e nenhuma desvantagem para uma versão matemática das doutrinas econômicas.

achava em estoque no princípio do ano, o valor dessa lã deve ser deduzido do valor do tapete, para que se possa obter o valor líquido da renda do ano em questão. Deduções similares precisam ser feitas em relação à depreciação da maquinaria e desgaste de outras instalações utilizadas na confecção do tapete. Isso é indispensável em vista da regra geral, em que nos baseamos, de que a renda verdadeira, ou renda líquida, é obtida deduzindo da renda bruta os dispêndios que contribuíram para a sua produção.

Mas se a limpeza do tapete for feita pelos empregados domésticos ou por uma lavanderia especializada, é preciso que se compute separadamente o valor do trabalho gasto em limpá-lo, porque se não for assim, no inventário das mercadorias e serviços recém-produzidos, que constituem a verdadeira renda do país, não constará o resultado desse trabalho. O trabalho dos empregados domésticos é sempre classificado como "trabalho" no sentido técnico, e como ele pode ser computado *en bloc* pelo valor da remuneração em dinheiro e em espécie que esses empregados recebem, sem que seja preciso enumerá-lo detalhadamente, a inclusão desse elemento não apresenta nenhuma dificuldade estatística. Há, no entanto, uma certa inconsistência no fato de se omitir o pesado trabalho doméstico feito por mulheres e outros membros da família, onde não há empregados.

Do mesmo modo, suponhamos que um proprietário que tenha uma renda anual de 10 mil libras contrate um secretário particular que receberá o salário de 500 libras, e que este, por sua vez, contrate um empregado por 50 libras. Pode parecer que, caso a renda dessas três pessoas seja computada na renda líquida do país, parte dela terá sido computada duas vezes, e outra parte três vezes. Mas não é esse o caso. O proprietário transfere ao secretário, em troca do auxílio deste, parte do poder aquisitivo que possui graças aos produtos da terra. O secretário, por sua vez, transfere parte do que recebe para o criado, em troca do auxílio deste. Os produtos da fazenda — cujo valor chega às mãos do proprietário sob a forma de renda (*rent*) — os serviços que o proprietário recebe do secretário e os que este, por sua vez, recebe do criado, constituem partes independentes da renda líquida do país. Portanto as 10 mil, 500 e 50 libras, que são medidas em dinheiro das diferentes rendas individuais, devem ser todas computadas ao calcularmos a renda do país. Mas se o proprietário desse a seu filho 500 libras por ano, essas 500 libras não deviam ser consideradas uma renda à parte, porque nenhum serviço foi prestado, em troca delas, e essas libras não seriam levadas em consideração para o cálculo do imposto sobre a renda.

Como os pagamentos *líquidos* que um indivíduo recebe por juros etc. — líquidos, isto é, depois de deduzido o que ele deve a outras pessoas —, fazem parte da sua renda, também faz parte da renda de uma nação o dinheiro e outros bens que ele recebe *líquido* das demais nações.

§ 7. A renda monetária, ou “ingressos” em dinheiro, de riqueza, dá uma medida da prosperidade da nação que, por mais falha que seja, é todavia melhor, sob certos aspectos, do que a proporcionada pelo valor monetário do seu estoque de riqueza.

Com efeito, a renda consiste principalmente em mercadorias, que se apresentam sob uma forma que permite aproveitá-las diretamente, ao passo que a maior parte da riqueza nacional consiste em meios de produção, que só são úteis à nação na medida em que servem para produzir mercadorias prontas para o consumo. E, além disso, embora se trate de um ponto de menor importância, como as mercadorias de consumo são mais portáteis, elas têm no mercado mundial um preço mais uniforme do que os elementos que serviram para produzi-las: o preço de um acre de terra arável em Manitoba e em Kent difere mais do que o preço de um *bushel* de trigo nos dois países.

Mas se considerarmos principalmente a renda de um país, é preciso ter em conta a depreciação das fontes que produzem essa renda. Na renda proveniente de uma casa é preciso fazer uma dedução maior se ela for feita de madeira do que se tiver sido construída com pedras. Mesmo que as casas de madeira e a de pedra abriguem igualmente, a segunda conta mais do que a primeira na renda de um país. Da mesma maneira, uma mina pode dar, durante algum tempo, uma grande renda, e esgotar-se em poucos anos. Nesse caso ela deve ser considerada equivalente a um campo, ou a um pesqueiro que dê uma renda anual muito menor, porém de modo permanente.

§ 8. Num raciocínio puramente abstrato, e especialmente no matemático, os termos Capital e Riqueza são utilizados quase que obrigatoriamente como sinônimos, embora a “terra” propriamente dita não esteja, em certos casos, incluída em Capital. Há, porém, uma tradição segundo a qual devemos falar de Capital quando consideramos coisas como agentes de produção, e falar em riqueza quando as consideramos como resultado da produção, como objetos de consumo e como capazes de dar os prazeres da posse. Assim, a “procura” do capital é devida, principalmente, à sua produtividade e aos serviços que ele presta, como por exemplo o de fazer com que a lã possa ser fiada e tecida mais facilmente do que o seria sem auxílio da máquina, ou de permitir que a água flua livremente onde é necessário, sem que seja preciso transportá-la laboriosamente em baldes (embora haja outras maneiras de empregar o capital, como por exemplo quando ele é emprestado a um perdulário, que não pode entrar nessa categoria). Por outro lado, a “oferta” de capital é controlada pelo fato de, para acumulá-lo, ser indispensável agir evidentemente: é preciso “esperar” e “poupar” — é preciso sacrificar o presente ao futuro.

No princípio deste Livro argumentamos que o economista precisa desistir do auxílio de uma série de termos técnicos. Ele deve fazer com

que os termos usados correntemente exprimam seu pensamento de uma forma precisa, mediante a ajuda de adjetivos qualificativos ou outras indicações no texto. Se ele, arbitrariamente, dá a uma palavra que tenha vários sentidos, todos mais ou menos vagos na prática, um sentido restrito, acabará por lançar confusão entre os homens de negócios e correrá o risco de se colocar numa posição insustentável. A seleção de um uso normal para termos como Renda e Capital deve, portanto, ser posta à prova, conforme o emprego desses termos na vida real.¹⁰⁵

105 Podemos dar aqui uma sumária antecipação deste trabalho. Ver-se-á como o Capital deve ser considerado tanto em relação ao conjunto dos benefícios obtidos com a sua aplicação, como em relação ao total dos esforços e poupanças que foram necessários a fim de produzi-lo, e ver-se-á então como esses dois totais tendem a se equilibrar. Assim, no Livro Quinto, cap. IV; que, de certa forma, é uma continuação deste capítulo, veremos esses dois totais se equilibrando nas previsões de um Robinson Crusoe, bem como — pelo menos na sua maior parte — nas previsões, em dinheiro, de um homem de negócios moderno. Em ambos os casos, os dois lados da conta devem se referir à mesma data. Os elementos posteriores à data fixada devem ser "descontados" do total, e os elementos anteriores devem ser "acumulados" a esse mesmo total.

Pode-se verificar que um equilíbrio semelhante, em relação aos benefícios e custos do capital, é a pedra de base da economia social, embora seja verdade que, em consequência da distribuição desigual das riquezas, não é possível, do ponto de vista social, fazer um cálculo esquemático com a mesma clareza que é possível obter no caso de um indivíduo, quer se trate de um Robinson Crusoe ou de um homem de negócios moderno.

Durante toda a nossa discussão das causas que governam a acumulação e o emprego dos recursos da produção, é possível ver que não há uma regra universal de que os métodos indiretos de produção são mais eficientes do que os diretos; que em algumas circunstâncias, os esforços investidos na obtenção de maquinismos e no acúmulo de capitais em vista das necessidades futuras são, no final das contas, econômicos, e outras circunstâncias há em que isso não acontece; e que o capital é acumulado, de um lado proporcionalmente às possibilidades do indivíduo, e do outro à absorção do capital por aqueles métodos indiretos suficientemente produtivos para compensar a sua adoção. Ver Livro Quarto. Cap. VII, § 8; Livro Quinto. Cap. IV Livro Sexto. Cap. I, § 8 e Livro Sexto. Cap. VI, § 1.

As forças mais amplas que governam a produção do capital em geral e a sua contribuição para a renda nacional serão estudadas no Livro Quarto, Cap. VII, IX e XI. Os ajustamentos imperfeitos das medidas monetárias dos benefícios e custos em relação a seu volume real, serão discutidos no Livro Terceiro, cap. III e V; Livro Quarto, cap. VII; Livro Sexto, cap. III e VIII. A parte do produto total do trabalho e do capital, auxiliados pelos recursos da Natureza, que cabe ao capital, será discutida no Livro Sexto, cap. I, II, VI, VIII, XI e XII.

LIVRO TERCEIRO

Sobre as Necessidades e sua Satisfação

CAPÍTULO I

Introdução

§ 1. As antigas definições da Economia descreviam-na como ciência que se ocupa da produção, da distribuição, da troca e do consumo da riqueza. A experiência ulterior mostrou que os problemas da distribuição e da troca são tão estreitamente ligados, que é duvidoso que alguém encontre vantagem em tentar separá-los. Há contudo um grande número de idéias gerais sobre a relação da procura e da oferta, necessária como base para os problemas práticos do valor, e que atua como uma espécie de espinha dorsal, dando unidade e consistência ao corpo principal da teoria econômica. Sua amplitude e generalidade diferenciam-na dos problemas mais concretos da distribuição e da troca, aos quais ela é útil; e, por esse motivo, será tratada em conjunto no Livro V, sobre "A Teoria Geral da Procura¹⁰⁶ e da Oferta", que abre caminho para "Distribuição e Troca, ou Valor".

Primeiro, porém, deve vir este Livro Terceiro, que constitui um estudo das Necessidades e sua satisfação, isto é, da procura e do consumo, e depois o Livro IV, que é um estudo dos agentes da produção, isto é, os agentes por cujo intermédio as necessidades são satisfeitas, incluindo o próprio homem, principal agente e único fim da produção. O Livro Quarto, nas suas linhas gerais, corresponde àquele estudo da produção ao qual todos os tratados ingleses sobre Economia geral durante as últimas gerações dedicaram um largo espaço, embora não tenham deixado bem claras as suas relações com os problemas da procura e da oferta.

§ 2. Até recentemente, a matéria da procura ou do consumo foi

106 Ao revermos, agora, a tradução que fizemos algumas décadas atrás, atualizando, quando necessário, a expressão de certos conceitos, preferimos continuar a traduzir *demand* por *procura* e não *demanda*, cujo uso está se generalizando. Isso porque *procura* é mais vernáculo e tem por si a nossa tradição acadêmica. Os dois termos são hoje empregados indiferentemente, como sinônimos que são, mas diz-se ainda "Lei da oferta e da procura". (N. dos T.)

um tanto descurada. Por mais importante que seja a questão de saber como devemos inverter os nossos recursos com o melhor proveito, não é, pelo menos no que diz respeito aos gastos dos indivíduos, uma questão que se preste aos métodos da Economia. O senso comum de uma pessoa com grande experiência da vida lhe dará melhor orientação em tal campo do que o que ela poderia obter de sutis análises econômicas, e até recentemente os economistas pouco disseram a respeito, porque realmente eles nada tinham a dizer que não fosse do domínio comum de toda a gente de bom senso. Mas, recentemente, várias causas se combinaram para dar ao assunto uma importância maior nas discussões econômicas.

A primeira delas é a convicção crescente do mal causado pelo hábito de Ricardo em dar excessiva importância ao custo da produção, quando analisava as causas que determinam o valor da troca. Pois, embora ele e seus principais seguidores bem soubessem que as condições da procura têm um papel tão importante como as da oferta na determinação do valor, não expressaram contudo o que pretendiam com suficiente clareza, e têm sido mal compreendidos, salvo pelos leitores mais cuidadosos.

Em segundo lugar, a adoção de métodos mais exatos no estudo da Economia está dando às pessoas a preocupação de estabelecerem nitidamente as premissas sobre as quais raciocinam. Esse crescente cuidado é em parte devido à aplicação por muitos autores da linguagem matemática e de hábitos matemáticos de pensamento. Cabe perguntar-se se muito se tem ganho pelo uso de complexas fórmulas matemáticas. Mas a aplicação de hábitos matemáticos de raciocínio tem prestado um grande serviço, pois tem induzido as pessoas a não tentarem resolver um problema antes de defini-lo exatamente e não prosseguir em seu estudo antes de haver determinado previamente aquilo que se considera admissível.

Isso, por sua vez, compeliu a uma análise mais cuidadosa de todos os principais conceitos da Economia, e especialmente da procura; pois a simples tentativa de estabelecer claramente como medir a procura de uma coisa descerra novos aspectos dos principais problemas da Economia. Embora a teoria da procura esteja ainda na infância, podemos desde já notar a possibilidade de coligir e de agrupar estatísticas de consumo, de forma a lançar luz sobre questões difíceis, de grande importância para o bem-estar público.

Finalmente, o espírito da época induz a uma atenção maior à questão se a nossa crescente riqueza não pode fazer mais do que faz na promoção do bem-estar geral; e isto novamente nos leva a examinar até que ponto o valor de troca de qualquer elemento de riqueza, de uso individual ou coletivo, representa exatamente o que esta riqueza acrescenta à felicidade e ao bem-estar.

Começaremos este Livro com um breve estudo da variedade das

necessidades humanas, consideradas em relação com os esforços e atividades do homem, já que a natureza progressiva do homem é um todo. Só temporária e provisoriamente podemos com proveito isolar para estudo a face econômica da sua vida; e devemos cuidar de abranger numa vista de conjunto toda essa face. É particularmente necessário insistir agora sobre isto, porque a reação contra o relativo abandono em que Ricardo e seus seguidores deixaram o estudo das necessidades mostra sinais de estar sendo levada ao extremo oposto. É importante, todavia, reafirmar a grande verdade a que eles se apegaram, talvez com demasiado exclusivismo, a saber: que se bem sejam as necessidades que regem a vida dos animais inferiores, é para as mudanças na forma dos esforços e atividades que devemos nos voltar quando tentamos investigar os princípios fundamentais de Humanidade.

CAPÍTULO II

As Necessidades em Relação com as Atividades

§ 1. As necessidades e os desejos humanos são inúmeros e de várias espécies; mas, geralmente, são limitados e suscetíveis de serem satisfeitos. Na verdade, o homem incivilizado não tem mais necessidades do que o animal, mas, à medida que vai progredindo, elas aumentam e se diversificam, ao mesmo tempo que surgem novos métodos capazes de satisfazê-las. Passa a desejar não apenas uma maior *quantidade* das coisas que está acostumado a consumir, como também deseja que essas coisas sejam de melhor qualidade; deseja maior variedade, bem como coisas capazes de satisfazer as novas necessidades que vai adquirindo.

Assim, embora os animais e os selvagens tenham preferência por determinados bocados, tanto uns como outros não se preocupam em variar apenas por variar. Quando, porém, aumenta o grau de civilização do homem, quando seu espírito começa a se desenvolver e até mesmo as suas paixões animais começam a se associar com uma atividade mental, suas necessidades tornam-se rapidamente mais sutis e mais diversificadas, e até mesmo nos menores detalhes da vida ele passa a desejar a variedade pela variedade, muito antes de ter fugido, conscientemente, do jugo imposto pelo hábito. O primeiro passo nessa direção vem com a arte de produzir o fogo. O homem vai, gradualmente, se habituando a comidas e bebidas preparadas de maneiras diversas, e dentro em pouco a monotonia passa a ser fastidiosa para ele; e se algum acidente o obrigar a viver, durante algum tempo, alimentando-se exclusivamente de um ou dois tipos de comida, considera isso um grande sacrifício.

À medida que crescem as posses de um homem, sua comida e bebida tornam-se mais variadas e custosas. Seu apetite, porém, acha-se limitado pela natureza, e quando os gastos com a alimentação atingem proporções extravagantes, é mais para atender a desejos de hospitalidade ou de ostentação, do que para satisfazer os próprios sentidos.

Isso nos leva a constatar, com Senior, que “por mais forte que

seja o desejo de variedade, ele é fraco comparado com o desejo de distinção: sentimento que podemos considerar a mais poderosa das paixões humanas, se levarmos em conta a sua universalidade, sua constância, e o fato de que afeta a todos os homens, e em todas as épocas, que vem do berço conosco e jamais nos deixa senão no túmulo". Essa grande semiverdade fica bem ilustrada quando se compara o desejo de escolher e variar a alimentação com o desejo de escolher e variar o vestuário.

§ 2. A necessidade de vestir-se, que é o resultado de causas naturais, varia com o clima, com a estação do ano, e até certo ponto com a natureza das atividades individuais. No vestir, porém, as necessidades convencionais ultrapassam de muito as naturais. Assim, em muitas das etapas primitivas da civilização, as prescrições da Lei e do Costume estabeleciam rigidamente o estilo e a quantidade a ser despendida com a indumentária de cada casta, ou grupo profissional, padrões esses que deveriam ser alcançados mas não ultrapassados. Em parte da sua substância, algumas dessas prescrições continuam a vigorar, embora estejam sujeitas a rápidas modificações. Por exemplo, na época em que Adam Smith viveu, o costume na Escócia admitia que muita gente viajasse sem sapatos, nem meias, coisa que não aconteceria agora. Muita gente que viajava assim na Escócia não o faria na Inglaterra. Por outro lado, na Inglaterra de hoje, um trabalhador que esteja em boa situação financeira é levado, pelo hábito, a vestir-se de preto aos domingos e, em certos lugares, a usar um chapéu de seda, embora há pouco tempo atrás essa indumentária o expusesse ao ridículo. Há um aumento constante na variedade e na despesa com a indumentária que o costume exige como um mínimo e no que é tolerado como um máximo, e os esforços para distinguir-se pelo vestuário estão se espalhando nas classes inferiores da sociedade inglesa.

Nas classes altas, porém, embora a indumentária feminina continue a ser variada e cara, a roupa masculina é simples e relativamente barata, se a compararmos com a que se usava na Europa até pouco tempo atrás, e à que é usada hoje no Oriente. Isso porque são os indivíduos que possuem maior distinção natural que ditam a moda, e eles sentem uma compreensível repugnância em chamar a atenção pelo vestuário.¹⁰⁷

107 Uma mulher pode exibir riqueza, mas se ela o fizer apenas pelo traje, o efeito será contraproducente. É preciso que, ao lado da riqueza, aparente uma certa distinção de caráter, pois, embora o mérito do vestido talvez seja mais da modista do que dela, sempre se presume que, não tendo como o homem que se preocupar com negócios, dedique mais tempo à sua indumentária. Além disso, com as modas atuais, estar "bem vestida" — e não "ricamente vestida" — é um ideal mais modesto, que pode ser atingido por quem deseje fazer-se notar por bom gosto e habilidade, ainda mais se vier a desaparecer o domínio dos caprichos da moda. Saber compor um vestuário belo em si mesmo, e ao mesmo tempo apropriado ao uso que se vai fazer dele, é um alvo digno dos maiores esforços. Pertence à mesma classe, embora não ao mesmo nível da execução de um bom quadro.

§ 3. A casa satisfaz à imperiosa necessidade de fornecer um abrigo contra as intempéries, porém essa necessidade não é o fator mais importante na procura de uma residência, pois embora uma cabana pequena e bem construída forneça um abrigo excelente, sua atmosfera abafada, a inevitável falta de limpeza, de comodidades e de tranqüilidade constituem graves inconvenientes. Não se trata tanto do desconforto físico que nela domina, como do fato de impedir o desenvolvimento das faculdades humanas, e de limitar as atividades espirituais mais elevadas. À medida que aumentam essas atividades, aumenta também a necessidade de uma casa mais espaçosa.¹⁰⁸

Por isso, uma casa relativamente espaçosa e bem-posta, constitui, mesmo para as classes sociais inferiores, ao mesmo tempo uma “necessidade para a eficiência”¹⁰⁹ e o modo mais conveniente e óbvio de ostentar distinção social. E ainda naqueles níveis sociais em que toda pessoa tem uma moradia suficiente para suas atividades e as de sua família, existe, contudo um desejo de maior e quase ilimitada acomodação, como um requisito para o exercício de muitas das atividades sociais mais elevadas.

§ 4. Por outra parte, o desejo de exercer e desenvolver as próprias atividades, que se estende através de todas as classes sociais, conduz não só ao cultivo da ciência, da literatura e da arte pelo que elas em si representam, mas, também, a procura rapidamente crescente dos serviços daqueles que a elas se dedicam profissionalmente. O ócio é usado cada dia menos como oportunidade para mera inação; e há um crescente desejo daquelas distrações, como jogos atléticos e viagens, que desenvolvem atividades, em vez de comprazer-se em passatempos sensuais.¹¹⁰

É que o desejo de atingir a perfeição por si mesma tem um papel quase tão importante como o desejo inferior de se distinguir. Da mesma maneira que o desejo de distinguir-se vai em nível decrescente da ambição dos que desejam ver seu nome na boca dos homens de países distantes, em épocas remotas, até a ambição da mocinha da aldeia que deseja que sua fita nova não passe despercebida dos vizinhos, também o desejo de atingir a perfeição por si mesma gradua-se de Newton a Stradivarius até ao pescador que, mesmo quando ninguém o está observando, e ele não está apressado, se delicia em manejar bem o seu barco, em notar que ele está bem construído, e que segue

108 É verdade que muitos operários de espírito ativo preferem uma residência apertada na cidade, a um “chalet” espaçoso no campo; mas isso é porque têm gosto pronunciado por um certo gênero de atividade, a que a vida no campo não oferece nenhuma oportunidade.

109 Ver Livro Segundo. Cap. III, § 3.

110 Como ponto de menor importância é preciso assinalar que as bebidas que estimulam a atividade intelectual estão substituindo em grande parte as que se limitam a satisfazer os sentidos. Aumenta rapidamente o consumo do chá, enquanto o do álcool permanece estacionário e existe, em todas as classes da sociedade, uma diminuição da procura dos tipos mais grosseiros e mais embrutecedores de álcool.

prontamente a direção que se lhe imprime. Desejos dessa espécie exercem uma grande influência na oferta das faculdades mais elevadas e das maiores invenções, e não deixam de ter também importância no que se refere à procura. Nas profissões que exigem grande habilidade, e nas mais difíceis tarefas de mecânico, grande parte da procura do trabalho provém, na realidade, do prazer que os indivíduos têm em educar suas faculdades, e em exercê-las com a ajuda de instrumentos perfeitamente ajustados e sensíveis.

Portanto, falando de maneira geral, embora sejam as necessidades do homem que, nos primeiros estágios da civilização, provocam o desenvolvimento de sua atividade, nos estágios mais elevados todo o progresso é devido a atividades novas, que suscitam novas necessidades, e não a novas necessidades que tenham suscitado novas atividades.

Isso se vê claramente se deixarmos de considerar condições salubres de vida, em que novas atividades se desenvolvem constantemente, e passarmos a observar o negro das Índias Ocidentais, que utiliza a liberdade e a riqueza recém-adquirida, não para obter os meios de satisfazer novas necessidades, mas numa estagnação ociosa, que não constitui um descanso; ou se observarmos a parte das classes trabalhadoras inglesas, cujo número diminui progressivamente, que não possui nem ambição nem orgulho, nem prazer com o desenvolvimento de suas faculdades e atividades, e que gasta em bebida as sobras de um salário que mal basta para atender às necessidades de uma vida miserável.

Portanto, não é verdade que “a teoria do consumo seja a base científica da Economia”,¹¹¹ pois muito do que é de interesse primordial na teoria das necessidades pertence à teoria dos esforços e atividades. As duas teorias se complementam; uma é incompleta sem a outra. Mas se uma delas pudesse ser considerada, mais do que a outra, sendo a intérprete da história do homem, tanto do ponto de vista econômico como de outro qualquer, seria antes a teoria das atividades e não a teoria das necessidades. McCulloch indicou a verdadeira relação que há entre elas quando, ao discutir “a natureza progressista do homem”,¹¹² disse: “A satisfação de uma necessidade ou de um desejo não é mais

111 Essa doutrina foi expressa por Banfield, e Jevons a adotou como base de sua teoria. É de lamentar que aqui, como em outros lugares, o prazer que Jevons tem de exprimir suas idéias de maneira tão veemente o tenha levado a uma conclusão que não é apenas inexacta, mas também faz com que se suponha, erroneamente, que os economistas clássicos se enganaram sobre esse ponto mais profundamente do que foi na realidade. Banfield disse: “A primeira proposição da teoria do consumo é que a satisfação de uma necessidade de ordem menos elevada dá origem a um desejo de caráter mais elevado”. E se isso fosse verdadeiro, a doutrina anterior, em que ele se baseia nessa proposição, seria também certa. Mas, como Jevons observa (*Theory*. 2ª edição, p. 59), ela é falsa; e Jevons a substitui pelo enunciado de que a satisfação de uma necessidade menos elevada permite que uma necessidade mais elevada se manifeste. Isso é certo e constitui de fato uma proposição idêntica mas não dá nenhum fundamento à supremacia da Teoria do Consumo.

112 *Political Economy*. Cap. II.

do que um passo em direção a uma nova necessidade. Em todos os estágios do seu desenvolvimento o homem está destinado a criar, a inventar e a se dedicar a novos empreendimentos, e assim que estes tenham sido realizados, a se lançar a outros com energias renovadas”.

Daí se segue que o estudo da procura, que é impossível fazer nesta etapa de nossa obra, deve limitar-se a uma análise elementar de natureza quase puramente formal. O estudo mais avançado do consumo deve vir depois, e não antes, da parte principal da análise econômica e, embora esse estudo possa ter seu começo dentro do próprio campo da Economia, não pode terminar nele, pois que deve estender-se mais além.¹¹³

113 A classificação das necessidades não é um trabalho destituído de interesse, mas é desnecessário aos nossos fins. A base da maioria das obras recentes a esse respeito acha-se em *Staatwirthschaftliche Untersuchungen*, de Hermann, cap. II, onde as necessidades são classificadas como “absolutas e relativas, superiores e inferiores, urgentes e adiáveis, positivas e negativas, diretas e indiretas, gerais e particulares, constantes e intermitentes, permanentes e temporárias, ordinárias e extraordinárias, presentes e futuras, individuais e coletivas, públicas e particulares”.

Algumas análises de necessidades e desejos encontram-se na grande maioria dos tratados de Economia franceses e de outros países do Continente europeu, mesmo os da última geração; mas os rígidos limites que os autores ingleses fixaram para a ciência excluíram dela tais discussões. E é um fato característico o de Bentham, no seu *Manual of Political Economy*, não fazer nenhuma alusão a esses estudos, embora a profunda análise que deles fez nos *Principles of Morals and Legislation* e na *Table of the Springs of Human Action* tenha exercido uma influência extensa. Hermann estudara Bentham; por outro lado, Banfield, cujas aulas foram talvez as primeiras dadas numa universidade inglesa que tenham sofrido a influência direta do pensamento econômico alemão, reconhece que muito deve a Hermann. Na Inglaterra o caminho para a excelente obra de Jevons sobre a teoria das necessidades havia sido preparado pelo próprio Bentham, por Senior — cujas ligeiras observações sobre o assunto estão cheias de idéias sugestivas —, por Banfield e pelo australiano Hearn. A *Plutology or Theory of the Efforts to satisfy Human Wants* de Hearn é, ao mesmo tempo, simples e profunda; oferece um exemplo admirável da maneira pela qual uma análise minuciosa pode se tornar uma aprendizagem de primeira ordem para os moços, dando-lhes um conhecimento inteligente das condições econômicas da vida, sem lhes impor nenhuma solução particular dos problemas mais difíceis, sobre os quais ainda não se encontram aptos a formar uma opinião independente. Quase na mesma ocasião em que apareceu a *Theory* de Jevons, Carl Menger deu um grande impulso aos sutis e interessantes estudos das necessidades e utilidades pela Escola austríaca de economistas; estudos que haviam sido iniciados por Von Thünen, como indicado no Prefácio desta obra.

CAPÍTULO III

Gradações da Procura por Consumidores

§ 1. Quando um comerciante ou um industrial compra alguma coisa para utilizar na produção ou ser novamente vendida, sua procura é baseada na previsão dos lucros que ele pode auferir com isso. Esses lucros dependem a qualquer tempo dos riscos especulativos e de outras causas que precisarão ser consideradas mais tarde. Mas, a longo prazo, o preço que um negociante ou um industrial pode oferecer em pagamento de uma coisa depende dos preços que os consumidores pagarão por ela ou pelas coisas feitas com a ajuda da mesma. O regulador último de toda a procura é, portanto, a procura dos consumidores. E é dessa procura que nos ocuparemos, quase exclusivamente, no presente livro.

Utilidade é tida como correlativa de desejo ou necessidade. Já se argumentou que os desejos não podem ser medidos diretamente, mas só indiretamente pelos fenômenos externos a que dão lugar, e que nos casos que interessam principalmente à Economia, a medida se encontra no preço que uma pessoa se dispõe a pagar pelo cumprimento ou satisfação do seu desejo. Ela pode ter desejos e aspirações que não estão destinados conscientemente a serem satisfeitos mas, agora, nos ocuparemos daqueles que visam a esse objetivo, e pressupomos que a satisfação resultante corresponde em geral perfeitamente bem à que foi prevista quando a compra foi feita.¹¹⁴

114 Não será demais insistir que medir diretamente, ou *per se*, seja os desejos ou a satisfação resultante do cumprimento deles, é impossível, senão inconcebível. Se pudéssemos, teríamos duas contas a fazer: uma dos desejos, outra das satisfações verificadas. E as duas podiam diferir consideravelmente. Pois, para não falar das mais altas aspirações, certos desses desejos com os quais a Economia se ocupa principalmente, em especial os relacionamentos com a emulação, são impulsivos; muitos resultam da força do hábito; alguns são mórbidos e levam somente a males; e muitos se baseiam em expectativas que nunca se cumprem. (Ver acima, Livro Primeiro. Cap. II, § 3 e 4.) Naturalmente muitas satisfações não são prazeres comuns, mas pertencem ao desenvolvimento da natureza mais elevada do homem, ou, para usar uma velha expressão, à sua beatitude, e algumas podem mesmo resultar em parte da abnegação própria. (Ver Livro Primeiro. Cap. II, § 1). As duas medidas diretas então

Há uma variedade infinita de necessidades, mas há um limite para cada necessidade em separado. Essa tendência comum e fundamental da natureza humana pode expressar-se na *lei das necessidades sociáveis*¹¹⁵ ou da *utilidade decrescente*, assim: A *utilidade total* de uma coisa para alguém (isto é, o prazer total ou outro benefício que ela lhe proporciona) cresce a cada aumento que se verifica na quantidade que ele dispõe dessa coisa mas não tão depressa quanto aumenta o seu estoque. Se a sua disponibilidade da coisa aumenta numa taxa uniforme, o benefício derivado dela aumenta numa taxa decrescente. Em outras palavras, o benefício adicional que alguém extrai de um dado aumento da sua disponibilidade de uma coisa, diminui a cada aumento da quantidade que ele já possui.

A quantidade da coisa até a qual ele é levado a comprá-la pode ser chamada sua *compra marginal* (*marginal purchase*) porque justamente marca a margem de dúvida sobre se é vantagem incorrer no dispêndio requerido para adquiri-la. E a utilidade da sua compra marginal pode denominar-se a *utilidade marginal* da coisa para ele. Ora, se em vez de comprá-la, ele próprio a fabrica, então sua *utilidade marginal* é aquela utilidade da parte que ele pensa justamente valer a pena fabricar. Assim, pois, a referida lei pode ser enunciada da seguinte forma:

A utilidade marginal de uma coisa para um indivíduo diminui a cada aumento da quantidade que ele já possui dessa coisa.¹¹⁶

Há, porém, uma condição implícita nessa lei, que deve ser esclarecida: é preciso dar por admitido que o tempo não há de produzir nenhuma alteração no caráter ou gosto da pessoa. Não constitui, portanto, uma exceção à lei de que quanto melhor música ouvir, mais forte se tornará o gosto por ela; que a avareza e a ambição sejam freqüentemente insaciáveis; nem que a virtude da limpeza e o vício da embriaguez aumentam igualmente à medida que se praticam. Pois em tais casos nossa observação se estende a certo período de tempo, e a pessoa não é a mesma no começo e no fim desse período. Se tomamos

podem diferir. Mas como nenhuma delas é possível, caímos na medida que a Economia fornece do motivo, ou força motora da ação: e a fazemos servir, com todas as suas falhas, tanto para os desejos que provocam atividades, como para as satisfações que resultam delas. (Confronte PIGOU, prof. *Some remarks on Utility*, In: *Economic Journal*. Março de 1903.)

115 Também chamada de saturação das necessidades, ou da saciedade. (N. dos T.)

116 Tal lei mantém uma posição primordial sobre a lei do *rendimento decrescente* da terra, embora esta tenha prioridade no tempo, uma vez que foi a primeira a ser submetida a uma rigorosa análise de caráter semimatemático. E se por antecipação tomamos alguns dos seus termos, podemos dizer que o *rendimento* do prazer que uma pessoa tira de cada *dose* adicional de uma mercadoria diminui até atingir uma margem a partir da qual não é mais vantagem adquiri-la. O termo *utilidade marginal* (*Grenz-nutz*) foi usado pela primeira vez neste sentido pelo austríaco Wieser. Foi adotado pelo prof. Wicksteed. Corresponde ao termo *Final* usado por Jevons, a quem Wieser expressa seu reconhecimento no prefácio (p. xxiii da edição inglesa). A lista que ele apresenta dos precursores de sua doutrina é encabeçada por Gossen, 1854.

um homem como ele é, sem admitir que houve tempo para alguma mudança no seu caráter, a utilidade marginal de uma coisa para ele diminui regularmente com todo aumento da quantidade de que ele dispõe.¹¹⁷

§ 2. Traduzamos agora essa lei da utilidade decrescente em termos de preço. Tomemos, por exemplo, uma mercadoria como o chá, em constante procura e que pode ser comprada em pequenas quantidades. Suponhamos, assim, que se possa ter chá de uma certa qualidade a 2 xelins por libra. Uma pessoa pode estar mais disposta a dar 10 xelins por uma única libra só uma vez por ano do que a passar sempre sem ele, enquanto, se puder obtê-lo em qualquer quantidade gratuitamente, não cuidaria talvez de utilizar mais de 30 libras num ano. Mas, ao preço que está, compra cerca de 10 libras anualmente. Quer isto dizer que a diferença de satisfação entre comprar 9 libras ou 10 libras é bastante para fazê-la disposta a pagar 2 xelins pela diferença, enquanto o fato de não comprar mais uma, a undécima libra, mostra que não lhe vale a pena despendê-la com o chá mais 2 xelins. Ou seja, 2 xelins por uma libra mede a utilidade do chá para essa pessoa no limite, margem, termo ou fim de suas compras: mede a utilidade marginal para ela. Se o preço que ela está decidida a pagar para obter uma libra se denomina seu *preço de procura*, então 2 xelins é o seu *preço de procura marginal*. E nossa lei pode ser assim expressa:

Quanto maior for a quantidade de uma coisa que uma pessoa possui, tanto menor será, não se alterando as outras condições (isto é, o poder aquisitivo do dinheiro e a quantidade disponível do mesmo), o preço que ela pagará por um pouco mais da coisa; ou, em outras palavras, seu preço de procura marginal para a coisa decresce.

Sua procura se torna eficiente somente quando o preço que se dispõe a oferecer alcança aquele pelo qual outros estão dispostos a vender.

Essa última sentença nos lembra que temos até agora levado em conta as alterações na utilidade marginal do dinheiro ou poder aquisitivo geral. Num mesmo momento, não se alterando os recursos ma-

117 Pode ser notado aqui, embora o fato tenha pouca importância prática, que uma pequena quantidade de uma mercadoria pode ser insuficiente para satisfazer uma certa necessidade em particular; haverá então um aumento mais do que proporcional do prazer quando o consumidor obtém o bastante para atender ao fim desejado. Assim, por exemplo, ele tiraria menor prazer proporcionalmente de dez folhas de papel de parede do que de vinte folhas, se estas dessem para cobrir toda a parede de seu quarto, e a primeira quantidade fosse insuficiente para isso. Ou ainda, um concerto muito curto ou um feriado pode falhar no seu propósito de deleitar ou distrair: e um de duração dupla pode ser de utilidade total mais do que dupla. Esse caso corresponde ao fato, que estudaremos em relação com a tendência ao rendimento decrescente, de que o capital e o trabalho já aplicados numa porção de terra podem ser tão insuficientes para o desenvolvimento da sua inteira capacidade, que uma despesa ulterior, mesmo nas condições da arte agrícola existente, daria um rendimento mais do que proporcional. E no fato de poder um progresso nas artes da agricultura opor-se a essa tendência, encontraremos uma analogia com a condição mencionada no texto como implícita na lei da utilidade decrescente.

teriais de uma pessoa, a utilidade marginal do dinheiro para ela é uma quantidade fixa, de sorte que os preços que ela se decida a pagar por duas mercadorias estão, um em relação ao outro, na mesma razão da utilidade das duas mercadorias.

§ 3. Uma utilidade maior será necessária para induzir um pobre a comprar uma coisa do que a necessária para induzir um rico a fazê-lo. Vimos como um empregado de 100 libras por ano irá a pé para o trabalho sob uma chuva mais forte mais vezes do que o faria um empregado de 300 libras.¹¹⁸ Contudo, embora a utilidade ou o benefício que na mente do homem pobre é medida por 2 pence seja maior do que a que é medida pela mesma quantia no espírito do homem rico, e mesmo que o mais rico tome um táxi cem vezes num ano e o pobre vinte vezes, a utilidade da centésima vez do rico se mede para ele em 2 pence, e a utilidade da vigésima corrida a que se decidiu o pobre é medida para este também por 2 pence. Para cada um deles a utilidade marginal é medida por 2 pence, mas esta utilidade marginal é maior no caso do pobre que no do rico.

Em outras palavras, quanto mais rico um homem se torna, menor a utilidade marginal do dinheiro para ele. Cada aumento nos seus recursos aumenta o preço que se dispõe a pagar por um certo benefício. E, da mesma maneira, cada diminuição dos seus recursos aumenta a utilidade marginal do dinheiro para ele e reduz o preço que ele se dispõe a pagar por um benefício.

§ 4. Para ter um conhecimento completo da procura de alguma coisa, devemos averiguar que quantidade dela uma pessoa se dispõe a comprar a cada um dos preços pelos quais pode ser oferecida; e as circunstâncias da sua procura de chá, por exemplo, pode ser melhor expressa por uma lista de preços que ela se dispõe a pagar, isto é, por seus vários preços de procura por diferentes porções de chá. (Essa lista pode-se chamar sua *tabela de procura*.)

Assim, por exemplo, podemos constatar que ela compraria

6 libras a	50 pence	por libra	
7 "	40	"	"
8 "	33	"	"
9 "	28	"	"
10 "	24	"	"
11 "	21	"	"
12 "	19	"	"
13 "	17	"	"

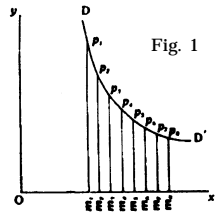
Se estivessem indicados preços correspondentes a todas as quan-

118 Ver Livro Primeiro, Cap. II, § 2.

tidades intermediárias, teríamos uma expressão exata da sua procura.¹¹⁹ Não podemos expressar a procura de uma coisa por uma pessoa, pela “quantidade que ela se dispõe a comprar”, ou pela “intensidade da sua avidez de comprar uma certa quantidade”, sem referência aos preços pelos quais ela compraria esta ou aquela quantidade. Isso só podemos representar exatamente pelas listas dos preços pelos quais ela se disporia a comprar diferentes quantidades.¹²⁰

119 Tal tabela de procura pode ser traduzida, num processo que entrou agora em uso comum, numa curva que pode ser chamada *curva de procura*. Tracemos duas linhas Ox e Oy , uma horizontal, a outra vertical. Suponhamos que 1 polegada de Ox representa 10 libras de chá, e 1 polegada de Oy representa 40 pence.

Décimos de 1 polegada		Quadragésimo de 1 polegada	
tomemos	$Om_1 = 6$	e	tracemos $m_1p_1 = 50$
	$Om_2 = 7$	"	$m_2p_2 = 40$
	$Om_3 = 8$	"	$m_3p_3 = 33$
	$Om_4 = 9$	"	$m_4p_4 = 28$
	$Om_5 = 10$	"	$m_5p_5 = 24$
	$Om_6 = 11$	"	$m_6p_6 = 21$
	$Om_7 = 12$	"	$m_7p_7 = 17$
	$Om_8 = 13$	"	$m_8p_8 = 17$



Estando m_1 sobre Ox , e sendo traçada m_1p_1 verticalmente a partir de m_1 e assim por diante. Então, $p_1 p_2 \dots p_8$ são pontos da sua curva de procura de chá; ou, como podemos dizer, *pontos de procura*. Se pudéssemos, da mesma maneira, encontrar os pontos de procura para toda a possível quantidade de chá, poderíamos obter toda a contínua curva DD' como está na figura. Essa apresentação da tabela e da curva da procura é provisória; algumas dificuldades em torno dela são adiadas para o cap. V.

120 Assim, diz Mill que devemos “entender pela palavra procura a quantidade procurada, e lembrar que não é esta uma quantidade fixa, mas que em geral varia de acordo com o valor”. (*Principles*, III, ii, 4.) Esta fórmula é científica em substância, mas não está claramente expressa, e tem sido mal compreendida. Cairnes prefere apresentar “a procura como o desejo de mercadorias e de serviços que se procura atingir por um oferecimento de poder aquisitivo geral, e a oferta como o desejo de obter poder aquisitivo geral mediante o oferecimento de mercadorias e serviços específicos”. Ele prefere esta fórmula a fim de poder falar de uma razão, ou igualdade, entre a procura e a oferta. Mas as quantidades dos dois desejos de parte de duas pessoas diversas não podem ser comparadas diretamente; suas medidas se podem comparar, não porém elas próprias. De fato, o mesmo Cairnes é levado a dizer que a oferta é “limitada pelas quantidades de mercadorias específicas oferecidas à venda, e a procura pela quantidade de poder aquisitivo oferecido para a sua compra”. Mas os vendedores não têm uma quantidade fixa de mercadorias que ofereçam à venda incondicionalmente, a qualquer preço, que possam obter; os compradores não têm uma quantidade fixa de poder aquisitivo que estejam prontos a gastar em mercadorias específicas, não importando quanto tenham que pagar por elas. É preciso então levar em conta, em um e outro caso, a relação entre quantidade e preço, de sorte a completar a proposição de Cairnes, com o que se volta ao caminho seguido por Mill. O mesmo Cairnes diz, na verdade, que “a Procura, tal como definida por Mill, se deve entender como medida, não como a minha definição exigiria, pela quantidade de poder aquisitivo oferecido para atender ao desejo de mercadorias, mas pela quantidade de mercadorias pela qual tal poder de compra é oferecido”. É verdade que há uma grande diferença entre as frases “Eu comprarei uma dúzia de ovos”, e “Eu comprarei 1 xelim de ovos”. Mas não há diferença substancial entre a frase “Eu comprarei doze ovos a 1 pêní cada, mas só seis a 1 1/2 pêní cada”, e esta outra, “Eu gastarei 1 xelim em ovos a 1 pêní cada, mas se eles custarem 1 1/2 pêní cada, gastarei 9 pence com eles”. Mas enquanto a fórmula de Cairnes, completada, se torna substancialmente a mesma de Mill, sua forma presente é ainda mais suscetível de induzir a erro. (Ver um artigo do Autor sobre “Mill’s Theory of Value”. In: *Fortnightly Review*. Abril de 1876.)

Quando dizemos que a procura de uma coisa por uma pessoa aumenta, queremos dizer que ela comprará mais que dantes ao mesmo preço, e que comprará tanto quanto anteriormente a um preço mais elevado. Um aumento geral na procura é um aumento da lista inteira de preços pelos quais ela se dispõe a comprar diferentes quantidades da coisa, e não significa apenas que ela está pronta a comprar mais aos preços correntes.¹²¹

§ 5. Até aqui encaramos a procura por parte de um único indivíduo. No caso particular de uma coisa como o chá, a procura de uma única pessoa representa muito bem a procura total de todo um mercado: pois a procura do chá é uma procura constante; e desde que pode ser comprado em pequenas quantidades, cada variação em seu preço é suscetível de afetar a quantidade em que um indivíduo o comprará. Mesmo entre as coisas de uso constante, porém, há muitas cuja procura de parte de algum indivíduo singular não pode variar continuamente com qualquer pequena alteração no preço, mas pode variar apenas por grandes saltos. Por exemplo, uma pequena queda no preço de chapéus ou de relógios não afetará a atitude de todo o mundo, mas induzirá umas poucas pessoas, que estavam em dúvida se compravam ou não um novo chapéu ou um novo relógio, no sentido de fazê-lo.

Há muitas classes de coisas cuja procura por parte de um indivíduo é inconstante, caprichosa e irregular. Não pode haver lista de preços de procura individual para bolos nupciais, ou para serviços de um reputado cirurgião. Mas o economista pouco se ocupa com incidentes particulares na vida dos indivíduos. Em vez disso, ele estuda “as ações que, sob certas condições, podem ser esperadas dos membros de um grupo industrial”, na medida em que os móveis dessas ações sejam mensuráveis por um preço em dinheiro; e nesses resultados gerais a variedade e a inconstância da ação individual estão imersos no agregado relativamente regular da ação de muitos.

Em grandes mercados, então — onde o rico e o pobre, o velho e o moço, homens e mulheres, pessoas de todas as variedades de gostos, temperamentos e ocupações são confundidas no conjunto —, as peculiaridades nas necessidades individuais se compensam umas às outras, resultando numa variação comparativamente regular da procura total. Toda baixa, mesmo ligeira, no preço de uma merca-

121 Podemos chamar a isto, algumas vezes com vantagem, uma *elevação da sua tabela de procura*. Geometricamente representa-se pela elevação da sua curva de procura, ou, o que dá no mesmo, movendo-a para a direita, com talvez alguma modificação de sua forma.

doria de uso geral, aumentará, não variando as outras condições, o total das vendas da mesma, tal como um outono insalubre aumenta a mortalidade de uma grande cidade, embora muitas pessoas não sofram com ele. Se, portanto, tivéssemos as informações necessárias, poderíamos levantar uma lista de preços pelos quais cada quantidade de uma mercadoria acharia compradores num determinado lugar, no curso, digamos, de um ano.

A procura total de chá, por exemplo, num determinado lugar, é a soma das procuras individuais de todos os que nele vivem. Alguns serão mais ricos, outros mais pobres do que o consumidor individual cuja procura vimos de estudar; em alguns o gosto pelo chá será maior, em outros menor que o dele. Suponhamos que há no lugar um milhão de compradores de chá, e que o consumo médio é igual ao dele para cada preço. Então, a procura desse lugar é representada pela mesma lista de preços que vimos antes e escrevemos um milhão de libras de chá em vez de uma libra.¹²²

Existe, pois, uma *lei geral da procura*: Quanto maior a quantidade a ser vendida, menor deve ser o preço pelo qual ela é oferecida, a fim de que possa achar compradores; ou, em outras palavras, a quantidade procurada aumenta com a baixa, e diminui com a alta do preço. Não haverá uma relação uniforme entre a baixa do preço e o aumento da procura. Uma queda de um décimo no preço pode aumentar as vendas de um vigésimo ou de um quarto, ou dobrá-las. Mas, à medida que os números da coluna esquerda da tabela da procura aumentam, os da coluna da direita diminuirão sempre.¹²³

122 A procura é representada pela mesma curva precedente, salvo que uma polegada de Ox agora representa 10 milhões de libras em vez de 10 libras. Uma definição da curva da procura para um mercado pode ser assim formulada: A curva de procura de qualquer mercadoria num mercado, durante uma dada unidade de tempo, é o lugar geométrico dos pontos de procura da mesma. Ou seja, é uma curva tal que, se de qualquer ponto P tomado nela, uma linha reta PM traçada perpendicularmente a Ox , PM representa o preço pelo qual os compradores se apresentarão para comprar uma quantidade da mercadoria representada por OM .

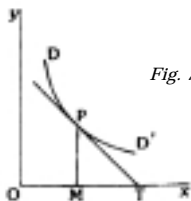


Fig. 2

123 Isto é, se um ponto se move ao longo da curva afastando-se de Oy , ele se aproximará constantemente de Ox . Portanto, se for traçada uma reta PT tocando a curva em P e encontrando Ox em T , o ângulo PTx é um ângulo obtuso. Será conveniente exprimir abreviadamente este fato: podemos fazê-lo dizendo que PT é inclinado negativamente. Assim,

O preço medirá a utilidade marginal de uma mercadoria para cada comprador individualmente: não podemos dizer que o preço mede a utilidade marginal em geral, porque as necessidades e as circunstâncias das diferentes pessoas são diferentes.

§ 6. Os preços de procura em nossa lista são aqueles pelos quais as diversas quantidades de uma coisa podem ser vendidas num mercado *durante um tempo dado e sob condições dadas*. Se as condições de alguma sorte variam, os preços provavelmente deverão sofrer uma alteração; e isso tem que ser feito constantemente quando o desejo de alguma coisa é materialmente alterado por uma variação de costume ou pelo suprimento barato de uma mercadoria concorrente, ou pela invenção de uma nova. Por exemplo, a lista de preços de procura de chá é estabelecida na suposição de que o preço do café é conhecido, mas uma queda da safra do café fará subir os preços do chá. A procura de gás é suscetível de diminuir em virtude de um melhoramento da energia elétrica; e, do mesmo modo, uma baixa no preço de uma espécie particular de chá pode fazer com que ele seja substituído por uma variedade inferior, porém mais barata.¹²⁴

Nosso próximo passo será considerar o caráter geral da pro-

a única lei universal à qual se subordina a curva da procura é que é *inclinada negativamente* em toda a sua extensão. Deve ser naturalmente entendido que "a lei da procura" não se aplica à procura numa luta entre grupos de especuladores. Um grupo que deseja descarregar uma grande quantidade de uma coisa no mercado, freqüentemente começa por comprar um pouco dela abertamente. Quando ele faz subir, assim, o preço da coisa, arranja vender uma grande parte discretamente, e através de canais não costumeiros. Ver um artigo do prof. Taussig no *Quarterly Journal of Economics* (Maio, 1921, p. 402).

- 124 É mesmo concebível, embora não provável, que uma baixa simultânea e proporcional no preço de todos os chás possa diminuir a procura de certa qualidade em particular. Isso acontece se aqueles que são levados pelo crescente barateamento do chá a consumir uma qualidade superior em lugar daquela, são mais numerosos do que os que foram levados a tomar essa qualidade particular em substituição a uma qualidade inferior. A questão de saber onde devem ser traçadas as linhas de divisão entre as diferentes mercadorias deve obedecer à conveniência de cada caso em particular. Para certos fins, pode ser melhor considerar os chás chineses e indianos, ou mesmo os chás de Souchong e Pekoe, como mercadorias diferentes, e ter uma tabela de procura separada para cada um deles, enquanto, para outros propósitos, pode ser melhor agrupar mercadorias tão diferentes como carne de vaca e carne de carneiro, ou mesmo como chá e café, e ter uma única lista para representar a procura das duas juntas; mas, num caso como este, naturalmente, alguma convenção se deve estabelecer quanto ao número de onças de chá tomadas como equivalentes a uma libra de café. Do mesmo modo, uma mercadoria pode ser procurada simultaneamente para usos diversos (por exemplo, pode haver uma "procura composta" de couro para sapatos e malas). A procura de uma coisa pode ser condicionada à oferta de uma outra sem a qual a primeira não prestaria muito serviço (assim pode haver uma "procura conjunta" de algodão em rama e mão-de-obra de fiandeiros). Também a procura de uma mercadoria de parte de compradores que só a compram para revendê-la em seguida, mesmo governada pela procura do último e mais baixo consumidor, tem particularidades especiais. Mas todos esses pontos serão melhor discutidos adiante.

cura nos casos de certas mercadorias importantes, prontas para consumo imediato. Continuaremos assim o estudo feito no capítulo precedente quanto à variedade e saciabilidade das necessidades, mas o trataremos de um ponto de vista algo diferente, o das estatísticas de preço.¹²⁵

125 Uma grande mudança operou-se nas formas do pensamento econômico durante a geração precedente, pela adoção geral de linguagem semimatemática para exprimir a relação entre pequenos aumentos de quantidade de uma mercadoria de um lado, e de outro pequenos aumentos de preço total pago por ela; e também pela formal compreensão destes pequenos aumentos de preço como medida de pequenos aumentos correspondentes de prazer. O primeiro e o mais importante passo foi dado por COURNOT. *Recherches sur les Principes Mathématiques de la Théorie des Richesses*. 1838; o seguinte por DUPUIT. "De la Mesure d'Utilité des Travaux Publics." In: *Annales des Ponts et Chaussées*. 1844, e por GOSSEN. *Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs*. 1854. Mas seus trabalhos foram esquecidos e uma parte do que estava feito foi depois refeita e publicada quase simultaneamente por Jevons e por Carl Menger, em 1871, e por Walras pouco mais tarde; Jevons atraiu quase de repente a opinião pública por sua brilhante lucidez e seu estilo interessante. Ele empregou a nova expressão *utilidade final* engenhosamente, de modo a habilitar mesmo pessoas que nada sabiam da ciência matemática a ter idéias claras das relações gerais entre as pequenas variações de duas coisas que se estão alterando gradualmente, uma em conexão com a outra. Seu sucesso foi ajudado até pelos seus defeitos. Na convicção sincera em que estava de que Ricardo e seus seguidores, na exposição das causas que determinam o valor, erraram irremediavelmente, deixando de insistir sobre a lei da saciedade das necessidades, ele levou muitos a pensar que havia corrigido grandes erros; embora, na realidade, apenas tivesse aduzido algumas explicações importantes. Ele fez um excelente trabalho insistindo no fato, que não é de menor importância, embora seus predecessores, mesmo Cournot, o julgassem por demais óbvio para ser expressamente mencionado, a saber, que a diminuição na procura de uma coisa num mercado indica uma diminuição na intensidade do desejo dela por parte dos consumidores individuais, cujas necessidades estão se tornando saciadas. Mas ele levou muitos dos seus leitores a uma confusão entre os domínios do Hedonístico e do Econômico, pelo exagero de aplicação de suas frases favoritas, e por dizer (*Theory*. 2ª edição, p. 105) sem precisão que o preço de uma coisa mede sua utilidade final não só para um indivíduo, o que pode ser, mas também para "um grupo de comércio" (*a trading body*), o que não pode ser. Poder-se-ia acrescentar que o prof. Seligman mostrou (*Economic Journal*. 1903, p. 356-363) que numa conferência há muito pronunciada em Oxford, em 1833, o prof. W. F. Lloyd antecipou muitas das idéias centrais da presente doutrina da utilidade. Uma excelente bibliografia da Economia Matemática é dada pelo prof. Fischer, num apêndice à tradução que Bacon fez da *Recherches* de Cournot, à qual o leitor pode se dirigir para ter um apanhado com mais detalhes das mais antigas obras matemáticas sobre a Economia, assim como das de Edgeworth, Pareto, Wicksteed, Auspitz, Lieben e outros. A *Economia Pura*, de Pantaleoni, no meio de matéria ótima, pela primeira vez torna geralmente acessíveis as demonstrações originais e vigorosas, embora algo abstratas, de Gossen.

CAPÍTULO IV

A Elasticidade das Necessidades

§ 1. Vimos que a única lei geral que rege o desejo de se ter determinada mercadoria, é a que diz que esse desejo diminui à medida que aumenta a quantidade dessa mercadoria de que se pode dispor, desde que as demais circunstâncias não se alterem. Essa diminuição, porém, pode ser rápida ou lenta. Se a diminuição for lenta, o preço que se paga pela mercadoria em questão não cairá muito em consequência de um grande aumento da quantidade dessa mercadoria, ao passo que uma pequena diminuição nos preços provocará um aumento relativamente elevado na quantidade adquirida. Mas se essa diminuição for rápida, uma pequena queda de preço provocará apenas uma pequena elevação na quantidade adquirida. No primeiro caso, o desejo de adquirir a coisa aumenta muito diante de um estímulo mínimo: podemos dizer que a elasticidade das necessidades é grande. No segundo caso, a nova oportunidade proporcionada pela queda do preço não provoca grande aumento no desejo de comprar a mercadoria: a elasticidade da procura é pequena. Se a queda do preço do chá, de, digamos, 16 para 15 pence por libra, aumentasse de muito a quantidade adquirida, um aumento no preço de 15 para 16 pence diminuiria de muito essa quantidade. Isso significa que, se a procura for elástica para uma queda no preço, também o será para uma elevação desse preço.

O que acontece com uma única pessoa, acontece também com todo o mercado. Podemos dizer, de maneira geral, que a *elasticidade* (ou *receptividade*) da *procura* num mercado é forte ou fraca, conforme a quantidade procurada aumente muito ou pouco, dada uma certa baixa no preço, e diminua muito ou pouco, dada uma certa elevação de preço.¹²⁶

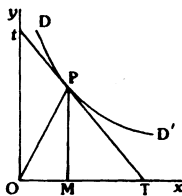
126 Podemos dizer que a elasticidade da procura é igual a 1 se uma pequena queda de preços provocar um aumento proporcionalmente igual na quantidade procurada; ou, para falar de modo geral, se a uma diminuição de 1% no preço, as vendas aumentarem de 1% que a elasticidade é de 2 ou de 1/2, se a uma diminuição de 1% no preço, as vendas aumentarem

§ 2. Um preço que, para um homem pobre, é tão elevado a ponto de ser quase proibitivo, pouco afetará a um homem rico. Por exemplo, um homem pobre nunca bebe vinho, ao passo que um rico pode beber quanto vinho desejar, sem pensar no preço do que está bebendo. Para termos, portanto, uma noção bem clara da elasticidade do mercado, precisamos estudar separadamente as diferentes classes de consumidores. Naturalmente há, entre os ricos, vários graus de riqueza, como entre os pobres diversos graus de pobreza; mas essas subdivisões de menor importância podem, no momento, ser postas de lado.

Quando o preço de uma coisa é relativamente muito alto para uma determinada classe, essa classe não comprará essa coisa e, em alguns casos, o hábito pode fazer com que continue a não comprá-la, mesmo depois de ter o preço diminuído muito. Pode também acontecer que essa coisa fique posta de lado para ser usada em ocasiões especiais, em caso de doença, por exemplo. Esses casos, embora sejam freqüentes, não constituem a regra geral e, de qualquer modo, desde que a coisa passe a ser usada habitualmente, uma queda considerável no preço provocará grande aumento na procura. A elasticidade da procura é grande para preços elevados e também grande, ou pelo menos considerável, para os preços médios, mas tende a diminuir à medida que os preços caem, e vai desaparecendo gradualmente se a baixa dos preços chega a alcançar o nível da saciedade.

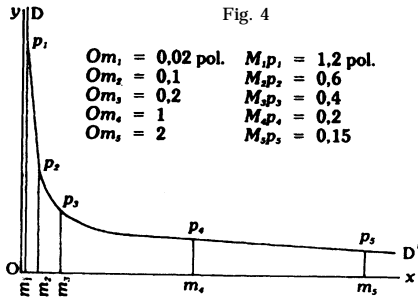
Essa regra parece aplicar-se a quase todas as mercadorias, bem como a procura em todas as classes da sociedade, com a única restrição de que o ponto em que terminam os preços altos e começam os baixos

de 2% ou de 1/2%, respectivamente, e assim por diante. (Essa afirmação é só aproximada, porque 98 não está para 100 na mesma proporção que 100 para 102.) A elasticidade da procura pode ser indicada sobre a curva da procura, com o auxílio da seguinte regra: traça-se uma linha reta que toque a curva em um ponto qualquer P , e que corte Ox no ponto T e Oy no ponto t ; então a *medida da elasticidade no ponto P* será a *relação entre PT e Pt* . Se PT for igual a duas vezes Pt , uma baixa de preços de 1% acarretará um aumento de 2% da quantidade procurada, e a elasticidade da procura será igual a 2. Se PT for igual a 1/3 de Pt , uma baixa de preço de 1% acarretará um aumento na procura de 1/3%, e a elasticidade do preço será de 1/3%, e assim por diante. Outra maneira de chegar ao mesmo resultado é a seguinte: a elasticidade do ponto P é medida pela relação entre PT e Pt , ou seja, pela relação entre MT e MO (porquanto PM é perpendicular a OM); por consequência, a *elasticidade da procura é igual a 1 quando o ângulo TPM for igual ao ângulo OPM ; e aumenta sempre que o ângulo TPM aumentar em relação ao ângulo OPM e vice-versa.*



é diferente para classes diferentes, e, da mesma maneira, varia o nível em que terminam os preços baixos e começam os preços muito baixos. Há, no entanto, muita variedade nos detalhes, proveniente principalmente do fato de haver mercadorias das quais o consumidor se sacia com facilidade, ao passo que outras — principalmente os objetos de ostentação — as pessoas desejam de uma maneira quase ilimitada. Neste último caso, a elasticidade de procura continua a ser considerável por mais que o preço baixe, enquanto no primeiro caso a procura perde quase toda a elasticidade, desde que se atinja um preço que possa ser considerado baixo.¹²⁷

127 Tomemos como exemplo a procura de ervilhas numa cidade em que todos os legumes sejam transportados para um único mercado e nele vendidos. No início da estação, haverá talvez 100 libras-peso de ervilhas por dia, e o preço será de 1 xelim por libra-peso; mais tarde, chegarão 500 libras por dia, que serão vendidas ao preço de 6 pence; depois 1 000, vendidas a 4 pence, 5 mil, vendidas a 2 pence e 10 mil, vendidas a 1 1/2 pence.



A procura é representada na fig. 4, uma polegada de Ox representando 5 mil libras e uma polegada de Oy representando 10 pence. Assim, uma curva que passe pelos pontos p_1, p_2, \dots, p_5 , colocados como a figura indica, seria a curva da procura total. Mas a procura total é constituída pela soma da procura das classes ricas, remediadas e pobres. As quantidades que cada uma dessas classes procura poderiam ser representadas pelo quadro seguinte:

Preço: pence por libra-peso	Número de libras-peso comprados			
	Ricos	Classe Média	Pobres	Total
12	100	0	0	100
6	300	200	0	500
4	500	400	100	1000
2	800	2500	1700	5000
1 1/2	1000	4000	5000	10000

Esses dados são apresentados sob forma de curvas nas três figuras que se seguem, 5, 6 e 7, que indicam a procura nas classes ricas, médias e pobres, representadas na mesma escala que na fig. 4.

§ 3. Há certas mercadorias cujos preços correntes, na Inglaterra, são relativamente baixos mesmo para as classes mais pobres. É o caso, por exemplo, do sal, de várias espécies de ingredientes e condimentos, e também de remédios de consumo corrente. Não parece plausível que uma queda no preço desses artigos acarrete um aumento considerável do seu consumo.

Os preços correntes da carne, leite, manteiga, lã, fumo, frutas importadas e atendimento médico comum são tais que a toda variação do preço corresponde uma grande alteração no seu consumo pelas classes trabalhadoras e pelas baixas classes médias, ao passo que a classe rica não altera a quantidade que consome, por mais baratas que se tornem. Em outras palavras, a procura direta dessas mercadorias é muito elástica por parte das classes trabalhadoras e das baixas classes médias, mas o mesmo não acontece em relação às classes ricas. A classe trabalhadora, porém, é tão numerosa que a quantidade por ela consumida das mercadorias cujo preço está a seu alcance é muito mais elevada que a consumida pela classe rica e, portanto, a procura conjunta de todas essas coisas é muito elástica. Até pouco tempo atrás o açúcar pertencia a esse tipo de mercadorias, mas, na Inglaterra, seu preço caiu a ponto de ser considerado baixo até mesmo pelas classes trabalhadoras, e a procura do açúcar não é, conseqüentemente, elástica.¹²⁸



Fig. 5

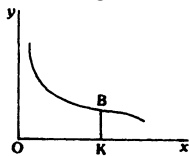


Fig. 6

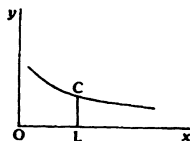


Fig. 7

Assim AH, BK e CL representam o preço de 2 pence e têm 0,2 de polegada de comprimento; OH = 0,16 de polegada e representa 800 libras; OK = 0,5 de polegadas e representa 2 500 libras, e OL = 0,34 de polegada e representa 1 700 libras. OH + OK + OL = 1 polegada, isto é, = Om₄ na figura 4. Isso serve de exemplo da maneira pela qual várias curvas de procura parcial, traçadas numa mesma escala, podem ser superpostas horizontalmente, para formar a curva da procura total que represente a soma das procuras parciais.

- 128 No entanto, devemos lembrar que o caráter da tabela da procura de qualquer mercadoria depende, em grande parte, dos preços de suas rivais serem fixos ou variarem com o dela. Se separarmos a procura de carne de vaca da procura de carne de carneiro, e supusermos que o preço desta última permanece estável enquanto o preço da carne de vaca se eleva, verificaremos que a procura de carne de vaca se torna extremamente elástica. Pois qualquer queda no preço da carne de vaca faria com que ela fosse usada amplamente em lugar da carne de carneiro, e assim acarretaria um grande aumento de consumo. Por outro lado, um pequeno aumento de preço faria com que muita gente passasse a comer carne de carneiro, abandonando quase que completamente a carne de vaca. Mas se tomarmos a tabela da procura de todas as espécies de carne em conjunto, e supusermos que os preços mantenham entre si uma relação constante, e que não difiram muito dos que são cobrados agora na Inglaterra, verificaremos que essa procura tem uma elasticidade moderada. Observações semelhantes aplicam-se ao açúcar de beterraba e ao de cana.

O preço corrente de frutas raras, do peixe de melhor qualidade, e de outros artigos de luxo moderadamente caros, é de tal ordem que o seu consumo, pela classe média, aumenta muito com qualquer diminuição de preço. Em outras palavras, a procura dessas mercadorias pela classe média é muito elástica, ao passo que essa mesma procura por parte da classe abastada e da classe pobre é muito menos elástica, no primeiro caso por ter quase atingido o limite de saciedade, e no segundo porque o preço permanece alto demais para ela.

Os preços correntes de coisas tais como vinhos raros, frutas fora da estação e assistência de médicos e advogados célebres são tão altos que a procura deles é feita quase exclusivamente pela classe rica. Essa procura, porém, tem freqüentemente grande elasticidade. Parte da procura de produtos alimentícios de preço elevado é, na realidade, uma procura de meios de distinguir-se socialmente, e como tal é quase insaciável.¹²⁹

§ 4. O caso dos artigos de primeira necessidade é um caso excepcional. Quando o preço do trigo está muito elevado, assim como quando está excessivamente baixo, a procura tem pouca elasticidade; principalmente se considerarmos que o trigo, mesmo quando escasso, é o alimento mais barato e que, mesmo quando em abundância, não tem nenhuma outra utilidade. Sabemos que uma baixa no preço do pão de 6 para 4 pence quase não influi sobre o aumento do seu consumo. Em relação ao outro extremo da escala é mais difícil falar com certeza, porquanto não houve na Inglaterra nada que se assemelhasse a uma escassez de pão, desde a revogação das *Corn Laws*.¹³⁰ Mas, aproveitando a experiência de uma época menos feliz que a nossa, podemos supor que uma diminuição de 1, 2, 3, 4 ou 5 décimos na oferta acarretaria uma alta de preço de 3, 8, 16, 28 ou 45 décimos, respectivamente.¹³¹

129 Ver o capítulo II, § 1º. Em abril de 1894, por exemplo, foram vendidos em Londres seis ovos de tarambola, os primeiros da estação, ao preço de 10 pence e 6 xelins cada um. No dia seguinte, aumentou o número deles e o preço passou a ser de 5 xelins; no terceiro dia o preço já estava a 3 xelins e na semana seguinte era de 4 pence.

130 Legislação protecionista de restrição à importação de cereais em geral e especialmente trigo, de interesse dos grandes proprietários rurais cuja influência predominava no Parlamento inglês. A primeira de uma série de leis e atos administrativos data de 1804, a que se seguiram modificações em 1815, 1828 e 1842. Seus efeitos calamitosos — escassez e encarecimento de alimentos básicos da população, principalmente pão, de que resultavam, periodicamente, penúria e mesmo fome generalizada — provocaram crescente agitação política; e quando ao clamor popular juntou-se a oposição da Indústria, já então influente, a legislação foi definitivamente revogada em 1846 (contra o voto, inclusive, de Disraeli). "Corn" para os antigos economistas clássicos ingleses significava, em síntese, o produto agrícola em geral, como lembra o próprio Marshall e seu preço era um referencial do salário mínimo do trabalhador. Atualmente, nos países anglofônicos em geral, inclusive nos Estados Unidos, a palavra quer dizer milho; na Inglaterra, porém, emprega-se para cereal em geral e trigo em particular, embora este último tenha um termo próprio (*wheat*), ao passo que na Escócia e Irlanda é aveia. (N. dos T.)

131 Essa avaliação é geralmente atribuída a Gregory King. Sua contribuição à lei da procura foi admiravelmente estudada por Lord Lauderdale (*Inquiry*, p. 51-3). Está representada na figura 8 pela curva DD', em que o ponto A corresponde ao preço corrente. Se tivermos em conta o fato de que, quando o preço do trigo está muito baixo, ele pode ser utilizado, como se fez em 1834, para a alimentação do gado, dos carneiros e porcos, bem como para a destilaria, a parte inferior da curva tomaria uma forma muito semelhante à da linha

Variações de preço muito maiores do que estas já sucederam na realidade. Assim, em 1335, o trigo era vendido em Londres a 10 xelins o *bushel*, e no ano seguinte o preço era de 10 pence.¹³²

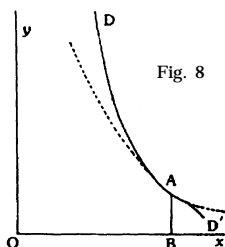
Podem haver mesmo variações mais violentas do que essas no preço de um artigo que não seja de primeira necessidade, se se tratar de um artigo perecível, ou cuja procura seja inelástica; por exemplo, o peixe pode estar muito caro num certo dia, e dois ou três dias depois ser vendido para adubo.

A água é uma das poucas coisas cujo consumo podemos observar a todos os preços, desde o mais alto até chegar a não custar nada. A preços moderados, a sua procura é muito elástica, mas os usos que se lhe pode dar são suscetíveis de serem completamente satisfeitos, e, à medida que o seu preço baixe a zero, a sua procura perde a elasticidade. Quase a mesma coisa pode ser dita a respeito do sal. O preço do sal, na Inglaterra, é tão baixo que a sua procura, como produto alimentício, é muito pouco elástica; na Índia, porém, o preço é relativamente alto e a procura relativamente elástica.

O preço da habitação, por outro lado, nunca caiu muito, a não ser quando uma localidade é abandonada pelos seus habitantes. Sempre que as condições sanitárias da sociedade são boas, e não há nenhum empecilho à prosperidade geral, parece existir uma procura elástica de habitação, devido tanto a conveniências reais como à distinção social que a sua posse proporciona. O desejo para aquelas classes de roupas que não são usadas com propósito de ostentação são saciáveis: quando seu preço é baixo a sua procura quase que não tem elasticidade alguma.

A procura de artigos de alta qualidade depende muito da sensibilidade individual: há quem não se incomode com o sabor do vinho, desde que possa tomá-lo em grande quantidade, ao passo que outros

pontilhada que há na figura. E se supusermos que, quando o preço é muito alto, é possível obter sucedâneos a preço menos elevado, a parte superior da curva tomaria uma forma muito semelhante à da linha pontilhada da figura.



132 *Chronicon Preciosum* (A. D. 1745), diz que o preço do trigo em Londres esteve baixo, a ponto de ser 2 xelins a quarta (cerca de 1,131), em 1336; e que, em Leicester, o trigo foi vendido num sábado a 40 xelins, e na sexta-feira seguinte a 14 xelins.

exigem uma alta qualidade, mas se saciam rapidamente. Nos bairros operários vendem-se, quase ao mesmo preço, a carne de primeira e de segunda qualidade; no entanto, no norte da Inglaterra, alguns artesãos bem pagos desenvolveram o gosto pela carne de melhor qualidade, e pagam por ela um preço quase tão elevado quanto o da zona oeste da cidade de Londres, onde o preço se mantém artificialmente elevado, pela necessidade de enviar para outras localidades a carne de segunda qualidade. O uso também dá lugar a que se adquiram gostos e se manifestem aversões. As ilustrações que tornam um livro atraente para muitos leitores desagradam a outros que já estão familiarizados com melhores obras. Uma pessoa dotada de sensibilidade musical elevada evitará os maus concertos, desde que resida numa grande cidade, mas seria capaz de ouvi-los caso residisse numa cidade pequena, onde não fosse possível ouvir bons concertos, por não haver um número suficiente de pessoas dispostas a pagar os elevados preços exigidos para cobrir seus gastos. A procura efetiva de música fina só é elástica nas grandes cidades, ao passo que a procura de música de segunda ordem é elástica, tanto nas cidades grandes como nas pequenas.

De modo geral, as coisas que têm uma procura muito elástica são aquelas suscetíveis de terem aplicações diversas. A água, por exemplo, é utilizada em primeiro lugar como bebida, depois para cozinhar, para lavar etc. Quando não há propriamente uma seca, mas a água é vendida em baldes, o preço pode ser suficientemente baixo para que até as classes menos favorecidas possam beber tanto quanto desejem, embora utilizem duas vezes a mesma água na cozinha e a utilizem com parcimônia na lavagem de roupa. As classes médias talvez não utilizem duas vezes a água para cozinhar, mas farão com que o balde de água destinado à lavagem de roupa seja aproveitado com muito mais cuidado do que seria o caso se houvesse água em abundância. Quando a água é distribuída em canos, e o preço por metro cúbico é muito baixo, muita gente usa, até para a lavagem de roupa, tanta água quanto quiser; quando a água não é cobrada por metro, mas por uma taxa anual fixa, e é possível obtê-la em todo lugar onde for necessária, utiliza-se a água até à saciedade para todos os fins.¹³³

133 Assim, a procura geral de uma coisa tal como água, por parte de uma pessoa, é a soma (ou agregado, ver Livro Quinto. Cap. VI, § 3) da sua procura para cada um dos usos que a água pode ter, da mesma maneira que a procura por parte de um grupo de pessoas de diferentes graus de riqueza, de uma mercadoria que só sirva a um fim, é a soma das procuras de cada um dos membros do grupo. Da mesma forma que a procura dos ricos em relação a ervilhas é considerável, mesmo quando o preço destas é elevado, mas perde a sua elasticidade a um preço que ainda é alto para a classe pobre, também a procura individual de água para beber é considerável mesmo a um preço muito elevado, mas perde toda a elasticidade a um preço que ainda é alto relativamente à procura da água para a limpeza da casa. O total da procura de ervilha por parte de um certo número de pessoas de classes diferentes, conserva sua elasticidade por muito mais tempo que a procura por parte de uma só pessoa; da mesma forma, a procura da água por parte de uma pessoa para seus diferentes usos conserva a sua elasticidade por muito mais tempo que a procura da água para um único fim. Ver artigo de CLARK, J. B. "A Universal Law of Economic Variation", no *Harvard Journal of Economics*. v. III.

Por outro lado, a procura é, de maneira geral, muito inelástica, em primeiro lugar para os artigos de absoluta necessidade (que se distinguem das coisas necessárias convencionalmente e daquelas necessárias à eficiência), e em segundo lugar para aqueles objetos de luxo que os ricos consomem sem gastar muito de seus rendimentos.

§ 5. Até agora não tomamos em consideração as dificuldades existentes para obter listas exatas de preços da procura, e para interpretá-las corretamente. A primeira dificuldade a considerar provém do elemento "tempo", que é a fonte de muitas das maiores dificuldades em Economia.

Uma relação dos preços de procura representa as modificações de preço de uma mercadoria, devido às variações das quantidades oferecidas à venda em igualdade de outras circunstâncias. No entanto, raramente estas circunstâncias permanecem inalteradas durante o período de tempo necessário para reunir estatísticas completas e fidedignas. Ocorrem sempre causas perturbadoras, cujos efeitos são confundidos com os da causa particular que desejamos estudar, sem que seja possível separá-los uns dos outros. Essa dificuldade é ainda agravada porque, em Economia, é raro que uma causa produza todos os efeitos de uma só vez e é comum que estes persistam muito depois de a causa ter desaparecido.

É assim, por exemplo, que o poder aquisitivo do dinheiro está sempre se modificando, e tornando necessária uma correção dos resultados obtidos no pressuposto de que a moeda conserva o seu valor estável. No entanto, pode-se ultrapassar essa dificuldade, porquanto é possível constatar, com suficiente exatidão, as modificações importantes que se processam no poder aquisitivo do dinheiro.

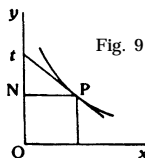
Há, depois, modificações na prosperidade, e no poder aquisitivo total à disposição da sociedade, tomada em conjunto. A influência dessas modificações é muito importante, mas talvez o seja menos do que se supõe geralmente, pois quando a onda de prosperidade declina, os preços caem, e isto aumenta os recursos de todos aqueles que têm uma renda fixa a expensas daqueles cujas rendas dependem de lucros comerciais. Os movimentos de depressão são medidos popularmente, quase que exclusivamente pelas perdas manifestas dessa última classe, mas as estatísticas do consumo total de mercadorias como chá, o açúcar, a manteiga, a lã etc., provam que o total do poder aquisitivo do povo não cai, enquanto isso, com grande rapidez. No entanto, essa queda existe, e para que ela seja levada em conta é necessário precisá-la comparando os preços e a quantidade consumida do maior número de coisas possível.

Vêm em seguida as modificações ocasionadas pelo crescimento gradual da população e da riqueza. Em relação a estas é fácil uma correção¹³⁴ numérica, desde que os fatos sejam conhecidos.

§ 6. É preciso também tomar em consideração as variações da moda, dos gostos e dos hábitos,¹³⁵ a descoberta de novas maneiras de utilizar uma mercadoria, e a descoberta, melhoria ou barateamento de artigos utilizáveis como sucedâneos. Em todos estes casos é difícil considerar o tempo que decorre entre a causa econômica e seu efeito, pois é preciso um certo espaço de tempo para que os consumidores se familiarizem com os sucedâneos de determinadas mercadorias, e para que os fornecedores fabriquem o novo produto em quantidade suficiente. Também se precisa de tempo para familiaridade com os novos produtos, e para descobrir processos de economizá-los.

Por exemplo, quando a madeira e o carvão vegetal se tornaram caros na Inglaterra, o hábito de usar o carvão de pedra como combustível cresceu lentamente, as lareiras foram pouco a pouco adaptadas ao emprego de carvão de pedra, e foi também lentamente que se organizou um comércio desse carvão, mesmo em regiões para onde podia facilmente ser transportado por água. A invenção de um processo capaz

134 Quando um quadro estatístico mostra o aumento gradual do consumo de uma mercadoria durante uma longa série de anos, podemos querer comparar a percentagem de aumento nos diversos anos. Isso pode ser feito facilmente, com alguma prática. Mas quando os números vêm indicados sob a forma de um diagrama estatístico, isso não pode ser feito facilmente sem que se transforme o diagrama em números. Eis o motivo pelo qual muitos estatísticos se declaram contra o método gráfico. Mas acabariam por se manifestar em favor desse método gráfico, para o caso presente, graças ao conhecimento de uma regra extremamente simples, e que é a seguinte: Suponhamos que a quantidade consumida de uma mercadoria (ou a quantidade vendida ou o imposto pago) seja medida pelas linhas horizontais, paralelas a Ox , ao passo que os anos correspondentes sejam, segundo o método habitual, indicados em ordem descendente, a igual distância, ao longo de Oy . Para medir a taxa de aumento num ponto qualquer P , coloque-se uma régua que toque a curva em P . Suponhamos que ela encontra Oy em t , e que N seja o ponto que se encontra sobre Oy na mesma altura vertical que P ; então, o número de anos contados sobre Oy no intervalo Nt é o inverso da fração que indica a taxa de crescimento anual. Quer dizer que, se NT compreende vinte anos, a quantidade aumenta à razão de $1/20$, ou seja, à razão de 5% ao ano. Se Nt compreende vinte e cinco anos, o aumento anual é de $1/25$, ou seja 4% anualmente, e assim por diante. Ver um estudo do autor da presente obra no número de jubileu do *Journal of the London Statistical Society*, de junho de 1885.



135 Para exemplo da influência da moda, ver os artigos de Miss Foley, no *Economic Journal*, v. III, e de Miss Heather Bigg, no *Nineteenth Century*, v. XXIII.

de permitir a utilização desse carvão nas manufaturas foi mais vagarosa ainda, e na verdade não se acha ainda terminada. Da mesma forma, quando o preço do carvão de pedra se elevou, há alguns anos, houve um grande estímulo para a invenção de meios de economizá-lo, principalmente na produção de ferro e do vapor; essas invenções, porém, só conseguiram tornar-se praticáveis depois que a alta dos preços já tinha passado. Igualmente, quando se inaugura uma nova linha de bondes ou uma estrada de ferro suburbana, mesmo os que moram perto da linha não se habituam logo a utilizá-la; e decorre muito tempo antes que as pessoas que têm suas casas comerciais em um dos extremos da linha se mudem e fiquem perto do outro extremo. Assim, também, quando o petróleo se tornou abundante, poucas pessoas passaram a usá-lo com freqüência: só pouco a pouco o petróleo e as lâmpadas a petróleo se tornaram familiares em todas as classes sociais. Portanto, se considerássemos a baixa de preços responsável exclusiva pelo aumento do consumo, estaríamos exagerando a sua influência.

Outra dificuldade do mesmo gênero provém do fato de haver algumas aquisições que podem facilmente ser adiadas por algum tempo, mas não por um longo espaço de tempo. É geralmente o caso de roupas e de outros objetos que se gastam gradualmente, e que, sob pressão de uma alta nos preços, podem ser utilizados mais tempo do que de costume. Por exemplo, no início da grande escassez do algodão observou-se que o consumo do algodão era muito pequeno na Inglaterra. Isso era motivado parcialmente pelo fato de terem os varejistas diminuído seu estoque, mas principalmente porque o povo fez com que durasse o mais possível tudo quanto possuía em algodão. Em 1864, no entanto, muitos não puderam esperar mais, e a quantidade de algodão importada durante esse ano para o consumo do país foi muito maior, embora o preço estivesse mais elevado do que em todos os anos precedentes. Para as mercadorias dessa espécie, uma escassez repentina não faz com que os preços aumentem imediatamente até o nível que corresponde verdadeiramente à diminuição da oferta. Da mesma forma, depois da grande depressão comercial que teve lugar em 1873, nos Estados Unidos, notou-se que a indústria de calçados reanimou-se antes que a de artigos para vestuário, porque há sempre em reserva uma grande quantidade de chapéus e roupas que, nas épocas de prosperidade, são postos de lado com pouco uso, o mesmo não acontecendo com os calçados.

§ 7. As dificuldades acima são fundamentais. Há outras, porém, que se referem simplesmente a erros, mais ou menos inevitáveis, das nossas fontes estatísticas.

Desejamos obter, se possível, uma série de preços aos quais diferentes quantidades de mercadorias podem encontrar compradores, num tempo dado e num determinado mercado. Um mercado perfeito é uma região, grande ou pequena, onde há um certo número de compradores e de vendedores, todos tão bem informados em relação aos negócios dos outros que o preço de qualquer mercadoria é praticamente o mesmo em toda a região. Mas, independentemente do fato de que nem sempre estão a par das modificações que se podem produzir no mercado os que compram para o seu próprio consumo e não para comerciar, em muitas transações não há meio de se constatar exatamente quais foram os preços pagos. Além disso, é raro que os limites geográficos de um mercado estejam traçados rigorosamente a não ser quando a linha de demarcação é o mar ou quando há barreiras alfandegárias. Por fim, nenhum país possui estatísticas exatas das mercadorias nele produzidas para consumo interno.

Além disso, mesmo quando é possível obter dados estatísticos, há sempre neles algo de ambíguo. As estatísticas indicam geralmente como “mercadorias entradas para consumo” todas as que passem pelas mãos dos varejistas; dessa maneira, um aumento de estoque dos comerciantes poderá ser confundido com um aumento de consumo. Ora, esses dois aumentos são motivados por causas diversas. Um aumento de preços tende a diminuir o consumo; mas, se se supõe que o aumento continue, é provável que, como já se observou, os comerciantes tendam a aumentar os seus estoques.¹³⁶

Por fim, é difícil afirmar que as mercadorias em questão sejam sempre da mesma qualidade. Depois de um verão seco o trigo que existe é de qualidade excepcional, e os preços do ano que se seguir a essa colheita parecem ser mais elevados do que na realidade o são. É possível tomar em consideração este fato, especialmente agora que o trigo seco da Califórnia pode ser tomado como exemplo. Mas é quase impossível tomar na devida consideração as diferenças de qualidade de um grande número de mercadorias manufaturadas. Esta dificuldade surge mesmo em produtos como chá: a substituição, feita recentemente, do chá chinês, mais fraco, pelo chá mais forte,

136 Ao examinar os efeitos dos impostos tem-se o hábito de comparar as quantidades entradas para consumo, antes e depois do estabelecimento do imposto. Mas isso não é exato. Os varejistas, prevenido o imposto, aumentam muito os seus estoques antes que o imposto seja lançado, e durante algum tempo não precisam comprar muito. E o contrário se dá quando algum imposto diminui. Além disso, impostos elevados conduzem a falsos resultados. Por exemplo, quando o Ministério Rockingham, em 1776, diminuiu os direitos aduaneiros sobre o melão, de 6 pence para 1 pence o galão, a importação nominal de melão quintuplicou em Boston. Isso se deu principalmente porque, com a taxa de 1 pence, saía mais barato pagar o direito aduaneiro do que fazer contrabando.

da Índia, fez com que o aumento real do consumo fosse maior do que o apresentado pelas estatísticas.

NOTA SOBRE ESTATÍSTICA DO CONSUMO

§ 8. Muitos governos publicam estatísticas gerais do consumo de certas classes de mercadorias. Mas, em parte devido aos motivos já indicados, elas são de pequena utilidade para nos auxiliar a estabelecer a relação causal entre as variações do preço e as variações das quantidades que o povo adquire, ou da distribuição dos diferentes tipos de consumo entre as diferentes classes da coletividade.

Em relação ao primeiro desses objetivos, isto é, em relação à descoberta de leis que liguem as variações do consumo às variações do preço, parece ser possível conseguir muito, se seguirmos a indicação dada por Jevons (*Theory*. p. 11 e 12), em relação aos livros comerciais dos varejistas. Um varejista, ou o gerente de uma cooperativa de venda, que trabalhe no bairro operário de uma cidade industrial, possui geralmente meios de conhecer com suficiente exatidão a situação financeira da maior parte de seus fregueses. Pode saber quantas fábricas estão produzindo, quantas horas trabalham por semana e toma conhecimento de qualquer alteração importante nos salários — na verdade, o conhecimento de todas essas coisas faz parte do seu comércio. Como regra geral, seus fregueses rapidamente se põem ao par de qualquer modificação no preço das coisas que estão habituados a consumir. Tal homem, portanto, saberá sempre de algum caso em que a queda do preço de alguma mercadoria acarretou um aumento do seu consumo, a causa tendo agido rapidamente e por si só, sem a interferência de outras causas perturbadoras. Mesmo quando existem causas perturbadoras, esse homem saberá dar o devido desconto à sua influência. Por exemplo, saberá que, quando o inverno se aproxima, aumenta o preço da manteiga e das verduras; mas o tempo frio faz com que as pessoas desejem comer mais manteiga e menos vegetais e portanto, embora o preço da manteiga e das verduras aumente com o inverno, haverá uma diminuição maior no consumo das verduras do que o simples aumento de preço acarretaria, e uma diminuição muito menor no consumo da manteiga. No entanto, se em dois invernos consecutivos seus fregueses se mantiverem em igual número, e recebendo aproximadamente o mesmo salário, se, num desses invernos, o preço da manteiga se tiver elevado muito mais do que no outro, a comparação dos livros do negociante nesses dois invernos nos dará uma indicação precisa da influência que a variação do preço exerceu sobre o consumo. Negociantes que fornecem a mais de uma classe social poderão possuir dados semelhantes em relação ao consumo de seus fregueses.

Se se pudesse obter um número suficientemente grande de tábuas da procura de diferentes classes sociais, elas forneceriam o meio de se avaliar, indiretamente, as variações da procura total, que resultariam de variações extremas do preço. Atingiríamos, assim, um resultado a que não é possível chegar por nenhum outro caminho. Em regra geral o preço de um artigo flutua entre limites estreitos, e dessa forma as estatísticas não nos fornecem um método direto, através do qual podemos avaliar qual seria o consumo desse artigo, se o preço passasse a ser cinco vezes maior ou menor do que é atualmente. Sabemos, no entanto, que se o preço se elevasse muito, o consumo seria feito exclusivamente pelas classes abastadas, e que, se o preço abaixasse muito, a grande maioria dos consumidores estaria entre as classes trabalhadoras. Portanto, se o preço atual é muito elevado em relação às classes médias e baixas, podemos inferir, das leis da procura aos preços atuais, qual seria a procura dos ricos se o preço se elevasse a ponto de ser considerado elevado também em relação às suas posses. Por outro lado, se o preço atual é moderado em relação aos ricos, podemos inferir pela sua procura qual seria a procura das classes trabalhadoras se o preço caísse a ponto de ser considerado moderado em relação aos seus meios. É só pela adição de leis fragmentárias da procura que podemos pretender nos aproximar de uma lei exata para preços muito diferentes entre si. (Isso significa que a curva geral da procura de uma mercadoria só poderá ser traçada de uma maneira fidedigna, a não ser nas vizinhanças do preço atual, quando conseguirmos reunir as diversas curvas fragmentárias da procura das diferentes classes sociais. Cf. o § 2 deste capítulo.)

Quando se tiver feito algum progresso no sentido de reduzir a leis precisas a procura de mercadorias destinadas ao consumo imediato, então, mas somente então, estaremos aptos a fazer a mesma coisa para as procuras secundárias, que delas dependem. Isso é verdade principalmente em relação à procura de mão-de-obra operária e de todos aqueles que participam da produção de mercadorias destinadas à venda, bem como à procura de máquinas, fábricas, material para estradas de ferro e outros instrumentos de produção. A procura do trabalho de médicos, de empregados domésticos e de todos aqueles cujos serviços são prestados diretamente ao consumidor, assemelha-se em caráter à procura de mercadorias para consumo imediato e suas leis podem ser investigadas da mesma maneira.

É uma tarefa importante, mas difícil, a de estabelecer a proporção em que as diferentes classes sociais distribuem os seus gastos entre os artigos de primeira necessidade, os confortos e os luxos; entre coisas que fornecem um prazer momentâneo e outras que proporcionam reservas de força física e moral; e, por fim, entre as coisas que satisfazem

os desejos mais baixos e as que estimulam e educam os desejos mais elevados. Várias tentativas foram feitas nesse sentido no continente europeu, durante os últimos cinquenta anos, e recentemente o assunto foi estudado com entusiasmo crescente não somente na Europa como na América.¹³⁷

137 Citaremos aqui uma única tabela, feita pelo grande estatístico Engel, em relação ao consumo das classes baixas, médias e altas da Saxônia, em 1857, porque ela serviu de modelo e de elemento de comparação para os inquéritos posteriores. É a seguinte:

<i>Itens de despesas</i>	<i>Proporções de gastos da família de</i>		
	<i>1</i> <i>Trabalhadores</i> <i>com renda de</i> <i>45 a 60 libras</i> <i>por ano</i>	<i>2</i> <i>Trabalhadores</i> <i>com renda de</i> <i>90 a 120</i> <i>libras</i>	<i>3</i> <i>Pessoas da</i> <i>classe média</i> <i>com renda de</i> <i>150 a 200 libras</i>
<i>Alimentação</i>	62 %	55 %	50 %
<i>Vestúrio</i>	16 %	18 %	18 %
<i>Habitatio</i>	12 %	12 %	12 %
<i>Luz e combustivel</i>	5 %	5 %	5 %
<i>Educação</i>	2 %	3,5 %	5,5 %
<i>Proteção legal</i>	1 %	2 %	3 %
<i>Cuidado da saúde</i>	1 %	2 %	3 %
<i>Conforto e divertimentos</i>	1 %	2,5 %	3,5 %
<i>Totais</i>	100 %	100 %	100 %

Freqüentemente são reunidos e comparados orçamentos de operários. Mas os operários que se dão ao trabalho de anotar suas despesas não são encontrados freqüentemente, e muito menos os que as anotam com cuidado.

Quando é preciso completá-las com o auxílio da memória, a memória fica tentada a se deixar influenciar pela maneira pela qual o dinheiro deveria ter sido gasto, sobretudo se as contas se destinam a ser lidas por terceiros. Nesse terreno fronteiriço entre a economia doméstica e a economia política, há muito trabalho a ser realizado, principalmente pelos que não se sentem inclinados a realizar especulações mais gerais e mais abstratas.

Informações sobre o assunto foram coligidas por Harrison, Petty, Cantillon (cujo Suplemento, que foi perdido, parecia conter alguns orçamentos de operários), Arthur Young, Malthus e outros. Eden, no fim do século passado, coletou alguns orçamentos de operários, e há muitas informações esparsas sobre as despesas das classes operárias nos relatórios das Comissões para auxílio de pobres, sobre fábricas etc. Na verdade, praticamente em todo ano surgem novas e importantes adições, de fontes públicas ou particulares, aos nossos dados sobre esse assunto.

É preciso notar que o método empregado por Le Play, no seu monumental *Les Ouvriers Européens*, é o estudo "intensivo", em todos os detalhes, da vida doméstica de umas poucas famílias escolhidas cuidadosamente. Para que se chegue a um bom resultado, seria preciso uma combinação rara de bom senso na escolha dos casos, e de perspicácia e sensibilidade na sua interpretação. Desde que seja bem empregado, é o melhor método possível; mas, posto em mãos inábeis, chegará provavelmente a um maior número de conclusões, em que não se pode confiar, do que as obtidas pelo método "extensivo", que consiste em coligir mais rapidamente observações numerosas, reduzi-las tanto quanto possível a uma forma estatística, e obter médias amplas, nas quais as inexactidões e as idiossincrasias acabarão por contrabalançar umas as outras.

CAPÍTULO V

Escolha entre Diferentes Usos de uma Mesma Coisa — Usos Imediatos e Usos Diferidos

§ 1. A dona de casa primitiva, constatando que dispõe de um número limitado de meadas de lã da tosquia do ano, considera as necessidades domésticas globais de vestuário e cuida de distribuir a lã entre elas de forma a contribuir o mais possível para o bem-estar da família. Ela julgará ter errado se, depois de feita a distribuição, tem motivo para arrepende-se de não ter empregado mais, digamos, em meias, e menos em vestes. Isso quer dizer que ela calculou mal os limites nos quais convinha suspender a feitura das meias e blusões respectivamente: foi além no caso dos blusões e ficou aquém no das meias. Por isso, nos pontos em que ela efetivamente parou, a utilidade da lã empregada em meias se tornou maior que a da lã empregada nos blusões. Mas, se, por outro lado, ela acertou parar nos limites devidos, então fez justamente a quantidade precisa de meias e blusões, para que tirasse a mesma soma de vantagem do último novelo aplicado em meias, e do último que aplicou em blusões. Isso ilustra um princípio geral, que assim pode ser expresso:

Se uma pessoa tem uma coisa que pode empregar em usos diferentes, reparti-la-á entre estes de tal maneira que a coisa tenha a mesma utilidade marginal em todos. Pois, se tiver uma utilidade marginal maior numa coisa que na outra, a pessoa ganhará em destacar uma certa quantidade do segundo uso e aplicá-la no primeiro.¹³⁸

Uma grande desvantagem da economia primitiva, na qual há muito pouco de livre-troca, é que uma pessoa pode facilmente ter tanto de uma coisa, de lã por exemplo, que, depois de aplicá-la em todos os

138 Nosso exemplo pertence, é verdade, mais à produção doméstica do que ao consumo doméstico. Mas isso é quase inevitável, pois há muito poucas coisas prontas para o consumo imediato que sejam suscetíveis de muitos usos diferentes. E a teoria da distribuição dos meios entre usos diferentes tem menos importância e aplicações de menor interesse na ciência da procura que na da oferta. Ver *e. g.* Livro Quinto. Cap. III, § 3.

usos possíveis, a utilidade marginal em cada uso é baixa; e ao mesmo tempo pode ter tão pouco de uma outra coisa, digamos madeira, que a utilidade marginal desta para ela é muito alta. Entretanto, alguns dos seus vizinhos podem estar em grande necessidade de lã, e ter mais madeira do que a que podem empregar bem. Se cada um dá aquilo que para si tem menor utilidade, e recebe aquilo de que tem maior, todos ganharão com a troca. Mas seria enfadonho e difícil fazer esta operação pelo escambo.

A dificuldade do escambo não é tão grande, certamente, quando apenas há um pequeno número de mercadorias simples, cada uma capaz de ser adaptada, através do trabalho doméstico, a diversos usos. A mulher tecelã e as filhas fiandeiras ajustam regularmente as utilidades marginais dos diferentes usos da lã, como o marido e os filhos o fazem com a madeira.

§ 2. Mas, quando as mercadorias se tornam muito numerosas e especializadas, há uma necessidade urgente do uso livre do dinheiro ou poder aquisitivo geral, pois só ele pode ser empregado facilmente numa ilimitada variedade de compras. E numa economia monetária a boa gestão consiste em fixar de tal maneira as margens do desembolso de cada categoria de despesa que a utilidade marginal de 1 xelim de mercadoria em cada categoria seja a mesma. E cada qual obterá este resultado verificando constantemente se não há alguma coisa em que esteja gastando de mais, de maneira que ganharia mais restringindo um pouco dessa despesa para empregá-la num outro setor.

Assim, por exemplo, o empregado que está na dúvida se irá à cidade de carro, ou se irá a pé para melhorar um pouco o almoço, compara uma com a outra as utilidades (marginais) dos dois diferentes modos de gastar seu dinheiro. E quando uma experimentada dona de casa estimula um jovem casal a dar importância ao fato de anotar contas cuidadosamente, um dos principais motivos do conselho é que eles podem evitar assim o gasto de muito dinheiro impulsivamente, em mobília e outras coisas, pois, embora certa quantidade destas seja realmente necessária, sua utilidade (marginal) não estará proporcional com o custo, se compradas em excesso. E quando, no fim do ano, o jovem casal faz o balanço de seu orçamento, e acha necessário reduzir as despesas em certos pontos, os esposos comparam as utilidades (marginais) dos diferentes itens, pesando a perda da utilidade que resultaria do corte de uma libra esterlina de despesa aqui, como que eles perderiam em cortá-la acolá, eles se esforçam por conseguir suas poupanças de tal sorte que a perda total de utilidade possa ser mínima, e a utilidade global que fica para eles seja a máxima.¹³⁹

139 Os orçamentos da classe operária aludidos no capítulo IV, § 8 podem prestar importantes serviços ajudando as pessoas a distribuir os seus recursos sabiamente entre as diferentes aplicações, de sorte que a utilidade marginal em cada uma seja a mesma. Mas, para os problemas vitais da economia doméstica, é tão importante saber agir bem como bem des-

§ 3. Os diferentes usos entre os quais uma mercadoria é distribuída não precisam ser todos atuais: alguns podem ser atuais e outros futuros. Uma pessoa prudente se esforçará por distribuir os seus recursos entre as diferentes aplicações, presentes e futuras, de maneira que tenham em cada uma a mesma utilidade marginal. Mas, estimando a utilidade marginal atual de uma remota fonte de prazer, duas coisas devem ser tomadas em conta: primeiro, a sua incerteza (esta é uma propriedade *objetiva* que todas as pessoas bem informadas estimariam da mesma maneira); segundo, a diferença entre um prazer distante e um prazer atual (uma propriedade *subjéctiva* que diferentes pessoas estimariam de maneira diversa, de acordo com os seus caracteres individuais e as circunstâncias do momento).

Se as pessoas considerassem os benefícios futuros tão desejáveis quanto os benefícios similares imediatos, esforçar-se-iam provavelmente para distribuir seus prazeres e outras satisfações uniformemente por todo o curso de sua vida. Estariam dispostas, dessa forma, geralmente, a renunciar a um prazer atual por um igual prazer no futuro, assentado que tivessem certeza de obtê-lo. Mas, de fato, a natureza humana é constituída de tal maneira que, estimando o "valor atual" de uma vantagem futura, a maioria geralmente faz uma segunda dedução do seu valor futuro, na forma do que podemos chamar "desconto", que aumenta com o período pelo qual a vantagem é protelada. Alguém calculará um benefício futuro como se tivesse um valor aproximado do que teria para ele se fosse atual; enquanto outra pessoa, que tem menor poder de avaliar o futuro, menos paciência e governo de si mesma, se interessará relativamente pouco por uma vantagem que não esteja próxima de suas mãos. E a mesma pessoa varia de ânimo, ficando ora impaciente e ávida de prazeres imediatos, ora, pelo contrário, vivendo no futuro e disposta a adiar todos os prazeres convenientemente adiáveis. Por vezes, não está disposta a ter a mesma preocupação por qualquer outra coisa; outras vezes é como a criança, que tira os enfeites dos pudins para comê-los de vez; e algumas vezes ainda como a que os põe de lado para comê-los por último. Em todos os casos, quando calculamos a taxa à qual o nosso benefício futuro é descontado, devemos ter em conta os prazeres da espera.

As taxas pelas quais diferentes pessoas descontam o futuro não afetam somente a sua tendência para a poupança, como o termo é comumente compreendido, mas também sua tendência para comprar coisas que constituirão fontes permanentes de prazer, mais do que as

pende. A dona de casa inglesa e a americana tiram menores proveitos dos meios de que dispõem do que a dona de casa francesa, não porque não saibam comprar, mas porque não sabem fazer como esta bons pratos com pedaços de carne baratos, legumes etc. A economia doméstica diz-se freqüentemente pertencer à ciência do consumo, mas isto é só meia verdade. Os grandes efeitos na economia doméstica, ao menos entre a parte frugal das classes operárias anglo-saxãs, são defeitos de produção mais que de consumo.

que fornecem uma satisfação mais forte, porém mais transitória; para comprar uma roupa nova mais do que a frequentar uma taverna; para comprar móveis simples e sólidos, em vez de móveis vistosos que logo cairão aos pedaços.

É sobretudo em relação a esses objetos que o prazer de posse se faz sentir. Muitas pessoas tiram do mero sentimento de propriedade uma satisfação mais forte do que a que tiram dos prazeres ordinários, no sentido mais estreito da palavra. Por exemplo, o contentamento da posse da terra leva muita gente a pagar por ela um preço tão elevado, que dará um rendimento muito baixo à inversão feita. Na própria propriedade há uma satisfação; e há um contentamento pela distinção que ela outorga. Algumas vezes, o último é mais forte que o primeiro, outras mais fraco e talvez ninguém se conheça, e aos demais, suficientemente, para traçar uma linha certa de demarcação entre as duas satisfações.

§ 4. Como já se tem observado, não podemos comparar as *quantidades* de dois benefícios, que são gozados em épocas diversas pela mesma pessoa. Quando uma pessoa adia um acontecimento que lhe proporciona prazer, ela não adia o prazer, mas renuncia a um prazer atual, e o troca por um outro, ou uma expectativa de lograr um outro numa data futura: e não podemos dizer se ela espera que o prazer futuro seja maior do que o que renunciou, se não conhecemos todas as circunstâncias do caso. Por isso, embora saibamos a que taxa desconta os eventos agradáveis do futuro, tal como despendendo uma libra esterlina em satisfações imediatas, ainda assim não sabemos a taxa à qual desconta prazeres futuros.¹⁴⁰

Contudo, podemos obter uma medida artificial da taxa à qual se descontam os benefícios futuros, partindo de duas suposições: primeira, que se espera ser aproximadamente tão rico no futuro quanto se é

140 Classificando certos prazeres como mais *urgentes* do que outros, esquece-se freqüentemente que o adiamento de um acontecimento agradável pode alterar as circunstâncias nas quais ele se produz, e por conseguinte alterar o próprio caráter do prazer. Por exemplo, diz-se que um moço desconta a uma taxa muito alta o prazer de uma excursão alpina, que espera efetivar logo que faça fortuna. Ele gostaria muito mais de poder realizá-la logo, em parte porque então ela lhe daria muito mais prazer. Da mesma sorte, pode acontecer que o adiamento de um evento agradável resulte na distribuição desigual no tempo de um certo bem, submetido fortemente à Lei da Diminuição da UTILIDADE MARGINAL. Por exemplo, diz-se freqüentemente que os prazeres de comer são especialmente urgentes; e é sem dúvida verdade que, se um homem passa sem jantar seis dias na semana, e no sétimo come sete jantares, ele perde muito, porque, adiando os seis jantares, ele não adia os prazeres de comer seis jantares separados, mas os substitui pelo prazer de uma refeição excessiva num dia. E ainda, quando uma pessoa reserva ovos para o inverno, ela não espera que eles fiquem mais saborosos que então, mas sim que eles fiquem raros, pois sua utilidade será maior que no momento. Isso mostra a importância de estabelecer uma clara distinção entre o desconto de um prazer futuro e o desconto do prazer tirado do futuro gozo de uma certa porção de uma mercadoria. Pois, no último caso, devemos levar em conta a diferença entre as utilidades marginais que terá a mercadoria nas duas épocas; enquanto, no primeiro, foi levada em conta apenas uma vez, na avaliação da soma de prazer, e não precisa mais ser levada em conta outra vez.

hoje; segunda, que a capacidade para tirar vantagem das coisas compráveis com dinheiro não mudará no seu conjunto, embora possa ter aumentado em certas direções, e diminuído em outras. Daí, se uma pessoa se dispõe, ou simplesmente deseja economizar uma libra em sua atual despesa na certeza de ter (à sua disposição ou dos seus) daqui a um ano um guinéu,¹⁴¹ podemos dizer com exatidão que desconta os benefícios futuros perfeitamente seguros (sujeitos apenas à condição da mortalidade humana) à taxa de 5% ao ano. Verificada a dupla suposição, a taxa à qual desconta benefícios (certos) futuros será a taxa pela qual pode descontar o dinheiro no mercado financeiro.¹⁴²

Até aqui, temos considerado cada prazer separadamente. Mas um grande número das coisas que se compram são duráveis, isto é, não se consomem de uma só vez. Um bem durável, tal como um piano, é fonte provável de muitos prazeres, mais ou menos remotos, e seu valor para o comprador é a serventia global, ou o valor de todos estes prazeres, para ele, tendo em conta a sua incerteza e a sua distância.¹⁴³

141 Moeda inglesa equivalente a 21 xelins. (N. dos T.)

142 É importante lembrar que, excluídos os dois pressupostos, não há nenhuma relação direta entre a taxa de desconto de um empréstimo em dinheiro e a taxa pela qual são descontados benefícios futuros. Um homem pode ser tão impaciente com a demora, que a promessa de um prazer daqui a dez anos não o fará renunciar a um prazer ao alcance da mão e que ele considera quatro vezes menor. Entretanto, se ele teme que daqui a dez anos o dinheiro lhe possa ser tão escasso (com uma utilidade marginal muito alta, pois) que meia-coroa (3 xelins) então lhe possa dar maior prazer ou livrá-lo mais de penas do que uma libra esterlina agora, ele economizará alguma coisa para o futuro, mesmo que tenha que armazená-la, improdutivamente, pelo mesmo motivo pelo qual ele guardaria ovos para o inverno. Mas estamos aqui entrando em questões que mais se relacionam com a oferta do que com a procura. A seu turno, teremos que considerá-las de diferentes pontos de vista, em relação com a acumulação da riqueza, e ainda depois em relação com as causas que determinam a taxa de juros. Podemos, porém, examinar aqui como se pode medir numericamente o valor atual de um prazer futuro, no pressuposto de que conhecemos, (i) seu montante, (ii) a data na qual se efetivará, se vier totalmente, (iii) as possibilidades de vir a realizar-se, e (iv) a taxa pela qual a pessoa em questão desconta os prazeres futuros. Se a probabilidade de realização é de três por um, de sorte que há três probabilidades a favor, em quatro, o valor do que se espera é $\frac{3}{4}$ do que teria se ele fosse certo; se essa probabilidade é somente de sete contra cinco, isto é, somente sete probabilidades em doze a favor, o valor do prazer esperado é apenas de sete doze avos do que teria se fosse certo, e assim por diante. Este é o seu valor atuarial: mas deve ser depois considerado o fato de que o valor real para qualquer pessoa de um proveito incerto é geralmente menor do que seu valor atuarial. Se o prazer previsto é tanto incerto quanto distante, temos uma dupla dedução a fazer de seu valor total. Suponhamos, por exemplo, que uma pessoa daria 10 xelins pela compensação de um prazer presente e certo, mas ele não se efetivará senão daqui a um ano, e a probabilidade de ser realizado é de 3 contra 1. Suponhamos também que ela desconta o futuro à taxa de 20% ao ano. Então o valor para ela do prazer antevisto é de $\frac{3}{4} \times \frac{80}{100} \times 10$ xelins, isto é, 6 xelins. Confronte o capítulo de introdução de Jevons, *Theory of Political Economy*.

143 Naturalmente essa estimativa é feita *grossa modo*; numa tentativa para reduzi-la à exatidão, devemos voltar ao que disse, neste parágrafo e no precedente, sobre a impossibilidade de comparar com precisão prazeres ou outras satisfações que não ocorram ao mesmo tempo; e também sobre a pressuposição de uniformidade que há em considerar-se que o desconto de prazeres futuros obedece à lei exponencial.

CAPÍTULO VI

Valor e Utilidade

§ 1. Podemos agora passar a considerar em que medida o preço que se paga por uma coisa representa a vantagem proveniente de possuí-la. Esta é matéria muito extensa sobre a qual a ciência econômica pouco tem a dizer, mas esse pouco é de alguma importância.

Já vimos que o preço que se paga por uma coisa não excede nunca, e raramente atinge, o que se estaria disposto a pagar antes que privar-se dela; de modo que a satisfação que se obtém com a compra excede geralmente aquela de que se priva ao pagar o seu preço, resultando, portanto, da compra um excedente de satisfação. Esse excedente de satisfação mede-se economicamente pela diferença entre o preço que o comprador consentiria em pagar para não se privar da coisa e o preço que pagou na realidade. Podemos chamá-la de *excedente do consumidor* (*consumer's surplus*).¹⁴⁴

É evidente que os excedentes do consumidor derivados de algumas mercadorias são muito maiores do que os obtidos de outras. Existem muitos artigos de conforto e de luxo cujos preços estão muito abaixo dos que muitas pessoas estariam dispostas a pagar antes que privar-se deles; e que, portanto, deixam um excedente do consumidor muito grande. Exemplo disso são os fósforos, o sal, os jornais e os selos do correio.

O benefício que uma pessoa obtém pela aquisição, a baixo preço, de coisas pelas quais pagaria um preço elevado para não privar-se delas, pode ser chamado o benefício que a pessoa tira de suas *oportunidades* ou do seu *meio ambiente*; ou, para empregar uma palavra muito usada há algumas gerações, da *conjuntura*. Pretendemos neste capítulo aplicar a noção de excedente do consumidor como elemento

144 Há quem use as expressões "saldo do consumidor" e "lucro do consumidor", e ainda alguns adotaram a própria palavra *surplus*, cuja vocação à universalidade vem da origem latina. (N. dos T.)

auxiliar na estimativa de alguns dos benefícios que uma pessoa obtém de seu meio ambiente ou da sua conjuntura.¹⁴⁵

§ 2. A fim de tornar essa noção mais precisa, consideremos o exemplo do chá comprado para o consumo doméstico. Figuremos o exemplo de um homem que, caso o preço do chá fosse de 20 xelins a libra-peso, adquiriria unicamente uma libra por ano; compraria duas libras se o preço fosse de 14 xelins; três libras se o preço fosse de 10 xelins; 4 libras se o preço fosse de 6 xelins; e que, como o preço na realidade é de 2 xelins, compra 7 libras. Temos que investigar o excedente do consumidor que ele obtém graças à possibilidade de adquirir o chá a 2 xelins a libra.

O fato de adquirir apenas uma libra quando o preço é de 20 xelins prova que o prazer ou a satisfação total que obtém com essa libra de chá é tão grande quanto o que obteria se gastasse 20 xelins em outras coisas. Quando o preço cai a 14 xelins, o consumidor poderia, se quisesse, continuar a comprar apenas uma libra. Dessa forma, obteria por 14 xelins algo que para ele valeria pelo menos 20 xelins, obteria um excedente de satisfação que para ele valeria pelo menos 6 xelins ou, em outras palavras, obteria excedente do consumidor de, pelo menos, 6 xelins. Mas na realidade compra, por livre e espontânea vontade, mais uma libra de chá, mostrando dessa forma que considera essa segunda libra como valendo, pelo menos, 14 xelins, que representam para ele a utilidade *adicional* dessa segunda libra. Obtém por 28 xelins algo que para ele vale pelo menos 20 + 14 xelins, ou seja, 34 xelins. O excedente de satisfação que obtém com essa compra não diminui — continua a ser de 6 xelins pelo menos. A utilidade total das duas libras é de, pelo menos, 34 xelins, e o excedente do consumidor é de pelo menos 6 xelins.¹⁴⁶ O fato de cada compra adicional reagir

145 Essa expressão é familiar aos economistas alemães e corresponde a uma necessidade que se faz sentir na Economia inglesa. Pois "oportunidade" e "meio ambiente", os únicos termos que podem substituí-la, fogem por vezes ao sentido. Por *conjunctur*, diz Wagner (*Grundlegung*, Ed. III, p. 387), "entendemos a soma total das condições técnicas, econômicas, sociais e legais que, em sistema de vida nacional (*Volkswirtschaft*) baseado na divisão do trabalho e na propriedade privada — especialmente na propriedade privada da terra e dos outros meios materiais da produção — determina a procura e a oferta de mercadorias e, portanto, o seu valor de troca; essa determinação é em regra, ou pelo menos na sua parte principal, *independente* da vontade do proprietário, da sua atividade ou negligência.

146 Podem-se dar algumas explicações adicionais dessa afirmativa, embora equivalessem a repetir com outras palavras o que já se disse. O significado da condição que se estabelece no texto de que o comprador adquire a segunda libra por sua própria vontade fica demonstrado pela consideração de que, se lhe houvessem oferecido o preço de 14 xelins sob a condição de comprar as 2 libras, teria tido que optar entre aceitar uma libra a 20 xelins ou 2 libras a 28 xelins e então sua determinação de aceitar 2 libras não teria demonstrado que considerava que a segunda libra representava para ele um valor de mais de 8 xelins. Mas, no caso, adquire uma segunda libra, pagando por ela 14 xelins incondicionalmente, o que prova que para ele essa libra vale pelo menos 14 xelins. (Se o comprador pudesse adquirir bolinhos a 1 pên cada, mas sete bolinhos por apenas 6 pence e se decidisse a comprar sete, sabemos que ele resolveu desistir do seu sexto pên em troca do sexto e sétimo bolinhos, porém não sabemos até que preço ele pagaria para não desistir do sétimo bolinho.)

sobre a utilidade das compras que o consumidor já se decidira a fazer *já foi tomado em consideração na elaboração da tabela e não deve ser computado uma segunda vez.*

Quando o preço cai a 10 xelins o consumidor poderia, se quisesse, continuar a comprar apenas 2 libras, e dessa forma, obteria por 20 xelins o que para ele valeria pelo menos 34 xelins, daí resultando um excedente de satisfação no valor de pelo menos 14 xelins. Mas de fato o consumidor prefere adquirir uma terceira libra e, como chega a essa decisão espontaneamente, sabemos que, ao fazê-lo, não diminui o seu excedente de satisfação. Obtém assim por 30 xelins 3 libras de chá, das quais a primeira tem para ele pelo menos o valor de 20 xelins, a segunda o de 14 xelins e a terceira o de 10 xelins. A utilidade total das 3 libras vale pelo menos 44 xelins e o seu excedente do consumidor é de pelo menos 14 xelins, e assim por diante.

Quando, finalmente, o preço cai a 2 xelins, o consumidor adquire 7 libras que para ele valem, separadamente, 20, 14, 10, 6, 4, 3 e 2 xelins, ou seja, um total de 59 xelins. Essa soma é a medida da utilidade total das 7 libras de chá e o seu excedente do consumidor é equivalente pelo menos à diferença entre essa soma e os 14 xelins que na realidade foram pagos, ou seja, a 45 xelins. É esse o valor do excedente de

Faz-se de vez em quando a objeção de que, à medida que se aumentam as compras, diminui a urgência das necessidades satisfeitas com as primeiras aquisições e decresce sua utilidade. Dessa forma, seria preciso refazer continuamente as primeiras partes da nossa lista de preços da procura num nível mais baixo, à medida que passamos a preços mais baixos (isto é, precisaríamos tornar a traçar a curva da procura num nível mais baixo, à medida que fôssemos nos dirigindo para a direita).

Isso, porém, falsearia a idéia segundo a qual foi traçada a lista de preços. A observação seria válida se o preço de procura, colocado ao lado de cada número de libras de chá, representasse a utilidade "média" desse número. Porque a verdade é que, se o comprador pagasse exatamente 20 xelins por uma libra, e somente 14 xelins pela segunda, pagaria apenas 34 xelins pelas duas; isto é, uma média de 17 xelins. Se a nossa lista se referisse aos preços *médios*, pagaria 17 xelins pela segunda libra. Nesse caso, seria preciso, sem dúvida, refazer a lista à medida que avançássemos, pois, quando tivesse comprado a terceira libra, a utilidade média de cada uma das três seria menor do que a de 17 xelins; na realidade, seria de 14 xelins e 8 pence, desde que continuássemos a presumir que ele pagaria apenas 10 xelins pela terceira libra. Mas essa dificuldade é evitada com o método de levantar os preços de procura adotado aqui, de acordo com o qual a segunda libra é creditada, não por 17 xelins, que representa o valor médio, por libra, das duas libras, mas por 14 xelins, que representa a utilidade *adicional*, que uma segunda libra teria. Essa utilidade adicional permanece imutável quando tiver adquirido uma terceira libra, cuja utilidade adicional é medida por 10 xelins.

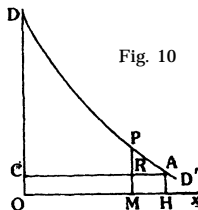
Provavelmente a primeira libra valia para ele mais do que 20 xelins. Sabemos apenas que não valia menos do que isso. Provavelmente, mesmo em 20 xelins o consumidor obteve algum lucro. Também a segunda libra valia mais do que 14 xelins. Sabemos apenas que valia pelo menos 14 xelins, e não mais 20 xelins. Nesse ponto obter-se-ia portanto um excedente de satisfação de pelo menos 6 xelins e, provavelmente, um pouco mais. Sempre existe uma margem desigual dessa natureza, como os matemáticos bem sabem, quando observamos os efeitos de mudanças consideráveis, como a de 20 para 14 xelins a libra. Se tivéssemos começado com preço muito elevado e o diminuíssemos através de modificações quase infinitesimais, como a de 1/4 de xelim a libra, e observássemos as variações infinitesimais no consumo de uma pequena fração de libra de cada vez, essa margem desigual teria desaparecido.

satisfação que o consumidor obtém pela compra do chá sobre a satisfação que teria se gastasse os 14 xelins aumentando um pouco sua compra de outras mercadorias, das quais não julgou conveniente adquirir maior quantidade aos preços correntes, e cuja compra adicional não lhe proporcionaria nenhum excedente do consumidor. Em outras palavras, o consumidor obtém esses 45 xelins de satisfação suplementar de sua conjuntura, da adaptação do meio ambiente às suas necessidades em matéria de chá. Se essa adaptação deixasse de existir, e se fosse impossível obter chá a qualquer preço, o consumidor teria uma perda de satisfação igual pelo menos à que poderia ter obtido gastando 45 xelins mais na aquisição de outras coisas que só representavam para ele exatamente o mesmo valor que o pago por elas.¹⁴⁷

§ 3. Da mesma forma, se pusermos de lado por um momento o fato de que a mesma soma de dinheiro representa diferentes quantidades de prazer para diferentes pessoas, podemos medir o excedente de satisfação que a venda do chá proporciona, por exemplo, no mercado de Londres, pelo agregado das somas em que os preços relacionados numa lista completa de preços da procura do chá excedem seus preços de venda.¹⁴⁸

147 O prof. Nicholson (*Principles of Political Economy*, v. I, e *Economic Journal*, v. IV) levantou algumas objeções à noção de excedente do consumidor, as quais foram respondidas pelo prof. Edgeworth na mesma revista. Pergunta o prof. Nicholson: "De que vale dizer que a utilidade de uma renda de, digamos, 100 libras esterlinas por ano vale 1 000 libras?" De nada valeria dizer isso, mas poderia ser útil, se compararmos a vida na África Central com a vida na Inglaterra, dizer que, embora as coisas que o dinheiro pode adquirir na África Central sejam em média tão baratas como na Inglaterra, há, no entanto, muitas coisas que não podem ser adquiridas na África Central, e, portanto, uma pessoa que possua 1 000 libras por ano na África não vive tão bem quanto uma pessoa que possua 300 ou 400 libras na Inglaterra. Quando um homem paga para atravessar uma ponte 1 pêni de taxa, economizando assim um transporte adicional que lhe custaria 1 xelim, não se costuma dizer que 1 pêni vale 1 xelim, mas que o pêni adicionado à vantagem que a ponte oferece (a parte que ela representa nessa conjuntura) valeu o xelim, naquele dia. Se a ponte tivesse sido destruída num determinado dia em que precisasse dela, ele estaria numa situação tão má como se tivesse perdido pelo menos 11 pence.

148 Consideremos a curva DD' da procura do chá num grande mercado. Seja OH a quantidade vendida nesse mercado ao preço anual de HA , tomando o ano como unidade de tempo. Se tomarmos em OH um ponto qualquer M , traçarmos a perpendicular MP até encontrar a



curva no ponto P , e traçarmos então uma linha horizontal de A até R . Vamos supor que as diferentes libras estejam numeradas na ordem da urgência dos diferentes compradores, sendo que a avidez do comprador de qualquer libra-peso é medida pelo preço que ele se decida a pagar por essa libra. A figura nos mostra que OM pode ser vendida pelo preço

Essa análise, com seus nomes novos e complicado mecanismo, pode à primeira vista parecer rebuscada e irreal. Mas se a examinarmos mais detidamente, veremos que ela não apresenta nenhuma dificuldade nova, nem nenhuma suposição nova; limita-se a pôr em evidência as dificuldades e as suposições que estão latentes na linguagem corrente do mercado. Porque aqui, como em tantos outros casos, a simplicidade aparente das frases populares oculta uma complexidade de fato, e o dever da ciência é pôr a descoberto essa complexidade latente, enfrentá-la e reduzi-la quanto possível. Por essa forma poderemos, mais tarde, abordar certas dificuldades, o que não poderia ser feito com o pensamento e a linguagem vaga da vida corrente.

Diz-se comumente que não se mede o valor real das coisas para um homem pelo preço que ele paga por elas; que, embora ele gaste mais, por exemplo, com chá do que com sal, este lhe é muito mais valioso, e que isso ficaria cabalmente demonstrado se o indivíduo em questão se encontrasse totalmente privado de sal. Limitamo-nos a dar a essa idéia uma forma técnica precisa quando dizemos que não po-

PM mas que, a um preço mais alto, não se poderão vender tantas libras. Deverá haver então um determinado indivíduo que comprará mais ao preço *PM* do que a qualquer outro preço mais elevado, e consideraremos a *OMésima* libra como tendo sido vendida a esse indivíduo. Suponhamos, por exemplo, que *PM* representa 4 xelins, e que *OM* representa 1 milhão de libras. O comprador suposto no texto está disposto a comprar sua quinta libra de chá a 4 xelins, e a libra *OM*, ou seja, a milionésima libra, pode ser considerada como tendo sido vendida a ele. Se *AH*, e portanto *RM*, representa 2 xelins, o excedente do consumidor derivado da *OMésima* libra é o excesso de *PM*, ou sejam os 4 xelins, que o comprador dessa libra pagaria por ela, sobre *RM*, os 2 xelins que na realidade paga. Vamos supor que se trace um paralelogramo vertical muito fino, cuja altura seja *PM* e cuja base seja a distância, medida em *Ox*, que representa apenas uma unidade, ou seja, uma libra de chá. Daqui por diante será conveniente considerar o preço como sendo medido, não por uma reta matemática sem espessura, como é o caso de *PM*, mas por um paralelogramo muito estreito que poderia ser chamado de uma linha reta grossa, cuja largura é sempre equivalente à distância, medida em *Ox*, que represente apenas uma unidade, ou uma libra de chá. Assim, pois, devemos dizer que a satisfação total que se obtém com a *OMésima* libra de chá é representada (ou, de acordo com a suposição feita no período anterior, é medida) pela grossa linha reta *MP*, que o preço pago por essa libra é representado pela grossa linha reta *MR*, e que o excedente do consumidor obtido com essa libra é representado pela grossa linha reta *RP*. Suponhamos, agora, que esses paralelogramos estreitos, ou grossas linhas retas, sejam traçados de todos os pontos em que *M* possa estar colocado entre *O* e *H*, um para cada libra de chá. As grossas linhas retas assim obtidas, como é o caso de *MP*, a partir de *Ox* até a curva da procura, representarão o total da satisfação obtida em cada libra de chá; e, tomadas em conjunto, elas ocuparão completamente a área *DOHA*. Portanto, podemos dizer que a área *DOHA* representa a satisfação total derivada do consumo do chá. Da mesma forma, cada uma das grossas linhas retas traçadas, como é o caso de *MR*, a partir de *Ox* até atingir *AC* representa o preço que na verdade é pago por uma libra de chá. Essas retas, tomadas em conjunto, formam a área *COHA*, e, portanto, essa área representa o preço total pago pelo chá. Finalmente, cada uma das retas traçadas, como é o caso de *RP*, a partir de *AC* até a curva da procura, representa o excedente do consumidor proveniente da correspondente libra de chá. Essas retas, tomadas em conjunto, formam a área *DCA* e, portanto, essa área representa o excedente total do consumidor, derivado do chá, quando o preço for de *AH*.

Mas é preciso repetir que essa medida geométrica é apenas um agregado das medidas de benefícios que não são todos medidos na mesma escala, a não ser fazendo a suposição expressa no texto. Sem esse pressuposto, a área representa apenas um total de satisfações, cujas diversas parcelas não foram medidas com exatidão. E é somente naquela suposição que a área mede o volume do total *líquido* de satisfação que os diferentes compradores de chá obtêm com ele.

demos confiar na utilidade marginal de uma mercadoria para exprimir sua utilidade total. Se alguns naufragos, na expectativa de terem de esperar um ano antes de serem socorridos, tivessem algumas libras de chá e o mesmo número de libras de sal para dividir entre si, dariam muito mais valor ao sal, porque a utilidade marginal de uma onça de sal, quando a pessoa supõe que só obterá um pequeno número de onças durante o ano, é maior do que a do chá nas mesmas circunstâncias. Mas, em condições normais, como o preço do sal é baixo, compra-se tanto sal que uma libra a mais resultaria numa satisfação adicional muito pequena; a utilidade total do sal é na verdade muito grande, mas a sua utilidade marginal é baixa. Por outro lado, como o chá é caro, muitas pessoas utilizam-no menos e deixam-no em infusão por mais tempo do que o fariam se pudessem adquiri-lo a um preço tão baixo como o do sal. O desejo que têm de chá está longe de se achar satisfeito: sua utilidade marginal permanece elevada, e elas podem desejar pagar tanto por uma onça de chá adicional como por uma libra a mais de sal. A frase usual na vida corrente, com a qual começamos, sugere tudo isso, porém não de uma forma exata e definida, como a de que se necessita para uma asserção utilizável em trabalhos posteriores. O uso de termos técnicos a princípio nada acrescenta a nossos conhecimentos mas dá-lhes forma compacta e firme, capaz de servir de base a outros estudos.¹⁴⁹

O valor real de uma coisa pode ser discutido não em relação a uma única pessoa, mas em relação ao povo em geral. E assim se suporia naturalmente que, “para começar” e “até que se prove o contrário”, a satisfação que um xelim proporciona a um inglês equivale à satisfação que um xelim proporciona a outro inglês. Mas é evidente que isso só seria razoável supondo que os consumidores de chá e os consumidores de sal pertencessem às mesmas classes sociais e compreendessem pesosas de todos os temperamentos.¹⁵⁰

149 Harris, no livro *On Coins*, 1757, diz: “As coisas são, em geral, avaliadas, não de acordo com os seus usos reais no suprimento das necessidades do homem, mas em proporção à terra, ao trabalho e à habilidade que exigiram para produzi-las. É aproximadamente de acordo com essa proporção que as coisas ou mercadorias são trocadas entre si; e é principalmente através da escala mencionada que o valor intrínseco da maioria das coisas é avaliado. A água é de muita utilidade e, no entanto, tem habitualmente pouco ou nenhum valor, porque na maioria dos lugares a água brota espontaneamente em grande quantidade e não pode ser contida nos limites de uma propriedade privada, de modo que todos podem possuir suficiente quantidade de água, sem maiores despesas do que as de apanhá-la ou transportá-la, quando a situação assim o exige. Por outro lado, como os diamantes são muito raros, têm por esse motivo grande valor, embora não possuam grande utilidade.”

150 Pode haver pessoas de alta sensibilidade que sofreriam especialmente com a falta de sal ou de chá; ou que fossem geralmente sensíveis e sofressem mais com a perda de uma parte de sua renda do que outras no mesmo estágio da vida. Mas admitiríamos que essas diferenças individuais poderiam ser desprezadas, desde que considerássemos em cada caso a média de grandes números de pessoas; embora, naturalmente, fosse necessário considerar se há especial razão para acreditar, por exemplo, que aqueles que fazem maior provisão de chá formam uma classe de gente especialmente sensível. Se assim fosse, dever-se-ia ter em conta esse fato antes de aplicarmos os resultados da análise econômica a problemas práticos de moral e de política.

Isso encerra a consideração de que a satisfação proporcionada por 1 libra esterlina a um pobre é muito maior do que a proporcionada pela mesma quantia a um homem rico; e que, se em lugar de compararmos o chá com o sal, que são utilizados em grande escala por todas as classes, comparássemos qualquer desses dois artigos com o champagne ou o abacaxi, a correção que teríamos que fazer com respeito a essa consideração seria muito importante, pois que ela transformaria totalmente a natureza do nosso cálculo. Nas gerações que nos precederam, muitos estadistas, e mesmo alguns economistas, deixaram de levar em conta considerações dessa espécie, principalmente ao estabelecer sistemas de tributação. Suas palavras e seus atos pareciam indicar uma falta de simpatia para com o sofrimento das classes pobres, mas o mais das vezes tratava-se apenas de uma falta de reflexão.

No entanto, em geral, ocorre que a grande maioria dos acontecimentos de que trata a Economia afeta em proporções quase iguais as diferentes classes da sociedade, de maneira que, se as medidas monetárias das satisfações originadas por dois acontecimentos são iguais, não existe, em geral, diferença muito grande entre as quantidades de satisfação obtidas em ambos os casos. E é por isso que a medida exata do excedente do consumidor num determinado mercado tem já muito interesse teórico e pode ser de importância prática.

É preciso notar, porém, que os preços da procura de cada mercadoria, sobre os quais avaliamos a utilidade total e o excedente do consumidor, pressupõem que *as outras condições permaneçam inalteradas*, enquanto o preço sobe até o valor de escassez; e, quando as utilidades totais de duas mercadorias que contribuem para o mesmo objetivo são calculadas segundo esse esquema, não podemos dizer que a utilidade total de ambas seja igual à soma das utilidades totais de cada uma delas separadamente.¹⁵¹

151 Algumas frases ambíguas em edições anteriores parecem ter sugerido ao leitor a opinião contrária, mas a tarefa de somar as utilidades totais de todas as mercadorias, a fim de obter a soma da utilidade total de toda a riqueza, só se pode fazer mediante fórmulas matemáticas das mais complicadas. A tentativa, feita alguns anos atrás pelo autor, de aplicar uma dessas fórmulas, convenceu-o de que, embora a tarefa seja teoricamente factível, o resultado ficaria sobrecarregado de tantas hipóteses que seria inútil na prática. Já chamamos a atenção para o fato de que, para algumas finalidades, mercadorias tais como o chá e o café devem ser agrupadas, como se se tratasse de uma única mercadoria, pois é evidente que, caso não fosse possível obter o chá, as pessoas aumentariam o consumo de café, e vice-versa. A perda que os consumidores sofreriam ao serem privados ao mesmo tempo de chá e de café seria maior do que a soma das perdas que teriam ao serem privados de um ou de outro. Portanto, a utilidade total do chá e do café é maior do que a soma da utilidade total do chá, calculada segundo a suposição de que os consumidores poderiam recorrer ao café, e da do café, calculada sobre o mesmo pressuposto. Essa dificuldade pode ser evitada teoricamente, agrupando-se as duas mercadorias "rivais" numa mesma tabela de procura. Se, por outro lado, calculássemos a utilidade total do combustível com referência ao fato de que sem ele não seria possível obter água quente para fazer das folhas de chá a bebida chá, seria computar duas vezes a mesma coisa, se acrescentássemos a esse cálculo a utilidade das folhas de chá, calculada por esse mesmo processo. Da mesma maneira, a utilidade total de um produto agrícola compreende a dos arados, e as duas não podem

§ 4. A essência de nossa argumentação não seria afetada se tivéssemos em conta o fato de que, quanto mais uma pessoa gasta em qualquer coisa, tanto menor o poder aquisitivo que lhe resta para comprar maior quantidade da mesma ou de outras coisas, e tanto maior será para ela o valor do dinheiro (em termos técnicos, cada gasto novo aumenta o valor marginal do dinheiro). Mas, embora a essência da argumentação não fosse modificada, sua forma ficaria mais intrincada sem que daí proviesse nenhuma vantagem correspondente, pois são poucos os problemas práticos em que as correções a serem feitas nesse sentido teriam qualquer importância.¹⁵²

Há, no entanto, algumas exceções. Por exemplo, como notou Sir. R. Giffen, uma alta no preço do pão drena a tal ponto os recursos das famílias operárias e eleva a tal ponto a utilidade marginal do dinheiro para elas, que essas famílias ficam obrigadas a reduzir seu consumo de carne e de alimentos farináceos mais caros. E como, apesar de tudo, o pão é o alimento mais barato que podem obter, em lugar de diminuir a quantidade de pão que consomem, passam a consumi-lo em maior quantidade. Tais casos, porém, são raros; quando os encontramos, cada um deles deve ser tratado segundo seus próprios méritos.

Já observamos que não é possível calcular exatamente que quantidade de uma coisa as pessoas comprariam a preços muito diversos daqueles que estão habituadas a pagar; ou, em outros termos, qual seria o preço da procura dessa mercadoria para quantidades muito diversas das que são vendidas habitualmente. Nossa lista de preços da procura é, portanto, muito conjectural, a não ser quando se aproxima muito do preço corrente, e as melhores estimativas que podemos fazer sobre a quantidade total da utilidade de qualquer coisa estão sujeitas a grandes erros. Mas essa dificuldade não tem importância prática. Com efeito, as principais aplicações da teoria do excedente do consumidor se relacionam com as transformações que esse excedente sofre quando o preço da mercadoria em questão varia em redor do preço corrente, quer dizer, requerem somente o uso de informação da qual

somar-se; se bem que a dos arados pode ser estudada em relação com um problema e a do trigo em relação a outro. Mais adiante examinaremos outros aspectos dessas dificuldades. (Livro Quinto. Cap. VI.)

O prof. Patten insistiu sobre essa última dificuldade em alguns escritos idôneos e significativos. Porém, sua tentativa de exprimir a utilidade do conjunto de todas as formas da riqueza parece não ter levado em consideração muitas dificuldades.

152 Em linguagem matemática, dir-se-ia que os elementos que foram abandonados pertencem a grandezas infinitesimais. A legitimidade do método científico corrente, segundo o qual são desprezadas, pareceria fora de toda discussão, se o professor Nicholson não a tivesse contestado. O prof. Edgeworth, no *Economical Journal* de março de 1894, deu uma breve resposta a essa contestação e o prof. Baroni, no *Giornale degli Economisti* de setembro de 1894, respondeu com maiores detalhes, sendo o seu trabalho citado por Mr. Sanger, no *Economical Journal* de março de 1895.

Poder-se-ia levar em conta de maneira formal as mudanças na utilidade marginal do dinheiro, se assim o desejássemos. Se tentássemos somar a utilidade total de todas as mercadorias, seríamos obrigados a fazê-lo: a tarefa é, no entanto, impraticável.

estamos bem supridos. Essas observações se aplicam especialmente aos artigos de primeira necessidade.¹⁵³

§ 5. Existe outra ordem de considerações que são suscetíveis de serem negligenciadas ao estimar-se a proporção em que o bem-estar depende da riqueza material. Não somente a felicidade de uma pessoa depende freqüentemente mais de sua saúde física, mental e moral do que de suas condições externas; mas, mesmo entre essas condições, muitas que são de importância capital para uma felicidade verdadeira são suscetíveis de omissão no inventário de sua riqueza. Algumas dessas condições são dons gratuitos da natureza — e estas poderiam ser desprezadas sem grande inconveniente, caso fossem sempre as mesmas para todo mundo, mas a verdade é que elas variam muito de um lugar para outro. Muitas delas, no entanto, são elementos da riqueza coletiva, que freqüentemente são omitidos ao computar-se a riqueza individual; mas são de grande importância ao compararmos as diferentes partes do mundo civilizado moderno, e mais ainda quando comparamos nossa época com as épocas anteriores.

A ação coletiva com o fim de assegurar o bem-estar comum, como, por exemplo, as empresas para iluminar as ruas, encanar a água etc., ocupar-nos-á no fim de nossas pesquisas. As associações cooperativas para a compra de mercadorias de consumo pessoal progrediram mais na Inglaterra do que em outros países, mas as destinadas à compra de coisas que os fazendeiros e outros profissionais necessitam para seus fins mercantis, até bem pouco tempo, não se tinham desenvolvido

153 A noção de excedente do consumidor pode nos ajudar um pouco agora e, quando nossos conhecimentos estatísticos tiverem progredido, nos servirá mais ainda, para determinar, por exemplo, o prejuízo que causaria ao público um imposto adicional de 6 pence em cada libra de chá, ou um aumento de 10% nas tarifas ferroviárias. A importância da teoria não se veria diminuída pelo fato de não nos auxiliar a avaliar o prejuízo causado por uma taxa de 30 xelins em cada libra de chá, ou por um aumento nos transportes de dez vezes o seu preço atual.

Voltando ao nosso último diagrama, podemos exprimir essa idéia dizendo que, se A é o ponto da curva que corresponde à quantidade que habitualmente se vende no mercado, é possível obter dados que nos permitam traçar a curva, com suficiente correção, a alguma distância em torno de A , embora seja difícil traçar a curva, com suficiente grau de exatidão, até atingir D . Isso não tem grande importância prática, porque nas principais aplicações da teoria do valor raramente fariamos uso do conhecimento de todos os valores que constituem a forma total da curva da procura, se a tivéssemos. Conhecemos dessa curva o necessário para utilizá-la, isto é, temos um conhecimento suficientemente exato dessa curva nas proximidades do ponto A . Raramente precisamos conhecer a área total DCA ; na maioria dos casos basta conhecer as modificações que essa área sofreria ao deslocar A a pequenas distâncias, em qualquer direção. No entanto, será cômodo supor, provisoriamente (coisa que, em teoria pura, temos liberdade de fazer), que a curva esteja traçada completamente. Há, no entanto, uma dificuldade especial que surge quando pretendemos avaliar o total da utilidade das mercadorias de primeira necessidade. Ao tentarmos fazê-lo, o melhor plano seria talvez dar por admitido que se dispõe da oferta necessária para o consumo, e calcular a utilidade total apenas para a parte que excede essa quantidade. Devemos, no entanto, nos lembrar que o desejo de alguma coisa depende muito da dificuldade que existe em substituí-la por outra.

na Inglaterra. Os dois tipos são, por vezes, descritos como “cooperativas de consumo”, mas trata-se, na verdade, de associações para economizar esforço em determinados ramos de negócios e pertencem antes ao capítulo da produção que ao do consumo.

§ 6. Quando falamos de dependência do bem-estar em relação à riqueza material, referimo-nos ao fluxo, ou corrente de bem-estar, medido pelo fluxo ou corrente das riquezas, avaliadas sob a forma da riqueza que ingressa e o conseqüente poder, daí resultante, de usá-la e consumi-la. A riqueza que uma pessoa possui lhe proporciona, através da sua utilização e de outros meios, uma soma de satisfação entre as quais, naturalmente, é preciso contar o prazer da posse. Há, porém, pouca ligação direta entre o total da riqueza possuída e a soma de satisfação de que goza o seu possuidor, e é por esse motivo que, neste capítulo e nos que o precederam, falamos das classes ricas, médias e pobres, como de classes possuidoras respectivamente de grandes, médias e pequenas rendas, não de propriedades.

De acordo com uma sugestão feita por Daniel Bernoulli, podemos considerar que a satisfação que uma pessoa obtém graças a sua renda começa quando possui o suficiente para se manter, aumentando depois proporcionalmente com as percentagens sucessivas em que aumenta sua renda e diminuindo em proporção à diminuição desta.¹⁵⁴

154 Isso significa que, se 30 libras esterlinas representam a soma estritamente necessária para viver, a satisfação que uma pessoa obtém com a sua renda começa nesse ponto; quando atinge 40 libras, toda libra suplementar acrescenta 1/10 às 10 libras que representam o poder de satisfação da dita renda. Mas se a renda fosse de 100 libras, ou seja, 70 libras acima do indispensável para viver, seria necessário aumentar 7 libras para que se obtivesse uma satisfação igual à que proporciona 1 libra numa renda de 40 libras. E se esta fosse de 10 mil libras seriam necessárias 1 000 libras adicionais para produzir o mesmo efeito. Naturalmente, essas avaliações são muito aleatórias e insuscetíveis de se adaptarem às circunstâncias variáveis da vida individual. Como veremos mais adiante, os sistemas tributários que prevalecem atualmente baseiam-se geralmente na sugestão de Bernoulli. Os sistemas anteriores exigiam dos pobres muito mais do que deveriam pagar conforme esse esquema, enquanto os sistemas de imposto progressivo, que começam agora a ser utilizados em diferentes países, são, até certo ponto, baseados na idéia de que um aumento de 1% numa renda muito grande, representa menos para o bem-estar do possuidor dessa renda do que o mesmo aumento feito numa renda diminuta, mesmo depois de ter sido feita a correção, proposta por Bernoulli, de deduzir o mínimo indispensável à subsistência. Poder-se-ia mencionar aqui que da lei geral, segundo a qual a utilidade que representa um aumento de renda no valor de 1 libra esterlina diminui com o número de libras que já se possui, pode-se deduzir dois princípios importantes na prática. O primeiro é que o jogo acaba sempre por representar uma perda econômica, mesmo que se realize em condições justas e iguais para os participantes. Por exemplo, um homem que possua 600 libras esterlinas e faça uma aposta razoável de 100 libras tem a esperança de uma satisfação equivalente à medida da que teria se possuísse 700 libras, e metade da que teria se possuísse 500 libras, e isso é menos do que a expectativa certa da satisfação que teria das suas 600 libras, porque, por hipótese, a diferença entre a satisfação proporcionada por 600 e 500 libras é maior do que a diferença entre a satisfação obtida com 700 e 600 libras. (Ver JEVONS. *loc. cit.* cap. IV.) O segundo princípio, que é a recíproca do precedente, é que um seguro contra riscos, teoricamente justo, representa sempre um ganho econômico. Naturalmente todas as agências de seguro, depois de ter calculado um prêmio teoricamente justo, fazem um acréscimo correspondente aos lucros do seu próprio capital e às suas

Depois de certo tempo, porém, as novas riquezas perdem grande parte de seu encanto. Isso resulta, em parte, do hábito que faz com que as pessoas deixem de ter prazer no luxo e no conforto a que estão acostumadas, embora sofram muito, caso venham a perdê-los. Resulta também do fato de que o aumento da riqueza vem geralmente acompanhado ou do cansaço da idade ou, pelo menos, de um aumento da tensão nervosa; talvez mesmo se formem hábitos de vida que levam a um enfraquecimento da vitalidade física e que diminuem a capacidade de gozar a vida.

Em todos os países civilizados encontram-se adeptos da doutrina budista de que uma serenidade plácida é o mais alto ideal da vida; de que o papel do sábio é o de eliminar da sua natureza o maior número possível de desejos e necessidades; de que as verdadeiras riquezas não consistem na posse de grande quantidade de bens mas na escassez de necessidades. No outro extremo, temos os que mantêm a idéia de que o aumento de necessidades e desejos é sempre benéfico porque estimula as pessoas a aumentar seus esforços. Parecem incidir no erro, como disse Herbert Spencer, de supor que se vive para trabalhar em lugar de trabalhar para viver.¹⁵⁵

A verdade parece ser que, sendo a natureza humana o que ela é, o homem degenera rapidamente a não ser que tenha algum trabalho árduo a fazer, algumas dificuldades a vencer, e que o esforço tenaz é necessário à saúde física e moral. Para viver plenamente, é preciso desenvolver e fazer agir o maior número possível de faculdades, e o maior número possível de faculdades elevadas. Há um prazer intenso em lutar por um ideal, quer se trate de sucesso nos negócios, progresso artístico ou científico, quer da melhoria das condições de vida de nossos semelhantes. Nos maiores trabalhos construtivos, de qualquer espécie que seja, os períodos de excitação alternam freqüentemente com períodos de lassidão e estagnação; mas, para as pessoas comuns, para aquelas que não têm grandes ambições, uma renda moderada, ganha por um trabalho calmo e estável, oferece a melhor oportunidade para o desenvolvimento daqueles hábitos corporais, intelectuais e espirituais que são os únicos capazes de proporcionar uma felicidade verdadeira.

Em todas as classes da sociedade se faz algum mau uso da riqueza. Embora, falando de maneira geral, possamos dizer que todo aumento da riqueza nas classes operárias contribui para a plenitude e nobreza da vida humana, porque esse aumento é em grande parte aplicado na satisfação de necessidades reais, ainda assim, mesmo entre

despesas de administração, nas quais incluem por vezes somas elevadas, como as que correspondem à publicidade e às perdas resultantes de fraudes. O caso de se saber se vale a pena pagar o prêmio que a companhia de seguros cobra na prática, é uma questão que deve ser resolvida em cada caso, segundo as condições particulares do momento.

155 Veja-se a sua conferência sobre *The Gospel of Relaxation*.

os operários ingleses e talvez ainda mais nos países novos, há sintomas que fazem temer o desenvolvimento, entre os operários, do desejo mal-são da riqueza com finalidades de ostentação, desejo que constituiu o principal flagelo das classes ricas de todos os países civilizados. As leis contra o luxo foram sempre inúteis, mas seria de grande vantagem que o sentimento moral da coletividade pudesse levar os indivíduos a evitar toda a espécie de ostentação da riqueza particular. Existem realmente prazeres verdadeiros e dignos que podem ser obtidos através de uma magnificência sabiamente organizada; mas, para isso, é preciso que ela esteja destituída de toda a vaidade pessoal e da inveja, como é o caso, por exemplo, quando essa magnificência se manifesta através da construção de edifícios públicos, de parques, de coleções públicas de belas-artes e de divertimentos públicos. Desde que a riqueza seja utilizada para proporcionar às famílias o necessário à vida e à cultura, e uma abundância de formas elevadas de divertimentos coletivos, a procura da riqueza é um fim nobre, e os prazeres que proporciona tendem provavelmente a aumentar à medida que aumentam essas formas de atividade superior, a cujo progresso ela serve.

Desde que as necessidades primordiais da existência estejam asseguradas, todos deveriam procurar aumentar as coisas que possuem, em beleza, e não em magnificência e quantidade. A melhoria do caráter artístico do mobiliário e das roupas treina as faculdades mais elevadas daqueles que as confeccionam e constitui uma fonte de felicidade crescente para os que as utilizam; mas se, em lugar de procurar um padrão mais elevado de beleza, gastarmos o aumento de nossos recursos em aumentar em complexidade e número os nossos bens domésticos, não teremos nenhum benefício verdadeiro, nenhuma felicidade duradoura. O mundo estaria muito melhor se todos adquirissem objetos mais simples e em menor quantidade. Se se dessem ao trabalho de escolher esses objetos por sua beleza real, tomando naturalmente cuidado em adquirir objetos de boa qualidade, preferindo naturalmente poucas coisas bem-feitas, e feitas por operários bem pagos, a muitas coisas feitas por operários mal remunerados.

Mas estamos saindo do campo próprio deste livro. A discussão da influência sobre o bem-estar geral, exercida pela maneira como o indivíduo gasta a sua renda, é uma das mais importantes contribuições da ciência econômica à arte de viver.

LIVRO QUARTO

**Os Agentes de Produção:
Terra, Trabalho, Capital e Organização**

CAPÍTULO I

Introdução

§ 1. Os agentes de produção classificam-se, comumente, em terra, trabalho e capital. Por terra se entende a matéria e as forças que a natureza oferece livremente para ajudar o homem, em terra e água, em ar e luz e calor. Trabalho é o esforço econômico do homem, seja com a mão ou com o cérebro.¹⁵⁶ Por capital se entende toda a provisão acumulada para a produção de bens materiais, e para a obtenção desses benefícios que são comumente computados como parte da renda. É a quantidade de riqueza acumulada considerada antes um agente de produção que fonte direta de satisfação.

O capital consiste, em grande parte, em conhecimento e organização: desta, uma parte é propriedade privada, outra não. O conhecimento é nossa mais potente máquina de produção: habilita-nos a submeter a natureza e forçá-la a satisfazer nossas necessidades. A organização ajuda o conhecimento; ela apresenta muitas formas, a saber, a organização de empresas individuais, a de várias empresas num mesmo ramo, a de vários negócios uns relativamente aos outros, e a organização do Estado provendo segurança para todos e ajuda para muitos. A distinção entre propriedade pública e propriedade privada, no que se refere ao conhecimento e à organização, é de grande e crescente importância, sob certos aspectos de importância maior do que a mesma distinção, do ponto de vista das coisas materiais. Em parte por essa razão parece por vezes melhor admitir a organização como

156 O trabalho é classificado como econômico desde que ele é "efetuado parcial ou totalmente tendo em vista alguma coisa além do prazer dele diretamente derivado". Ver Livro Segundo. Cap. III, § 2. Um trabalho mental que não tende direta ou indiretamente para promover produção material, por exemplo, o do escolar nas suas tarefas, é posto de lado, pois que estamos limitando a nossa atenção à produção, no sentido comum do termo. Sob certos pontos de vista, mas não de todos, as expressões terra, trabalho, capital seriam mais simétricas se se entendesse como trabalho os trabalhadores, isto é, a Humanidade. Ver WALRAS. *Économie Politique Pure*. liç. 17. FISHER, prof. *Economic Journal*. VI. p. 529.

um agente de produção à parte e distinto. Não será possível examiná-lo completamente senão num estágio mais avançado do nosso estudo, mas algo tem que ser dito no presente livro.

Num certo sentido, há apenas dois agentes de produção, a natureza e o homem. O capital e a organização são resultado do trabalho do homem ajudado pela natureza, e dirigido pelo seu poder de prever o futuro e sua vontade de fazer provisão para ele. Dados o caráter e os poderes da natureza e do homem, o crescimento da riqueza, do conhecimento e da organização seguem-nos como o efeito à causa. Mas, por outro lado, o homem em si é largamente formado pelo seu meio circundante, no qual a natureza desempenha um grande papel: e assim, de qualquer ponto de vista, o homem é o centro do problema da produção, como do de consumo: e também desse outro problema das relações entre os dois, que toma o duplo nome de distribuição e troca.

O crescimento da humanidade em número, em saúde e força, em conhecimentos, habilidade e em pujança de caráter é o fim de todos os nossos estudos; mas um fim para o qual a Economia não pode contribuir senão com alguns elementos importantes. Nos seus mais largos aspectos, se o estudo desse crescimento tem algum lugar num tratado de Economia, será no fim, não propriamente aqui. Contudo, não podemos deixar de examinar o homem como agente direto da produção, e as condições que governam sua eficiência como produtor. Afinal, o curso mais conveniente, e o mais conforme com a tradição inglesa, é talvez levar em certa conta o crescimento da população em número e caráter como parte do estudo geral da produção.

§ 2. Não é possível nesta etapa de nosso estudo senão indicar muito ligeiramente as relações gerais entre a procura e a oferta, entre o consumo e a produção. Mas pode convir, enquanto a análise da utilidade e do valor está fresca em nossas mentes, lançar um breve golpe de vista para as relações entre o valor e a incomodidade ou dificuldade que é preciso vencer para lograr esses bens, que têm valor porque, a um tempo, são desejáveis e difíceis de obter. Tudo o que pode ser dito agora deve ser provisório, e pode mesmo parecer que estamos apresentando dificuldades em vez de resolvê-las, mas haverá vantagem em ter diante de nós um mapa do terreno a percorrer, mesmo num esboço ligeiro e incompleto.

Enquanto a procura é baseada no desejo de obter mercadorias, a oferta se baseia sobretudo na superação da relutância em suportar "incomodidades". Estas são geralmente de duas ordens: o trabalho, e o sacrifício que existe em adiar um consumo. É suficiente aqui dar um esboço do papel do trabalho corrente na oferta. Ver-se-á em seguida que observações semelhantes, mas não exatamente as mesmas, podem ser feitas sobre o trabalho de direção e o sacrifício que envolve (algumas vezes, não sempre) na espera exigida para a acumulação dos meios de produção.

A incomodidade do trabalho pode surgir da fadiga física ou mental, ou de ser levado a efeito em meios insalubres, ou em companhias desagradáveis, ou de absorver tempo que era desejado para recreação ou ocupações sociais e intelectuais. Qualquer que seja, porém, a forma da incomodidade, sua intensidade cresce sempre aproximadamente com a rudeza e a duração do trabalho.

É certo que muito esforço é despendido por si mesmo, como por exemplo no alpinismo, nos jogos e nas atividades da literatura, da arte e da ciência; e muito trabalho rude é feito sob a influência do desejo de beneficiar o próximo.¹⁵⁷ Mas o móvel mais freqüente e principal do trabalho, no sentido em que empregamos essa palavra, é o desejo de obter alguma vantagem material, que no estado atual do mundo se apresenta geralmente sob a forma do ganho de uma certa soma de dinheiro. É verdade que, mesmo trabalhando por salário, o homem freqüentemente encontra prazer no seu trabalho, mas geralmente fica tão cansado depois que o faz, que se alegra quando chega a hora de parar. Afastado do trabalho por algum tempo, talvez, no que toca ao seu imediato prazer, ele prefira trabalhar de graça a nada fazer; mas não estará disposto a degradar o seu mercado, mais do que faria um industrial, oferecendo o que tem a vender por preço abaixo do normal. Sobre esse assunto muito será preciso dizer em outro volume.

Em linguagem técnica, isso pode ser chamado a *desutilidade marginal* (*marginal disutility*) do trabalho. Porque, tal como a utilidade marginal cai a cada aumento da quantidade de uma mercadoria; e como a cada perda da sua desejabilidade, há uma baixa no preço para o total da mercadoria, e não apenas para a sua última porção; assim a desutilidade marginal do trabalho geralmente aumenta a cada aumento em sua quantidade.

A relutância de alguém já ocupado em aumentar seus esforços se baseia, em condições normais, em princípios fundamentais da natureza humana que os economistas devem aceitar como fatos essenciais. Como observa Jevons,¹⁵⁸ há freqüentemente alguma resistência a ser superada antes de se enfrentar o trabalho. Um esforço um tanto penoso

157 Vimos (Livro Terceiro, Cap. VI, § 1) que, se uma pessoa faz o total de suas compras justamente ao preço que ela estava disposta a pagar pelas suas últimas compras, ela aufere um excedente de satisfação sobre o grosso das mesmas, desde que as obtém por menos do que pagaria a fim de não ficar sem elas. Também, se o preço pago a ela para fazer um trabalho é uma remuneração adequada para a parte mais dura do seu trabalho: e se, como geralmente acontece, o mesmo pagamento é dado para a parte menos desagradável e de menor custo real: então ela obtém, nessa parte, um excedente do produtor (*producer's surplus*).

A relutância do trabalhador em vender o seu trabalho por menos que o seu preço normal se assemelha à dos fabricantes em degradar o seu mercado, forçando as vendas a baixo preço; ainda que, numa transação particular, eles preferissem o preço baixo a terem seus estabelecimentos fabris parados.

158 *Theory of Political Economy*. Cap. V. Essa teoria tem sido realçada e desenvolvida em muitos pontos por economistas austríacos e americanos.

se impõe no começo, mas gradualmente baixa a zero, e é substituído pelo prazer que aumenta por um certo tempo até que atinge um máximo, depois do qual diminui até zero e é sucedido por um crescente enfado e uma ansiedade de abandono e de mudança. No trabalho intelectual, contudo, o prazer e a excitação, uma vez tenham começado a fazer-se sentir, seguem aumentando até que se contenham por necessidade ou prudência. Toda gente com saúde tem uma certa provisão de energia da qual pode aproveitar-se, mas que só se pode restaurar com o repouso, e assim, se o dispêndio excede a reserva, a saúde se abala; e os empregadores freqüentemente constataam que, em casos de grande necessidade, um aumento temporário de salários induzirá os seus empregados a dar uma soma de trabalho que eles não sustentarão muito tempo, por mais que paguem por ele. Uma razão disso é que a necessidade de descanso se torna mais urgente a cada aumento nas horas de trabalho, depois de um certo limite. O desprazer do trabalho adicional aumenta, em parte porque, à medida que o tempo deixado para repouso e outras atividades diminui, o prazer do tempo livre adicional aumenta.

Sob condição desses e de outros requisitos, é de maneira geral verdade que os esforços que um grupo de operários fará crescem ou caem com a alta ou baixa na remuneração que se lhes oferece. Tal como o preço preciso para atrair compradores para qualquer quantidade dada de uma mercadoria foi chamado o preço de procura para essa quantidade durante um ano ou qualquer outro período dado, assim o preço necessário para mobilizar o sacrifício necessário para produzir qualquer quantidade dada de uma mercadoria pode ser chamado o *preço de oferta* para essa quantidade durante o mesmo tempo. Se por enquanto admitimos que a produção depende unicamente dos esforços de um certo número de trabalhadores, já existentes e treinados para o seu mister, obteremos uma lista dos preços de oferta correspondente à dos preços de procura de que já nos ocupamos. Essa lista mostraria teoricamente, numa coluna, várias quantidades de trabalho e pois de produção; e noutra coluna paralela os preços que devem ser pagos para induzir os operários a despender tais somas de esforços.¹⁵⁹

Mas esse método simples de tratar da oferta de trabalho de qualquer natureza, e conseqüentemente da oferta de bens feitos por ele, supõe que o número dos aptos a fornecê-lo é fixo; e essa suposição só se pode fazer por períodos curtos. O número total de pessoas varia sob a ação de muitas causas. Destas, somente algumas são econômicas, mas entre elas a remuneração média do trabalho tem uma posição proeminente, embora sua influência no crescimento do número seja incerta e irregular.

159 Ver acima Livro Terceiro. Cap. III, § 4.

A distribuição da população entre as diferentes profissões, porém, é muito mais sujeita à influência de causas econômicas. A longo prazo, a oferta de trabalho numa determinada atividade é mais ou menos estreitamente adaptada à sua procura: os pais previdentes preparam os seus filhos para as ocupações mais vantajosas às quais eles próprios têm acesso; isto é, para as que oferecem melhor compensação, em salários e outras vantagens, a um trabalho que não seja muito árduo em quantidade ou caráter e dependa de um preparo que não seja muito difícil de adquirir. Esse ajustamento entre a procura e a oferta nunca pode ser perfeito; as flutuações da procura podem fazê-lo muito maior ou muito menor, por um momento, e mesmo por muitos anos, do que o que seria exatamente necessário para levar os pais a escolher para seus filhos uma dada ocupação, de preferência a alguma outra da mesma classe. Portanto, ainda que a remuneração que se possa alcançar por qualquer espécie de trabalho em qualquer tempo, tem certa relação com a dificuldade em adquirir a necessária habilidade, combinada com o esforço, o enfado, a perda de lazer etc., existente no próprio trabalho, ainda que essa relação esteja sujeita a grandes variações. O estudo dessas variações é uma tarefa difícil; ele muito nos ocupará, adiante, em nosso trabalho. Mas o presente livro é sobretudo descritivo e levanta poucos problemas difíceis.

CAPÍTULO II

A Fertilidade da Terra

§ 1. Diz-se comumente que os requisitos da produção são a terra, o trabalho e o capital, compreendendo o capital as coisas materiais que devem sua utilidade ao trabalho do homem, e a terra tudo aquilo que nada deve a este. A distinção evidentemente é imprecisa: os tijolos, por exemplo, nada mais são do que peças de terra ligeiramente elaboradas; e o solo dos velhos países foi trabalhado, na sua maior parte, muitas vezes pelo homem, a quem deve a sua forma presente. Há contudo um princípio científico na base dessa distinção. Embora o homem não tenha poder de criar a matéria, ele cria utilidades dando às coisas uma forma útil¹⁶⁰ e as utilidades produzidas por ele podem ser aumentadas se a procura aumenta: elas têm um preço de oferta. Mas há outras utilidades sobre cuja oferta o homem não tem controle: são oferecidas em quantidades fixas pela natureza e portanto não têm preço de oferta. A palavra “terra” tem sido empregada pelos economistas de maneira a incluir as fontes permanentes dessas utilidades,¹⁶¹ quer sejam encontradas na terra no sentido comum da palavra ou nos mares e rios, na luz do sol ou na chuva, nos ventos ou nas cachoeiras.

Se pesquisarmos o que distingue a terra dessas coisas materiais que consideramos produto seu, constataremos que o atributo fundamental da terra é a sua extensão. O direito de utilizar um pedaço de terra proporciona domínio sobre um certo espaço — uma certa parte da superfície terrestre. A área da terra é fixa, as relações geométricas em que uma parte se encontra com as demais são fixas. O homem não

160 Ver Livro Segundo. Cap. III.

161 Na frase famosa de Ricardo — “as potencialidades originais e indestrutíveis do solo”. Von Thünen, numa notável discussão dos fundamentos da teoria da renda e das concepções de Adam Smith e Ricardo sobre ela, fala de *Der Boden an sich*, uma frase que lamentavelmente não pode ser traduzida, mas que significa o solo como seria em si mesmo, se não fosse alterado pela ação do homem (*Der Isolierte Staat*. I, i, 5).

* “O solo em si”. (N. dos T.)

tem poder sobre elas, escapam inteiramente à influência da procura; elas não têm custo de produção, não há preço de oferta ao qual possam ser produzidas.

O uso de uma certa área da superfície terrestre é a condição primária de qualquer coisa que o homem possa fazer: dá-lhe local para as suas próprias ações, com o gozo do calor, da luz, do ar e da chuva que a natureza distribui a essa área, e determina a distância e, em grande parte, as suas relações com outras coisas e outras pessoas. Veremos que essa peculiaridade da "terra", apesar da pouca importância que lhe tem sido dada até o momento, é a causa última da distinção que todos os economistas são obrigados a fazer entre a terra e as outras coisas. É o fundamento de muitas das questões mais interessantes e mais difíceis na ciência econômica.

Algumas partes da superfície terrestre contribuem para a produção principalmente pelos serviços que prestam à navegação, outras têm valor sobretudo para a mineração, outras — conquanto essa escolha seja feita mais pelo homem que imposta pela natureza — para edificação. Mas quando falamos da produtividade da terra, logo pensamos na sua utilização agrícola.

§ 2. Para o agricultor, uma área de terra é o meio para manter uma certa quantidade de vegetais, e talvez por fim de animais. Para esse objetivo, o solo deve ter certas qualidades mecânicas e químicas.

Do ponto de vista mecânico, o solo deve ser bastante permeável para permitir que as mínimas raízes possam penetrá-lo desembaraçadamente, e também suficientemente compacto de modo a lhes dar um firme sustentáculo. Não deve dar à água uma passagem demasiado fácil, como certos solos arenosos, porque caso contrário será sempre seco e o alimento da planta será arrastado logo que se forme no solo ou nele seja colocado. Nem deve, como os argilosos, impedir a passagem da água. Pois é essencial ao solo receber sempre água e o ar que esta conduz, elementos que convertem em alimentos para a planta os minerais e gases que de outra sorte seriam inúteis ou mesmo perniciosos. A ação do ar fresco, da água e das geadas é a lavra natural do solo. Mesmo sem ajuda, bastariam com o tempo para tornar férteis quase todas as partes da superfície da Terra, se o solo que preparam ficasse no lugar sem as conseqüências da erosão causada pelas enxurradas. Mas o homem dá um grande adjutório na preparação mecânica do solo. O principal objetivo de sua lavra é ajudar a natureza a habilitar o solo para dar às raízes da planta um esteio suave mas sólido, e facilitar a livre filtragem do ar e da água. O esterco desagrega os solos argilosos e os faz mais leves e abertos, enquanto aos solos arenosos dá uma contextura de que muito necessitam, e os ajuda, tanto mecânica quanto quimicamente, a reter as matérias nutritivas que de outra sorte seriam prontamente removidas pela água.

Do ponto de vista químico, o solo deve conter os elementos inorgânicos de que as plantas carecem, numa forma absorvível para estas. Em alguns casos o homem pode realizar uma grande alteração com pouco trabalho. Pode transformar um solo estéril em fértil, adicionando uma pequena quantidade precisamente do elemento que lhe faltava; utilizando em muitos casos seja os fertilizantes calcários em suas múltiplas formas, seja os adubos artificiais que a moderna ciência química tem conseguido em grande variedade; e hoje está convocando as bactérias para ajudá-lo no seu labor.

§ 3. Por todos esses meios a fertilidade do solo pode ser posta sob controle do homem. Com um trabalho suficiente, pode, quase que de qualquer terra, obter colheitas abundantes. Pode preparar o solo, mecânica e quimicamente, para qualquer cultura que entenda. Pode adaptar as suas culturas à natureza do solo, ou este àquelas, escolhendo uma rotação de culturas que deixe o solo livre em tal estado e na fase conveniente do ano para ser apropriadamente lavrado, com facilidade e sem perda de tempo, para a semeadura seguinte. Pode mesmo modificar permanentemente a natureza do solo, drenando-o, ou misturando outro solo que supra suas deficiências. Até aqui, tal não tem sido praticado senão em pequena escala: a greda e o calcário, a argila e a marga não estão espalhados nos campos senão em pequenas quantidades. Raramente se terá feito um solo completamente novo, exceto nos jardins e outros terrenos privilegiados. Mas é possível e mesmo provável, como pensam alguns, que no futuro os aparelhos mecânicos que servem para abrir ferrovias e fazer outros grandes movimentos de terra possam ser aplicados em larga escala no preparo de um solo rico pela mistura de dois solos pobres com deficiências opostas.

Todas essas transformações se efetuarão no futuro de maneira mais ampla e mais completa do que no passado. Mas já hoje a maior parte do solo nos velhos países deve muito do seu caráter à ação humana. Tudo o que jaz logo abaixo da superfície contém uma grande soma de capital, produto do trabalho do homem no passado. Aqueles dons gratuitos da natureza que Ricardo qualificou como "inerentes" e "indestrutíveis" propriedades do solo, foram largamente alterados, em parte empobrecidos e em parte enriquecidos pelo trabalho de muitas gerações.

Mas outra coisa acontece com o que está acima da superfície. A cada acre foi dada pela natureza uma quantidade anual de calor e de luz, de ar e de umidade, e sobre esses elementos o homem não tem quase poder algum. Ele pode, na verdade, alterar um pouco o clima por extensos trabalhos de drenagem ou de plantação ou derrubada de florestas. Mas, em suma, a ação do sol, do vento e da chuva é uma anuidade fixada pela natureza para cada pedaço de terra. A propriedade da terra dá a posse dessa anuidade, e também, a do espaço requerido

para a vida e a ação dos vegetais e dos animais, sendo o valor desse espaço muito dependente da sua posição geográfica.

Podemos então prosseguir usando a distinção comum entre propriedades originárias ou inerentes, que a terra deriva da natureza, e propriedades artificiais, que a terra deve à ação humana, com a condição de que lembremos que as primeiras compreendem as relações espaciais do terreno em questão, e a anuidade que a natureza lhe concede de luz solar, ar e chuva, que, em muitos casos, são as principais propriedades inerentes do solo. Delas principalmente advêm a importância peculiar da propriedade agrícola e o caráter especial da Teoria da Renda.

§ 4. A questão de saber em que medida a fertilidade do solo é devida às propriedades naturais originárias ou às alterações feitas pelo homem, não pode ser examinada sem ter em conta a espécie de produtos que a terra dá. A interferência humana pode fazer muito mais para promover o desenvolvimento de certas culturas do que de outras. Numa extremidade da escala estão as árvores florestais; um carvalho bem plantado e com abundância de espaço tem pouco a ganhar com a ajuda do homem: não há aplicação plausível de trabalho capaz de obter considerável rendimento. Quase a mesma coisa se pode dizer da relva nas baixadas de rios, dotadas de um solo rico e de boa drenagem natural; os animais selvagens que se alimentam dessa relva não cuidada pelo homem, exploram-na tanto quanto este. Grande parte do solo das mais ricas fazendas da Inglaterra (as que pagam uma renda de 6 libras esterlinas e mais por acre) produziriam quase tanto sem nenhuma ajuda à natureza. Em seguida vêm os terrenos que, embora não tão ricos, são ainda mantidos em pastagens permanentes; e depois vêm as terras aráveis, nas quais o homem não confia a sementeira à natureza, mas prepara convenientemente o campo de acordo com o gênero de cultura, lança ele próprio a semente e arranca as plantas nocivas. As sementes que planta são selecionadas pela sua precoce maturidade e pelo inteiro desenvolvimento justamente daquelas propriedades que são mais úteis; e embora o hábito dessa seleção seja muito moderno, e mesmo hoje esteja longe de ser generalizado, um contínuo trabalho de milênios deu ao homem plantas que quase não lembram as suas selvagens ancestrais. Enfim, os gêneros de produtos que mais devem ao trabalho e aos cuidados do homem são as espécies mais seletas de frutas, flores, legumes e de animais, particularmente os tipos empregados para melhorar sua própria espécie. Enquanto a natureza por si mesma selecionaria as mais capazes de sobreviver e propagar-se, o homem escolhe as que lhe podem fornecer mais prontamente as maiores quantidades das coisas de que precisa mais. Muitos dos produtos mais disputados não poderiam subsistir sem os seus cuidados.

São pois diversos os papéis que o homem desempenha, ajudando a natureza a dar diferentes espécies de produtos agrícolas. Em cada

caso ele trabalha até que o *rendimento* adicional obtido do emprego de mais capital e trabalho tenha *diminuído* tanto que não mais os compense. Onde esse limite é logo atingido, ele deixa à natureza quase todo o trabalho. Onde seu papel na produção foi grande é que pôde trabalhar bastante sem alcançar tal limite. Somos assim levados a considerar a lei do rendimento decrescente.

É importante notar que o rendimento do capital e do trabalho, ora em estudo, se mede pela quantidade do produto obtido independentemente de quaisquer alterações que entrementes possam ter ocorrido no valor de troca ou no preço do produto, como as que podem suceder pela construção de uma estrada de ferro na vizinhança, pelo grande crescimento da população do condado, quando os produtos agrícolas não podem ser facilmente importados. Tais mudanças serão de importância vital quando tivermos que tirar conclusões da lei do rendimento decrescente, e particularmente quando estudarmos a pressão do aumento da população sobre os meios de subsistência. Elas, porém, não têm relação com a lei propriamente, que nada tem a ver com o valor do produto obtido, mas tão-só com sua quantidade.¹⁶²

162 Ver a última parte do Livro Quarto. Cap. III, § 8; e também Livro Quarto. Cap. XIII, § 2.

CAPÍTULO III

A Fertilidade da Terra (continuação) — A Tendência ao Rendimento Decrescente

§ 1. *A lei ou manifestação de tendência ao rendimento decrescente* pode ser provisoriamente expressa assim:

Um aumento do capital e do trabalho aplicados no cultivo da terra causa em geral um aumento menos que proporcional no montante do produto obtido, a não ser que coincida com a melhoria nas técnicas da agricultura.

Sabemos pela História e pela observação que todo agricultor, em qualquer época e clima, deseja dispor de uma boa extensão de terra, e que, quando não pode obtê-la livremente, pagará para isso, se tiver meios. Se julgasse que poderia lograr resultados tão bons aplicando todo o seu capital e trabalho num pequeno trato, ele se teria contentado com esse pequeno terreno, e não pagaria por um maior.

Quando pode ser conseguida gratuitamente terra que não requer nenhum trabalho preparatório, cada um ocupa exatamente a quantidade que calcula dará ao seu capital e trabalho o maior rendimento. Sua cultura é “extensiva”, não “intensiva”. O agricultor não pretende obter muitos *bushels* de trigo de um só acre, pois, se assim fosse, cultivaria apenas poucos acres. Seu objetivo é conseguir uma colheita tão grande quanto possível com um dispêndio determinado de sementes e de trabalho; e, portanto, semeia tantos acres quantos possa manter num cultivo ligeiro. Naturalmente, ele pode ir longe demais: espalhar seu trabalho sobre uma área tão grande que resultaria mais vantajoso concentrando seu capital e seu trabalho num espaço menor, e, nessas circunstâncias, se pudesse dispor de mais capital e trabalho para aplicar mais por acre, a terra lhe daria um rendimento crescente, isto é, um rendimento adicional proporcionalmente maior do que o obtido com o gasto atual. Mas, se fez seus cálculos corretamente, ele estará utilizando justamente a extensão de solo que lhe dá o rendimento mais elevado, e perderia em concentrar o seu capital e o seu trabalho numa área

menor. Se dispusesse de mais capital e trabalho e aplicasse ao seu terreno atual, ganharia menos do que se comprasse mais terreno: obteriam um rendimento Decrescente, isto é, um rendimento adicional proporcionalmente menor do que o obtido das últimas aplicações de capital e trabalho, uma vez que, é claro, não haja nesse ínterim uma melhoria sensível nos seus métodos de cultivo. Seus filhos, à medida que crescem, disporão de mais capital e trabalho para aplicar na terra, e, a fim de evitar um rendimento decrescente, precisarão cultivar mais terra. Mas, talvez, então toda a terra vizinha já estará ocupada, e para conseguir mais eles deverão comprá-la, pagar uma renda para seu uso, ou emigrar para onde possam obtê-la de graça.¹⁶³

Essa tendência para o rendimento decrescente foi a causa da separação de Abraão e de Lot,¹⁶⁴ e da maioria das migrações de que fala a História. Onde quer que o direito de cultivar a terra seja muito disputado, podemos estar seguros de que a tendência para o rendimento decrescente está em plena ação. Se não fosse por essa tendência, cada fazendeiro poderia poupar quase toda a renda que paga, não ficando senão com um pequeno pedaço de terra, e invertendo nele todo o seu capital e trabalho. Se todo o capital e trabalho que nesse caso aplicaria desse tão bom resultado como os que presentemente emprega, ele obteriam desse lote uma produção tão grande como colhe presentemente da fazenda inteira; e faria um lucro líquido de toda a renda, menos a que paga pelo pequeno pedaço de terra que conservou.

Podem ser admitido que a ambição dos fazendeiros freqüentemente os leva a tomar mais terra do que a que podem cultivar: e, na verdade, quase todas as autoridades em agricultura, desde Arthur Young, têm combatido esse erro. Mas quando eles dizem a um fazendeiro que ele teria mais vantagem aplicando seu capital e trabalho numa área menor, não querem dizer necessariamente que obteriam maior produção bruta, senão que a economia que efetuaria no arrendamento compensaria qualquer diminuição no rendimento total do terreno. Se um fazendeiro paga de renda 1/4 do valor de sua produção, ganharia concentrando seu capital e trabalho em menos terra, uma vez que nesta o capital e o trabalho aplicados adicionalmente em cada acre lhe dessem uma retribuição um tanto maior do que os 3/4 de que antes obtinha, alcançando assim, em proporção, melhor proveito.

Outrossim, podemos admitir que muita terra, mesmo num país adiantado como a Inglaterra, é tão mal cultivada que se poderia fazê-la

163 O rendimento crescente nas primeiras etapas surge em parte da economia de organização, semelhante à vantagem que dá a manufatura em larga escala. Mas em parte é também devido ao fato de que, onde a terra é ligeiramente cultivada, as colheitas dos lavradores estão sujeitas a ser sufocadas pelo crescimento natural do mato. A relação entre o rendimento decrescente e o crescente é estudada depois, no último capítulo deste livro.

164 "A terra não podia sustentá-los, permitindo-lhes viver juntos; porque o de que precisavam para manter-se era muito, assim não podiam morar juntos." *Gênese*, 13, 6.

produzir mais do dobro, se se aplicasse habilmente o duplo do capital e do trabalho que atualmente se empregam. Muito provavelmente estão certos todos os que sustentam que, se todos os fazendeiros ingleses fossem tão capazes, prudentes e enérgicos como o são os melhores dentre eles, poderiam aplicar proveitosamente o duplo de capital e trabalho que agora aplicam. Supondo que a renda representa a quarta parte do produto atualmente obtido, poderiam obter 7 quintais de produção em vez de 4 que obtêm agora: é de imaginar-se que, com métodos ainda mais aperfeiçoados, poderiam atingir 8, ou mais. Mas isso não prova que, *tal como estão as coisas*, um capital e trabalho suplementares possam obter da terra um rendimento crescente. Constatamos, sem dúvida, como resultado de uma observação universal, que, sendo os lavradores como são, com o preparo e a energia que têm atualmente, para eles o meio mais curto de enriquecerem não é o abandono de uma grande parte de suas terras, concentrando todo o seu capital e trabalho no restante e guardando em seus bolsos a renda de toda a terra que não conservaram. A razão por que não fazem isso se encontra na lei do rendimento decrescente, medido esse rendimento, como já tem sido dito, pela sua quantidade, não pelo seu valor de troca.

Podemos agora especificar nitidamente as restrições implícitas na expressão “em geral” de nosso enunciado provisório da lei. A lei é uma manifestação de uma tendência que, é certo, pode ser detida por algum tempo por meio de aperfeiçoamentos nas técnicas de produção e pelo curso caprichoso do desenvolvimento das potencialidades inteiras do solo; mas que se mostrará finalmente irresistível, desde que a procura da produção aumente sem limite. Nosso enunciado final da tendência pode ser dividido em duas partes, do seguinte modo:

Embora um progresso nas artes agrícolas possa elevar o nível de rendimento que a terra geralmente proporciona a uma dada soma de capital e trabalho, e ainda que o capital e o trabalho já aplicados em algum lote de terra possam ser tão insuficientes para o aproveitamento de suas inteiras possibilidades que algum dispêndio adicional nele, mesmo com os processos agrícolas existentes, daria um rendimento acima do proporcional, não obstante, essas condições são raras em um velho país, e sendo elas inexistentes a aplicação de capital e trabalho adicionais a um terreno proporcionará um aumento menos que proporcional no produto obtido, a não ser que tenha havido, entretentes, um aumento na capacidade do cultivador individual. Em segundo lugar, quaisquer que possam ser os progressos futuros nas artes agrícolas, um contínuo aumento de aplicação de capital e trabalho na terra deve por fim resultar numa diminuição da produção adicional que pode ser obtida mediante uma quantidade de capital e trabalho adicionais.

§ 2. Usando o termo sugerido por James Mill, podemos considerar o capital e o trabalho empregados na terra como formados de sucessivas

*doses iguais.*¹⁶⁵ Como vimos, o rendimento das primeiras poucas doses pode ser talvez pequeno, e um número maior de doses pode dar um rendimento proporcionalmente maior. O rendimento das doses sucessivas pode mesmo, em casos excepcionais, alternativamente subir e baixar. Mas nossa lei estabelece que mais cedo ou mais tarde (suposto sempre que não haja durante esse tempo mudança nos processos de cultura) se chegará a um ponto depois do qual todas as doses adicionais obterão um rendimento menor proporcionalmente ao das doses precedentes. A dose é sempre uma unidade combinada de trabalho e capital, seja ela aplicada por um lavrador proprietário que cultive ele mesmo sua terra, ou por um agricultor capitalista que não faz nenhum trabalho manual. No último caso a principal parte do dispêndio se apresenta em forma de dinheiro, e quando estudamos a economia da empresa rural em relação com as condições da Inglaterra, é por vezes conveniente considerar o trabalho convertido num equivalente em moeda, ao seu valor no mercado, e falar simplesmente em dose de capital, em vez de doses de trabalho e capital.

A dose que dá ao lavrador a justa remuneração pode ser chamada *dose marginal* e o rendimento correspondente, *rendimento marginal*. Se acontece haver na vizinhança uma terra cultivada que apenas dá para as despesas, e nada deixa para fazer em face da renda, podemos supor que se lhe aplica a dose marginal; podemos, então, dizer que a dose que lhe é aplicada está no *limite* ou *margem de cultivo*, e essa forma de linguagem tem o mérito da simplicidade. Mas não é necessário para a nossa argumentação supor a existência de tal terra: o necessário é fixar bem em mente o rendimento que produz a dose marginal, e não importa que esta se aplique a uma terra pobre ou rica; basta que seja a última dose que se pode aplicar lucrativamente nessa terra.¹⁶⁶

Quando falamos da dose marginal, ou da “última”, empregada na terra, não queremos dizer a última no tempo, mas sim a que está na margem de dispêndio lucrativo, isto é, que se aplica para proporcionar exatamente as compensações ordinárias do capital e do trabalho do agricultor, sem ajuntar nenhum saldo suplementar. Para tomar um exemplo concreto, suponhamos um agricultor que pensa em arrotar o seu campo mais uma vez; e que depois de uma pequena hesitação se decide a isso, mas considerando que não é mais do que o justamente conveniente. A dose de capital e trabalho gasta no serviço é assim a última dose em nosso sentido presente, embora muitas doses ainda devam ser aplicadas na ceifa da colheita. Naturalmente o rendimento daquela última dose não pode ser separado do das outras; mas nós

165 Sobre esse termo ver a nota no fim do capítulo.

166 Ricardo o sabia muito bem, ainda que não tivesse insistido bastante nisso. Os adversários de sua teoria que supuseram que ela não se aplicaria aos lugares onde todas as terras pagam uma renda, se equivocaram sobre a natureza de sua argumentação.

atribuímos a ela toda aquela parte do produto que cremos não teria sido produzida se o agricultor tivesse decidido não arrotar novamente.¹⁶⁷

Uma vez que o rendimento da dose na margem de cultivo apenas remunera o agricultor, segue-se daí que ele será remunerado pela totalidade de seu capital e trabalho por tantas vezes o rendimento marginal quantas forem as doses que haja aplicado no total. Tudo o que obtém em excesso a isso é o *produto adicional (surplus produce)* da terra. Esse excedente fica com o agricultor se ele próprio é o dono da terra.¹⁶⁸

167 Um exemplo extraído de experiências registradas pode ajudar-nos a tornar mais clara a noção de rendimento da dose marginal de capital e trabalho. A Estação Experimental de Arkansas (ver *The Times*, 18 de novembro de 1889) relatou que de quatro lotes de um acre cada um havia sido tratado de forma exatamente igual, exceto na maneira de arar e de destorrear, com o resultado seguinte:

Lote	Cultivo	Colheita obtida Bushels por acre
1	Arado somente	16
2	Arado uma vez e destorreado uma vez	18 1/2
3	Arado duas vezes e destorreado uma vez	21 2/3
4	Arado duas vezes e destorreado duas vezes	23 1/4

Isso mostra que a dose de capital e trabalho empregado em destorrear uma segunda vez um acre que já tinha sido arado duas vezes deu um rendimento de 7 1/12 bushels. E se o valor desses bushels, depois de deduzidos os gastos da sega etc., era o equivalente exato dessa dose com lucro, esta era a dose marginal, apesar de não ser a última cronologicamente, uma vez que as despesas de sega continuam mais tarde.

168 Tratemos de ilustrar isso graficamente. Deve ser lembrado que as ilustrações gráficas não são provas. São apenas figuras, correspondendo grosseiramente às condições principais de certos problemas reais. Conseguem a clareza da idéia geral deixando de lado muitas considerações que variam de um problema prático para outro, e que o agricultor deve levar em perfeita conta no seu caso especial. Se num dado campo foi despendido um capital de 50 libras, uma certa quantidade de produto deve ser tirada dele: certa quantidade maior que a anterior deverá ter sido tirada se tivesse sido gasto um capital de 51 libras. A diferença entre essas duas quantidades pode ser considerada o produto devido à 51ª libra; e se supomos o capital aplicado em sucessivas doses de 1 libra cada, podemos dizer que essa diferença é o produto devido à 51ª dose. Representemos as doses em ordem, por sucessivas divisões iguais da linha *OD*. Tracemos agora, do ponto dessa linha, *M*, que representa a 51ª dose, uma linha *MP* formando um ângulo reto com *OD*, de espessura igual ao comprimento de uma das divisões, representando o comprimento da linha *MP* a quantidade do produto devida à 51ª dose. Suponhamos que o mesmo foi repetido em relação a todas as divisões até a que corresponde à última dose que se considera de emprego lucrativo na terra. Seja essa última dose a 110ª, em *D*, e *DC* o rendimento correspondente que baste exatamente para remunerar o agricultor. As extremidades de tais linhas formarão a curva *APC*.

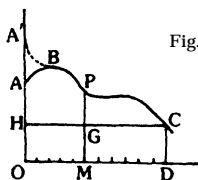


Fig. 11

O produto bruto será representado pela soma dessas linhas: isto é, desde que a espessura de tal linha é igual ao comprimento da divisão na qual assenta, ele estará representado pela área *ODCA*. Tracemos *CGH* paralela a *DO*, cortando *PM*, em *G*; então *MG* é igual a

É importante notar que essa descrição da natureza do produto adicional não é uma teoria da renda: só estaremos prontos para esta muito adiante. Tudo o que aqui se pode dizer é que, sob *certas condições*, o dito produto adicional pode tornar-se a renda que o proprietário da terra pode auferir do arrendatário pelo seu uso. Mas, como veremos mais adiante, a renda fundiária integral de uma exploração agrícola num velho país é composta de três elementos: o primeiro, devido ao valor do solo como foi entregue pela natureza; o segundo, a melhoramentos feitos pelo homem; e o terceiro, que por vezes é o mais importante, ao crescimento de uma população densa e rica, e às facilidades de comunicação por estradas, ferrovias etc.

Deve notar-se também que é impossível num velho país descobrir o que era o estado original da terra antes da primeira cultura. Os resultados de muito do trabalho humano são, para o bem ou para o mal, incorporados à terra, e não podem distinguir-se daqueles devidos à natureza: a linha de divisão é apagada e só se pode traçá-la mais ou menos arbitrariamente. Mas, para a maioria dos fins, o melhor é considerar superadas as primeiras dificuldades da luta com a natureza, antes de entrarmos na avaliação da obra de cultivo do agricultor. Assim, os rendimentos que admitimos devidos às primeiras doses de capital e trabalho são geralmente os mais altos de todos, e a tendência do rendimento a decrescer logo se apresenta. Considerando principalmente a agricultura inglesa, podemos perfeitamente, como fez Ricardo, tomar esse caso como típico.¹⁶⁹

CD; e desde que *DC* representa a remuneração exata do agricultor por uma dose, *MG* o remunerará exatamente por outra; e assim para todas as porções das linhas verticais, limitadas entre *OD* e *HC*. Por conseguinte, a soma destas, isto é, a área *ODCH* representa a parte do produto necessária para remunerá-lo; enquanto o restante, *AHGCPA*, é o produto adicional, que sob certas condições torna-se a renda.

169 Isto é, podemos substituir (fig. 11) pela linha pontilhada *BA'* a linha *BA*, e considerar *A'BPC* a curva típica do rendimento do capital e trabalho aplicados na agricultura inglesa. Sem dúvida as safras de trigo e outras anuais não podem ser obtidas sem uma labuta considerável. Mas os prados naturais que se semeiam por si fornecem, quase sem trabalho, um bom rendimento em gado rústico. Já foi assinalado (Livro Terceiro. Cap. III, § 1) que a lei do rendimento decrescente mostra uma estreita analogia com a lei da procura. O rendimento que a terra dá a uma dose de capital e trabalho pode ser considerado preço que a terra dá por essa dose. O rendimento da terra ao capital e ao trabalho é, por assim dizer, sua procura efetiva deles: seu rendimento para uma dose qualquer é o seu preço de procura para essa dose, e a série de rendimentos que ela dará às sucessivas doses podem ser considerado, assim, sua tábua de procura; mas, para evitar confusão, nós a chamaremos de sua "Tábua de Rendimentos" (*Return Schedule*). Corresponde ao caso da terra que estudamos o de um homem disposto a pagar pela metragem de papel que cobrisse inteiramente as paredes de seu quarto um preço acima do proporcional ao que pagaria pelo papel que apenas desse para a metade do serviço; e então sua tábua de procura acusaria num momento uma alta e não uma diminuição do preço de procura por uma quantidade maior. Contudo, numa procura global de muitos indivíduos, esses distúrbios se destroem uns aos outros; de sorte que a tábua de procura global de um grupo de população acusa sempre o preço de procura caindo constantemente a cada aumento de quantidade oferecida. Da mesma maneira, reunindo muitos pedaços de terra, podemos obter uma tábua de rendimento que mostraria uma constante diminuição a cada aumento de capital e trabalho aplicados. Mas é muito fácil, e sob certos aspectos mais importantes, constatar as variações

§ 3. Investiguemos a seguir de que depende a taxa da diminuição ou do aumento dos rendimentos relativos a doses sucessivas de capital e trabalho. Vimos que se verificam grandes variações na quota de produtos que o homem pode pretender como resultado adicional do seu próprio trabalho, sobre o que a natureza por si produziria; e que a parte do homem é muito maior em certas colheitas e solos, e em certos métodos de cultivo, do que em outros. Assim, de maneira geral, ela aumenta à medida que passamos da floresta às pastagens, das pastagens às terras aráveis, e destas para as leiras. Por isso, a taxa de diminuição do rendimento é em regra maior nas florestas, menor nas pastagens, ainda menor nas terras aráveis, e a menor de todas nas terras trabalhadas manualmente.

Não há medida absoluta da riqueza ou fertilidade da terra. Mesmo não havendo alteração nas artes de produção, um simples aumento na procura de um produto pode inverter a ordem em que se colocam dois terrenos adjacentes no que toca à fertilidade. O que dá a menor produção, quando os dois estão abandonados, ou são por igual fracamente cultivados, pode sobrepujar o outro e figurar justamente como o mais fértil quando ambos são cultivados intensamente, também por igual. Em outras palavras, muitas das terras menos férteis, quando a sua cultura é meramente extensiva, entram entre as mais férteis quando a cultura se torna intensiva. Por exemplo, um pasto com drenagem natural pode dar um grande rendimento proporcionalmente a um leve dispêndio de capital e trabalho, mas um rendimento rapidamente decrescente a dispêndios ulteriores: à medida que a população aumenta, pode tornar-se gradualmente vantajoso suprimir um pouco da pastagem e introduzir uma cultura mista de raízes, grãos e capins, e então o rendimento das doses seguintes de capital e trabalho pode diminuir menos rapidamente.

Outro terreno produz uma pobre pastagem, mas fornece rendimento mais ou menos liberal a uma grande soma de capital e trabalho aplicada em lavrá-lo e fertilizá-lo; seus rendimentos às primeiras doses não são muito altos, mas diminuem lentamente.

E ainda: outra terra é pantanosa. Pode, como os brejos do leste da Inglaterra, produzir quase somente juncos e aves selvagens, ou, como no caso de muitas regiões tropicais, pode ser prolífica de vegetação, mas tão devastada pela malária que é difícil ao homem viver, e ainda mais trabalhar nela. Em tais casos, os rendimentos ao capital e trabalho são a princípio pequenos, mas desenvolvida a drenagem, aumentam; depois talvez baixem de novo.¹⁷⁰

de procura individual no que se refere às pessoas. E, por isso, nossa tábua típica de rendimento não apresenta a mesma e uniforme diminuição de rendimento como a dos preços de procura em nossa típica tábua de procura.

170 Isso pode ser representado por diagramas. Primeiro caso, fig. 12: se o produto aumenta

Mas quando melhoramentos dessa natureza forem realizados, o capital investido no solo não pode ser retirado; não se repete a história primitiva do cultivo; e o produto de ultteriores aplicações de capital e trabalho apresenta uma tendência a decrescente rendimento.¹⁷¹

Mudanças semelhantes, ainda que menos visíveis, podem ocorrer nas terras já bem cultivadas. Por exemplo, sem ser brejo, esse terreno, no entanto, pode necessitar de uma pequena drenagem para remover a água estagnada e permitir à água e ao ar frescos correrem através dele. Ou o subsolo pode ser naturalmente mais rico do que a superfície do solo; ou ainda, embora não seja rico por si mesmo, pode conter precisamente as propriedades nas quais a superfície é deficiente, e então um sistema completo de aradura profunda a motor pode mudar permanentemente o caráter da terra.

Assim, não precisamos supor que, começando a diminuir o rendimento ao capital e trabalho suplementares, isso continuará sempre assim. Os progressos nas artes da produção podem, como se tem sempre entendido, elevar geralmente o rendimento de qualquer soma de capital e trabalho. Mas não é isso o que queremos significar aqui. O que se acentua é que, independente de qualquer aumento dos seus conheci-

em valor real à razão de OH' para OH (de sorte que a quantidade necessária para remunerar um lavrador por uma dose de capital e trabalho caiu de OH para OH'), o produto marginal sobe só a AHC' , que não é muito maior do que a antiga soma AHC . Segundo caso, Fig. 13: uma mudança semelhante no preço do produto faz o novo produto adicional AHC' cerca de três vezes maior que o antigo AHC . E terceiro, Fig. 14: as primeiras doses de capital e trabalho aplicadas à terra dão um rendimento tão pequeno, que não valeria a pena empregá-las se não houvesse a intenção de levar adiante o cultivo. Mas as doses posteriores dão

Fig. 12

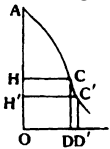


Fig. 13

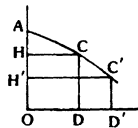
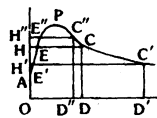


Fig. 14



um rendimento crescente, que culmina em P , e em seguida diminui. Se o preço a obter-se pelo produto é tão baixo que é necessária uma quantidade OH'' para remunerar o agricultor por uma dose de capital e trabalho, será então apenas possível lavar a terra com proveito. Porque aí o cultivo será levado até D'' ; haverá um prejuízo, quanto às primeiras doses, representado pela superfície $H''AE''$, e um excedente nas doses seguintes, representado pela área $E''PC''$; e como as duas áreas são quase iguais, o cultivo da terra praticamente apenas cobrirá as despesas. Mas se o preço do produto sobe, sendo OH suficiente para remunerar o lavrador por uma dose de capital e trabalho, o prejuízo das primeiras doses se reduz a HAE , e o excedente nas seguintes crescerá a EPC ; o excedente líquido (a verdadeira renda no caso de uma terra arrendada) será a diferença de EPC sobre HAE . Se o preço se elevasse ainda, ficando OH' bastante para remunerar o agricultor por uma dose de capital e trabalho, esse excedente líquido subiria à grande soma representada pelo excesso de $E'PC'$ sobre $H'AE'$.

171 Num caso como este, as primeiras doses a pouco e pouco ficam seguramente integradas no solo; e a atual renda paga, se a terra é arrendada, incluirá então os lucros relativos a essas doses além do produto adicional, ou verdadeira renda. Finalmente se pode, nos diagramas, levar em conta as compensações devidas ao capital do dono da terra.

mentos e manejando apenas aqueles métodos aos quais se acostumou há muito, um agricultor, dispondo de capital e trabalho suplementares, pode por vezes obter um rendimento crescente, mesmo num avançado estágio de cultivo.¹⁷²

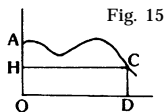
Diz-se com razão que, como a força de uma corrente depende de seu elo mais fraco, assim a fertilidade é limitada pelo elemento em que é mais deficiente. Os que estão com urgência rejeitarão uma corrente que tem um ou dois elos muito fracos, embora os restantes possam ser fortes; e preferem uma corrente muito mais leve, que entretanto não tenha falha. Mas se há um trabalho pesado a fazer, e sobra tempo para fazer reparos, eles consertarão a corrente mais sólida, e então sua força excederá à da outra. Nisso encontramos a explicação de muito que é aparentemente estranho na história da agricultura.

Os primeiros colonos num país novo geralmente evitam estabelecer-se em terra que não se presta ao cultivo imediato. Sentem-se às vezes repelidos pela própria exuberância da vegetação natural, se esta acontece ser de uma espécie de que não precisam. Não se interessam por arar um solo duro, por mais rico que venha a ser depois de perfeitamente lavrado. Nada lhes vale a terra alagadiça. Procuram de ordinário terras leves facilmente trabalháveis com um arado duplo, e então espalham as sementes a grandes intervalos, de forma que as plantas ao crescerem possam ter uma plenitude de luz e de ar, e possam eles colher seus alimentos de uma ampla área.

No início da colonização da América, muitas operações agrárias hoje feitas por máquinas, movidas por cavalos, eram ainda praticadas a mão; e enquanto agora os agricultores têm uma decidida preferência pelos terrenos planos e herbosos, livres de troncos e pedras, nos quais suas máquinas se possam locomover facilmente e sem risco, eles então pouco objetavam contra as encostas. Suas colheitas eram pequenas com relação à área cultivada, mas consideráveis em proporção ao capital e ao trabalho aplicados para produzi-las.

Não podemos, pois, dizer que um campo é mais fértil do que outro, se não conhecemos as habilitações e a capacidade de empreendimento dos seus cultivadores, e a soma de capital e trabalho de que dispõem; e se não sabemos se a procura do produto é suficiente para tornar vantajosa a cultura intensiva com os recursos disponíveis. Se o

172 Naturalmente, seu rendimento pode diminuir, aumentar depois, e novamente diminuir; e ainda uma vez aumentar quando estiver em condições de executar certas transformações de alcance, como foi representado na fig. 11. Casos mais extremos, da classe do representado na fig. 15, não são muito raros.



for, serão mais férteis as terras que derem a mais alta média de rendimento a uma grande inversão de capital e trabalho; se não o for, mais férteis serão as que produzirem os mais altos rendimentos às primeiras doses. O termo fertilidade não tem sentido senão com referência às circunstâncias especiais de um lugar e um tempo determinados.

Mesmo, porém, com essas limitações, há muita incerteza no uso do termo. Por vezes, a atenção se dirige principalmente para o poder que a terra tem de dar rendimentos adequados à cultura intensiva e assim fornecer uma grande produção total por acre; outras vezes, visa-se a sua capacidade de dar um grande excedente de produção ou renda, mesmo que sua produção bruta não seja muito grande: assim na Inglaterra, presentemente, uma terra arável rica é muito fértil no primeiro sentido, um rico prado no segundo. Para muitos fins, não importa em qual dos dois sentidos o termo é usado: nos poucos casos em que a distinção é importante, uma referência interpretativa se deve incluir no contexto.¹⁷³

§ 4. Mas, além disso, o grau de fertilidade de diferentes solos é sujeito a mudar com as alterações nos métodos de cultivo e nos valores relativos das diferentes colheitas. Assim, quando no fim do século XVIII, o sr. Coke mostrou como se podia bem cultivar trigo em solos leves, preparando-os com o plantio de trevo, esses terrenos subiram em relação aos argilosos, e agora, embora pelo hábito ainda sejam freqüentemente chamados de “pobres”, muitos deles têm valor maior, e são realmente mais férteis que muitas terras cultivadas com esmero enquanto aqueles estavam em seu estado natural.

Do mesmo modo, a crescente procura de madeira na Europa Central para ser usada como combustível ou em construções elevou o valor dos terrenos montanhosos cobertos de pinheiros relativamente a quase todos os outros tipos de terra. Mas na Inglaterra esse aumento foi evitado pela substituição da lenha pelo carvão como combustível, e da madeira pelo ferro como material de construção naval, e finalmente pelas facilidades especiais da Inglaterra de importar madeira. Igualmente, a cultura do arroz e da juta muitas vezes dá um elevado valor a terras demasiadamente cobertas de água para permitir outras culturas. E, ainda, desde a revogação das leis da restrição à importação de trigo (*Corn Laws*), os preços da carne e dos laticínios têm aumentado na Inglaterra em relação aos do trigo. Os solos aráveis onde podiam

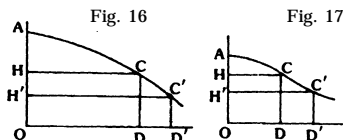
173 Se o preço do produto é tal que uma quantidade do mesmo OH (fig. 12, 13, 14) é necessária para remunerar o cultivador por uma dose de capital e trabalho, o cultivo prosseguirá até D , e o produto $AODC$ será máximo na fig. 12, menos avultado na fig. 13, e menor na fig. 14. Mas se a procura do produto agrícola aumenta de sorte que OH' é bastante para pagar o cultivador por uma dose, o cultivo prosseguirá até D' , e o produto obtido será $AOD'C'$, que é a máxima na fig. 14, menos avultada na 13, e menor na 12. O contraste teria sido ainda mais forte se tivéssemos considerado o produto adicional que fica depois de deduzir o bastante para remunerar o cultivador, e que se torna, sob certas condições, a renda da terra. Pois esse é AHC nas fig. 12 e 13, no primeiro caso, e AHC' , no segundo; enquanto na fig. 14 é igual, no primeiro caso, à diferença de $AODCPA$ sobre $ODCH$, isto é, o excesso de PEC sobre AHE ; e para o segundo caso, o excesso de PEC' sobre AHE' .

medrar ricas plantações forrageiras alternadas com trigo subiram relativamente aos solos argilosos frios; e as pastagens permanentes recuperaram parte da grande perda de valor que experimentaram, em relação às terras aráveis, que resultara do aumento da população.¹⁷⁴

Independentemente de qualquer mudança na conveniência das culturas predominantes e dos métodos de cultivo de terrenos especiais, há uma constante tendência à igualdade entre o valor dos diversos terrenos. Na ausência de alguma causa especial em contrário, o crescimento da população e da riqueza faz com que os solos mais pobres ganhem sobre os ricos. A terra que em algum tempo era inteiramente abandonada chega à força de muito trabalho a produzir ricas colheitas; sua provisão anual de luz, de calor e de ar é provavelmente tão boa como a dos solos mais ricos: enquanto as suas deficiências podem ser muito reduzidas pelo trabalho.¹⁷⁵

174 Rogers (*Six Centuries of Work and Wages*, p. 73) calcula que os ricos prados tinham, cinco ou seis séculos atrás, o mesmo valor, estimado em grãos, que hoje. Mas que o valor das terras aráveis, pela mesma medida, cresceu cerca de cinco vezes no mesmo tempo. Isso é devido em parte à grande importância que tinha o feno numa época em que não se conheciam as raízes e outras espécies modernas de forragens de inverno para o gado.

175 Assim, podemos comparar dois pedaços de terra representados nas fig. 16 e 17, sobre os quais a lei do rendimento decrescente age de maneira semelhante, de sorte que suas curvas de produto têm formas semelhantes, tendo, porém, o primeiro, uma fertilidade mais elevada que o outro em todos os graus de intensidade de cultivo. O valor da terra pode geralmente ser representado pelo seu produto adicional ou renda, que é em cada caso representado por AHC , quando OH é necessário para remunerar uma dose de capital e trabalho, e por AHC' quando o crescimento da população e da riqueza fez OH' suficiente. É claro que AHC' na fig. 17 suporta melhor uma comparação com AHC na fig. 16, do que AHC da fig. 17 com AHC da fig. 16. De igual sorte, embora não na mesma extensão, o produto total $AODC'$ na fig. 17 permite uma comparação mais favorável com $AODC'$ da fig. 16, do que $AODC$ da 17 com $AODC$ da 16.



(Wicksteed engenhosamente sustenta [*Coordinates of Laws of Distribution*, p. 51-52] que a renda pode ser negativa. Naturalmente os impostos podem absorver a renda: mas na terra que não remunera o trabalho do arado servirá o cultivo de árvores ou relva bruta. Ver acima, Livro Quarto. Cap. III, § 3.)

Leroy Beaulieu (*Répartition des Richesses*, Cap. II)* coligiu diversos fatos ilustrando a tendência das terras pobres a subir de valor em relação às ricas. Ele cita as seguintes cifras, mostrando a renda em francos por hectare (2 1/2 acres) de cinco classes de terra em várias comunas do Departamento de l'Eure e de l'Oise, em 1829 e 1852, respectivamente.

	Classe I	Classe II	Classe III	Classe IV	Classe V
1829	58	48	34	20	8
1852	80	78	60	50	40

* Paul Leroy Beaulieu — 1843-1916 — economista francês, um dos principais representantes da Escola Liberal e fundador do *Économiste Français* (1873). (N. dos T.)

Assim como não há um padrão absoluto de fertilidade, também não o há de bom cultivo. O melhor cultivo nas regiões mais ricas das ilhas do Canal da Mancha, por exemplo, implica um pródigo dispêndio de capital e trabalho por acre, porque elas estão próximas a bons mercados, e têm o privilégio de um clima uniforme e temperado. Se deixada à natureza, a terra não seria muito fértil porque, embora com muitas qualidades, tem dois elos fracos (deficiência em ácido fosfórico e potassa). Mas, em parte devido à abundância de algas nas suas praias, esses elos puderam ser reforçados, e a corrente se tornou assim excepcionalmente forte. Uma cultura intensiva, ou, como ordinariamente se diz na Inglaterra, uma “boa” cultura, dará assim 100 libras de precoces batatas por um simples acre, o que para um fazendeiro do oeste da América seria a sua ruína; relativamente às circunstâncias que o rodeiam, seria um mau, e não um bom cultivo.

§ 5. O enunciado que Ricardo deu à lei do rendimento decrescente era inexato. É porém provável que a inexatidão fosse devida não a erro de raciocínio, mas a descuido de expressão. Em todo o caso, ele teria tido razão em pensar que essas condições não eram de grande importância nas circunstâncias peculiares da Inglaterra, ao tempo em que escreveu, e para os fins especiais dos problemas práticos que tinha em vista. Naturalmente, ele não poderia prever a série de grandes inventos que estavam a ponto de abrir novas fontes de abastecimento e, ajudados pela liberdade de comércio, de revolucionar a agricultura inglesa; mas a história da agricultura na Inglaterra e outros países poderia tê-lo levado a dar maior importância à probabilidade de uma mudança.¹⁷⁶

Ricardo afirmou que os primeiros colonos numa região nova invariavelmente escolhem as terras mais ricas, e à medida que a população cresce, terrenos cada vez mais pobres são postos em cultivo, o que é exprimir-se imprecisamente, como se houvesse padrão absoluto de fertilidade. Mas, como já vimos, onde a terra é livre, cada qual escolhe a que melhor convém ao seu objetivo e dará, computadas todas as condições, o melhor rendimento ao seu capital e ao seu trabalho. Procura, pois, terrenos que possam de logo ser cultivados e deixa atrás os que tenham quaisquer elos frágeis na corrente dos seus elementos

176 Como diz Roscher (*Political Economy*. Sec. CLV), “julgando Ricardo, não se deve esquecer que não foi sua intenção escrever um compêndio sobre a ciência da Economia Política, mas apenas comunicar aos versados nesta o resultado de suas pesquisas, na forma mais breve possível. Eis por que tão freqüentemente ele escreve supondo certas premissas, e suas palavras só devem ser estendidas a outros casos depois de uma detida reflexão, ou de reelaboradas a fim de se adaptarem ao caso novo”.

* Wilhelm Roscher, economista alemão (1817-1849), representante da Escola Histórica alemã. Pretendia criar uma ciência econômica baseada na análise dos fatos históricos. Publicou uma *Súmula de um Curso de Economia Política Segundo o Método Histórico* (1843) e uma obra sobre a *Teoria das Crises* (1849), na qual, criticando J.-B. Say, estuda o problema da superprodução. (N. dos T.)

de fertilidade, por fortes que possam ser os outros elos. Além de ter que evitar a malária, deve pensar na comunicação com os mercados de consumo e os centros de aprovisionamento; e, em alguns casos, a necessidade de segurança contra os inimigos e as feras sobrepuja qualquer outra consideração. Não é, por isso, de esperar que as primeiras terras escolhidas se tornem sempre as que, em última análise, vêm a ser consideradas as mais férteis. Ricardo não levou em conta esse ponto e assim se expôs às objeções de Carey e outros, as quais, embora em grande parte baseadas numa interpretação falsa do pensamento daquele, tinham entretanto algum fundo de verdade.

O fato de que, em regiões novas, solos que um agricultor inglês consideraria pobres sejam por vezes cultivados antes de outros vizinhos que ele reputaria ricos, não está em contradição, como têm dito alguns escritores estrangeiros, com o conteúdo geral das teorias de Ricardo. A importância prática destas está em relação com as condições sob as quais o crescimento da população tende a originar uma crescente pressão sobre os meios de subsistência: isso transfere o centro de interesse da mera quantidade do produto do agricultor para o seu valor de troca, em termos das coisas que a população industrial da sua vizinhança oferecerá por ele.¹⁷⁷

§ 6. Ricardo e em geral os economistas de seu tempo foram muito pressurosos em tirar essa conclusão da lei do rendimento decrescente, e não levaram bastante em conta o aumento de possibilidades que dimana da organização. Mas, na realidade, todo agricultor recebe ajuda da presença de vizinhos, sejam agricultores ou cidadãos.¹⁷⁸ Mesmo se a maior parte destes for, como ele, ocupada na agricultura, eles lhe

177 Carey pretende haver demonstrado que "em todos os lugares do mundo o cultivo começou nas encostas das colinas, onde o solo era mais pobre, e as vantagens naturais de situação, menores. Com o desenvolvimento da riqueza e da população, os homens foram descendo das terras altas, que circundavam os vales, vindo agrupar-se aos seus pés". (*Principles of Social Science*. Cap. IV, § 4.) Ele chegou mesmo a argumentar que, quando um país densamente povoado cai na ruína, "quando a população, a riqueza e o poder de associação declinam, é o solo mais rico o abandonado pelos homens, que ocorrem de novo para os solos pobres" (*Ibid.*, cap. V, § 3), por converterem-se as terras ricas em difíceis em consequência do rápido crescimento da mata que dá asilo às feras e aos salteadores, e quiçá à malária. No entanto, a experiência de colonizadores mais recentes na África do Sul e noutros lugares não autoriza as suas conclusões, que na verdade são baseadas, em grande parte, em fatos relativos a países quentes. Mas muito do aparente atrativo dos países tropicais é enganoso: eles podem dar um rendimento muito elevado ao trabalho duro; mas o trabalho duro deles é impossível presentemente, embora a esse respeito alguma alteração possa ter sido feita pelo progresso da ciência médica e especialmente a bacteriológica. Uma brisa refrescante é tão necessária para uma vida vigorosa como a própria alimentação. A terra que oferece abundância de alimentos, mas cujo clima destrói a energia, não é mais produtiva da matéria-prima do bem-estar humano do que a terra que fornece menos comida, mas tem um clima fortificante.

O falecido Duque de Argyll descreveu a influência que a insegurança e a pobreza tiveram no cultivo obrigatório das montanhas da Escócia antes que um dos vales fosse viável (*Scotland as it is and was*. II, 74-75).

178 Num país novo, uma forma importante dessa ajuda é a de permitir-lhe cultivar terras ricas das quais, de outro modo, ter-se-ia afastado por medo de inimigos ou da malária.

proporcionam pouco a pouco boas estradas e outros meios de comunicação: dar-lhe-ão um mercado no qual possa comprar em condições razoáveis o de que precisar, em artigos de primeira necessidade, de conforto ou de regalo para si e sua família, e tudo o que é preciso para o seu trabalho; eles o assistem com conhecimentos, recursos médicos, instrução e distrações à porta; sua mente se alarga, e sua eficiência sob muitos aspectos aumenta. E se o centro comercial vizinho se torna um grande núcleo industrial, então seu ganho será muito maior. Tudo o que produz vale mais; coisas que ele tinha por hábito desperdiçar conseguem um bom preço. Novos horizontes se lhe abrem para laticínios e horticultura, e com uma série maior de produtos ele lança mão das rotações que mantêm a terra sempre ativa, sem privá-la de nenhum dos elementos necessários à fertilidade.

Ademais, como veremos posteriormente, um aumento de população tende a desenvolver a organização do comércio e da indústria; e, portanto, a lei do rendimento decrescente não tem aplicação tão exata no caso do capital e trabalho totais empregados em uma região como no do capital e trabalho investidos em um estabelecimento agrícola particular. Ainda no caso em que o cultivo tenha atingido um grau tal que qualquer dose adicional aplicada a um campo produzisse um rendimento menor que o anterior, é possível que um incremento da população desse origem a um aumento mais do que proporcional nos meios de subsistência. É certo que o mau dia é apenas procrastinado, mas é evitado no momento. O crescimento da população, se não for contido por outras causas, deverá sê-lo finalmente pela dificuldade de obter produtos primários. Mas, a despeito da lei do rendimento decrescente, a pressão da população sobre os meios de subsistência pode ser por muito tempo retardada, graças à abertura de novos campos de suprimento, ao barateamento das comunicações ferroviárias e marítimas, e ao desenvolvimento da organização e da ciência.

Em face disso, é de notar-se a dificuldade crescente de encontrar ar fresco e luz, e em alguns casos água fresca, nos lugares densamente povoados. As belezas naturais de um lugar de freqüência preferida têm um valor monetário direto, que não pode ser desprezado; mas exige um certo esforço para que se aquilate o verdadeiro valor que representa para homens, mulheres e crianças poderem passear em meio à bela e variada paisagem.

§ 7. Como já se disse, a terra, na linguagem econômica, inclui os rios e o mar. Em pesqueiros fluviais, o rendimento adicional a novas aplicações de capital e trabalho experimenta uma rápida diminuição. Quanto ao mar, diferem as opiniões. Seu volume é enorme, e o peixe é muito prolífico; muitos pensam que o homem pode pescar quantidades quase ilimitadas sem afetar apreciavelmente o número de peixes que restam no oceano; ou, em outras palavras, que a lei do rendimento

decrecente não se aplica bem à pesca marítima: enquanto outros acham que a experiência mostra cair a produtividade das zonas de pesca intensamente trabalhadas, mormente por barcos a vapor. A questão é importante, pois a futura população do mundo será afetada de maneira apreciável tanto pela quantidade quanto pela qualidade do peixe de que disporá.

Diz-se também que a produção das minas, entre as quais devemos contar as pedreiras e olarias, está sujeita à lei do rendimento decrescente; mas essa afirmação presta-se a interpretações equívocas. É verdade que encontramos continuamente uma dificuldade crescente em obter um suprimento maior de minerais, a menos que consigamos um crescente poder sobre os tesouros naturais através de melhoramentos na técnica da mineração e de um conhecimento melhor do conteúdo da crosta terrestre; e não há dúvida de que, não variando as outras condições, a contínua aplicação de capital e trabalho nas minas resultará numa taxa decrescente de rendimento. Mas esse rendimento não é um rendimento *líquido* como o de que falamos na lei do rendimento decrescente. Esse rendimento é parte de uma renda constantemente repetida, enquanto a produção das minas é meramente uma apreensão dos seus tesouros acumulados. O produto do campo é algo diverso do proveniente do solo, pois o campo, se bem cultivado, guarda a fertilidade. Mas o produto da mina é parte da própria mina.

Em outros termos, a oferta dos produtos da agricultura e da pesca é uma corrente perene; as minas são como que reservatórios da Natureza. Quanto mais rápido um reservatório se exaure, maior o trabalho de esvaziá-lo; mas, se um homem o esgotasse em dez dias, dez homens o fariam em um dia, e uma vez esgotado, nada mais dará. Assim as minas que estão sendo abertas este ano poderiam muito bem ter sido abertas há muitos anos: se os planos tivessem sido assentados com antecedência, dispostos para o serviço, o capital e o pessoal necessários, dez anos de suprimento de carvão poderiam ser obtidos em um ano, sem nenhuma dificuldade maior. E desde que um veio esgotou o seu depósito, não mais produzirá. Essa diferença é ilustrada pelo fato de que a renda da mina é calculada segundo um princípio diferente do que se aplica à de uma fazenda. O agricultor contrata devolver a terra tão rica quanto recebeu: uma companhia mineira não pode fazer o mesmo; e, enquanto a renda paga pelo agricultor é calculada por ano, a renda da mina consiste principalmente em *royalties* que são cobrados em proporção das quantidades extraídas dos depósitos naturais.¹⁷⁹

Por outro lado, os serviços que a terra presta ao homem, dando-lhe espaço, luz e ar no qual viver e trabalhar, obedecem estritamente à

179 Como diz Ricardo (*Principles*. Cap. II) — “A compensação dada (pelo arrendatário) por uma mina ou pedreira é paga pelo valor do carvão ou da pedra que pode ser extraída delas, e não tem relação com as forças originais e industriáveis da terra”. Mas tanto ele quanto outros parecem por vezes perder de vista essas distinções, ao discutirem a lei do rendimento decrescente em sua aplicação às minas. É especialmente o caso da crítica de Ricardo à teoria da renda de Adam Smith (*Principles*. Cap. XXIV).

lei do rendimento decrescente. É vantajoso aplicar um capital sempre crescente numa terra que goza de vantagens especiais de situação, quer naturais, quer adquiridas. As construções se lançam para o céu, a luz e a ventilação naturais são suplementadas por meios artificiais, e os elevadores atenuam a inconveniência dos pavimentos mais altos, e a esse gasto corresponde uma conveniência adicional, mas é rendimento decrescente. Contudo, por grande que seja o preço do arrendamento de um terreno, chega-se finalmente a um limite, depois do qual é melhor pagar mais por uma área maior do que empilhar andar sobre andar; tal como o agricultor que chegou a um ponto em que uma cultura mais intensiva não mais compensará as despesas, e é melhor pagar mais renda por um terreno adicional do que enfrentar a diminuição no rendimento que pode obter do emprego de mais capital e trabalho em sua antiga terra.¹⁸⁰ Daí resulta que a teoria das rendas dos terrenos de construção é substancialmente a mesma da relativa aos terrenos rurais. Estes e outros fatos semelhantes nos permitem hoje simplificar e generalizar a teoria do valor que Ricardo e Mill apresentaram.

E o que é certo para os terrenos edificáveis o é para muitas outras coisas. Se um fabricante possui, digamos, três máquinas de aplainar, existe uma certa quantidade de trabalho que ele pode facilmente obter delas. Se quer fazê-las trabalhar mais, deve economizar laboriosamente cada minuto durante o horário normal e talvez trabalhar horas extraordinárias. Assim, depois que estão bem aproveitadas, cada aplicação sucessiva de esforço nelas dá-lhe um rendimento decrescente. Por fim, o rendimento líquido é tão pequeno que ele acha mais barato comprar uma quarta máquina do que forçar a tanto trabalho suas máquinas velhas, tal como um agricultor que já cultivou intensamente sua terra acha mais vantagem arrendar uma extensão maior do que forçar a que já está trabalhada a produzir mais. Na verdade, sob certos pontos de vista o rendimento da maquinaria participa da natureza da renda, como será demonstrado no Livro Quinto.

NOTA SOBRE A LEI DO RENDIMENTO DECRESCENTE

§ 8. A elasticidade da noção de rendimento decrescente não pode ser inteiramente considerada aqui, já que não é senão um importante detalhe desse grande problema geral da distribuição econômica dos recursos na inversão de capital, que é a base do principal tema do Livro Quinto, e mesmo de uma grande parte de todo o volume. Todavia,

180 Naturalmente, o rendimento do capital investido em construções aumenta nas primeiras doses. Mesmo quando se pode obter o terreno por quase nada, é mais econômico construir-se casas de dois pavimentos do que de um; e até aqui se tem considerado mais econômico construir fábricas de quatro andares. Mas na América se expande a crença de que, onde a terra não é muito cara, as fábricas devem ser apenas de dois pavimentos, em parte para evitar os maus efeitos da vibração, e dos dispendiosos alicerces e paredes necessários para evitá-lo num edifício elevado; isto é, acha-se que o rendimento em acomodação diminui visivelmente depois que se gasta no terreno o capital e o trabalho precisos para levantar os dois pavimentos.

umas poucas linhas a esse respeito parecem apropriadas aqui, porque mais ênfase se tem dado recentemente ao assunto, sob a competente e sugestiva liderança do prof. Carver.¹⁸¹

Se um fabricante gasta uma soma desproporcional de seus recursos em maquinário, de sorte que uma parte considerável dele fica habitualmente ociosa; ou em construções, de modo a não ficar uma parte avultada do seu espaço bem ocupada; ou em seu pessoal de escritório, tendo assim que empregar parte dele em trabalho que não vale o que custa; então seu dispêndio nessa direção não será tão remunerativo como foi o gasto anterior, e pode dizer-se que lhe dá um “rendimento decrescente”. Mas esse emprego da expressão, embora estritamente correto, é capaz de desorientar se não usado com precaução. Pois, quando a tendência ao rendimento decrescente, obtido de trabalho e capital suplementares aplicados na terra, é tida como um exemplo especial da tendência geral ao rendimento decrescente de qualquer agente da produção empregado em proporção excessiva relativamente aos outros agentes, está-se inclinado a dar como estabelecido que a oferta dos outros fatores pode ser aumentada. Quer dizer, está-se exposto a negar a existência daquela condição — a fixidez do total de terra cultivável num velho país — que foi o principal fundamento das grandes discussões clássicas da lei do rendimento decrescente, que temos estado considerando. Mesmo ao agricultor individual não é sempre possível obter dez ou cinquenta acres adicionais pegados à sua gleba, precisamente quando deles precise, salvo a um preço proibitivo. E a esse respeito a terra difere da maioria dos outros agentes de produção, mesmo do ponto de vista individual. Essa diferença, com efeito, pode ser tida como de pequena monta em relação a um agricultor individualmente. Mas, do ponto de vista social, do ponto de vista dos capítulos seguintes sobre população, é vital. Examinemos esse ponto.

Em todas as fases de qualquer ramo de produção há uma certa distribuição dos recursos entre as várias despesas, que dá um resultado melhor que qualquer outra. Quanto mais hábil o homem no controle de qualquer negócio, mais próximo atingirá a distribuição ideal, da mesma sorte que, quanto mais hábil a primitiva dona de casa no controle do estoque de lã, mais se aproximará da sua distribuição ideal entre as diferentes necessidades da família.¹⁸²

Se o negócio se expande, ele aumentará o uso de cada requisito

181 Ver também os escritos dos profs. Bullock e Landry.

182 Nisso ele fará largo uso do que se denomina mais adiante “Substituição” de meios menos apropriados por outros mais apropriados. Discussões relacionadas diretamente com este parágrafo encontram-se no Livro Terceiro, cap. V, § 1-3; no Livro Quarto, cap. VII, § 8, e cap. XIII, § 2; no Livro Quinto, cap. III, § 3; cap. IV, § 1-4; cap. V, § 6-8; cap. VIII, § 1-5; cap. X, § 3, e no Livro Sexto, cap. I, § 7, e cap. II, § 5.

As tendências à utilidade decrescente e ao rendimento decrescente têm suas raízes, uma nas qualidades da natureza humana, a outra nas condições técnicas da indústria. Mas as distribuições de recursos, às quais se referem, são governadas por leis exatamente semelhantes. Em linguagem matemática, os problemas de *máxima* e *mínima* a que dão origem são expressos pelas mesmas equações gerais.

de produção na devida proporção; mas não, como se tem dito por vezes, proporcionalmente; por exemplo, a proporção entre o trabalho manual e o trabalho mecânico, apropriada a uma pequena fábrica de móveis, não o será a uma grande. Se faz a melhor distribuição possível de seus recursos, obtém o maior rendimento (marginal) de produção de que seja capaz o negócio, para cada aplicação. Se numa dada aplicação se excede, obterá nela um rendimento decrescente; porque as outras não estão aptas a segui-la adequadamente. E esse rendimento decrescente é análogo ao que o agricultor obtém quando cultiva a terra tão intensivamente que passa a ter um rendimento decrescente. Se o agricultor puder obter mais terra à mesma renda que a antiga, a tomará, sob pena de lhe atingir a imputação de ser um mau homem de negócios: e isso ilustra o fato de que a terra, do ponto de vista do agricultor individual, é simplesmente uma forma de capital.

Mas, quando economistas mais antigos falavam da lei do rendimento decrescente, encaravam os problemas da agricultura não só do ponto de vista individual do lavrador, mas da nação em conjunto. Assim, se a nação como um todo constata que seu estoque de plainas mecânicas ou de arados é desproporcionalmente grande ou pequeno, ela pode redistribuir os seus recursos, pode obter mais daquilo de que carece, enquanto gradativamente reduz o estoque das coisas de que há superabundância, mas isso não poderá fazer em relação à terra: pode cultivá-la mais intensivamente, mas ela não pode conseguir mais. E por esse motivo os velhos economistas insistiam judiciosamente em que, do ponto de vista social, a terra não está exatamente em pé de igualdade com aqueles agentes da produção que o homem pode aumentar sem limite.

Sem dúvida, num país novo em que existe abundância de terra rica ainda virgem, essa fixidez da quantidade total de terra é inoperante. Os economistas americanos dizem freqüentemente que o valor ou renda da terra varia com a distância dos bons mercados mais que com a fertilidade, porque mesmo presentemente há uma grande porção de terras ricas em seu país, ainda não cultivadas inteiramente. E do mesmo modo, eles atribuem pequena importância ao fato de não estar o rendimento decrescente do trabalho e do capital aplicados à terra por lavradores prudentes, num país como a Inglaterra, exatamente no mesmo pé do rendimento decrescente de uma inversão inadequada de recursos, por agricultores ou fabricantes imprudentes, numa quantidade desproporcionalmente grande de arados ou de máquinas de aplinar.

É certo que, quando se generaliza a tendência ao rendimento decrescente, o rendimento é suscetível de ser expresso em termos de valor e não de quantidade. Todavia, deve-se admitir que os velhos métodos de medir o rendimento em termos de quantidade freqüentemente se chocam com a dificuldade de interpretar corretamente uma dose de trabalho e capital sem a ajuda da medida em dinheiro, e que,

embora úteis para um largo apanhado preliminar, não podem ser levados muito além.

Mas até o recurso de utilizar o dinheiro nos falha se queremos comparar com uma medida comum a produtividade das terras em diferentes épocas e lugares; temos de recorrer então a métodos de medição aproximados, mais ou menos arbitrários, que não pretendem precisão numérica; mas que serão, contudo, suficientes para os fins usuais da História. Devemos ter em conta que há grandes variações nas quotas relativas de trabalho e capital que se combinam numa dose, e que o juro do capital é geralmente um item muito menos importante nos estágios atrasados da agricultura do que nos adiantados, a despeito de ser a taxa de juros geralmente muito mais baixa nesses últimos. Para a maioria dos fins, é talvez melhor adotar como medida comum um dia de trabalho não qualificado de uma dada eficiência: consideraríamos então a dose constituída de tanto trabalho de diferentes qualidades e de tantas cargas para juros e amortização do capital, quanto juntos perfizessem, digamos, dez dias daquele trabalho-padrão, fixadas as proporções desses elementos e seus diversos valores em termos de tal trabalho, de acordo com as circunstâncias especiais de cada problema.¹⁸³

Encontramos dificuldade semelhante ao comparar os rendimentos obtidos de trabalho e capital aplicados em diferentes circunstâncias. Tanto quanto as colheitas são da mesma natureza, o montante do rendimento pode ser medido pondo uma colheita em relação à outra; mas, sendo diversas, não se podem comparar salvo se reduzidos os rendimentos a uma comum medida de valor. Quando, por exemplo, se diz que a terra daria melhores rendimentos ao capital e trabalho gastos nela, com uma plantação ou uma dada rotação de cultivos do que com outra, deve entender-se que a afirmação só é correta com base nos preços da ocasião. Em tal caso, devemos tomar o período inteiro da rotação admitindo que a terra esteja, tanto no começo como no fim da rotação, nas mesmas condições; e levando em conta de um lado todo o trabalho e capital empregados durante o período inteiro, e do outro os rendimentos globais de todas as colheitas.

Deve ser recordado que o rendimento devido a uma dose de trabalho e capital não é tomado aqui incluindo o valor do capital em si. Por exemplo, se parte do capital empregado em uma fazenda consiste em novilhos de dois anos, então os rendimentos de um ano de trabalho e capital não incluirão o peso total desse gado no fim do ano, mas somente o aumento que tiveram durante o ano. Do mesmo modo, quando se diz que um agricultor trabalha com um capital de 10 libras esterlinas por acre, este inclui o valor de tudo o que ele possui na

183 A quota-trabalho da dose é naturalmente trabalho agrícola corrente; a quota-capital é também por si mesma o produto do trabalho prestado no passado por trabalhadores de muitos tipos e graus, acompanhados por "agregados".

fazenda; mas o volume total das doses de trabalho e capital aplicadas na exploração durante, digamos, um ano não inclui o valor total do capital fixo, como máquinas e cavalos, mas só o valor de seu uso, depois de deduções para juros, depreciação e reparos, se bem que compreenda o inteiro valor do capital circulante, como as sementes.

O método de mensuração do capital que acabamos de expor é o geralmente adotado e deve ter-se como subentendido, salvo indicação em contrário; mas, em algumas ocasiões, outro método pode ser mais recomendável. Por vezes é conveniente falar como se todo o capital aplicado fosse capital circulante aplicado no começo do ano ou durante ele: nesse caso, tudo o que está na fazenda no fim do ano faz parte do produto. Assim, o gado novo é considerado uma espécie de matéria-prima transformada no curso do tempo em gado gordo, pronto para o abate. Os instrumentos agrícolas mesmo podem ser tratados de igual maneira, tomados seus valores, no começo do ano, como um capital circulante colocado na fazenda, e ao encerrar o exercício, como produto. Esse processo nos habilita a evitar em grande parte a repetição de cláusulas condicionantes, como sobre depreciação etc., e a poupar de muitas maneiras o uso de palavras. É freqüentemente o melhor método para raciocínios gerais de caráter abstrato, particularmente se expressos em forma matemática.

A lei do rendimento decrescente tinha que ocupar os homens de pensamento em todo país densamente povoado. Foi enunciada pela primeira vez claramente por Turgot (*Oeuvres*. Ed. Daire, I, p. 420, 1),¹⁸⁴ como mostrou o prof. Cannan; e suas principais aplicações foram desenvolvidas por Ricardo.

184 Robert Jacques Turgot, barão de L'Auine (1727-1781), homem público e economista francês, colaborador da *Encyclopédie* e autor de uma obra de Economia — *Réflexions sur la Formation et la Distribution des Richesses* — (1776). Quando no Governo, promoveu importantes reformas econômicas visando a liberdade de comércio e de trabalho (1774/76). Sua doutrina foi, a princípio, influenciada pelos fisiocratas, mas deles se afastou, ressaltando a utilidade da indústria e do comércio. (N. dos T.)

CAPÍTULO IV

O Crescimento da População

§ 1. A produção de riqueza não é mais que um meio para o sustento do homem, para satisfação das suas necessidades e do desenvolvimento de suas atividades físicas, mentais e morais. Mas o próprio homem é o principal instrumento dessa produção, de que é o fim último.¹⁸⁵ Este e os dois capítulos seguintes estudarão a oferta de trabalho, isto é, o desenvolvimento da população, em número, vigor, conhecimento e caráter.

No mundo animal e vegetal, o crescimento em número é regido, de um lado, pela tendência dos indivíduos a propagar a espécie, e, de outro, pela luta pela vida, que elimina muitos exemplares novos antes que cheguem à maturidade. Somente na raça humana o conflito dessas duas forças contrárias é complicado por outras influências. De uma parte, as perspectivas do futuro levam muitos indivíduos a refrear seus impulsos naturais; por vezes com a intenção de melhor cumprir as suas obrigações como pais; outras vezes, como no exemplo de Roma sob o Império, por motivos subalternos. De outra parte, a sociedade exerce pressão sobre o indivíduo mediante sanções religiosas, morais e legais, ora com o intento de apressar, ora com o objetivo de retardar o crescimento da população.

O estudo do crescimento da população é considerado freqüentemente algo moderno. Mas, numa forma mais ou menos vaga, ele tem ocupado a atenção dos pensadores de todas as épocas. É à sua influência, freqüentemente não proclamada, e mesmo por vezes nem claramente reconhecida, que podemos atribuir grande parte das regras, costumes e cerimônias instituídas no Oriente e no Ocidente pelos legisladores, moralistas e pelos pensadores anônimos, cuja clarividência deixou as suas marcas nos hábitos nacionais. Entre as raças vigorosas, e nas

185 Vide Livro Quarto. Cap. I, § 1.

épocas de grandes conflitos armados, estimulou-se o aumento do número de homens capazes de empunhar armas; nas etapas mais avançadas do progresso, inculcavam um grande respeito pela santidade da vida humana, mas nas épocas mais atrasadas encorajaram e mesmo compeliram à morte inválidos e anciões, e por vezes certa proporção de crianças do sexo feminino.

Na antiga Grécia e Roma, com a válvula de segurança do poder de fundar colônias e em presença de constantes guerras, um aumento do número dos cidadãos era visto como uma fonte de força coletiva; o casamento era estimulado pela opinião pública, e em muitos casos mesmo pela lei; não obstante alguns pensadores, mesmo então, se apercebessem de que uma ação em contrário podia ser necessária se os encargos da paternidade cessassem um dia de pesar sobre os pais.¹⁸⁶ Em tempos posteriores pode-se observar, como disse Roscher,¹⁸⁷ que a concepção de que o Estado devia encorajar o crescimento da população sofreu um movimento regular de fluxo e de refluxo. Estava na preamar na Inglaterra, sob os dois primeiros Tudor, mas no curso do século XVI enfraqueceu; e começou a cair quando a abolição do celibato eclesiástico e a maior prosperidade do país deram um impulso sensível à população, enquanto a procura efetiva de mão-de-obra tinha diminuído pelo desenvolvimento do pastoreio e pelo colapso da parte do sistema industrial organizado pelos estabelecimentos monásticos. Mais tarde, o crescimento da população foi entravado pela elevação do padrão de conforto, efetivado com a adoção geral do trigo como alimentação básica dos ingleses na primeira metade do século XVIII. Nessa época, temia-se mesmo o que pesquisas posteriores mostraram ser infundado, que a população estivesse decrescendo. Petty¹⁸⁸ antecipou alguns dos argumentos de Carey e de Waketield sobre as vantagens de uma população densa. Child afirmava que “tudo que tende para despovoar um país tende a empobrecê-lo”, e que “a maioria das nações no mundo civilizado são mais ou menos ricas ou pobres proporcionalmente ao pequeno nú-

186 Assim, Aristóteles (*Política*, II, 6) objeta ao projeto de Platão de igualar a propriedade e abolir a pobreza, que isso só seria possível se o Estado exercesse um firme controle sobre o crescimento da população. E como Jowett assinalou, o próprio Platão se apercebeu disso (Ver *Leis*, v. 740 e ARISTÓTELES, *Política*, VII, 16). A opinião, antes sustentada, de que a população da Grécia declinou a partir do século VII a.C. e a de Roma a partir do III, foi recentemente questionada. Ver MEYER, Edouard. “Die Bevölkerung des Altertums”. In: *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*.

187 *Political Economy*. § 254.

188 Ele sustenta que a Holanda é mais rica do que parece em relação à França, porque seu povo pode beneficiar-se de muitas vantagens inacessíveis aos que vivem em terras mais pobres e por isso muito espalhados. “Terra rica é melhor do que terra grossa da mesma renda” — *Political Arithmetick*. Cap. I.

* Sir William Petty (1623-1687), médico e economista inglês, conselheiro de Cromwell e de Carlos II, defendia a liberdade de comércio e foi um dos primeiros a afirmar que o preço das mercadorias é determinado pelo trabalho necessário à sua produção. (N. dos T.)

mero ou à abundância de sua população, e não à esterilidade ou fertilidade de seu solo".¹⁸⁹ No mais aceso da luta mundial contra a França, quando a convocação de mais e mais tropas se intensificava, e as indústrias reclamavam mais braços para suas novas máquinas, a inclinação das classes dirigentes a favor de um aumento da população se acentuou vigorosamente. Esse movimento de opinião chegou a um tal ponto que, em 1796, Pitt declarou que um homem que enriqueceu o seu país com grande número de filhos tinha direito a ser assistido por ele. Uma lei, passada em meio às preocupações militares de 1806 e que concedia isenção de impostos aos pais com mais de dois filhos legítimos, foi revogada assim que Napoleão foi confinado com segurança em Santa Helena.¹⁹⁰

§ 2. Mas durante todo esse tempo, entre os que refletiam mais seriamente sobre os problemas sociais, crescia a convicção de que um desordenado crescimento da população, fortalecendo ou não o Estado, devia fatalmente causar uma grande miséria, e de que os dirigentes não tinham o direito de subordinar a felicidade individual ao engrandecimento do Estado. Na França particularmente, como vimos, foi provocada uma reação pelo egoísmo cínico com que a corte e seus apaniguados sacrificavam o bem-estar do povo pelo seu luxo e sua glória militar. Se as idéias humanitárias dos fisiocratas tivessem podido vencer a frivolidade e a dureza das classes privilegiadas da França, o século XVIII não teria talvez expirado no mundo e na carnificina, a marcha da liberdade na Inglaterra não teria sido detida e o progresso numa só geração teria ido além do que está hoje. Mas no estado em que estavam as coisas, pouca atenção se prestou ao protesto cauteloso mas enérgico de Quesnay: "Mais do que aumentar a população, o que se deve é aumentar a renda nacional, pois uma situação de maior

189 *Discourses on Trade*. Cap. X. Harris diz o mesmo, no *Essay on Coins*, pp. 32-33, e propõe o "encorajamento do matrimônio entre as classes baixas, mediante a outorga de certos privilégios aos que têm filhos" etc.

190 "Façamos", dizia Pitt, "da assistência um direito e uma honra para os que têm um grande número de filhos, em lugar de um motivo de opróbrio e de menosprezo. Uma família numerosa será então uma bênção e não maldição, e se traçará uma linha justa de demarcação entre os que se podem bastar pelo trabalho, e os que, após terem enriquecido sua pátria com muitos filhos, têm direito a ser protegidos por ela". Naturalmente ele desejava "desencorajar a assistência onde não fosse necessária". Napoleão I tinha oferecido tomar por sua conta um membro de qualquer família que tivesse sete filhos varões; e Luís XIV, seu predecessor no massacre de homens, isentou de impostos todos os que casassem antes dos 20 ou que tivessem mais de dez filhos legítimos. A comparação do rápido crescimento da população alemã em relação à francesa foi a principal razão que levou a Câmara francesa a ordenar que a educação e o sustento do sétimo filho das famílias necessitadas fossem assumidos pelo Estado: e em 1913 foi promulgada uma lei concedendo abonos, sob certas condições, aos pais de grandes proles. A lei inglesa de orçamento para 1909 favoreceu um pequeno abatimento no imposto de renda para os pais de família.

conforto resultante de uma boa renda é preferível à de uma população excessiva relativamente aos seus rendimentos e em carência contínua dos meios de subsistência”.¹⁹¹

Adam Smith pouco falou sobre a questão da população, pois, com efeito, escreveu num dos momentos culminantes da prosperidade das classes operárias; mas o que disse é sábio, bem pesado e num tom moderno. Aceitando a doutrina fisiocrática como base, corrigiu-a, insistindo sobre o fato de que as coisas necessárias à vida não são em quantidade fixa e determinada, porém muito variada de lugar para lugar e de tempo para tempo, e podem variar ainda mais.¹⁹² Mas não desenvolveu inteiramente essa idéia. E nada o levou a prever a segunda grande restrição à doutrina fisiocrática, marcante em nossa época, decorrente do fato de transportar-se trigo do centro da América até Liverpool por menos que o custo do transporte através da Inglaterra.

O século XVIII chegava ao seu término e o novo século começava, cada ano a condição das classes trabalhadoras na Inglaterra se tornando mais sombria. Uma série espantosa de más colheitas,¹⁹³ uma guerra ruinosa¹⁹⁴ e uma revolução nos métodos da indústria, que desfez velhos laços, combinaram-se com uma imprudente lei de amparo aos pobres (*Poor Law*) para levar as classes trabalhadoras à maior miséria que jamais sofreram, pelo menos de que se tem notícia a partir de registros fidedignos da história social inglesa.¹⁹⁵ E, para coroar tudo, entusiastas

191 A doutrina fisiocrática sobre a tendência da população de aumentar até o limite dos meios de subsistência foi expressa por Turgot, nestas palavras: o empregador, “como sempre pode escolher entre um grande número de trabalhadores, escolha o que trabalhe mais barato. Em concorrência uns com os outros, os operários são compelidos a baixar o preço. Em todo gênero de trabalho deve suceder, e sucede de fato, que o salário do trabalhador se limita ao que lhe é necessário para a subsistência”. (*Sur la Formation et la Distribution des Richesses*. § VI). Sir James Steuart (*Inquiry*, Livro Primeiro. Cap. III) disse no mesmo sentido: “A capacidade procriadora se assemelha a uma mola forçada por um peso, a qual se expande na proporção da diminuição da resistência: quando os alimentos permanecem estacionários algum tempo, sem aumentar nem diminuir, a população cresce tanto quanto possível; se as provisões vêm a cair, a mola fica sobrecarregada, sua força se anulará, os habitantes diminuirão ao menos em proporção à sobrecarga. Se ao contrário aumentam os alimentos, a mola, que estava a 0, começará a se expandir proporcionalmente à diminuição da resistência, a população passará a se alimentar melhor e se multiplicará, e, à medida que cresce o seu número, os alimentos tornar-se-ão outra vez escassos”. Sir James Steuart era muito influenciado pelos fisiocratas, e na verdade mais imbuído das idéias políticas continentais que das inglesas; e seus projetos artificiosos para regular a população parecem para nós muito remotos. Ver seu *Inquiry*. Livro Primeiro. Cap. XII. “Da grande vantagem de combinar uma teoria bem elaborada e um perfeito conhecimento dos fatos com a intervenção do Governo para multiplicar a população”.

192 Ver *Wealth of Nations*. Livro Primeiro. Cap. VIII, e Livro Quinto. Cap. II, e também acima, Livro Segundo. Cap. IV.

193 O preço médio do trigo na década 1771/80, na qual Adam Smith escreveu, foi de 34 s. 7 d.; na 1781/90, foi 37 s. 1 d.; na 1791-1800, foi 63 s. 6 d.; na 1801/10, 83 s. 11 d.; na 1811/20, 87 s. 6 d.

194 No começo do último século, os impostos no Império — na maior parte impostos de guerra — elevaram-se a 1/5 de toda a renda do país; enquanto hoje não passam muito de 1/20, e em grande parte mesmo são gastos em educação e outros benefícios que o Governo então não provia.

bem-intencionados, principalmente sob a influência francesa, propunham esquemas comunistas que permitiriam ao povo descarregar sobre a sociedade a inteira responsabilidade de criar seus filhos.¹⁹⁶

Assim, enquanto o serviço de recrutamento e o patrão reclamavam medidas para acelerar o crescimento da população, homens de visão mais larga começaram a investigar se a raça poderia escapar à degradação, caso a população continuasse a crescer. Desses estudiosos, o principal foi Malthus, e o seu *Essay on the Principle of Population* é o ponto de partida de todas as pesquisas modernas sobre a matéria.

§ 3. A argumentação de Malthus consiste em três partes, que é mister distinguir. A primeira, relativa à oferta de mão-de-obra. Por um estudo metucioso dos fatos, prova que todos os povos, de cuja história temos um conhecimento documental, foram tão prolíficos que o seu progresso em número teria sido rápido e contínuo, se não fosse contido seja pela escassez de coisas necessárias à vida, seja por outra causa qualquer, como a doença, a guerra, o infanticídio, ou por último a restrição voluntária.

A segunda parte se relaciona com a procura de mão-de-obra. Como a primeira, é baseada em fatos, mas numa classe de fatos diferentes. Ele demonstra que, até o momento em que escreveu, nenhum país (em oposição a uma cidade como Roma ou Veneza) pôde obter um suprimento abundante de coisas necessárias à vida depois que seu território ficou densamente povoado. A produção que a natureza dá em troca do trabalho humano é a sua procura efetiva de população. E mostra que até aquele momento um rápido aumento da população, quando já densa, não levou a um aumento proporcional dessa procura.¹⁹⁷

Na terceira parte ele formula a conclusão de que o acontecido no passado deverá suceder no futuro; e que o crescimento da população seria impedido pela pobreza ou qualquer outra causa de sofrimento, a não ser que o seja pela restrição voluntária. Convida então o povo

195 Ver abaixo o § 7, e acima, Livro Primeiro. Cap. IV, § 5-6.

196 Notadamente GODWIN, em seu *Inquiry Concerning Political Justice* (1792). É interessante confrontar a crítica de Malthus a esse ensaio (Livro Terceiro. Cap. II) com os comentários de Aristóteles sobre a *República* de Platão (ver especialmente *Política*, II, 6).

197 Mas muitos dos seus críticos o supõem como tendo exposto sua opinião com muito menos reservas do que na realidade; esqueceram passagens como esta: "Comparando o estado da sociedade em idades primitivas com o da época atual, posso dizer com segurança que os males resultantes do princípio da população mais têm diminuído que aumentado, mesmo com a desvantagem de uma ignorância quase total de sua causa verdadeira. E, se podemos alimentar a esperança de que essa ignorância seja gradualmente dissipada, não parece desarrazoado esperar que esses males serão reduzidos ainda mais. O aumento da população absoluta, que naturalmente se produzirá, só tenderá a enfraquecer muito pouco essa esperança, uma vez que tudo depende das proporções relativas existentes entre a população e os alimentos, e não do número absoluto da população. Na primeira parte desta obra mostrou-se que os países que possuíam menos habitantes eram, freqüentemente, os que mais haviam sofrido os efeitos do princípio da população". *Essay*. Livro Quarto. Cap. XII.

a usar dessa restrição e, vivendo uma vida de castidade, a abster-se de casar demasiadamente cedo.¹⁹⁸

O que disse sobre as disponibilidades demográficas, nosso único interesse direto neste capítulo, permanece substancialmente válido. As mudanças que o curso dos tempos introduziu na teoria da população se refletem principalmente na segunda e na terceira partes de sua argumentação. Já assinalamos que os economistas ingleses da primeira metade do século passado sobreestimaram a tendência de uma população crescente fazer pressão sobre os meios de subsistência, e não se pode culpar Malthus de não ter previsto os grandes progressos do transporte a vapor, por terra e pelo mar, que permitiram aos ingleses da geração presente obter os produtos dos países mais ricos da Terra a um custo relativamente pequeno.

Mas o fato de que não previu essas transformações tornou anti-quadas na sua forma a segunda e a terceira partes de sua argumentação, ainda que permaneçam, contudo, válidas na essência em sua maior parte. Continua sendo certo que, a menos que as restrições ao

198 Na primeira edição de seu ensaio, 1798, Malthus apresentou a sua argumentação sem ajuntar uma exposição detalhada de fatos, embora de início tenha julgado necessário tratar o assunto com o estudo de fatos; como o demonstra o haver dito a Pryme (que depois veio a ser o primeiro professor de Economia Política em Cambridge), "que sua teoria foi pela primeira vez sugerida ao seu espírito numa discussão que teve com seu pai sobre a situação de alguns países estrangeiros" (PRYME. *Recollections*. p. 66). A experiência americana demonstrou que a população, se o seu crescimento não fosse contido, duplicaria em cada vinte e cinco anos. Ele sustentou que, mesmo num país densamente povoado como a Inglaterra, com seus 7 milhões de habitantes, era concebível, embora não provável, que uma população duplicada pudesse obter a duplicação da produção de alimentos extraídos do solo inglês: mas que outro incremento igual da população não bastaria para duplicar a produção novamente. "Tomemos isso como regra para nós, embora certamente esteja além da verdade; e suponhamos que toda a produção da ilha pudesse ser aumentada cada vinte e cinco anos (isto é, a cada duplicação populacional) numa quantidade de alimentos igual à que no momento produz"; ou, em outras palavras, numa progressão aritmética. Seu desejo de fazer-se claramente entendido, como disse Wagner em sua excelente introdução ao estudo da população (*Grundlegung*. 3ª ed., p. 453), levou-o a "agüçar demasiado sua doutrina e a formulá-la de maneira tão absoluta". Tomou assim o hábito de dizer que a produção é suscetível de aumentar numa progressão aritmética, e muitos autores julgaram que ele atribuía importância à frase em si, quando esta era apenas a forma resumida de exprimir o que considerava a concessão mais extrema que se pudesse razoavelmente exigir dele. O que queria dizer, em linguagem moderna, era que a tendência para o rendimento decrescente, implícita em toda a sua argumentação, começaria a atuar fortemente depois que a produção da ilha tivesse dobrado. Um trabalho duplo daria uma produção duplicada; mas o trabalho quadruplicado apenas a triplicaria; e o trabalho oito vezes aumentado não chegaria a quadruplicar a produção. Na segunda edição, 1803, Malthus se apoiou numa exposição de fatos tão vasta e meticulosa, que lhe deu direito a um lugar entre os fundadores da Economia Histórica; abrandou e explanou muitos dos pontos surpreendentes de sua antiga teoria, embora não tivesse abandonado (tal como figurava em edições anteriores de sua obra) o uso da expressão "progressão aritmética". Expressiu, em particular, uma visão menos pessimista do futuro da raça humana; confiava em que o comedimento moral pudesse limitar a população, sem que entrassem em jogo os velhos entraves, o vício e a miséria. Francis Place, que não deixou de apontar seus defeitos, escreveu em 1822 excelente apologia sobre ele. Boas exposições da obra de Malthus se encontram em BONAR. *Malthus and his Work*. CANNAN. *Production and Distribution, 1776-1848* e NICHOLSON. *Political Economy*. Livro Primeiro. Cap. XII.

aumento da população que estavam em vigor nos fins do século XIX sejam incrementadas em seu todo (elas certamente se modificarão nas regiões ainda imperfeitamente civilizadas), será impossível que se estendam os hábitos de conforto da Europa ocidental sobre o mundo inteiro e que se mantenham por muitos séculos. Mas sobre isso falaremos mais, em seguida.¹⁹⁹

§ 4. O crescimento de uma população depende primeiro do seu *aumento natural*, isto é, do excesso dos nascimentos sobre os óbitos e, em segundo lugar, da emigração.

O número de nascimentos depende principalmente dos costumes relativos ao casamento, cuja história primitiva está cheia de ensinamentos. Devemos, porém, limitar-nos aqui às condições do matrimônio nos modernos países civilizados.

A idade de casar varia com o clima. Nos climas quentes, a fecundidade reponta cedo e cedo se extingue; nos frios, começa e acaba tarde;²⁰⁰ mas, em qualquer caso, quanto mais o casamento é distanciado da idade em que é natural no país, menor a taxa de nascimento, sendo decerto a idade da mulher muito mais importante a esse respeito que a do marido.²⁰¹ Num clima dado, a idade média do casamento depende, principalmente, da facilidade com que os jovens podem estabelecer-se e sustentar uma família de acordo com o padrão de conforto que prevalece entre seus amigos e conhecidos, e, portanto, essa média varia conforme as diferentes posições sociais.

Nas classes médias, raro a renda de um homem atinge o seu máximo antes dos quarenta ou cinquenta anos, e as despesas de sustento dos filhos são grandes e perduram por muitos anos. O artesanão

199 Tomando 1,5 bilhão como a população atual do mundo, e admitindo que a sua atual taxa de crescimento (cerca de 8 por 1 000 anualmente, segundo comunicação de Ravenstein à British Association, em 1890) continue, verificaremos que em menos de duzentos anos subirá a 6 bilhões, ou seja, a uma média de 200 por milha quadrada de terra fértil (Ravenstein conta 28 milhões de milhas quadradas de terras inteiramente férteis, e 14 milhões de campos pobres. A primeira estimativa é considerada por muitos demasiado elevada; mas tendo isso em conta, se se calcula a terra menos fértil pelo que vale, o resultado será de cerca de 30 milhões de milhas quadradas, cifra que adotamos no cálculo acima). Enquanto isso, haverá provavelmente um grande progresso nas artes agrícolas: e, assim sendo, a compressão demográfica sobre os meios de subsistência poderá ser contida por cerca de duzentos anos, não mais.

200 Naturalmente, a duração de uma geração tem a sua influência no crescimento da população. Se é de 25 anos num lugar, e de 20 noutro, e se em cada um a população dobra uma vez em duas gerações, durante mil anos, o aumento será de 1 milhão de vezes no primeiro caso e de 30 milhões no segundo.

201 O dr. Ogle (*Statistical Journal*. v. 53) calcula que se a idade média do casamento das mulheres na Inglaterra fosse retardada de cinco anos, o número de filhos por casal, hoje de 4,2, cairia para 3,1. Korösi, baseando-se no que ocorre no clima relativamente quente de Budapeste, acha que de 18 a 20 anos é a idade mais prolífica para as mulheres, e de 24 a 26 para os homens. Mas conclui que é aconselhável um pequeno adiamento do matrimônio para depois dessas idades, visto que a vitalidade dos filhos de mulheres abaixo de 20 anos é geralmente fraca. Ver *Proceedings of Congress of Hygiene and Demography*. Londres, 1892 e *Statistical Journal*. v. 57.

ganha aos vinte e um anos quase tanto quanto mais tarde, a não ser que suba a um posto de responsabilidade, mas não ganha muito antes dessa idade; seus filhos lhe são uma carga considerável até atingirem os quinze anos, a menos que sejam colocados numa fábrica onde possam manter-se desde cedo. O trabalhador comum ganha aproximadamente um salário máximo aos dezoito, e seus filhos desde cedo ganham a própria vida. Em consequência, a idade média do casamento é mais alta nas classes médias, baixa entre os artesãos, e ainda mais baixa entre os trabalhadores não qualificados.²⁰²

Os trabalhadores não qualificados, quando sua pobreza não é tão grande que os prive do necessário e sempre que não exista uma causa externa que impeça o aumento de seu número, duplicam, geralmente, cada trinta anos, quer dizer, multiplicam-se um milhão de vezes em seiscentos anos e um bilhão de vezes em mil e duzentos anos e poder-se-ia inferir daí, *a priori*, que seu aumento esteve contido, ocasionalmente, por um período considerável. Essa dedução é confirmada pela História. Em toda a Europa, na Idade Média, e ainda em algumas das suas partes até a época atual, os trabalhadores solteiros habitam de ordinário na fazenda ou com os pais, enquanto um casal geralmente requer uma casa para viver. Quando uma aldeia tem tantos trabalhadores quantos pode empregar, o número de casas não aumenta e os jovens têm que esperar da melhor maneira que possam.

Há muitas partes da Europa, mesmo hoje, em que o costume, com força de lei, impede que em cada família haja mais de um filho casado. De ordinário é o mais velho, mas em alguns lugares o mais jovem; e se qualquer outro filho casa, deve deixar a aldeia. Quando

202 O termo casamento no texto deve ser entendido no sentido amplo, compreendendo não só os casamentos legítimos, mas também as uniões livres suficientemente duráveis para assumir, ao menos durante alguns anos, as responsabilidades práticas da vida conjugal. Elas são, não raro, contraídas muito cedo e freqüentemente levam aos casamentos legais, depois de alguns anos. Por essa razão a idade média do casamento, no sentido lato da palavra, o único com que nos ocupamos aqui, é inferior à média de idade do casamento legítimo. A correção que se deveria fazer por esse conceito, para todas as classes de trabalhadores, seria provavelmente considerável; mas é bem maior no caso dos trabalhadores não qualificados do que em qualquer outra classe. As estatísticas seguintes devem ser interpretadas à luz dessa observação e do fato de que todas as estatísticas industriais britânicas são viciadas pela falta de cuidado bastante na classificação das classes trabalhadoras nos censos oficiais. O 49º Relatório Anual do Registro Geral informa que em certos distritos selecionados os registros de casamento de 1884/85, examinados, apresentaram os seguintes resultados, nos quais o número que segue cada ocupação é a média de idade dos solteiros ao se casarem, e o número a seguir, entre parênteses, a média de idade das moças que casaram com homens dessa ocupação: mineiros, 24,06 (22,46); tecelões, 24,38 (23,43); sapateiros, alfaiates, 24,92 (24,31); artesãos, 25,35 (23,70); trabalhadores, 25,56 (23,66); empregados no comércio, 26,25 (24,43); lojistas e empregados, 26,67 (24,22); agricultores e filhos, 29,23 (26,91); classes liberais e independentes, 31,22 (26,40). O dr. Ogle, no estudo já citado, mostra que a taxa de casamentos é maior geralmente nas regiões da Inglaterra onde há uma percentagem maior de mulheres entre 15 e 25 anos empregadas na indústria. Isso sem dúvida é devido, como sugere ele, em parte ao desejo dos homens de terem os seus recursos suplementados pelos de suas mulheres; mas pode também, em parte, ser devido a um excesso de mulheres em idade de casamento nesses distritos.

encontramos uma grande prosperidade material e ausência total de extrema miséria, nos recantos tradicionalistas do Velho Mundo, a explicação desse fenômeno está na sobrevivência de tal costume, com todos os seus males e dificuldades.²⁰³ É certo que a severidade desse costume pode ser amenizada pela emigração, mas na Idade Média a livre circulação do povo era entravada por rigorosos regulamentos. As cidades livres, é verdade, freqüentemente encorajavam a imigração do interior: mas os regulamentos das corporações eram sob certos aspectos quase tão cruéis para os que queriam escapar de suas antigas moradas quanto as regras impostas pelos próprios senhores feudais.²⁰⁴

§ 5. A esse respeito a situação do lavrador assalariado mudou muito. As cidades estão hoje sempre abertas para eles e seus filhos, e se partem para o Novo Mundo, têm possibilidade de ser mais bem-sucedidos que qualquer outra classe de imigrante. Mas, por outro lado, a elevação gradual do valor da terra e sua crescente escassez tende a entrar o aumento da população em algumas regiões onde prevalece o sistema da pequena propriedade rural, onde não se encontra iniciativa bastante para fundar novas indústrias ou para emigrar, e os pais sentem que a posição social de seus filhos dependerá da extensão de suas glebas. Os proprietários rurais inclinam-se a limitar artificialmente o tamanho de suas famílias e a encarar o casamento como um contrato mercantil, procurando sempre casar seus filhos com herdeiras. Francis Galton assinalou que, nas famílias dos pares ingleses, se bem que haja geralmente grandes, o hábito de casar o filho mais velho com uma herdeira, que presumivelmente não é de estirpe fecunda, e por vezes o de dissuadir os filhos menores do casamento, têm levado à extinção de muitas famílias nobres. Hábitos semelhantes entre os agricultores franceses, combinados com a preferência por famílias pequenas, têm mantido o seu número quase estacionário.

Por outro lado, parece não haver condições mais favoráveis ao rápido desenvolvimento da população do que as existentes nas regiões agrícolas dos novos países. Terra há em abundância, estradas de ferro e vapores carregam a produção da terra e em troca trazem utensílios dos tipos mais aperfeiçoados e muito das comodidades e luxos da vida. Para o fazendeiro, como na América é chamado o proprietário rural, uma grande família não é, por conseguinte, um fardo, mas uma ajuda.

203 Assim, numa visita ao vale de Jachenau, nos Alpes Bávaros, cerca de 1880, se encontrava esse costume em pleno vigor. Favorecidos por uma grande e recente alta no valor de seus bosques, explorados de modo muito previdente, os habitantes vivem prosperamente em grandes casas, e seus irmãos e irmãs mais jovens trabalham como criados em seus velhos lares ou noutros lugares. Pertenciam a uma raça diversa da dos trabalhadores dos vales vizinhos, que levavam uma vida pobre e dura, mas que pareciam pensar que os de Jachenau haviam adquirido sua prosperidade material a um preço demasiado alto.

204 Ver ROGERS. *Six Centuries*. p. 106-107.

Ele e os seus vivem uma saudável vida ao ar livre, nada há para embarçar, mas, ao contrário, tudo estimula o crescimento da população. O aumento natural é auxiliado pela imigração, e assim, a despeito de algumas classes de habitantes das grandes cidades da América recusarem-se, segundo se diz, a ter muitos filhos, a população cresceu dezesseis vezes nos últimos cem anos.²⁰⁵

205 A extrema prudência dos proprietários agrícolas em condições estacionárias foi notada por Malthus; veja-se o que disse da Suíça (*Essay*. Livro Segundo. Cap. V). Adam Smith observou que as mulheres pobres do norte da Escócia tinham freqüentemente vinte crianças, das quais apenas duas atingiam a maturidade (*Wealth of Nations*. Livro Primeiro. Cap. VIII); e Doubleday insistiu sobre a idéia de que a privação estimula a fertilidade (*True Law of Population*). Veja-se também SADLER. *Law of Population*. Herbert Spencer parecia julgar provável que bastaria o progresso da civilização para barrar completamente o crescimento da população. Mas a observação de Malthus de que a capacidade procriadora é menor entre as raças bárbaras que entre as civilizadas foi generalizada por Darwin para todo o reino animal e o vegetal.

Charles Booth (*Statistical Journal*. 1893) dividiu Londres em 27 distritos (distritos principalmente de registro), classificando-os na ordem da pobreza, da superpopulação, da taxa de nascimentos e da taxa de óbitos. Verificou ele que as quatro ordens geralmente coincidem. O excesso de nascimentos sobre óbitos tem seus índices mais baixos nos distritos muito ricos e nos muito pobres.

A taxa de nascimentos na Inglaterra e Gales está caindo nominalmente quase na mesma proporção tanto na cidade como no campo. Mas a migração contínua dos jovens, das zonas rurais para as áreas industriais, fez cair consideravelmente os contingentes de moças casadas nos distritos rurais; e, levando em conta esse fato, verificamos que a percentagem de nascimentos em relação ao número de mulheres capazes de gerar é muito mais alto nesses distritos do que nas cidades: tal como o seguinte quadro, publicado pelo *Register-General*, em 1907, revela:

Média Anual de Nascimentos nas Áreas Urbanas e Rurais

Urbanas (20 grandes cidades, com uma população total de 9 742 404 pessoas, na data do Censo de 1901)				
Período	Calculado sobre a população total		Calculado sobre a população feminina entre 15 e 45 anos	
	Taxa por 1 000	Índice 1870/ 72 = 100	Taxa por 1 000	Índice 1870/ 72 = 100
1870/72 ..	36,7	100,0	143,1	100,0
1880/82 ..	35,7	97,3	140,6	98,3
1890/92 ..	32,0	87,2	124,6	87,1
1900/02 ..	29,8	81,2	111,4	77,8
Rurais (112 distritos inteiramente rurais, com uma população total de 1 330 319, na data do Censo de 1901)				
1870/72 ..	31,6	100,0	158,9	100,0
1880/82 ..	30,3	95,9	153,5	96,6
1890/92 ..	27,8	88,0	135,6	85,3
1900/02 ..	26,0	82,3	120,7	76,0

Os movimentos de população na França foram estudados com cuidado excepcional, e a grande obra sobre a matéria de Levasseur, *La Population Française*, é um manancial de informações valiosas sobre outras nações. Montesquieu, talvez raciocinando um tanto a

Em suma, parece provado que a natalidade é geralmente mais baixa entre os abastados do que entre os que fazem provisão muito diminuta para o seu futuro e de suas famílias, vivendo uma vida ativa, e que a fecundidade é reduzida pelos hábitos luxuosos de viver. Provavelmente é também diminuída por excesso de esforço mental; quer dizer, dado o vigor natural dos pais, sua propensão a ter uma família numerosa é reduzida por um grande aumento da fadiga mental. Naturalmente os que realizam trabalhos intelectuais superiores têm, como classe, um vigor constitucional e nervoso acima da média; e Galton mostrou que eles não constituem uma classe impropolífica. Mas comumente casam tarde.

§ 6. O crescimento da população na Inglaterra tem uma história mais claramente definida que a do Reino Unido, e há algum interesse em fixar seus principais movimentos.

As restrições impostas ao crescimento da população durante a Idade Média foram as mesmas na Inglaterra que noutros países. Na Inglaterra, como alhures, as ordens religiosas eram um refúgio para aqueles que não podiam casar, e o celibato religioso, conquanto agindo indubitavelmente, em certa medida, como um entrave autônomo ao crescimento da população, deve ser principalmente tomado mais como uma das formas pelas quais se exprimiam as forças naturais propensas à limitação, do que como uma nova causa que se ajuntasse a elas. As moléstias infecciosas e contagiosas endêmicas ou epidêmicas eram motivadas pelos hábitos anti-higiênicos de vida ainda mais acentuadas na Inglaterra que no Sul da Europa. Fome surgia do fracasso das colheitas e das dificuldades de comunicação, embora esse mal fosse mais atenuado na Inglaterra que em outros lugares.

A vida do campo, como alhures, era rígida em seus hábitos; para

priori, acusou a lei da primogenitura, vigente na França no seu tempo, como responsável pela redução do número de filhos, e Le Play assacava a mesma acusação contra a lei da partilha obrigatória. Levasseur (*loc. cit.*, v. III, p. 171-177) chama a atenção para o contraste; e observa que a expectativa de Malthus quanto aos efeitos do Código Civil sobre a população estavam mais de acordo com Montesquieu do que com o diagnóstico de Le Play. Mas de fato a taxa de nascimentos varia muito de uma para outra região da França. É geralmente menor nos lugares onde a maioria dos habitantes é constituída de proprietários de terra do que onde não o é. Se, todavia, classificarmos os Departamentos da França em grupos pela ordem ascendente da propriedade sucessória (*valeurs sucessionales par tête d'habitant*), a taxa de natalidade correspondente cai quase uniformemente, sendo de 23 por 100 mulheres casadas entre 15 e 50 anos para os dez Departamentos em que a propriedade herdada é de 48/57 francos; e 13,2 para o Departamento do Sena, onde é de 412 francos. E em Paris mesmo, as circunscrições habitadas pelas pessoas abastadas apresentam uma percentagem menor de famílias com mais de duas crianças do que os distritos mais pobres. É muito interessante a análise cuidadosa que Levasseur nos dá da relação entre as condições econômicas e a natalidade, sendo sua conclusão geral que essa relação não é direta, mas indireta, pela mútua influência de ambas sobre os costumes e hábitos de vida (*moeurs*). Ele parece sustentar que, não obstante possa ser o declínio da população da França, em comparação com o das nações vizinhas, lamentável do ponto de vista político e militar, do ponto de vista do conforto material e mesmo do progresso social o mal é associado a muitas vantagens.

os jovens era difícil estabelecerem-se sem que algum outro casal tivesse deixado a cena, ficando uma vaga na sua paróquia; pois raro um trabalhador agrícola, em circunstâncias normais, pensava em emigrar para outra paróquia. Conseqüentemente, sempre que a peste, a guerra ou a fome dizimavam a população, havia muita gente pronta para casar e preencher os lugares vagos, e, sendo talvez mais jovens e mais fortes que a média dos recém-casados, tinham famílias mais numerosas.²⁰⁶ Contudo, registrava-se um certo fluxo, mesmo de trabalhadores agrícolas, para os distritos que haviam sido mais castigados pela peste, pela fome ou pela guerra. Os artesãos sobretudo estavam sempre mais ou menos em movimento, especialmente no caso dos que trabalhavam em construções, em metais ou em madeira, se bem que os “anos errantes” fossem, sem dúvida, principalmente os da mocidade, e, transcorridos estes, o viandante voltava, provavelmente, a fixar-se na sua terra natal. Ademais, parece ter havido uma migração bastante forte de parte dos serviçais da nobreza rural, especialmente dos grandes barões que tinham propriedades em diversas partes do país. Por fim, a despeito do exclusivismo egoístico que mais e mais se desenvolvia nos grêmios de ofícios, as cidades ofereciam na Inglaterra, como em outros países, um refúgio para os que não conseguiam trabalho e casas nos seus lugares de origem. Por todos esses meios, foi introduzida alguma elasticidade no sistema rígido da economia medieval, e a população pôde em certa medida aproveitar da crescente procura de mão-de-obra, que veio aos poucos com o progresso dos conhecimentos, o estabelecimento do direito e da ordem, e o desenvolvimento do tráfego oceânico.²⁰⁷

Na última metade do século XVII e na primeira do século XVIII, o Governo Central se empenhou em impedir o ajustamento da oferta de população nas diversas zonas do país à sua procura, através das Leis de Domicílio (*Settlement Laws*), segundo as quais ficavam a cargo de uma paróquia os que residissem nela durante quarenta dias, mas

206 Diz-se assim que depois da Peste Negra de 1349, a maioria dos casamentos foi muito fecunda (ROGERS. *History of Agriculture and Prices*. v. I, p. 301).

207 Não dispomos de conhecimento seguro sobre a densidade da população na Inglaterra antes do século XVIII. Mas as estimativas seguintes, reproduzidas de Steffen (*Geschichte der englischen Lohn-arbeiter*. I, p. 463 *et seqs.*), são talvez as melhores que possuímos. Segundo o *Domesday Book*, a população da Inglaterra em 1086 era de 2 a 2,5 milhões. Antes da Peste Negra (1348), devia haver entre 3,5 e 4,5 milhões; e logo depois 2,5 milhões. Começou uma rápida recuperação, mas o progresso foi lento entre 1400 e 1550; o aumento foi mais veloz nos cem anos seguintes, e atingiu os 5,5 milhões em 1700. A creremos em Harrison (*Description of England*. Livro Segundo. Cap. XVI), os contingentes de homens capazes para as fileiras em 1574 se elevaram a 1 172 674. A Peste Negra foi a única grande calamidade inglesa. A Inglaterra não estava sujeita, como o resto da Europa, a guerras devastadoras, como a dos Trinta Anos, que destruiu mais da metade da população da Alemanha, exigindo mais um século para ser reparada a perda. (Ver Rümelin, no seu instrutivo artigo sobre “Bevölkerungslehre”. In: SCHÖNBERG. *Handbuch*).

* Também chamado *Doomsday Book* — *Livro do Juízo Final* — uma espécie de Livro do Tombo onde eram cadastrados e recenseados os domínios e terras da Inglaterra, estabelecido por Guilherme, o Conquistador, para fins administrativos, provavelmente fiscais. (N. dos T.)

determinou que antes da expiração desse prazo qualquer um pudesse ser restituído à força ao seu lugar de origem.²⁰⁸ Os senhores rurais e os fazendeiros estavam tão ansiosos por impedir que forasteiros se “estabelecessem” em suas paróquias, que opunham grandes dificuldades à construção de casas de campo e, por vezes, as demoliam. Em conseqüência, a população agrícola da Inglaterra estacionou durante os cem anos findos em 1760, enquanto as indústrias não estavam bastante desenvolvidas para absorver grandes contingentes. Esse atraso no crescimento da população foi em parte efeito e em parte causa da elevação do padrão de vida, na qual um elemento marcante foi um maior consumo do trigo, em substituição a cereais inferiores, na alimentação do povo.²⁰⁹

A partir de 1760, os que não podiam se estabelecer na sua terra natal passaram a encontrar pouca dificuldade para obter emprego nas novas zonas industriais e mineiras, onde a procura de mão-de-obra freqüentemente impedia às autoridades locais a aplicação dos dispositivos de portadores da Lei de Domicílio. Afluíam os jovens livremente para esses centros, onde a natalidade se tornou excepcionalmente elevada; mas o mesmo aconteceu com os óbitos; sendo contudo o resultado líquido um crescimento muito rápido da população. No fim do século, quando Malthus escreveu, a chamada Lei dos Pobres (*Poor Law*) tornou a influir na idade do casamento, mas para torná-lo imprudentemente precoce. Os sofrimentos das classes trabalhadoras, causados por uma série de penúrias e pela guerra com a França, tornavam a assistência em certa medida imprescindível; e a necessidade de grandes contingentes de recrutas para o Exército e a Marinha sugeria aos corações generosos a liberalidade nos seus auxílios às grandes famílias, o que resultou na prática em possibilitar freqüentemente ao pai de muitos filhos viver melhor sem trabalhar do que num rude trabalho se fosse solteiro ou se tivesse uma pequena prole. Os que mais recorreram a essa caridade eram naturalmente os mais preguiçosos e indignos, os de menor amor-próprio e iniciativa. Assim, não obstante a tremenda mortalidade nas cidades manufatureiras, particularmente a infantil,

208 Adam Smith indignou-se justamente com isso. (Ver *Wealth of Nations*. Livro Primeiro. Cap. X, p. ii, e Livro Quarto. Cap. II). A lei considera que (14 Charles II c. 12, 1662) “por motivo de deficiências da lei, nada impede aos pobres de irem de uma paróquia a outra, e daí a procurarem fixar-se nas paróquias onde os melhores rebanhos, as maiores áreas de terras devolutas ou comuns para construir casas, e mais lenha para queimar etc.” e, portanto, ordena-se “que diante de queixa feita... dentro de quarenta dias da vinda de qualquer pessoa ou pessoas para se instalarem, como foi acima dito, em alguma moradia de preço inferior a dez libras anuais... será lícito a quaisquer dois Juizes de Paz... remover e recambiar tal pessoa ou pessoas para a paróquia onde ela ou elas tinham por último seu domicílio legal”. Diversas leis, visando abrandar o seu rigor, foram promulgadas antes do tempo de Adam Smith mas foram ineficazes. Em 1795, contudo, foi decretado que ninguém podia ser removido sem ter ficado efetivamente a cargo da paróquia.

209 Algumas observações interessantes a esse respeito são apresentadas por EDEN. *History of the Poor*. I, p. 560-564.

a população aumentava rapidamente, mas pouco melhorava sua qualidade, até que foi promulgada a Nova Lei dos Pobres de 1834. Desde então, o rápido crescimento da população urbana, como veremos no próximo capítulo, propendeu a elevar a mortalidade, mas essa tendência foi contrabalançada pelo progresso da temperança, da ciência médica, da sanidade e da higiene. Aumentou a emigração, a idade do casamento subiu ligeiramente e a proporção no conjunto da população de pessoas casadas ficou ligeiramente menor; mas, por outro lado, a taxa de natalidade por casal subiu,²¹⁰ resultou num aumento constante da população.²¹¹

O grande impulso da emigração durante os últimos anos tornou importante a correção dos dados das três últimas décadas, a fim de mostrar o aumento natural, isto é, o devido ao excesso de nascimentos sobre falecimentos. A emigração líquida do Reino Unido durante os decênios 1871/81 e 1881/91 foi respectivamente de 1 480 000 e 1 747 000. Examinemos o curso das alterações recentes um pouco mais detidamente.

§ 7. No começo deste século, quando os salários eram baixos e o trigo caro, as classes trabalhadoras gastavam no pão mais da metade de seus rendimentos. Por conseguinte, um aumento no preço do trigo reduzia muito os casamentos entre elas, isto é, o número de casamentos com proclamas. Mas cresceu a renda de muitos membros das classes abastadas, e por isso cresceu entre estas o número

210 Mas esse aumento nas cifras foi em parte devido à melhoria no registro de nascimentos. (FARR. *Vital Statistics*. p. 97.)

211 O quadro seguinte mostra o crescimento da população da Inglaterra e Gales desde o começo do século XVIII. Os dados anteriores a 1801 foram tomados dos registros de nascimentos, óbitos, das listas eleitorais e dos lançamentos do imposto predial; os posteriores a 1801, do Censo. Deve ser notado que o crescimento foi tão grande nos vinte anos seguintes a 1760 como nos sessenta anos precedentes. Os efeitos da Grande Guerra e o alto preço do trigo se fizeram sentir no crescimento lento entre 1790 e 1801; e os resultados das pensões indiscriminadas da Lei dos Pobres, a despeito da situação mais aflitiva, se apresentaram no rápido aumento dos dez anos seguintes, e no crescimento ainda maior, quando a crise passou, na década terminada em 1821. A terceira coluna mostra a percentagem do aumento da população em relação com a que havia no início da década.

Ano	População (em milhares)	Aumento %	Ano	População (em milhares)	Aumento %
1700	5 475	-	1801	8 892	2,5
1710	5 240	4,9*	1811	10 164	14,3
1720	5 565	6,2	1821	12 000	18,1
1730	5 796	4,1	1831	13 897	15,8
1740	6 064	4,6	1841	15 909	14,5
1750	6 467	6,6	1851	17 928	12,7
1760	6 736	4,1	1861	20 066	11,9
1770	7 428	10,3	1871	22 712	13,2
1780	7 953	7,1	1881	25 974	14,4
1790	8 675	9,1	1891	29 002	11,7
			1901	32 527	11,7

* Decréscimo, mas essas cifras antigas não oferecem confiança.

daqueles matrimônios.²¹² Desde que, porém, estes não passavam de uma pequena parte do total, o resultado era a queda da taxa de casamentos.²¹³ Mas, com o correr dos tempos, caiu o preço do trigo e aumentaram os salários, e então as classes trabalhadoras passaram a gastar menos de 1/4 das suas rendas, em média, com a alimentação; e em conseqüência as variações da prosperidade comercial entraram a exercer uma influência preponderante sobre a taxa de nupcialidade.²¹⁴

Desde 1873, embora a renda real média da população da Inglaterra certamente aumentasse, a taxa de crescimento foi entretanto bem menor que a dos anos precedentes, e, enquanto isso, houve uma contínua queda de preços e conseqüentemente uma queda contínua nas rendas em dinheiro de muitas classes sociais. Atualmente, as pessoas, ao fazerem seus cálculos para saber se podem ou não casar-se, guiam-se mais pela renda monetária que esperam obter do que por cálculos laboriosos das mudanças do seu poder aquisitivo. E assim o nível de vida das classes trabalhadoras tem se elevado rapidamente, talvez mais do que em outro período qualquer da história inglesa: seus gastos domésticos em moeda permaneceram quase estacionários, e medidos em bens têm aumentado muito depressa. Enquanto isso, o preço do trigo também caiu muito, e uma queda marcante na taxa de casamento para todo o país tem freqüentemente acompanhado uma queda acentuada no preço do trigo. A taxa de nupcialidade é hoje estimada tendo em vista que cada casamento compreende duas pessoas e, por conseguinte, deve contar-se por dois. Essa taxa na Inglaterra caiu de 17,6 por 1 000 em 1873, para 14,2 em 1886. Subiu para 16,5 em 1899; em 1907 foi de 15,8, mas em 1908 somente de 14,9.²¹⁵

212 Ver o 17º Relatório Anual de Farr, como *Registrar-General*, 1854, ou o resumo do mesmo em *Vital Statistics*, p. 72-5.

213 Por exemplo, tomando o preço do trigo em xelins e o número de casamentos em milhares, na Inglaterra e Gales, temos, para 1801, o trigo a 119, e os casamentos 67; para 1803, trigo 59, casamentos 94; para 1805, 90 e 80; 1807, 75 e 84; 1812, 126 e 82; 1815, 66 e 100; 1817, 97 e 88; para 1822, 45 e 99.

214 Desde 1820, o preço médio do trigo raramente excedeu 60 xelins e nunca 75 xelins: e as sucessivas inflações do comércio que culminaram e terminaram em 1826, 1836/39, 1848, 1856, 1866 e 1873 exerceram sobre os casamentos influência aproximadamente igual à exercida pelas alterações no preço do trigo. Quando as duas causas agiam conjuntamente, os efeitos eram muito acentuados: assim, entre 1829 e 1834, houve uma recuperação da prosperidade, acompanhada por uma contínua queda do preço do trigo, e os casamentos aumentaram de 104 para 121 mil. A nupcialidade aumentou ainda mais rapidamente entre 1842 e 1845, quando o preço do trigo foi um pouco mais baixo que o dos anos anteriores, e os negócios se reanimavam no país; e ainda, em circunstâncias semelhantes, ente 1847 e 1853, e entre 1862 e 1865. Sir Rawson Rawson, no *Statistical Journal*, dezembro de 1885, dá-nos uma comparação da taxa de casamentos com as colheitas na Suécia, entre 1749 e 1883. A colheita não se revela senão depois que se celebraram muitos dos casamentos do ano, e além disso as desigualdades das colheitas são em certa proporção compensadas pelo armazenamento dos cereais; pelo que, as cifras das colheitas isoladamente não correspondem de perto às de casamentos. Mas, quando várias colheitas boas ou más se sucedem, seu efeito no aumento ou decréscimo da taxa de nupcialidade se revela muito claramente.

215 As estatísticas de exportação figuram entre as melhores indicações das variações do crédito comercial e da atividade industrial; e no artigo já referido, Ogle mostrou a relação existente

Há muito o que aprender na história demográfica da Escócia e da Irlanda. Nas baixadas da Escócia, um alto nível de educação, o desenvolvimento dos recursos minerais e o estreito contato com os mais ricos vizinhos ingleses se associaram para permitir um grande aumento da renda média a uma população que cresce rapidamente. Por outro lado, o desordenado crescimento da população na Irlanda, antes da escassez da batata, de 1847, e sua diminuição contínua depois dessa época ficarão para sempre como marcos na história econômica.

Comparando os hábitos de diferentes nações,²¹⁶ verificamos que nos países teutônicos da Europa central e setentrional, a idade do casamento é tardia, parte em virtude de serem ocupados os primeiros anos da maioridade no serviço das armas. Mas era prematura na Rússia, onde, ao menos sob o regime antigo, o grupo familiar insistia para que o filho trouxesse uma mulher tão cedo quanto possível para ajudar nos trabalhos domésticos, mesmo que ele tivesse que deixá-la por uns tempos para ganhar a vida noutro lugar. No Reino Unido e na América não existe serviço militar obrigatório e os homens casam cedo. Na França, ao contrário da opinião geral, os casamentos prematuros entre os homens não são raros, enquanto de parte das mulheres são mais comuns do que em outro qualquer país de que temos estatísticas, exceto os países eslavos, onde eles são dos mais numerosos.

As taxas de nupcialidade, de natalidade e de mortalidade estão diminuindo em quase todos os países. Mas a mortalidade geral é grande onde é elevada a taxa de nascimentos. Por exemplo, ambas são altas nos países eslavos, e baixas no norte da Europa. As taxas de mortalidade são baixas na Australásia onde o crescimento "natural" é bastante elevado, embora a natalidade seja baixa e esteja caindo muito rapidamente. Com efeito, a queda nos vários Estados variou de 23 a 30% no período 1881-1901.²¹⁷

entre a taxa de casamentos e as exportações *per capita*. Vejam-se os diagramas no v. II, p. 12, de Levasseur, *La Population Française*; e, no que diz respeito a Massachusetts, WILLCOX. *Political Science Quarterly*. v. VIII, p. 76-82. As pesquisas de Ogle foram ampliadas e corrigidas num estudo lido por R. H. Hooker, diante da *Manchester Statistical Society*, em janeiro de 1898, mostrando que, se a taxa de nupcialidade flutua, a taxa de nascimentos, durante a fase ascendente daquela, deve corresponder não à atual taxa de casamentos, mas à do período precedente em que a nupcialidade estava em declínio, e vice-versa. "Assim, a taxa de nascimentos proporcionalmente aos casamentos diminui quando a nupcialidade se eleva, e aumenta quando cai a taxa de casamentos. Uma curva representando a razão nascimentos para casamentos se moverá inversamente à curva de núpcias." Ele salienta que o declínio na proporção de nascimentos para casamentos não é grande e se deve ao rápido decréscimo dos nascimentos ilegítimos. A relação entre os nascimentos legítimos e os casamentos não diminui de modo sensível.

216 Os dados seguintes se baseiam principalmente nas estatísticas elaboradas pelo falecido Signor Bodio, por M. Levasseur, *La Population Française*, e pelo *Registrar-General* inglês, em seu Relatório de 1907.

217 Nos *Statistical Memoranda and Charts relating to Public Health and Social Conditions*, publicados pelo *Local Government Board*, em 1909 (Cd. 4671), há uma grande cópia de material instrutivo e sugestivo sobre o assunto deste capítulo.

CAPÍTULO V

A Saúde e o Vigor da População

§ 1. Temos a considerar em seguida as condições das quais dependem a saúde e o vigor, físico, mental e moral. Eles são a base da eficiência industrial, onde assenta a produção da riqueza material, enquanto, inversamente, a principal importância da riqueza material, se usada prudentemente, é a de aumentar a saúde e o vigor, físico, mental e moral da raça humana.

Em muitas ocupações, a eficiência produtiva requer pouco mais que vigor físico, isto é, força muscular, boa constituição e hábitos enérgicos. Ao apreciar a força muscular, ou mesmo qualquer outra, para fins industriais, devemos ter em conta o número de horas no dia, o de dias num ano, e o de anos em que, numa vida, ela pode ser empregada. Mas, com essa precaução, podemos medir o esforço muscular de um homem pelo número de pés pelo qual o seu trabalho levantaria um peso de libra, se empregado diretamente para esse uso, ou, em outras palavras, pelo número de “pés-libras” (*foot pounds*) de trabalho que faz.²¹⁸

218 Essa medida pode ser aplicada diretamente à maioria dos tipos de trabalhadores de escavações e carregadores e indiretamente a muitos gêneros de trabalho agrícola. Numa controvérsia que teve lugar depois do grande *lock-out* agrícola, sobre a relativa eficiência da mão-de-obra não qualificada no sul e no norte da Inglaterra, a medida mais exata que se encontrou foi o número de toneladas de materiais que um homem carregaria numa carroça em um dia. Outras medidas suscitadas eram: o número de acres colhidos ou ceifados, ou o número de *bushels* de trigo colhido etc., mas estas eram insatisfatórias, particularmente para comparar condições agrícolas diversas: uma vez que variam largamente os instrumentos usados, a natureza da plantação e o modo de trabalhar. Assim, quase todas as comparações entre o trabalho e os salários da Idade Média e os modernos, baseadas nos salários para colheita ou ceifa etc., são sem valor até que encontremos meios para considerar os efeitos das alterações nos métodos agrícolas. Custa, por exemplo, menos trabalho do que custava, colher à mão um roçado que dá 100 *bushels* de trigo, porque os instrumentos usados são melhores do que eram; mas não custa menos trabalho ceifar um acre de trigo, pois que as colheitas são mais produtivas que antigamente. Em países atrasados, particularmente onde não há muito uso de cavalos e outros animais de tração, uma grande parte do trabalho de homens e mulheres se pode medir muito bem pelo esforço muscular empregado; mas na Inglaterra, menos de 1/6 dos trabalhadores da indústria se ocupa hoje em trabalho dessa natureza, enquanto a força fornecida pelas máquinas a vapor é mais de vinte vezes superior a que poderia ser fornecida pelos músculos de todos os ingleses.

Se bem que a capacidade de sustentar um grande esforço muscular pareça se basear na constituição forte e outras condições físicas, depende entretanto também da força de vontade e do caráter. Energia dessa espécie, que talvez possa ser considerada a força própria do homem, para distinguir da que vem de seu corpo, é moral mais que física; mas depende também da condição física da força nervosa. Essa força do homem como tal, essa resolução, essa energia e autodomínio, em suma esse “vigor” e a fonte de todo o progresso: ela se revela em grandes feitos, em grandes pensamentos e na capacidade de verdadeiro sentimento religioso.²¹⁹

O vigor se manifesta de tantas formas que não possibilita medida simples. Mas todos nós continuamente estimamos o vigor, julgando que uma pessoa tem mais “fibra”, mais estofa, ou que é um homem “mais forte” que outro. Homens de negócios, em diversos ramos, e homens de Universidade, mesmo ocupados em diferentes especialidades, sabem estimar reciprocamente sua força com muita aproximação. Logo se torna sabido se é preciso menos força para obter uma “boa” nota numa matéria do que noutra.

§ 2. Ao estudar o crescimento da população dissemos incidentalmente algo acerca das causas que determinam a duração da vida: mas estas são em geral as mesmas que determinam a constituição forte e vigorosa, e ocuparão ainda nossa atenção neste capítulo.

A primeira dessas causas é o clima. Em países quentes, encontramos casamentos prematuros e altas taxas de natalidade, mas em conseqüência pouco respeito pela vida humana: isso, provavelmente, foi a causa de grande parte da alta mortalidade geralmente atribuída à insalubridade do clima.²²⁰

219 Ela deve ser distinguida de nervosismo, que, em regra, denota uma deficiência geral de força nervosa, embora por vezes proceda de uma irritabilidade de nervos ou de falta de equilíbrio. Um homem que tem grande força nervosa em certos sentidos pode ter pequena em outros; o temperamento artístico, em particular, freqüentemente desenvolve um grupo de nervos a expensas de outros: mas é a fraqueza de alguns destes, e não a fortaleza dos outros, que leva ao nervosismo. Os mais perfeitos temperamentos artísticos não parecem ter sido nervosos: Leonardo da Vinci e Shakespeare, por exemplo. A expressão “força nervosa” corresponde em certa medida a *Coração* na grande divisão proposta por Engel dos elementos da eficiência, em (a) Corpo, (b) Razão, e (c) *Coração* (*Leib, Verstand und Hertz*). Ele classifica as atividades de acordo com as combinações *a, ab, ac, abc, acb, b, ba, bc, bca; c, ca, cb, cab, cba*: sendo a ordem em cada caso a da importância relativa, omitida uma letra quando o papel do elemento respectivo é de pequena monta. Na guerra de 1870, os estudantes da Universidade de Berlim, que pareciam mais fracos que o soldado médio, mostraram-se muito mais resistentes à fadiga.

220 Um clima quente diminui o vigor. Ele não é totalmente hostil ao alto trabalho intelectual e artístico: mas impede o homem de suportar por muito tempo um esforço muito pesado, de qualquer natureza. Esforços mais rudes podem ser levados a efeito na metade mais fria da zona temperada, mais que em qualquer outra parte, e sobretudo em lugares como a Inglaterra e sua antípoda, a Nova Zelândia, onde as brisas marítimas mantêm uma temperatura quase uniforme. O calor do verão e o frio do inverno, em muitas partes da Europa e da América, onde a temperatura média é moderada, têm o efeito de reduzir o

O vigor depende em parte de qualidades raciais: mas estas, tanto quanto podem ser explicadas, parecem ser, a seu turno, devidas principalmente ao clima.²²¹

§ 3. O clima desempenha também um grande papel na determinação das coisas necessárias à vida: a primeira delas é a alimentação. Esta muito depende da sua preparação adequada: uma hábil dona de casa, com 10 xelins por semana para comida, fará por vezes mais pela saúde e vigor da família do que outra inexperiente com 20 xelins. A grande mortalidade de crianças entre os pobres é largamente devida à falta de cuidado e de tino no preparo da sua alimentação; e as que não morrem dessa carência do trato maternal, freqüentemente crescem com uma constituição débil.

Em todas as épocas, salvo a atual, a falta de comida tem causado por vezes a destruição de populações inteiras. Mesmo em Londres, nos séculos XVII e XVIII, a mortalidade foi de 8%, maior nos anos de carestia do trigo do que nos anos de trigo barato.²²² Mas gradualmente os efeitos de uma crescente riqueza e do desenvolvimento dos meios de comunicação estão se fazendo sentir em quase todo o mundo; a severidade das fomes é mitigada mesmo em países como a Índia; e estas são desconhecidas na Europa e no Novo Mundo. Presentemente na Inglaterra é raro que a falta de alimentação seja causa direta de óbito. Mas freqüentemente é a razão do enfraquecimento geral de todo o ser, que assim fica incapaz de resistir à moléstia. Esta a principal causa da ineficiência no trabalho.

Já vimos que as coisas necessárias para a eficiência variam com a natureza do trabalho a ser feito, mas devemos examinar agora um pouco mais detidamente esse assunto.

No que concerne ao trabalho muscular, em particular, há uma relação estreita entre o suprimento de alimentos de que uma pessoa dispõe e a sua força disponível. Se o trabalho é intermitente, como o de certos trabalhadores das docas, basta um regime barato mas nu-

ano de trabalho em cerca de dois meses. Verifica-se que um frio extremo e contínuo embota as energias, em parte talvez porque obriga a gente a passar muito tempo em abrigos fechados e estreitos; os habitantes das regiões árticas são geralmente incapazes de um esforço severo e prolongado. Na Inglaterra, a opinião popular insiste em que "Natal quente faz cemitério cheio"; mas as estatísticas provam, em contrário, que o efeito é oposto: a mortalidade média é mais elevada nas quadras mais frias do ano, e maior nos invernos frios e nos quentes.

221 A história das raças é um estudo sedutor, mas decepcionante, para o economista: pois as raças dominadoras geralmente incorporaram as mulheres das vencidas; não raro carregavam muitos escravos de ambos os sexos nas suas migrações, e os escravos tinham menor possibilidade que os homens livres de serem mortos nas batalhas, ou de fazerem o voto monástico. Em consequência, quase todas as raças carregam muito sangue servil, que é sangue estrangeiro: e como a quota de sangue escravo era maior nas classes trabalhadoras, uma história racial dos hábitos de trabalho parece inviável.

222 Isso foi provado por Farr, que eliminou as causas perturbadoras por um processo estatístico engenhoso (*Vital Statistics*. p. 139).

tritivo de cereais. Mas para esforços muito pesados e continuados, tais como os do trabalho do mais pesado em metalurgia e em escavação, é necessária uma alimentação que possa ser digerida e assimilada mesmo quando o corpo está cansado. Esse requisito é ainda mais importante na alimentação para os trabalhos de grau mais elevado, com alta tensão nervosa, embora a quantidade exigida para estes seja geralmente pequena.

Depois da comida, as coisas mais necessárias à vida e ao trabalho são a roupa, a habitação e o aquecimento. Quando eles são deficientes, a mente se entorpece, e por fim a constituição física fica minada. Quando a roupa é muito escassa, é vestida geralmente noite e dia e a pele fica coberta de uma camada de sujeira. Uma deficiência de habitação ou de combustível força as pessoas a viverem numa atmosfera viciada, nociva à saúde e ao vigor. Não é o menor dos benefícios que o povo inglês tira da barateza do carvão, o hábito que lhe é peculiar de manter os quartos muito bem ventilados, mesmo no tempo frio. Casas mal construídas, com drenagem imperfeita, causam moléstias que, mesmo nas suas formas mais suaves, enfraquecem a vitalidade de maneira espantosa; e promiscuidade leva a prejuízos morais que diminuem o número e rebaixam o caráter do povo.

O descanso é tão essencial ao desenvolvimento de uma população vigorosa quanto as necessidades mais materiais, de alimentação, de vestuário etc. O excesso de trabalho, qualquer que seja a sua forma, abate a vitalidade; enquanto a ansiedade, a inquietação e uma excessiva tensão mental têm uma influência fatal no solapar a constituição, no reduzir a fecundidade e diminuir o vigor da raça.

§ 4. A seguir vêm três condições do vigor, estreitamente ligadas, a saber: esperança, liberdade e mutabilidade. Toda a história está cheia de lembranças de ineficiência devida, em graus diversos, à escravatura, à servidão, e outras formas de opressão e de repressão civis e políticas.²²³

Em todas as épocas, as colônias se mostraram capazes de suplantar as metrópoles em vigor e energia. Parte, em consequência da abundância de terra e da barateza de coisas necessárias ao seu dispor; parte, devido à seleção natural dos caracteres mais rijos para uma vida de aventura, e, parte por motivos fisiológicos ligados à mistura

223 A liberdade e a esperança não só aumentam a disposição, como também a capacidade de trabalho; os fisiologistas mostram que um esforço dado consome menor energia nervosa se ele é feito com prazer e não sob constrangimento; e sem esperança não há empreendimento. A segurança da pessoa e da propriedade são duas condições dessa esperança e liberdade; mas a segurança implica sempre restrições à liberdade e constitui dos mais difíceis problemas da civilização descobrir como obter segurança, que é uma condição da liberdade, sem um sacrifício muito grande da própria liberdade. As mudanças de atividade, de meio e de relações pessoais renovam as idéias, chamam a atenção para as imperfeições de velhos métodos, estimulam o "divino descontentamento", e de todas as maneiras desenvolvem a energia criadora.

de raças. Mas talvez a mais importante das causas seja a confiança, a liberdade e a mutabilidade de suas vidas.²²⁴

Até aqui se tem considerado liberdade a não sujeição a laços externos. Mas aquela liberdade mais elevada, que nasce do governo de si mesmo, é uma condição ainda mais importante para os afazeres superiores. A elevação dos ideais de vida de que ela depende tem de um lado causas políticas e econômicas, e de outro as de influências pessoais e religiosas, entre as quais é suprema a influência da mãe na primeira infância.

§ 5. A saúde e o vigor físicos e mentais são muito influenciados pela ocupação.²²⁵ No começo do século XIX as condições do trabalho nas fábricas eram desnecessariamente más e opressivas para todos, especialmente para as crianças. Mas as *Leis sobre Trabalho nas Fábricas e Educação (Factory and Education Acts)*²²⁶ removeram das fá-

224 Pela conversa com outros que vêm de diferentes lugares e têm costumes diferentes, os viajantes aprendem a testar os hábitos de pensamento e de ação, que de outra forma eles tenderiam a aceitar como uma lei da natureza. Além disso, uma mudança de lugar permite aos espíritos mais potentes e engenhosos encontrar um inteiro aproveitamento para as suas energias, e subir a posições importantes; enquanto os que ficam não raro se fecham muito em seus lugares. Poucos homens são profetas em sua própria terra; vizinhos e parentes são geralmente os últimos a perdoar as faltas e a reconhecer os méritos dos outros que são menos dóceis e mais empreendedores do que os que os cercam. É sem dúvida por essa razão que em quase toda a parte da Inglaterra uma parcela desproporcionalmente grande das melhores energias e iniciativas se registram entre os nascidos em outros lugares.

Mas a mudança pode ser levada a excesso; e quando a população se transfere tão rapidamente que um homem está sempre agitando sem firmar sua reputação, ele perde alguns dos melhores concursos externos para a formação de um alto caráter moral. A esperança excessiva e o desassossego daqueles que se desgarram para os países novos levam a muito desperdício de energia na meia aquisição de preparo técnico, meia conclusão de tarefas que são depressa abandonadas em favor de novas ocupações.

225 A taxa de mortalidade é baixa entre os ministros das religiões e os mestres-escolas, as classes agrícolas e algumas outras indústrias, como as de segeiros, carpinteiros navais e mineradores de carvão. E alta na mineração de chumbo e estanho, na laminação e na cerâmica. Mas nenhum deles, nem qualquer outro ofício regular apresenta uma tão alta taxa de mortalidade como a entre o trabalhador comum de Londres e o vendedor ambulante de frutas, enquanto a mais alta de todas é a dos empregados de estalagem. Tais ocupações são diretamente nocivas à saúde, mas atraem os que são fracos no físico e no caráter e encorajam hábitos irregulares. Um bom apanhado da influência da ocupação sobre a taxa de óbitos aparece no suplemento ao 45º Relatório Anual (1885) do *Registrar-General*. p. xxv-lxiii. Ver também FARR. *Vital Statistics*. p. 392-411; o trabalho de HUMPHREYS. "Class Mortality Statistics". In: *Statistical Journal* de junho de 1887, e geralmente a literatura sobre os *Factory Acts*.

226 Série de leis que pretendiam suavizar, senão eliminar, a desabrida exploração do trabalho humano nas fábricas e minas da Inglaterra que, desde os primórdios da Revolução Industrial no final do século XVIII, prevaleceu ao longo do século XIX, quando a máquina era ainda escassa e cara relativamente à mão-de-obra. Esta a principal razão de ordem econômica da tenaz resistência dos industriais a melhorar as atozes e mesmo desumanas condições de trabalho em suas fábricas e minas, tais como a jornada de 12 horas ou mais por dia, a que eram submetidas mulheres e crianças menores de nove anos, ambientes insalubres, nenhuma segurança industrial ou assistência médica e social.

A primeira dessas leis "trabalhistas" data de 1802, proibindo o trabalho de aprendizes por mais de 12 horas consecutivas. Em 1819 outra lei proibia o emprego de menores de nove anos. Como os empregadores sempre encontravam meios de burlar essas prescrições legais,

bricas os inconvenientes mais graves, embora muitos ainda subsistam em indústrias domésticas e pequenas oficinas.

Os salários mais altos, maior instrução e melhor atendimento médico de que dispõem os habitantes das cidades deveriam resultar em menor mortalidade infantil entre eles do que no campo. Mas é geralmente maior, em particular nos lugares onde há muitas mães que negligenciam seus deveres familiares a fim de ganhar salários.

§ 6. Em quase todos os países há uma constante migração para as cidades.²²⁷ As grandes cidades e especialmente Londres absorvem a melhor gente de todo o resto da Inglaterra: os que têm mais iniciativa, os mais altamente dotados, os armados de maior vigor e mais forte caráter para lá se dirigem a fim de dar destino às suas aptidões. Um número crescente dos que são mais capazes e têm caráter mais vigoroso vivem nos subúrbios, onde excelentes sistemas de esgoto, água e luz,

novas leis foram promulgadas em 1820, 1825 e 1830, repetindo-se por serem inócuas. Em 1833, porém, por iniciativa de lorde Shaftesbury, um político aliás conservador, outra lei, que tomou seu nome, entrou em vigor, reiterando a proibição do emprego de menores de nove anos; limitando o trabalho dos que tivessem nove a treze anos a 9 horas por dia e os de doze a dezoito anos, a 12 horas; e, enfim, dispondo sobre a fiscalização do cumprimento da lei, para o que seriam designados "Fiscais de Trabalho". Essa legislação teve outros "Atos" em 1840, 1842, 1850, 1860, 1874, 1891, 1901, 1920, até nossos dias, melhorando paulatinamente as condições de trabalho, em particular das mulheres e crianças, inclusive quanto à segurança e salubridade das fábricas e minas. (N. dos T.)

227 Davenant (*Balance of Trade*. 1699, p. 20), seguindo Gregory King, prova que, de acordo com dados oficiais, Londres tem um excedente de óbitos sobre nascimentos de 2 mil por ano, mas uma imigração de 5 mil, cifra esta que é mais da metade do que ele calcula (por um método um tanto arriscado) represente o aumento líquido da população do país. Ele apura uma população de 530 mil em Londres, 870 mil nas outras cidades e centros comerciais e 4,1 milhões nas vilas e aldeias. Comparem-se essas cifras com as do censo de 1901, da Inglaterra e Gales, no qual encontramos Londres com mais de 4,5 milhões; mais 5 cidades com média superior a 500 mil; e 69 outras excedendo 50 mil, com média acima de 100 mil. E não é tudo; pois muitos subúrbios cuja população não foi incluída são por vezes, na verdade, partes das grandes cidades; e em alguns casos, os subúrbios de várias cidades adjacentes avançam um para o outro, constituindo-se numa cidade gigantesca, embora um tanto espalhada. Um subúrbio de Manchester é tido como uma grande cidade de 220 mil habitantes; o mesmo acontece com West Ham, subúrbio de Londres, com 275 mil. Os limites de algumas grandes cidades se estendem, em intervalos irregulares, para incluir tais subúrbios e, conseqüentemente, a população real de uma grande cidade pode ir crescendo excessivamente, enquanto sua população nominal cresce vagarosamente e até retrocede e então de repente dá um salto. Assim, a população nominal de Liverpool era de 552 mil em 1881, 518 mil em 1891, 685 mil em 1901.

Semelhantes alterações ocorrem noutros países. Assim a população de Paris cresceu doze vezes mais rápido durante o século XIX do que a da França. As cidades da Alemanha crescem às expensas do campo, por 0,5% anualmente. Nos Estados Unidos não havia em 1800 cidade com mais de 75 mil habitantes; em 1905, 3 juntas compreendiam mais de 7 milhões, e 11 mais havia, com 300 mil cada. Mais de 1/3 da população de Vitória foi recenseada em Melbourne.

Deve-se recordar que, seja para o bem ou para o mal, as características da vida urbana aumentam em intensidade a cada aumento de tamanho da cidade e seus subúrbios. O ar fresco do campo tem que passar por muito mais focos de vapor malsão antes de atingir o londrino do que para chegar ao habitante comum de uma cidade pequena. O londrino tem que ir longe a fim de alcançar a liberdade e os ares repousantes do campo. Londres, com 4,5 milhões de habitantes, tem uma influência mais de cem vezes superior, no acentuar o caráter urbano da vida inglesa, do que a de uma cidade de 45 mil almas.

aliados a boas escolas e disponibilidades de recreio ao ar livre, oferecem condições ao menos tão favoráveis ao vigor como as encontradas no campo; e embora haja ainda muitos distritos apenas um pouco menos nefastos à vitalidade do que eram geralmente as grandes cidades até algum tempo atrás, o aumento de densidade da população, de maneira geral, não parece constituir no presente uma fonte tão grande de perigos. O recente desenvolvimento rápido das facilidades de vida longes dos principais centros de indústria e comércio deve, com certeza, ceder com o tempo. Mas não parece haver sinal de nenhum enfraquecimento da tendência de as indústrias se transportarem para os subúrbios e mesmo para novas Cidades Jardins a fim de obter e levar com ela operários vigorosos.

As médias estatísticas são, decerto, indevidamente favoráveis às condições urbanas, em parte porque muitas das influências da cidade que diminuem o vigor físico não afetam muito a mortalidade, e em parte porque a maioria dos que emigram para as cidades está em pleno vigor da mocidade, com energia e ânimo acima da média; enquanto os moços cujos pais moram no interior geralmente vão para casa quando seriamente doentes.²²⁸

Não há melhor emprego de recursos públicos e privados que abrir parques e campos de jogos públicos nas grandes cidades, arranjar com as estradas de ferro o aumento do número de trens para trabalhadores, e ajudar os que se dispõem a deixar as grandes cidades a fazê-lo, conservando os seus empregos.²²⁹

228 Por motivos desse gênero, Welton (*Statistical Journal*. 1897) faz a avançada proposta de excluírem-se todas as pessoas entre 15 e 35 anos na comparação das taxas de mortalidade entre diferentes cidades. A mortalidade de mulheres em Londres entre as idades de 15 a 35 anos, por essa razão principal, é anormalmente baixa. Se, entretanto, uma cidade tem uma população estacionária, suas estatísticas vitais são mais facilmente interpretadas; e, escolhendo Coventry como cidade típica, Galton calculou que, na gente da cidade, os filhos de idade adulta dos artifices são um pouco além de 50% mais numerosos que os da gente trabalhadora nos distritos rurais salubres. Quando um lugar está em decadência, os moços fortes e bem-dispostos se afastam, deixando os velhos e inválidos para trás, e depois a taxa de nascimento é geralmente baixa. Por outro lado, um centro de indústria que está atraindo população poderá ter uma taxa elevada de nascimento, porque a sua percentagem de gente em pleno vigor de vida é maior. É este especialmente o caso das cidades carvoeiras e siderúrgicas, em parte porque elas não se ressentem, como os centros têxteis, da falta de homens; e em parte porque os mineiros, como classe, casam cedo. Em algumas delas, embora a taxa de mortalidade seja alta, o excesso de nascimento sobre os óbitos é superior a 20 por 1 000 habitantes. A mortalidade é geralmente mais alta em cidades de segunda ordem, principalmente porque os seus serviços sanitários não são ainda tão bons como os das cidades maiores.

O prof. Haycraft (*Darwinism and Race Progress*) sustenta o contrário. Ele atribui grande importância aos males que advirão à raça humana da diminuição de certas doenças, como a tuberculose e a escrofulose, que atacam principalmente pessoas de fraca constituição, e assim exercem uma influência seletiva na raça, a não ser que tal seja acompanhado de progressos correspondentes em outros sentidos. Mas a tuberculose não mata todas as suas vítimas; existiria, certamente, alguma vantagem na diminuição de seus efeitos debilitantes.

229 Ver o artigo do autor "Where to House the London Poor". In: *Contemporary Review*. Fev. 1884.

§ 7. Existem, todavia, outras causas de ansiedade, porquanto parece haver-se detido parcialmente aquela influência seletiva da luta e da competição, que nos primeiros tempos da civilização determinou que os mais fortes e mais vigorosos deixassem a maior progênie; fato ao qual, mais do que a qualquer outra causa isolada, se deve o progresso da raça humana. Nas etapas posteriores da civilização, a regra que prevaleceu foi, na verdade, a de casarem tarde as pessoas das classes superiores, e em conseqüência terem menos filhos que as das classes operárias; mas isso foi compensado pelo fato de que entre as classes trabalhadoras a velha regra foi mantida: e o vigor da nação que tende a enfraquecer nas classes elevadas é assim renovado pelo afluxo de forças vivas que constantemente surgem de baixo. Mas, na França, de há muito e recentemente na América e na Inglaterra, os mais capazes e inteligentes elementos das classes operárias não se mostram inclinados a ter famílias, o que é uma fonte de perigo.²³⁰

Existem, pois, razões cada vez mais fortes para temer que, enquanto o progresso da medicina e da higiene salva da morte um número continuamente crescente de crianças que são fracas física e mentalmente, muitos dos mais inteligentes e melhor dotados de energia, iniciativa e autogoverno tendem a adiar o casamento, ou de outra forma a limitar o número de filhos que deixarão. O motivo é muita vez egoístico, e talvez fosse melhor que as pessoas rudes e frívolas deixassem menos descendentes semelhantes a elas. Mais freqüentemente, porém, é o desejo de assegurar uma boa posição social para seus filhos. Nesse desejo há muitos elementos que não alcançam os mais altos ideais entre os desígnios humanos, e em alguns casos são dos mais baixos; mas, em suma, ele tem sido um dos principais fatores do progresso, e entre os que o puseram à prova se incluem muitos daqueles cujos filhos poderiam provavelmente figurar entre os melhores e mais fortes exemplares da raça.

Deve ser lembrado que os membros de uma grande família educam-se uns aos outros e são comumente mais cordiais e inteligentes, não raro por todas as formas mais vigorosas que os membros de uma pequena família. Parte, sem dúvida, porque seus pais são de vigor incomum. E por igual razão eles, por seu turno, estão aptos a ter famílias maiores e mais vigorosas. O progresso da raça é devido em muito maior extensão do que parece à primeira vista aos descendentes de poucas famílias excepcionalmente grandes e vigorosas.

230 Nos Estados do Sul dos Estados Unidos, o trabalho manual se tornou aviltante para os brancos; assim, se não podia ter escravos, levava o branco uma vida miserável e degenerada, e raro casava. Da mesma sorte, na costa do Pacífico, houve em certa ocasião justos motivos para temer que todos os trabalhos, com exceção dos altamente especializados, viessem a cair nas mãos dos chineses; e que o homem branco passasse a viver uma vida artificial na qual uma família se torna uma grande despesa. Nesse caso, os chineses tomariam o lugar dos americanos, e a qualidade média da raça humana teria decaído.

De outro lado, porém, não há dúvida de que os pais podem, frequentemente, cuidar melhor sob vários pontos de vista de uma pequena família que de uma grande. Em igualdade de circunstâncias, um aumento no número de filhos causa um aumento da mortalidade infantil; e este é um mal inquestionável, pela falta de cuidado e de meios adequados, representa um sofrimento para a mãe e um prejuízo para o resto da família.²³¹

§ 8. Há outras considerações que devem ser tidas em conta; mas, no que se refere aos pontos tratados neste capítulo, parece recomendável que as pessoas não deveriam trazer filhos ao mundo antes de poderem dar-lhes ao menos tão boa educação física e mental como a que tenham recebido; e que é preferível casar-se relativamente jovem, desde que se tenha autocontrole suficiente para manter a família nos devidos limites, sem transgredir as leis morais. A adoção geral dessas normas de agir, aliada a uma suficiente provisão de ar fresco e de distrações salutares para as nossas populações das cidades, é o que pode mais prontamente desenvolver a força e o vigor da raça. E, em seguida, encontraremos razões para acreditar que, se progredirem a força e o vigor da raça, o aumento do número por muito tempo não causará uma diminuição da renda real média do povo.

Assim pois o progresso dos conhecimentos e em particular da ciência médica, a crescente atividade e sabedoria dos governos em todos os assuntos referentes à saúde e o aumento da riqueza material, tudo tende a reduzir a mortalidade e a aumentar a saúde, a força e a prolongar a vida. Por outro lado, a vitalidade cai e a taxa de óbitos aumenta pelo rápido crescimento da vida urbana, e pelas tendências nas altas camadas da população de casar-se tarde e de ter menos filhos do que as camadas inferiores. Se o primeiro grupo de causas agisse isoladamente, mas regulado de sorte a afastar o mal da superpopulação, seria provável que o homem prontamente atingisse uma excelente situação física e mental, superior a qualquer outra que o mundo já tivesse conhecido; enquanto, se as últimas não fossem contrabalançadas na sua ação, ele rapidamente degeneraria.

Na situação presente, os dois grupos de forças se mantêm reci-

231 A amplitude da mortalidade infantil, que decorre de causas evitáveis, pode ser avaliada pelo fato de a percentagem de óbitos antes de um ano de idade em relação aos nascimentos ser geralmente nos distritos urbanos cerca de 1/3 da dos distritos rurais; e em muitos distritos urbanos que têm uma população abastada, é mais baixa do que a média de todo o país (*Registrar-General. Relatório 1905. p. xlii-xlv*). Há poucos anos se verificou que, enquanto a mortalidade anual de crianças até 5 anos era de 2% nas famílias do patriciado, e menos de 3% para o conjunto das classes superiores, era entre 6 e 7% para toda a Inglaterra. Por outro lado, o prof. Leroy Beaulieu diz que na França os pais que não têm senão um ou dois filhos são inclinados a mimá-los, cercá-los de excessivos cuidados, em detrimento do seu desembaraço, da sua iniciativa e da sua fibra. (Ver *Statistical Journal. v. 54. p. 378-379.*)

procamente em equilíbrio, preponderando o primeiro ligeiramente. Enquanto a população da Inglaterra cresce aproximadamente tanto como sempre, os sem saúde de corpo e de espírito não constituem uma parte crescente do todo: os restantes são muito mais bem alimentados e vestidos, e, exceto em distritos industriais super-habitados, geralmente se estão criando fortes. A duração média da vida tanto para homens como para mulheres vem aumentando já de muitos anos para cá.

CAPÍTULO VI

A Aprendizagem Industrial

§ 1. Depois de termos estudado as causas que governam o crescimento de uma população em número e vigor, temos agora que considerar a aprendizagem necessária para que aumente a sua eficiência industrial.

O vigor natural que capacita um homem a obter grande sucesso em determinado empreendimento servir-lhe-ia para o êxito em qualquer outro cometimento. Mas há exceções. Algumas pessoas, por exemplo, parecem destinadas desde o nascimento a uma carreira artística, e não a outra, e às vezes encontra-se um homem dotado de grande espírito prático, mas absolutamente destituído de sensibilidade artística. No entanto, um povo que possua uma grande força nervosa parece geralmente ser capaz de, em circunstâncias favoráveis e no decurso de poucas gerações, desenvolver aptidões de qualquer espécie por que tenha, especialmente, alto apreço. Um povo que possua qualidades, adquiridas na guerra ou nas formas mais rudes da indústria, adquire por vezes, com grande rapidez, aptidões intelectuais e artísticas de ordem elevada. E quase todos os movimentos literários e artísticos das épocas clássica e medieval foram devidos a povos de grande força nervosa, que foram postos em contato com pensamentos nobres antes de haverem adquirido o gosto pelos confortos e luxos artificiais.

O desenvolvimento desse gosto em nossa própria época nos tem impedido de aproveitar completamente as oportunidades que nossos recursos crescentes nos oferecem, de consagrar a finalidades elevadas a maior parte das mais elevadas habilidades do povo. Talvez o vigor intelectual da nossa época pareça menor do que é na realidade devido ao adiantamento das conquistas científicas. Na arte e na literatura é comum que um homem alcance a glória quando seu gênio ainda possui a aparência fascinante da mocidade; mas na ciência moderna, para que se alcance alguma originalidade, é preciso possuir conhecimentos tão vastos, que antes que um estudioso possa imprimir sua marca no

mundo o seu espírito já perdeu, freqüentemente, a primeira florescência da juventude. Além disso, o verdadeiro valor da sua obra não fica evidente para o povo como o de um quadro ou de um poema.²³² Do mesmo modo, as sólidas qualidades do operário moderno que opera uma máquina são menos cotadas que as do artesão medieval. Isso é motivado, em parte, pelo nosso hábito de considerar banais as qualidades comuns em nossa época, esquecendo-nos do fato de que a expressão “trabalho não-especializado” está constantemente mudando de sentido.

§ 2. Os povos que se encontram num estágio de civilização muito primitivo não são capazes de trabalhar durante muito tempo numa coisa só, e mesmo a forma mais simples do que consideramos trabalho não-qualificado constitui, para eles, um trabalho qualificado. Não possuem a necessária assiduidade, que só pode ser adquirida através de um longo curso de treinamento. Mas, mesmo onde a educação é universal, pode-se classificar uma ocupação de não-especializada, ainda que exija conhecimentos de leitura e escrita. Da mesma forma, em regiões onde há fábricas estabelecidas há muito tempo, passa a ser propriedade comum a todos o hábito da responsabilidade, do cuidado e rapidez em lidar com máquinas e materiais caros. Nesse caso, a maior parte do trabalho dedicado ao controle das máquinas é considerado totalmente mecânico e não-especializado, não dependente de nenhuma faculdade humana digna de apreço. Na verdade, porém, é provável que nem um décimo da população atual do mundo possua as faculdades mentais e morais, a inteligência e o domínio sobre si mesmo que essa tarefa exige. Talvez mesmo a metade da população do mundo só chegasse a ser capaz de realizar bem essa tarefa, depois de um treino constante, durante duas gerações. Mesmo na população de uma cidade industrial, só uma pequena parte é capaz de executar muitas das tarefas que, à primeira vista, parecem ser totalmente rotineiras. A tecelagem mecânica, por exemplo, simples como possa parecer, divide-se em graus finos e ordinários, e a maioria dos que trabalham nos tipos mais simples “não têm a aptidão” para tecer com fios de

232 A esse respeito vale a pena observar que, muitas vezes, a importância de uma idéia que marca época não é percebida pela geração na qual ela foi expressa. Os pensamentos do mundo se encaminham numa nova direção, mas essa mudança de direção não se torna evidente até que a encruzilhada tenha ficado para trás. Da mesma maneira, as invenções mecânicas de qualquer época são freqüentemente consideradas inferiores em relação às de épocas precedentes. Isso porque uma nova descoberta raramente se torna de uma eficiência total para aplicações práticas, até que pequenos progressos e descobertas subsidiárias se tenham agrupado ao seu redor; uma invenção que marca época data geralmente de uma geração antes da época que marcou. É assim que cada geração parece ocupar-se principalmente em desenvolver as idéias da geração precedente, enquanto a importância total das suas próprias idéias não fica claramente evidenciada.

diversas cores. As diferenças são maiores ainda em indústrias que lidam com material pesado, madeira, metal ou cerâmica.

Alguns tipos de trabalho manual exigem uma longa prática em uma única série de operações, mas esses casos não são muito comuns, e cada vez se tornam mais raros, porque os maquinismos estão se encarregando constantemente do trabalho que exige habilidade manual dessa espécie. É certo que um domínio geral sobre o uso dos próprios dedos constitui um elemento importante de eficiência industrial, mas isso é o resultado principalmente da força nervosa e de controle sobre si mesma, que se desenvolvem pela prática, mas em sua maior parte tem um caráter geral, não se tratando de algo destinado a uma ocupação especial. Da mesma maneira que um jogador de críquete aprende com facilidade a jogar tênis, um operário especializado pode, freqüentemente, mudar de ofício sem grande perda de eficiência.

A habilidade manual, especializada a ponto de não poder ser transferida de uma ocupação para outra, está-se tornando um fator de produção de importância cada vez menor. Pondo de lado, por enquanto, as faculdades de percepção e de criação artísticas, podemos dizer que o que faz com que uma determinada ocupação seja de ordem mais elevada do que outra, o que faz com que os operários de uma cidade ou de uma região sejam mais eficientes do que os de outra, é principalmente a superioridade na sagacidade e energia de ordem geral, que não são específicas de nenhuma ocupação.

As qualidades que fazem um grande povo industrial são a capacidade de ter em mente muita coisa ao mesmo tempo, cada coisa pronta a seu tempo, agir rapidamente e saber resolver as dificuldades que se possam apresentar, de se acomodar facilmente com qualquer mudança nos detalhes do trabalho executado, de ser constante e digno de confiança, de ter sempre uma reserva de forças para serem utilizadas em caso de emergência. Essas qualidades não são exclusivas de uma determinada ocupação, mas são requeridas em todas, e se nem sempre podem ser transferidas com facilidade de uma tarefa para outra da mesma espécie, o principal motivo é que elas precisam ser completadas pelo conhecimento do material com que se vai lidar e pela familiaridade com os métodos especiais.

Podemos então empregar a expressão “habilidade geral” para designar as faculdades, os conhecimentos de ordem geral e a inteligência que são, em diversos graus, propriedade comum de todos os graus elevados da indústria; enquanto a destreza manual e o conhecimento de materiais especiais e dos processos necessários a determinados fins, podem ser classificados como “habilidade especializada”.

§ 3. A habilidade geral depende, em grande parte, do ambiente da infância e da juventude. Nisso a primeira e mais poderosa influência

é a da mãe.²³³ Segue-se a influência do pai, a de outras crianças e, em alguns casos, a dos empregados domésticos.²³⁴ Com o correr dos anos, os filhos dos operários aprendem muito, vendo e ouvindo o que se passa ao seu redor; e quando examinamos quais as vantagens que os filhos dos ricos têm, ao começar a vida, sobre os dos operários especializados, e as dos filhos destes sobre os dos operários não-especializados, precisamos considerar essas influências domésticas mais detalhadamente. Mas agora podemos passar a considerar as influências mais gerais da educação escolar.

Pouco há a dizer sobre a educação geral, embora sua influência, até mesmo sobre a eficiência industrial, seja muito maior do que parece à primeira vista. É verdade que os filhos de operários freqüentemente precisam deixar a escola quando mal aprenderam os elementos da leitura, da escrita, da aritmética e do desenho, e por vezes argumenta-se que a parte do pouco tempo gasto nessas matérias seria melhor empregada em trabalho prático. Os progressos feitos na escola são importantes, não tanto por eles mesmos, mas pela possibilidade de futuro avanço, pois uma educação geral, verdadeiramente liberal, embora não se ocupe com os detalhes das diversas profissões, deixando essa tarefa para o ensino técnico, habitua o espírito a utilizar suas melhores faculdades nos negócios e a usar dos negócios como um meio para melhorar a cultura.²³⁵

233 De acordo com Galton, a afirmação de que todos os grandes homens tiveram mães inteligentes vai longe demais: mas isso prova apenas que a influência da mãe não sobrepuja todas as outras, não que não seja maior que qualquer uma delas. Ele diz que a influência materna é mais fácil de ser traçada entre teólogos e cientistas, porque uma mãe competetrada faz com que seu filho sinta profundamente as grandes coisas. A mãe zelosa não reprime, antes encoraja, aquela curiosidade infantil que é a matéria-prima dos hábitos científicos do espírito.

234 Entre os empregados domésticos há muitos que são excelentes pessoas. Mas aqueles que vivem em casas muito ricas têm uma tendência a adquirir hábitos de autoconplacência, a dar importância demasiada à riqueza e, em geral, a pôr os fins mais baixos da vida acima dos mais nobres, de um modo que não é comum entre trabalhadores independentes. A companhia na qual os filhos de nossas melhores famílias passam a maior parte de seu tempo vale muito menos do que a que se encontra na casa de camponeses médios. No entanto, nessas mesmas famílias não se permitiria que um criado que não tivesse recebido instrução especial se dedicasse a cuidar de um cão de raça ou de um cavalo.

235 A ausência de uma boa instrução geral para as crianças das classes operárias tem sido apenas menos prejudicial ao progresso industrial do que o restrito alcance da educação ministrada pelas antigas escolas secundárias das classes médias. Ela era de fato, até recentemente, a única pela qual um professor comum podia induzir seus alunos a utilizar suas mentes em algo mais elevado que não fosse a simples absorção de conhecimentos. Por isso mesmo era chamada educação liberal, por ser a melhor que podia ser obtida. Mas falhou no seu propósito de familiarizar o cidadão com as grandes idéias da Antiguidade; os conhecimentos que ministrava eram geralmente esquecidos assim que se abandonava a escola, e suscitou um antagonismo prejudicial entre o mundo dos negócios e o da cultura. Agora, no entanto, o progresso dos conhecimentos nos permite utilizar a ciência e a arte como complementos do *currículo* ginasial, e dar a todos quantos se achem em condições uma educação que lhes desenvolva as melhores faculdades, e faz com que dirijam a inteligência para pensamentos que estimularão ainda mais as atividades mais elevadas de seu espírito. O tempo que se gasta em aprender a soletrar é quase desperdiçado: se a ortografia e a pronúncia se harmonizassem na língua inglesa, como acontece em outras, haveria um acréscimo de um ano na eficiência da educação escolar, sem implicar nenhum custo adicional.

§ 4. O ensino técnico elevou muito o nível de seus fins nestes últimos anos. Antigamente ele se limitava a ensinar aquela destreza manual e aqueles conhecimentos elementares de máquinas e procedimentos que um rapaz inteligente aprende rapidamente por si mesmo, assim que começa a trabalhar, embora seja verdade que, se já possui esses conhecimentos elementares, poderá ganhar desde o início alguns xelins a mais do que ganharia se fosse totalmente ignorante. Mas essa chamada educação, porém, não desenvolve as faculdades individuais; antes, pelo contrário, impede o seu desenvolvimento. Um rapaz que tenha adquirido esses conhecimentos por si próprio educou-se ao fazê-lo, e terá mais probabilidade de progredir no futuro do que um rapaz que estudou em uma escola desse gênero antiquado. A educação técnica, no entanto, está superando seus erros, e procura, em primeiro lugar, desenvolver uma aptidão geral no emprego de olhos e dedos (embora haja sinais que indiquem que esse trabalho está ficando a cargo da instrução geral, à qual, na realidade, pertence); em segundo lugar, dotar de habilidade e conhecimento artísticos, bem como de métodos de pesquisa — que são úteis em determinadas ocupações, mas que raramente se adquirem no trabalho prático. No entanto, é preciso que nos lembremos de que todo progresso na precisão e versatilidade das máquinas automáticas diminui o campo do trabalho manual, em que o controle das mãos e da visão é tão valorizado; e também de que aquelas faculdades que são treinadas numa educação geral da melhor espécie vêm sua importância crescer cada vez mais.²³⁶

Na opinião das autoridades inglesas na matéria, a educação técnica visando os estágios mais elevados da indústria deveria ter como finalidade desenvolver as faculdades de um modo quase tão constante como o faz a educação geral. Deveria assentar sobre as mesmas bases de uma rigorosa educação geral e proporcionar, ademais, conhecimentos detalhados especiais em benefício das diversas profissões.²³⁷ Nossa meta deveria ser somar o treino científico — em que os países da Europa ocidental se adiantaram a nós — a essa corajosa e infatigável energia, e aos instintos práticos que raramente florescem, a menos que os melhores anos da juventude tenham sido passados na oficina. E é preciso lembrar sempre que tudo quanto um jovem aprende por si, por expe-

236 Como disse Nasmyth: se um rapaz, tendo deixado cair na mesa, ao azar, duas ervilhas, pode pôr entre elas uma terceira de modo a formar uma linha reta, esse jovem está em caminho de se tornar um bom mecânico. O controle sobre os olhos e as mãos se adquire com os jogos habituais na Inglaterra, bem como nas brincadeiras do jardim da infância. O desenho sempre esteve nos limites entre o trabalho e o jogo.

237 Um dos pontos mais fracos do ensino técnico é o de não procurar educar o senso de proporções e o desejo de simplicidade nos detalhes. Os ingleses, e os norte-americanos, ainda mais que eles, adquiriram na vida dos negócios a habilidade de rejeitar os maquinismos e processos complicados, por não valerem o que custam, e esta espécie de instinto prático permite-lhes ter êxito na concorrência com seus rivais do continente europeu, embora estes possuam uma educação muito melhor.

riência própria, em oficinas bem dirigidas, tem para ele maior valor, e constitui um maior estímulo à sua atividade mental, do que se tivesse sido ensinado numa escola técnica, por um professor, e através de modelos de instrumentos.²³⁸

O antigo sistema de aprendizado não se adapta às condições da vida moderna e caiu em desuso; mas é preciso encontrar um substituto para ele. Nos últimos anos, os industriais mais capazes lançaram a moda de fazer seus filhos trabalhar sucessivamente em todas as etapas do trabalho da fábrica que mais tarde virão a dirigir — mas somente uns poucos indivíduos podem ter essa esplêndida educação. São tantas e tão variadas as ramificações de uma grande indústria moderna que seria impossível para os patrões fazer, como costumavam, com que os jovens entregues aos seus cuidados aprendessem todas essas coisas. A verdade é que um rapaz, de capacidade mental comum, sairia confuso de uma tentativa dessas. Mas não parece impraticável fazer ressurgir, sob nova forma, o sistema de aprendizado.²³⁹

As grandes invenções industriais que marcaram época proviham, até há pouco, quase exclusivamente da Inglaterra. Mas agora outras nações estão começando a lhe fazer concorrência. A qualidade excepcional das escolas públicas dos Estados Unidos, a variedade dos

238 Um bom sistema é o de passar os seis meses de inverno, durante vários anos depois de deixar a escola, num curso superior ou Universidade, estudando ciência, e os seis meses de verão como aprendiz contratado, em grandes oficinas. O autor introduziu esse sistema, há cerca de quarenta anos, no Colégio Universitário de Bristol (agora Universidade de Bristol). Ele apresenta, porém, dificuldades práticas que só podem ser vencidas por um entendimento cordial e generoso entre os chefes das grandes oficinas e os diretores dos colégios. Outro plano excelente é o adotado na escola anexa à fábrica dos srs. Mather & Platt, em Manchester. "Fazem-se na escola desenhos das obras que estão sendo executadas na oficina. Um dia o professor dá os cálculos e as explicações necessárias, e no outro dia os alunos vêem, com seus próprios olhos, a própria coisa que estudaram na véspera".

239 O patrão se obriga a fazer com que o aprendiz aprenda completamente todas as subdivisões de uma grande divisão da sua indústria, em lugar de fazer com que ele aprenda apenas uma dessas divisões, como acontece freqüentemente na atualidade. A educação do aprendiz seria então tão ampla como se tivesse aprendido tudo relativo à indústria, tal como existia algumas gerações atrás, e essa aprendizagem podia ser complementada com um conhecimento teórico de todos os ramos da profissão, a ser adquirido na escola técnica. Algo semelhante ao antigo sistema de aprendizado entrou em moda recentemente entre jovens ingleses que desejam aprender agricultura nas condições peculiares de um país novo; e há sinais que demonstram que o plano pode estender-se à agricultura nacional. Mas mesmo assim, há um grande número de conhecimentos necessários ao agricultor e ao trabalhador agrícola que podem ser ministrados, com maior eficiência, em escolas de agronomia e de laticínios.

Enquanto isso, estão se desenvolvendo rapidamente muitos meios de educação técnica para adultos, como as exposições públicas, as associações e publicações técnicas, os congressos etc. Cada um tem seu trabalho a executar. Na agricultura e em outras profissões, as exposições públicas constituem o maior auxílio ao progresso. Mas as indústrias que estão mais adiantadas, e que se encontram nas mãos de pessoas de hábitos de estudo, devem seu progresso à difusão de conhecimentos teóricos e práticos, feita em publicações da profissão. Estas, auxiliadas pelas modificações nos métodos da indústria, e também nas condições sociais, vêm revelando segredos profissionais, e auxiliando os indivíduos dotados de poucos recursos a competir com seus rivais mais ricos.

gêneros de vida lá existentes, o intercâmbio de idéias entre as diferentes raças e as condições especiais da sua agricultura fizeram com que se desenvolvesse um espírito de pesquisa infatigável, enquanto o ensino técnico está sendo agora ministrado com especial vigor. Por outro lado, a difusão de conhecimentos científicos entre as classes médias, e mesmo entre as classes trabalhadoras da Alemanha, combinada com o conhecimento que possuem das línguas modernas e com o seu hábito de viajar para instruir-se, habilitou-as a se pôr em pé de igualdade com os mecânicos ingleses e americanos, e a tomar a dianteira em muitas das aplicações industriais da química.²⁴⁰

§ 5. É verdade que há muitos tipos de trabalho que podem ser realizados com eficiência tanto por um operário sem instrução como por um educado; e que os ramos mais elevados da educação somente são de utilidade direta para os patrões, contramestres, e um número limitado de operários. Mas uma boa educação proporciona grandes benefícios indiretos, inclusive ao trabalhador comum. Serve para estimular sua atividade mental, para manter o hábito de uma curiosidade científica, para torná-lo mais inteligente, mais capaz e mais digno de confiança no trabalho comum, para aumentar o teor de vida em horas de trabalho e nas de lazer, sendo, assim, um meio importante de produzir riqueza material; ao mesmo tempo que, considerada um fim em si, não tem nada de inferior em relação a qualquer dos fins a que a produção de riquezas materiais pode servir.

No entanto, é em outra direção que precisamos procurar uma parte, talvez mesmo a maior, dos benefícios econômicos imediatos que a nação pode obter de uma melhoria da educação geral e técnica da massa da população. Precisamos olhar não tanto os que figuram nas fileiras das classes trabalhadoras, mas aqueles que se elevam, de um nascimento humilde, às categorias mais elevadas dos operários especializados, tornando-se contramestres e patrões, ampliando os domínios da ciência, e talvez mesmo aumentando a riqueza nacional na arte e na literatura.

As leis que governam o nascimento de um gênio são inescrutáveis. É provável que a percentagem dos filhos de operários dotados de aptidões naturais de uma ordem superior não seja tão grande como a dos filhos de pessoas que atingiram ou herdaram uma posição social elevada. Mas, como as classes operárias são quatro ou cinco vezes mais numerosas do que as outras tomadas em conjunto, não é impossível que mais da metade dos gênios que nasçam num país pertença a essa

240 Os dirigentes de quase todas as firmas progressistas do continente estudaram cuidadosamente os métodos e os maquinismos dos países estrangeiros. Os ingleses são grandes viajantes, mas, talvez devido à sua ignorância de línguas estrangeiras, não tenham dado a devida importância à educação técnica que é possível obter por meio de viagens.

classe: e deles, a maior parte não se desenvolve por falta de oportunidade. Não há extravagância mais prejudicial ao crescimento da riqueza de uma nação do que esse desperdício, que faz com que se percam, num trabalho inferior, os homens de talento nascidos de pais pobres. Nenhuma mudança seria mais conducente a um rápido aumento da riqueza nacional como uma melhoria das escolas, especialmente dos ginásios, desde que essa melhoria viesse combinada com um sistema extensivo de bolsas de estudo que habilitassem os filhos mais inteligentes de um trabalhador a subir gradualmente de uma a outra escola, até que tivessem adquirido a melhor educação teórica e prática que a sua época fosse capaz de oferecer.

Grande parte da prosperidade das cidades livres da Idade Média, e da Escócia na época atual, é devida às aptidões dos filhos das classes trabalhadoras. Mesmo dentro da própria Inglaterra, há uma lição desse tipo que precisa ser aprendida: o progresso mais rápido é o das regiões do país em que a maior proporção de industriais é constituída por filhos de operários. Por exemplo, o início da era da manufatura encontrou as distinções mais claramente delimitadas e mais firmemente estabelecidas no sul da Inglaterra do que no norte. No sul, uma espécie de espírito de casta impedia os trabalhadores e os filhos dos trabalhadores de chegar aos postos de mando, e as famílias que lá se acham estabelecidas há muito tempo se ressentem de uma falta de elasticidade e dessa lucidez de espírito que nenhuma supremacia social pode dar, e que só provém de dons naturais. Esse espírito de casta e essa falta de sangue novo entre os dirigentes da indústria são dois fatores que se complementaram, e não são poucas as cidades do sul da Inglaterra cuja decadência não muito remota pode-se atribuir em grande parte a essa causa.

§ 6. A educação artística está num nível diferente do da educação do pensamento, pois enquanto esta quase sempre fortalece o caráter, não é raro que a primeira deixe de fazê-lo. No entanto, o desenvolvimento das faculdades artísticas do povo é, em si, um fim da mais elevada importância, e está se tornando um fator essencial da eficiência industrial.

Aqui nos referimos quase exclusivamente aos ramos da arte que atraem à vista, pois embora a literatura e a música contribuam tanto, ou mais, para aumentar a plenitude da vida, o seu desenvolvimento não afeta, no entanto, diretamente os métodos dos negócios, os processos de manufatura e a habilidade dos artesãos, nem depende, tampouco, deles.

Talvez se tenha atribuído aos artesãos europeus da Idade Média, e aos dos países orientais de nossa época, mais originalidade do que realmente tiveram. Os tapetes orientais, por exemplo, estão cheios de belas concepções, mas se tomarmos uma determinada região e examinarmos um grande número de seus produtos artísticos, escolhidos talvez dentre vários séculos, encontramos pouca variedade em suas idéias

básicas. Porém, em nossa época de mudanças rápidas, algumas por causa da moda e outras devidas aos resultados do progresso industrial e social, todos se sentem em liberdade para empreender uma nova rota, e todos precisam contar sobretudo com os seus próprios recursos. Não existe um juízo crítico do público solidamente amadurecido para guiá-lo.²⁴¹

Essa, porém, não é a única, nem mesmo a principal desvantagem que, em nossa época, afeta os que trabalham em desenhos artísticos. Não há motivo para acreditar que os filhos dos operários comuns da Idade Média tivessem maior originalidade artística do que os filhos dos carpinteiros e ferreiros de uma aldeia de hoje, mas se entre dez mil indivíduos acontecesse surgir um dotado de gênio, este abria caminho em seu trabalho e a concorrência entre as corporações servir-lhe-ia de estímulo. Mas o artífice moderno provavelmente está ocupado na operação de maquinário, e, embora as faculdades que ele utiliza talvez sejam mais sólidas, e acabem por constituir um impulso maior no sentido de um desenvolvimento mais elevado da raça humana do que acontecia com o gosto e a fantasia do seu precursor medieval, a verdade é que eles não contribuem diretamente para o progresso da arte. E se achar-se muito mais capacitado que seus companheiros, provavelmente tentará assumir um papel preponderante na direção de um sindicato, ou de outra associação qualquer, ou então procurará reunir um pequeno capital que lhe permita abandonar a profissão para a qual foi educado. Esses não são fins indignos, mas a ambição talvez fosse mais nobre, e mais útil para o mundo, se esse homem permanecesse em sua antiga profissão, tentando criar obras cuja beleza sobrevivesse ao seu criador.

No entanto, é preciso admitir que ele teria grande dificuldade para fazê-lo. A rapidez com que surgem modificações nas artes decorativas constitui um mal quase tão grande quanto a extensão do mercado mundial por onde essas inovações vão se difundir, pois essa é a causa de uma grande perda de tempo e de esforços por parte do artista ao obrigá-lo a estudar constantemente o movimento mundial da oferta e procura dos produtos artísticos. Trata-se de uma tarefa à qual o artesão, que trabalha com suas próprias mãos, não está bem adaptado;

241 De fato, todo artista numa época primitiva guia-se pelo precedente: só os mais audazes afastam-se dessa regra e mesmo eles não se afastam muito, e suas inovações estão sujeitas à prova da experiência que, afinal, é infalível. As mais informes e ridículas modas literárias e artísticas podem, durante algum tempo, ser aceitas pelo povo, ante a instigação dos que lhe são superiores na escala social. Mas somente uma verdadeira superioridade artística pode fazer com que uma balada ou uma melodia, o estilo de uma roupa ou a forma de um móvel, conservem sua popularidade durante várias gerações. Também as inovações incompatíveis com o verdadeiro espírito da arte acabam por ser suprimidas, conservando-se aquelas que se acham no caminho verdadeiro, e que passam a ser o ponto de partida para novos progressos. É assim que os instintos tradicionais representaram um grande papel na conservação da pureza das artes industriais nos países orientais e, em menor escala, na Europa Medieval.

e é por isso que o artífice moderno prefere seguir caminhos já traçados, em lugar de procurar novas sendas. Até mesmo a extrema habilidade dos tecelões de Lyon se limita hoje quase exclusivamente a uma aptidão herdada para confecção delicada e fina percepção de cor, o que lhes permite executar com perfeição as idéias dos desenhistas profissionais.

Uma riqueza crescente permite hoje às pessoas comprarem coisas de todas as espécies conforme sua fantasia mas sem se preocuparem com sua durabilidade, de modo que, em relação às roupas e aos móveis, a afirmação de que é o modelo que faz a venda torna-se cada dia mais verdadeira. A influência do falecido William Morris²⁴² e de outros, combinada com a inspiração que muitos desenhistas ingleses foram buscar nos mestres orientais do colorido, especialmente persas e indianos, fez com que certas classes de tecidos e produtos decorativos ingleses tenham alcançado o primeiro posto, como é reconhecido pelos próprios franceses. Em outras direções, porém, a França tem a supremacia, e diz-se que alguns fabricantes ingleses, que gozam de reputação mundial, teriam de abandonar o mercado se precisassem depender dos padrões ingleses. Isso se deve em parte ao fato de que, sendo Paris o árbitro da moda, como resultado de um gosto sutil adquirido em relação ao vestuário feminino, um desenho parisiense está sempre em harmonia com a próxima moda, e se vende melhor do que um desenho, do mesmo valor intrínseco, feito em outro país qualquer.²⁴³

A educação técnica, portanto, embora não possa contribuir diretamente para o contingente de gênios na arte, como não o pode fazer na ciência ou no campo dos negócios, pode, no entanto, fazer com que

242 William Morris (1834-1896), militante socialista e precursor do Movimento Moderno na arquitetura e no desenho industrial, através de seu influente *Arts and Crafts* (Artes e Ofícios). Medievalista, era antes um homem da Renascença pelo seu talento e atividade multiformes: poeta, escritor, pintor, artesão, decorador e, especialmente, inovador na arte e técnica do *design*. Reagindo à produção em massa da Revolução Industrial e ao mau gosto da era vitoriana, procurou criar a "beleza da praticabilidade" em objetos e utensílios de toda sorte, principalmente domésticos. Reformador social, suas idéias socialistas são consideradas românticas, embora aceitasse a concepção de Marx sobre a luta de classes. Sua vida e obra fazem parte da história da *Arte e Política*. Sobre a sua contribuição como *designer*, o leitor interessado poderá consultar, em português, dois livros de Nikolaus Pevner: *Os Pioneiros do Desenho Moderno e Origens da Arquitetura Moderna e do Design*. (N. dos T.)

243 Os desenhistas franceses consideram vantajoso morar em Paris. Se permanecerem, durante muito tempo, fora de contato com os movimentos da moda, acabam por ficar para trás. Muitos deles foram educados como artistas, mas falharam em sua ambição mais alta. E só em casos excepcionais, como, por exemplo, no caso da porcelana de Sèvres, que artistas famosos acham que vale a pena desenhar. Os desenhistas ingleses conseguiram firmar-se no mercado oriental e há provas de que têm, pelo menos, o mesmo grau de originalidade que os franceses, embora não consigam ver, com tanta rapidez, a maneira de agrupar formas e cores a fim de obter um resultado de grande efeito. (Ver *Report on Technical Education*. v. I, p. 256, 261, 324, 325, e v. III, p. 151, 152, 202, 203, 211 et passim.) É provável que a profissão de desenhista não tenha dado tudo de quanto é capaz. Com efeito, ela tem sofrido de uma maneira preponderante a influência de uma única nação, e trata-se de uma nação cujas obras, nos mais altos setores artísticos, dificilmente podiam ser transplantadas. Elas podem ter sido aplaudidas e imitadas durante algum tempo, por outras nações, mas, até o presente, raramente serviram de inspiração a obras de valor em outras gerações.

grande parte do gênio artístico criado pela natureza não seja posto a perder. E ela precisa prestar esse serviço, principalmente porque é impossível fazer renascer, em grande escala, a instrução dada pelas antigas corporações profissionais.²⁴⁴

§ 7. Podemos concluir, portanto, que não se podem medir as vantagens de consagrar fundos públicos e particulares para a educação do povo apenas pelos seus frutos diretos. Até mesmo como uma aplicação de capital, é vantajoso dar às massas maiores oportunidades do que as que possuem atualmente, pois é só por esse meio que todos aqueles que morreriam desconhecidos terão o impulso necessário para fazer brotar suas aptidões latentes. E o valor econômico de um único gênio industrial é suficiente para cobrir as despesas da educação de toda uma cidade, pois uma única idéia, como por exemplo o grande invento de Bessemer,²⁴⁵ aumenta tanto a capacidade produtiva da Inglaterra como o trabalho de cem mil homens. Menos direto, porém de igual importância, é o auxílio prestado à produção pelas descobertas médicas, como as de Jenner ou de Pasteur, que aumentam a saúde e a capacidade de trabalho, e mesmo pelos trabalhos de ciência pura, como os dos matemáticos e dos biólogos, embora passem muitas gerações antes que esses trabalhos apresentem uma influência visível sobre o aumento do bem-estar material. Todas as despesas feitas, durante muitos anos, para dar às massas uma oportunidade de se instruírem melhor, ficariam perfeitamente compensadas se fizessem surgir um novo Newton, um Darwin, um Shakespeare ou um Beethoven.

Poucos problemas práticos interessam mais diretamente ao economista do que os que se referem aos princípios segundo os quais deveriam ser divididas entre o Estado e os pais as despesas da educação das crianças. Mas agora temos que considerar as condições que determinam a capacidade e o desejo dos pais de pagar sua parte dessa despesa, qualquer que seja ela.

A maioria dos pais está disposta a fazer por seus filhos o que os seus pais fizeram por eles, e talvez mesmo a fazer mais, se por acaso vivem entre pessoas que têm um nível de vida superior ao seu.

244 Os museus nos mostram que na Idade Média, e mesmo mais tarde, a arte atraía uma parte muito maior da inteligência superior do que acontece agora. Na nossa época, a ambição da juventude fica tentada pela excitação da vida comercial. Seu gosto pelas obras imperecíveis satisfaz-se com as descobertas da ciência moderna, e, enfim, uma grande quantidade de talento afasta-se pouco a pouco de obras elevadas devido ao dinheiro que é possível ganhar rapidamente, escrevendo para os periódicos artigos mal pensados.

245 O Autor refere-se, provavelmente, ao "processo Bessemer" de produção de aço por meio de conversor, aplicado pela primeira vez no ainda reputado centro metalúrgico de Sheffield, no norte da Inglaterra, e que se tornou de uso universal, uma das muitas invenções do engenheiro inglês *Sir* Henry Bessemer (1813-1898). (N. dos T.)

Mas ir além disso exige, ao lado de qualidades morais de despreendimento e de uma afeição paternal que talvez não seja rara, um certo hábito mental que ainda não é encontrado com frequência. Exige que se tenha uma percepção clara do futuro, que se considere um acontecimento futuro como tendo a mesma importância que um acontecimento imediato (descontando o futuro e uma taxa de juros baixa). Tais hábitos são ao mesmo tempo um resultado e uma causa da civilização, e raramente se desenvolvem totalmente, a não ser entre as classes média e alta das nações mais cultas.

§ 8. Os pais geralmente educam os filhos para profissões do mesmo nível que as suas e, por conseguinte, a oferta total de trabalho de uma determinada categoria numa certa geração é determinada, em grande parte, pelo número de pessoas que faziam parte das profissões dessa categoria na geração precedente, embora haja grande mobilidade dentro da categoria profissional. Se as vantagens de determinada profissão avultam sobre a média, há, em sua direção, um rápido afluxo de jovens de outras profissões do mesmo nível. O movimento vertical de uma categoria para outra raramente é rápido, e raramente se verifica em grande escala, mas quando as vantagens, que as profissões de uma determinada categoria oferecem, aumentam em relação ao trabalho que exige, começam a se dirigir a ela pequenas correntes de trabalhadores, tanto jovens como adultos. Embora essas correntes não sejam abundantes, tomadas em conjunto terão volume suficiente para satisfazerem, antes de muito tempo, o aumento da procura que surgira naquela categoria.

Precisamos deixar para mais tarde o estudo detalhado dos obstáculos que as condições de tempo e lugar impõem à mobilidade do trabalho, e também a maneira pela qual agem sobre os indivíduos a fim de obrigá-los a mudar de profissão, ou a educar seus filhos numa profissão diferente da sua. Mas vimos o bastante para poder concluir que, não variando as circunstâncias, um aumento nos salários com que o trabalho é remunerado aumenta a proporção do crescimento da mão-de-obra; ou, em outras palavras, um aumento no preço de procura aumenta a oferta. Dado o estado do conhecimento e dos costumes éticos, sociais e domésticos de um povo, então o vigor do mesmo como coletividade, se não o seu número, e tanto o número quanto o vigor dos que se dedicam a qualquer ofício em particular, têm um preço de oferta, no sentido de que existe um certo nível de preço de procura que manterá estacionário o número e o vigor dessa profissão; e que um preço mais elevado os faria aumentar, e um mais baixo, diminuir. Assim, pois, as causas econômicas exercem uma influência no crescimento da população em conjunto, bem como sobre a oferta de mão-de-obra em qualquer

profissão determinada. Mas a influência dessas causas sobre o número da população como um todo é sobretudo indireta e se exerce por meio dos hábitos de vida éticos, sociais e domésticos, já que estes hábitos são influenciados por causas econômicas de um modo profundo, ainda que lento, e de formas que são às vezes difíceis de reconhecer e impossíveis de prever.²⁴⁶

246 Mill se impressionou tanto com as dificuldades que um pai tem de enfrentar para educar um filho numa ocupação completamente diferente da sua, que disse (*Principles*, II, XIV, 2): "Até agora a linha de demarcação que separa as diferentes classes de trabalhadores tem sido tão evidente e a separação tão completa, que ela quase equivale a um sistema hereditário de castas, sendo os que ingressam em cada profissão recrutados sobretudo entre os filhos dos que as exercem, ou entre os filhos dos que, nascidos em classes inferiores, conseguiram, graças a seus esforços, elevar seu nível social. As profissões liberais são supridas sobretudo pelos filhos dos que as exercem ou pelos filhos das classes ociosas. As profissões manuais mais qualificadas recrutam entre os filhos de artesãos qualificados, ou na classe dos comerciantes que ocupam o mesmo nível social. Ocorre o mesmo com profissões qualificadas, de ordem inferior; quanto aos operários não qualificados, estes continuam, com poucas exceções, a seguir, de pais a filhos, a mesma profissão. É por isso que os salários de cada uma dessas classes foram, até pouco tempo, regulados pelo aumento da população de cada classe, e não pelo aumento da população de todo país". Mas acrescenta: "No entanto, as mudanças que agora ocorrem tão rapidamente nos costumes e idéias estão solapando todas essas distinções". Sua previsão foi confirmada pelas transformações ocorridas desde aquela época. As grandes linhas divisórias por ele assinaladas foram quase apagadas pela rápida ação das causas que, como vimos no início deste capítulo, estão reduzindo a soma de habilidades e aptidões requeridas em algumas ocupações e aumentando-a em outras. Não mais podemos considerar as diferentes profissões como distribuídas em quatro categorias superpostas, mas talvez possamos representá-las como equivalentes a uma longa série de degraus, de largura variável, alguns dos quais seriam suficientemente amplos para exercer o papel de patamares. Ou, melhor ainda, podemos imaginar dois lances de escadas, um representando as "indústrias de difícil manipulação", e outro, as "indústrias de fácil manipulação", uma vez que a divisão vertical entre esses dois grupos é tão grande e tão pronunciada como a divisão horizontal entre duas categorias quaisquer. A classificação de Mill já perdera grande parte de seu valor quando Cairnes adotou-a (*Leading Principles*, p. 72). Uma classificação melhor adaptada às nossas condições atuais foi indicada por Giddings (*Political Science Quarterly*, v. II, p. 79-81). Pode-se objetar que ela traça linhas de demarcação onde a natureza não traçou limite algum, mas trata-se de uma divisão da indústria em quatro classes, tão boa quanto possível. Essa divisão é a seguinte:

1. Trabalho manual automático, que inclui os trabalhadores comuns, e os que cuidam da manutenção de máquinas.
2. Trabalho manual responsável, compreendendo os que têm sob sua responsabilidade algum trabalho e os que gozam de autonomia de ação.
3. Trabalho mental automático, como guarda-livros etc.
4. Trabalho mental responsável, que inclui superintendentes e diretores.

As condições e métodos do grande e incessante movimento da população, ascendente e descendente, de uma categoria profissional para outra, serão estudados adiante, de forma mais ampla (Livro Sexto, Cap. IV, V e VII). A crescente procura de rapazes para mensageiros e outros trabalhos que não têm nenhum valor educativo aumentou o perigo de os pais colocarem seus filhos em situações sem nenhuma perspectiva de bom emprego no futuro. Algo está sendo feito pelos poderes públicos e mais ainda pela dedicação e energia de homens e mulheres em associações não-oficiais, no sentido de alertar sobre essas ocupações "sem saída" e de ajudar os moços a prepararem-se para trabalhos especializados. Esses esforços podem ser muito valiosos para a nação. Mas deve-se ter cuidado para que essa orientação e ajuda sejam acessíveis tanto às camadas mais baixas das classes trabalhadoras como às mais altas, quando as necessitem, para que a raça não degenerere.

CAPÍTULO VII

O Crescimento da Riqueza

§ 1. Neste capítulo é desnecessário distinguir os pontos de vista segundo os quais a riqueza é considerada objeto de consumo ou fator de produção: nele só nos ocupamos do crescimento da riqueza e não temos que insistir em seu emprego como capital.

As formas mais primitivas de riqueza foram provavelmente os instrumentos para caça e pesca, os adornos pessoais, e, em regiões frias, roupas e cabanas.²⁴⁷ Durante esse período, começou a domesticação dos animais, porém, de início, eles provavelmente eram criados sobretudo por prazer, porque eram bonitos, e era agradável tê-los; assim como os artigos de ornamento pessoal, eram desejados por causa da satisfação imediata auferida da sua posse, mais do que como provisão para necessidades futuras.²⁴⁸ Aos poucos, os rebanhos de animais domesticados aumentaram, e durante a etapa do pastoreio eles eram a um tempo o prazer e o orgulho dos seus donos, os emblemas ostensivos de posição social, e acentuadamente a forma mais importante de riqueza acumulada como provisão para necessidades futuras.

À medida que a população foi se adensando e as pessoas se fixaram na agricultura, a terra cultivada tomou o primeiro lugar no inventário da riqueza; e a parte do valor da terra devida a benfeitorias (entre as quais os poços ocupam um lugar conspícuo) se tornou o principal elemento do capital, no mais estrito sentido do termo. Seguiram

247 Um breve mas sugestivo estudo sobre o crescimento da riqueza em suas formas primitivas, e das artes da vida, é apresentado na *Antropology* de Tylor.

248 Bagehot (*Economic Studies*, pp. 163-165), depois de citar os fatos por Galton sobre a criação de animais de estimação pelas tribos selvagens, assinala que aqui encontramos um exemplo de que, por mais imprevidente que seja um povo selvagem, ele não deixa de fazer alguma provisão. Um arco ou uma rede de pesca, que preste bom serviço na obtenção de alimento para hoje, deve servir durante muitos dias vindouros; um cavalo ou uma canoa, que transporte alguém hoje, deve ser uma fonte bem provida de prazeres futuros. O menos providente dos déspotas bárbaros pode erguer um bloco maciço de construções porque este é a prova mais palpável da sua presente riqueza e poder.

em importância as casas, os animais domésticos e, em alguns lugares, barcos e navios; mas os utensílios de produção, seja para uso na agricultura, seja em manufaturas domésticas, permaneceram por muito tempo de pequeno valor. Em certos lugares, contudo, pedras e metais preciosos, em suas várias formas, cedo se converteram em objetos desejáveis e um meio reconhecido de entesourar riqueza; enquanto isso, não falando dos palácios dos monarcas, grande parte da riqueza social, em muitas civilizações relativamente rudimentares, toma a forma de edifícios para fins públicos, principalmente religiosos, de estradas e pontes de canais e obras de irrigação.

Por alguns milhares de anos, essas continuaram sendo as principais formas de riqueza acumulada. Nas cidades, com efeito, as casas e seu mobiliário ocupavam o primeiro lugar, junto com as quantidades armazenadas das matérias-primas mais caras: mas, embora os habitantes das cidades possuíssem riqueza maior *per capita* que os do campo, seu número total era pequeno e sua riqueza total era muito menor que a do campo. Durante todo esse tempo, o único mister que empregava custoso aparelhamento era o do transporte de mercadorias por água: os teares, as charruas e as bigornas dos ferreiros eram de construção simples e de pequeno valor relativamente ao dos navios mercantes. Mas no século XVIII a Inglaterra inaugurou a era dos instrumentos de produção custosos.

Os implementos do lavrador inglês foram subindo lentamente de valor, por muito tempo, mas o progresso se acelerou no século XVIII. Logo o uso da força hidráulica, primeiro, e, em seguida, da energia a vapor determinou a rápida substituição dos instrumentos manuais baratos por custosa maquinaria, num departamento de produção depois do outro. Como em épocas anteriores os mais custosos implementos eram embarcações e em alguns casos canais para navegação e irrigação, agora são os meios de comunicação em geral — ferrovias e bondes, canais, docas e navios, sistemas telegráficos e telefônicos, serviços de água; mesmo serviços de gás quase podem ficar nessa categoria, pois grande parte do seu equipamento se aplica à distribuição do gás. Depois, vêm as minas e indústrias siderúrgicas e químicas, estaleiros de construção naval, imprensa, e outras grandes fábricas repletas de dispendiosa maquinaria.

Para qualquer lado que se olhe, verifica-se que o progresso e a fusão dos conhecimentos estão constantemente levando à adoção de novos processos e de novas máquinas, que economizam o esforço humano, sob a condição de que parte desse esforço seja despendida muito antes da consecução dos últimos fins a que ele se destina. Não é fácil medir exatamente esse progresso, porque muitas indústrias modernas não tiveram equivalentes noutros tempos. Comparemos, porém, as condições passadas e presentes das quatro grandes indústrias cujos produtos não mudaram o seu caráter geral, a saber, agricultura, constru-

ção, confecção de roupas e transportes. Nas duas primeiras, o trabalho manual ainda mantém um papel importante: mesmo nelas, contudo, há grande desenvolvimento de dispendiosa maquinaria. Comparem-se, por exemplo, os instrumentos grosseiros de um camponês indiano, mesmo dos dias de hoje, com o equipamento de um agricultor progressista da Baixa Escócia;²⁴⁹ e considerem-se as máquinas de fabricar tijolos, de preparar argamassa, de serrar, aplinar, moldar, abrir fendas, de um construtor moderno, seus guindastes a vapor e sua luz elétrica. E se nos voltamos para as indústrias têxteis, ou ao menos para aquelas que fabricam os produtos mais simples, constatamos que nos tempos antigos cada artesão se contentava com instrumentos que custavam apenas poucos meses de trabalho, enquanto nos tempos modernos se estima que a cada homem, mulher ou criança empregados corresponde um capital só em instalação fabril de mais de 200 libras, ou seja, o equivalente a cinco anos de trabalho. Da mesma sorte, o custo de um navio a vapor é talvez equivalente ao trabalho, durante quinze anos ou mais, daqueles que trabalharam nele; enquanto o capital de cerca de 1 bilhão de libras, aplicado em ferrovias na Inglaterra e no País de Gales, equivale a mais de vinte anos de trabalho dos 300 mil empregados nelas.

§ 2. À medida que a civilização tem progredido, o homem tem sempre desenvolvido novas necessidades, e novos e mais dispendiosos meios de satisfazê-las. A marcha do progresso por vezes foi lenta, e ocasionalmente houve mesmo grandes retrocessos; mas agora avança a passos agigantados, cada ano mais rápidos, e não podemos dizer onde vai parar. De todos os lados novas perspectivas se oferecem, todas elas tendendo a transformar o caráter de nossa vida social e industrial, e a habilitar-nos a empregar grandes reservas de capitais, a fim de prover novas satisfações e novos meios de economizar esforços pela aplicação antecipada destes, tendo em vista necessidades remotas. Parece não haver boa razão para acreditar que estejamos próximos de

249 Os instrumentos agrícolas de que dispõe uma família de lavradores indianos de primeira classe, que conte com seis ou sete homens adultos, são poucos e leves arados e enxadas, principalmente de madeira, com um valor total de cerca de 13 rúpias (PHEAR, Sir G. *Aryan Village*. p. 233) ou o equivalente ao seu trabalho de um mês; enquanto só o valor da maquinaria numa grande fazenda moderna, bem equipada e arável, atinge 3 libras por acre (*Equipment of the Farm*, editado por MORTON, J. C.), ou seja, um ano de trabalho de cada empregado. Essa maquinaria compreende máquinas a vapor, sulcadeiras, arados comuns e profundos, alguns movidos a vapor, outros de tração animal, diversas escavadeiras, grades, rolos, destorroadoras, furadoras para semear e estrumar, cultivadores a tração animal, ancinhos, ceifeiras, debulhadoras a vapor ou de força animal, limpadoras de palha, cortadoras de nabos, impressadoras de feno e muitas outras máquinas. Ao mesmo tempo, aumenta o uso dos silos e dos galpões, e constantes progressos se fazem nas instalações de laticínios e em outras construções da fazenda; todas essas coisas visando, afinal, a grande economia de esforços, mas exigindo participação bem maior destes na preparação do caminho para o trabalho direto do agricultor na labuta da produção agrícola.

uma situação estacionária, na qual não haverá novas necessidades importantes a serem satisfeitas, na qual não mais haja lugar para investir proveitosamente o esforço atual para prevenir o porvir, e na qual a acumulação de riqueza deixará de ser recompensada. Toda a história do homem mostra que suas necessidades se expandem com o crescimento de sua riqueza e de seus conhecimentos.²⁵⁰

E com o aumento das oportunidades para investimento de capital, há um aumento constante nesse excedente de produção sobre as coisas necessárias da vida, o que traz a capacidade de poupança. Quando as artes de produção eram rudimentares, havia muito pouco excedente, exceto onde uma forte raça dominadora sujeitava as massas escravas a um duro trabalho mediante o estritamente necessário para a subsistência, e onde o clima era tão ameno que essas necessidades eram limitadas e facilmente supridas. Mas cada progresso nas técnicas de produção e no capital acumulado para auxiliar e manter o trabalho para uma produção futura elevava o excedente, graças ao qual mais riqueza podia ser acumulada. Depois, a civilização se tornou viável nos climas temperados e mesmo nos climas frios; o aumento da riqueza material foi possível sob condições que não enervavam o trabalhador, e que, por conseguinte, não destruíam os próprios fundamentos em que esse aumento se assentava. Assim, de passo em passo, a riqueza e a ciência cresceram, e a cada passo o poder de acumular riqueza e estender conhecimentos aumentou.

§ 3. O hábito de prever as necessidades futuras e de provê-las se desenvolveu lenta e irregularmente no curso de história. Viajantes falam-nos de tribos que poderiam duplicar os seus recursos e prazeres

250 Exemplo: os melhoramentos que recentemente têm sido feitos em algumas cidades norte-americanas indicam que, mediante um desembolso de capital, cada casa pode ser suprida com o que necessita e desembaraçada do que a prejudica, bem mais eficazmente do que hoje, de sorte a capacitar grande parte da população a viver em cidades e contudo libertar-se de muitos dos males atuais da vida urbana. O primeiro passo é construir sob as ruas grandes túneis, nos quais muitos canos e fios possam ser colocados lado a lado, e reparados quando não estiverem em ordem, sem nenhuma interrupção do tráfego geral e sem grande despesa. Força motriz e mesmo calefação podem ser geradas a grandes distâncias das cidades (em alguns casos em minas de carvão), e conduzidas para onde sejam necessárias. A água doce e a água mineral, e mesmo água do mar e ar ozonado, podem ser levadas em canos separados a quase todas as casas; enquanto os tubos de vapor podem dar o calor no inverno, o ar comprimido pode reduzi-lo no verão; o calor pode ser fornecido pelo gás com alta capacidade térmica, em casos especiais, enquanto a luz é oriunda de um gás apropriado ou da electricidade; e cada casa estar ligada à rede elétrica da cidade. Todos os gases tóxicos, inclusive os emanados dos fogões domésticos ainda em uso, podem ser aspirados por bombas potentes, através de longos condutores, purificados de passagem por grandes fornalhas e em seguida lançados bem alto no ar por imensas chaminés. A fim de levar a efeito um tal plano nas cidades da Inglaterra, se exigiria um gasto de capital muito superior ao absorvido pelas nossas estradas de ferro. Esta conjectura sobre o curso dos futuros melhoramentos urbanos pode estar distante da verdade; mas serve para indicar uma das muitas vias nas quais da experiência do passado se pressentem largas oportunidades para a aplicação de esforço atual em prover os meios de satisfazer nossas necessidades futuras.

sem aumentar o seu trabalho total, apenas se aplicassem com um pouco de antecedência os meios que estão a sua disposição e que são do seu conhecimento; como, por exemplo, cercando suas pequenas plantações de legumes contra a invasão de animais selvagens.

Contudo, mesmo essa apatia é talvez menos estranha do que o desperdício encontrado presentemente entre algumas classes de nosso próprio país. Não são raros os casos de homens que alternam períodos em que ganham 2 ou 3 libras por semana com outros em que ficam reduzidos à miséria: a utilidade de um xelim para eles, quando empregados, é menor que a de 1 pêni, quando sem emprego, e entretanto nunca cuidam de fazer provisão para o tempo de necessidade.²⁵¹ No extremo oposto há miseráveis, em alguns dos quais a paixão da avareza atinge as raias da insanidade, e até entre proprietários rurais e algumas outras classes não raro encontramos pessoas que levam a poupança tão a sério a ponto de se privarem dos bens de primeira necessidade, e de prejudicarem a sua capacidade de produção no futuro. Perdem assim de todos os modos: jamais gozam realmente a vida, enquanto a renda que a sua riqueza acumulada lhes traz é menor do que a que ganhariam com o aumento de sua capacidade de trabalho, se tivessem aplicado neles próprios a riqueza que acumularam em forma material.

Na Índia, e em menor proporção na Irlanda, encontramos gente que, na verdade, se abstém de prazeres imediatos, guardam somas consideráveis com enorme sacrifício próprio, e esbanjam todas as suas economias em suntuosas festas ou em cerimônias fúnebres e nupciais. Fazem provisões intermitentes para o futuro próximo, mas dificilmente qualquer reserva para o futuro distante: as grandes obras de engenharia pelas quais os seus recursos produtivos muito têm aumentado foram feitas principalmente com o capital do povo inglês, que se impõe muito menos privações.

Assim, as causas que regem a acumulação da riqueza diferem largamente em diferentes países e épocas. Elas não são as mesmas entre dois povos, e talvez mesmo entre duas classes sociais num mesmo povo. Dependem muito das sanções sociais e religiosas; e é de notar como, quando a força coercitiva do costume algo se enfraqueceu, as diferenças de caráter pessoal determinam que vizinhos, vivendo em condições semelhantes, difiram uns dos outros mais ampla e mais frequentemente nos seus hábitos de extravagância ou de parcimônia do que em qualquer outro aspecto.

§ 4. A prodigalidade dos primeiros tempos era devida em grande parte à falta de segurança de que pudessem gozá-las os que fizessem provisões para o futuro. Só os já ricos eram bastante fortes para de-

251 Eles "descontam" vantagens futuras (ver Livro Quarto. Cap. V. § 3) à taxa de muitos mil por cento ao ano.

fender o que economizavam; o camponês laborioso e que se impunha privações para acumular alguma riqueza, só para vê-la ser arrancada pela mão de um mais forte, era um incentivo aos seus vizinhos para gozarem o prazer e o repouso quando pudessem. A região fronteira entre a Inglaterra e a Escócia fez pouco progresso durante um longo período porque estava sujeita a incessantes incursões; do mesmo modo, pouco economizavam os campônios franceses do século XVIII, que só podiam escapar da espoliação dos coletores de impostos fingendo-se de pobres; igualmente os camponeses da Irlanda, que, ainda há quarenta anos, eram obrigados em muitas fazendas a agir da mesma forma a fim de evitar que os proprietários rurais lhes exigissem rendas exorbitantes.

Esse tipo de insegurança quase desapareceu no mundo civilizado. Mas ainda estamos sofrendo na Inglaterra os efeitos da Lei dos Pobres, que vigorou no começo do século passado, e introduziu uma nova forma de insegurança para as classes trabalhadoras. Pois dispunha que uma parte dos seus salários devia, com efeito, ser paga em forma de assistência aos pobres; e esta distribuída entre eles na proporção inversa do seu trabalho, da sua parcimônia e da sua previdência, de sorte que muitos consideravam insensatez economizar para o futuro. As tradições e os instintos nutridos por essa deplorável experiência ainda hoje constituem um grande obstáculo ao progresso das classes trabalhadoras, e o princípio que ao menos nominalmente fundamenta a atual Lei dos Pobres, de que o Estado deve levar em conta o estado de pobreza e não os méritos do trabalhador, atua no mesmo sentido, ainda que com menos intensidade.

Essa espécie de insegurança também se vai reduzindo: a expansão de idéias esclarecidas, no que respeita aos deveres do Estado e dos particulares para com o pobre, tende a tornar cada dia mais verdadeiro que aqueles que se ajudam a si mesmos e se empenham em prevenir o próprio futuro devem ser mais protegidos pela sociedade do que os preguiçosos e os imprevidentes. Mas o progresso nesse rumo é ainda vagaroso, e muito resta a fazer.

§ 5. O crescimento de uma economia monetária e dos modernos hábitos de negócio vem, na verdade, entrar a acumulação de riqueza, oferecendo novas tentações aos que são inclinados a viver na prodigalidade. Nos velhos tempos, se um homem carecia de uma boa casa para morar, precisava construí-la; agora ele encontra boas casas em abundância para alugar. Antigamente, se queria uma boa cerveja, precisava possuir uma boa cervejaria; hoje ela a compra mais barato e melhor do que a que poderia fabricar. Atualmente, pode tomar livros emprestados a uma biblioteca em lugar de comprá-los; e pode mesmo mobiliar a casa, antes de estar apto a pagar a mobília. Assim, por muitos modos os sistemas modernos de compra e venda, de dar e tomar

empréstimos, ao lado do surgimento de novas necessidades, levam a novas extravagâncias, e à subordinação dos interesses do futuro aos do presente.

Mas, por outro lado, a economia monetária aumenta a variedade de usos entre os quais uma pessoa pode distribuir seu gasto futuro. Uma pessoa que, numa etapa primitiva da sociedade, armazena algumas coisas para precaver-se contra uma necessidade futura pode achar, afinal, que não necessita tanto dessas coisas como de outras que não guardou: e há muitas necessidades futuras para as quais não é possível prover-se diretamente pelo armazenamento de bens. Mas aquele que guardou capital, do qual auferir uma renda em dinheiro, poderá comprar o que quiser para enfrentar as necessidades, à medida que surgirem.²⁵²

Outrossim, os modernos métodos de negócio trouxeram com eles oportunidades para a segura colocação de capitais de maneira a produzir um rendimento para as pessoas que não encontram ocasião para entrar em nenhum negócio — nem mesmo na agricultura, onde a terra, sob certas condições, tem o papel de um fundo de poupança digno de toda a confiança. Essas novas oportunidades têm induzido muita gente, que de outra forma não tentaria fazê-lo, a separar alguma coisa para a sua própria velhice. Além disso, causando um efeito muito maior no desenvolvimento da riqueza, tornou-se assaz fácil para um homem prover com um rendimento seguro a mulher e filhos, depois de sua morte: pois, afinal de contas, a afeição familiar é o principal motivo da poupança.

§ 6. Há, é certo, alguns que encontram um prazer intenso em contemplar as suas economias se acumulando entre as suas mãos, quase sem preocupação pelas satisfações a serem obtidas do seu uso, por eles ou por outros. Eles são impelidos em parte pelo instinto da competição, pelo desejo de suplantar seus rivais; pelo desejo de mostrar capacidade de fazer fortuna, e de adquirir poder e posição social com a sua posse. E por vezes a força do hábito, adquirido quando realmente eles precisavam de dinheiro, dá-lhes, por uma espécie de ação reflexa, um prazer artificial e insensato de acumular riqueza pela riqueza. Mas, não fosse pela afeição familiar, muitos dos que trabalham duro e economizam cuidadosamente não se esforçariam senão para assegurar uma anuidade que desse para o conforto de sua própria existência, seja adquirindo apólices de uma empresa de seguros, seja organizando-se para gastar cada ano, depois de aposentado, parte do seu capital e toda a renda que este lhe proporcione. No primeiro caso, nada deixam atrás de si; no outro, apenas restaria aquela parte de seu capital que a morte lhe houvesse impedido de gastar. Que os homens trabalhem

252 Ver Livro Terceiro. Cap. V. § 2.

e poupam principalmente pela sua família e não para si mesmos, prova-se pelo fato de que despendem raramente, depois de aposentados, mais do que o rendimento das suas economias, preferindo deixar intacto para suas famílias o patrimônio acumulado. Somente neste país 20 milhões de libras são economizadas por ano em forma de apólices de seguro, a serem resgatadas somente após a morte do segurado.

Um homem não pode ter maior estímulo empreendedor do que a esperança de subir na vida, e permitir à sua família começar de um degrau superior ao de que ele partiu na escala social. Esse estímulo pode tornar-se tão predominante que reduza à insignificância o desejo de tranqüilidade e assim todos os prazeres comuns, e por vezes até destruir os sentimentos mais altos e as aspirações mais nobres. Mas, como mostrou o maravilhoso crescimento da riqueza na América durante a geração atual, ele faz do homem um possante produtor e acumulador de fortunas, a menos, é certo, que tenha grande pressa de usufruir a posição social que a sua riqueza lhe confere: sua ambição pode levá-lo então a esbanjamentos tão grandes como aqueles a que é levado um temperamento imprevidente e relaxado.

As maiores poupanças são feitas pelos que, criados com recursos minguados, foram levados a trabalhar duramente, mantiveram os hábitos simples a despeito do êxito nos negócios, nutrem desprezo pelos gastos aparatosos e desejam ser considerados mais ricos depois da morte do que o têm sido. Esse tipo de caráter é freqüente nas regiões mais tranqüilas de países velhos porém vigorosos, e era muito comum entre as classes médias nos distritos rurais da Inglaterra por mais de uma geração, depois da grande guerra com a França e dos pesados impostos em que ela resultou.

§ 7. Passemos às fontes de acumulação. A capacidade de poupar depende de que se tenha um excedente de renda sobre os gastos necessários, excedente que é, naturalmente, maior entre os mais ricos. Em nosso país, a maior parte das rendas mais altas, mas só algumas das menores, provém principalmente do capital, e no início do século atual o hábito de poupar estava muito mais arraigado nas classes comerciais do que entre a nobreza rural e as classes trabalhadoras. Isso levou os economistas ingleses da última geração a considerar a poupança quase exclusivamente como produto dos lucros do capital.

No entanto, mesmo na Inglaterra moderna, a renda e os ganhos das profissões liberais e dos trabalhadores assalariados constituem uma importante fonte de acumulação, e foram as principais fontes de acumulação em todas as etapas primitivas da civilização.²⁵³ Ademais, as classes médias e especialmente as liberais sempre se privaram de muito

253 Ver JONES, Richard. *Principles of Political Economy*.

a fim de empregar capital na educação dos filhos, enquanto grande parte dos salários das classes operárias é investida na saúde e vigor físico dos seus filhos. Os antigos economistas levaram em pouca conta o fato de serem as faculdades humanas meio de produção tão importante como qualquer outra espécie de capital; e, no entanto, podemos concluir, em oposição a eles, que qualquer mudança na distribuição da riqueza que dê mais aos que percebem salários e menos aos capitalistas é capaz, em igualdade de outras circunstâncias, de acelerar o crescimento da riqueza material, e não retardará de forma perceptível a sua acumulação. Naturalmente, as outras circunstâncias não restariam iguais se a transformação viesse por meios violentos que pusessem em xeque a segurança pública. Mas uma restrição moderada e temporária à acumulação da riqueza não será necessariamente um mal, mesmo de um ponto de vista puramente econômico, se, levada a efeito aos poucos e sem perturbações, proporciona melhores oportunidades à grande massa da população, aumenta sua eficiência e desenvolve nela os hábitos de que resulte o crescimento de uma raça muito mais eficiente de produtores na geração seguinte. Por esse modo se pode promover muito melhor, afinal de contas, o crescimento mesmo da riqueza material do que pela multiplicação do número de fábricas e de máquinas a vapor.

Um povo no qual a riqueza é bem distribuída e que tem altas ambições é capaz de acumular grandes riquezas sob a forma de propriedade pública; e só as economias feitas dessa forma pelas democracias ricas constituem uma parte não desprezível dos melhores legados que a nossa época herdou das precedentes. O progresso do movimento cooperativo em todas as suas múltiplas formas — sociedades de construções residenciais, de socorros mútuos, sindicatos, caixas econômicas de trabalhadores etc. — mostra que, mesmo quanto à imediata acumulação da riqueza material, os recursos do país não se perdem inteiramente, como supunham os antigos economistas, quando despendidos no pagamento de salários.²⁵⁴

§ 8. Tendo examinado os métodos de poupança e a acumulação de riqueza, podemos agora voltar à análise das relações entre as satisfações imediatas e as diferidas, que iniciamos, sob outro ponto de vista, no estudo da procura.²⁵⁵

Vimos ali que quem quer que possua um estoque de uma mercadoria aplicável a usos diversos se empenha em distribuí-la entre eles todos, de modo a proporcionar-lhes a máxima satisfação. Se julga poder

254 É preciso reconhecer, contudo, que os bens que passam como de domínio público são por vezes nada mais que riqueza privada emprestada sob penhor de futuras rendas públicas. Os sistemas municipais de gás, por exemplo, não resultam geralmente de acumulações públicas. Foram construídos com as economias de particulares, emprestadas às municipalidades.

255 Acima, Livro Terceiro. Cap. V.

conseguir maior vantagem transferindo uma parte dessa mercadoria de um uso para outro, assim o fará. Dessa forma, se efetua a distribuição de maneira apropriada, destinará a cada uso a quantidade de mercadoria suficiente para obter a maior utilidade possível (em outras palavras, distribuirá suas disponibilidades entre os diversos usos de tal modo que obtenha a mesma utilidade marginal em cada um deles).

Vimos, ainda, que o princípio permanece invariável, sejam imediatos todos os usos, ou alguns atuais e outros diferidos; mas que, neste último caso, entram em jogo algumas novas considerações, das quais são preponderantes, em primeiro lugar, que o adiamento de uma satisfação necessariamente introduz um pouco de incerteza sobre se ela virá ou não a ser usufruída; e, em segundo lugar, que, da forma como é constituída a natureza humana, um prazer imediato é geralmente, embora não sempre, preferido a um outro que se espera será igual a ele e tão seguro como possa ser qualquer acontecimento futuro da vida humana.

Uma pessoa prudente que pensa que vai obter satisfações iguais dos mesmos recursos, em todos os períodos da sua vida, se preocupará talvez em distribuir uniformemente os seus recursos por toda a sua vida; e se crê que sua capacidade de produzir renda se enfraquecerá algum dia, certamente economizará parte dos seus recursos para o futuro. Agirá assim não só considerando que as suas economias cresceriam nas suas mãos, mas mesmo acreditando que diminuiriam. Guardará alguns frutos e ovos para o inverno, porque nessa ocasião serão escassos, embora não aumentem por serem guardados. Se não vê um meio de investir os seus ganhos num negócio ou num empréstimo, de maneira a obter proveito ou lucro, seguirá o exemplo de alguns de nossos antepassados, que acumulavam pequenas reservas de guinéus, que levavam para o interior do país, quando se retiravam da vida ativa, estimulando que a satisfação adicional que obteriam do gasto de poucos guinéus a mais, quando o dinheiro vinha em abundância, lhes seria de menor proveito do que o conforto que os mesmos guinéus lhes poderiam garantir na sua velhice. A guarda dos guinéus lhes dava muita preocupação; e sem dúvida eles estariam dispostos a pagar uma pequena soma a alguém que os livrasse desse incômodo, sem acarretar nenhum risco.

Podemos, assim, imaginar um estado de coisas no qual a riqueza acumulada só pudesse ser destinada a usos de muito pouca importância; no qual muitas pessoas desejariam prover ao seu próprio futuro, e ao mesmo tempo, entre as que precisassem tomar bens emprestados, poucas fossem capazes de oferecer boas garantias de devolvê-los, ou de dar bens equivalentes, numa data futura. Em tal situação, em vez de se obter uma vantagem, o retardamento, a espera dos prazeres, causaria um prejuízo, uma vez que, entregando os seus recursos a outros para guardá-los, uma pessoa apenas podia esperar uma promessa segura

de receber algo menos, e não alguma coisa a mais do que ela emprestara: a taxa de juros seria negativa.²⁵⁶

Tal estado de coisas é concebível, tão concebível e quase tão provável como haver gente tão ansiosa de trabalhar, que suportasse alguma pena como uma condição para que a deixassem trabalhar; pois, do mesmo modo que o adiar o consumo de algum dos seus recursos é coisa que uma pessoa prudente poderia desejar pelo simples prazer de fazê-lo, assim, também, fazer algum trabalho é algo desejável por si mesmo para uma pessoa com saúde. Os presos políticos, por exemplo, geralmente consideram um favor a permissão para fazerem um pequeno trabalho. E sendo a natureza humana como é, temos razão em considerar o juro do capital como a recompensa do sacrifício causado pela espera do gozo dos recursos materiais, porque poucas pessoas poupariam muito sem recompensa; justamente como dizemos que os salários são a recompensa do trabalho, porque poucas pessoas trabalhariam seriamente sem retribuição.

O sacrifício do prazer atual no interesse do futuro foi chamado pelos economistas de *abstinência*. Mas esta expressão foi mal compreendida: pois os maiores acumuladores de riqueza são pessoas muito ricas, muitas das quais vivem no luxo, e certamente não praticam abstinência, no sentido em que esta palavra é sinônimo de temperança. O que os economistas queriam dizer é que, quando uma pessoa se abstém do consumo de alguma coisa que pode consumir, com o propósito de aumentar seus recursos para o futuro, sua abstinência desse ato de consumo em particular aumenta a acumulação de riqueza. Desde que, contudo, o termo pode prestar-se à confusão, podemos com vantagem evitar o seu uso, dizendo que a acumulação de riqueza é geralmente o resultado de um adiamento do gozo, ou fruto de uma *espera* por ele.²⁵⁷ Ou ainda, em outras palavras, depende da *previdência* humana, isto é, da sua faculdade de prever o futuro.

O “preço de procura” da acumulação, isto é, o prazer futuro que uma pessoa pode obter do trabalho e da espera de satisfações futuras, toma diversas formas, mas no fundo é sempre o mesmo. O prazer adicional que um camponês que construiu um casebre à prova de intempéries obtém de seu uso, enquanto a neve penetra nos dos seus vizinhos, que gastaram menos trabalho para construí-los, é o preço

256 A sugestão de que a taxa de juros possa ser concebida como quantidade negativa foi discutida por Foxwell, num trabalho sobre *Some Social Aspects of Banking*, lido diante do Banker's Institute, em janeiro de 1886.

257 Karl Marx e seus seguidores acharam muito divertido contemplar as acumulações de riqueza resultantes da abstinência do Barão de Rothschild, as quais eles contrastaram com a extravagância de um operário que sustenta sua família de sete bocas com sete xelins por semana; e que, gastando tudo o que ganha, não pratica nenhuma abstinência econômica. O argumento de que é a *espera* e não a *abstinência* que é recompensada pelo *juro* e é um fator de produção foi desenvolvido por Macvane, no *Journal of Economics*, da Harvard, de julho de 1887.

ganho pelo seu trabalho e espera. Representa a *produtividade* adicional dos esforços avisadamente despendidos para prevenir males futuros, ou para a satisfação de futuras necessidades, em comparação com o que teria conseguido de uma impulsiva avidez de satisfações imediatas. Assim, isto se assemelha, em todos os pontos fundamentais, ao juro que o médico aposentado obtém do capital emprestado a uma fábrica a fim de possibilitar-lhe melhorar o maquinismo; e em vista da precisão numérica com a qual pode ser expresso, podemos tomar esse juro como típico, representando a remuneração pelo uso da riqueza sob outras formas.

Não importa para o nosso objetivo imediato que a faculdade de desfrutar essa satisfação futura tenha sido adquirida diretamente pelo trabalho, que é a fonte original de quase todas as satisfações; ou adquirida de outros, por troca ou herança, pelo comércio legítimo ou por meios inescrupulosos de especulação, pela espoliação ou pela fraude: os únicos pontos que nos interessam são que o crescimento da riqueza implica em geral uma espera deliberada de um prazer que uma pessoa tem a faculdade (justa ou injustamente) de desfrutar imediatamente, e que essa sua disposição de esperar depende do seu hábito de antever o futuro com clareza e de prevenir-se para ele.

§ 9. Consideremos mais detidamente a afirmação que fizemos de que, tal como é a natureza humana, um aumento do prazer futuro que pode ser assegurado por um dado sacrifício atual elevará em geral a soma de sacrifício atual que se fará. Suponhamos, por exemplo, que aldeões têm de arranjar madeira da floresta para construir suas casas: quanto mais distante estiver a floresta, menor será o rendimento em conforto futuro de cada dia de trabalho em procurar a madeira, menor será o lucro futuro da riqueza acumulada provavelmente em cada dia de trabalho: e essa exigüidade de prazer futuro a ser obtido de um dado sacrifício presente tenderá a desencorajá-los da ampliação de suas casas; e diminuirá talvez no todo a soma de trabalho que eles gastam para conseguir a madeira. Mas essa regra tem exceção. Pois, se o costume os familiarizou com moradas de um só modelo, quanto mais longe estejam da mata, e quanto menor seja o aproveitamento a obter do produto de um dia de trabalho, tanto maior será o número de dias que trabalharão.

E, do mesmo modo, se uma pessoa espera não fazer ela própria uso de sua riqueza, mas pô-la a render, quanto mais alta a taxa de juros, maior a recompensa pela sua economia. Se a taxa de juros e investimentos seguros é de 4%, uma pessoa que se priva de 100 libras de satisfações imediatas pode esperar uma anuidade de 4 libras de satisfações, mas apenas de 3 libras, se a taxa é de 3%. E uma queda na taxa de juros geralmente reduzirá a margem até a qual uma pessoa acha que vale a pena privar-se de satisfações imediatas em troca de

satisfações futuras que podem ser proporcionadas pela quantidade economizada e, por conseguinte, fará com que consuma um pouco mais agora e faça menos provisão para satisfação futura. Mas essa regra também tem exceção.

Sir Josiah Child observou há mais de dois séculos que nos países onde a taxa de juros é alta os comerciantes, “quando alcançam uma grande fortuna, deixam o comércio” e emprestam seu dinheiro a juro, “sendo assim o lucro líquido, certo e grande; enquanto em outros países onde a taxa de juros é baixa eles continuam comerciantes de geração a geração, e enriquecem a si próprios e ao Estado”. E tanto é verdade hoje como o era naquela ocasião que muitos homens se afastam dos negócios quando ainda estão quase na plenitude da vida, e seu conhecimento dos homens e das coisas os habilita a conduzir os negócios mais eficientemente do que nunca. E ainda, como Sargant acentuou, se um homem se decidiu a trabalhar e economizar até que proveja certo rendimento para sua velhice, ou para sua família depois da morte, constatará que tem que economizar mais se a taxa de juros é baixa, do que se for alta. Suponhamos, por exemplo, que ele deseja retirar-se dos negócios com uma renda anual de 400 libras ou fazer um seguro de vida de 400 libras anuais em benefício da mulher e filhos: se então a taxa corrente de juros é de 5%, ele precisa apenas deixar de lado ou segurar sua vida por 8 mil libras; mas se for de 4%, precisa guardar ou segurar sua vida por 10 mil libras.

É então possível que a baixa contínua da taxa de juros possa ser acompanhada por um aumento contínuo nos acréscimos anuais ao capital mundial. Mas não é menos verdadeiro que uma baixa dos benefícios remotos a serem ganhos com uma dada soma de trabalho e de espera tenda a reduzir a reserva que se faça para o futuro; ou, numa expressão mais moderna, uma queda da taxa tende a obstar a acumulação da riqueza. Pois, embora com a ampliação do poder do homem sobre os recursos da natureza ele possa continuar a poupar muito menos com uma baixa taxa de juros, contudo, enquanto a natureza humana for como é, cada redução dessa taxa importará em mais gente a economizar menos do que outra sorte o faria.²⁵⁸

§ 10. As causas que regem a acumulação de riqueza e suas relações com a taxa de juros têm tantos pontos de contato com várias partes da ciência econômica, que é difícil analisá-las completamente numa só parte de nosso estudo. Se bem que no presente livro nos ocupemos sobretudo da oferta, pareceu necessário indicar aqui, pro-

258 Ver também Livro VI, Cap. 6. Contudo, deve observar-se que a dependência em que está o crescimento do capital da alta estimativa dos “bens futuros” parece ter sido superestimada pelos autores antigos, não subestimadas, como argumenta o prof. Böhm-Bawerk.

visoriamente, algo das relações gerais entre a procura e a oferta do capital. E vimos que:

A acumulação de riqueza é governada por grande variedade de causas: pelo costume, pelos hábitos de autocontrole e de antevisão do futuro, e sobretudo pelo poder do sentimento familiar. A segurança é condição para ela, uma condição necessária, e o progresso dos conhecimentos e da inteligência impulsiona-a de muitos modos.

Um aumento na taxa de juros do capital, quer dizer, no preço de procura da poupança, tende a aumentar o volume desta última. Pois, a despeito do fato de que umas tantas pessoas que tenham decidido assegurar-se uma renda de certo montante fixo, para si e suas famílias, economizarão menos com uma taxa alta de juros, do que com uma baixa, é uma regra quase universal que uma alta na taxa aumenta o *desejo* de poupar; e freqüentemente aumenta a *capacidade* de poupar, ou, melhor dizendo, é, muitas vezes, uma indicação de que a eficiência de nossos recursos produtivos aumentou. Mas os velhos economistas foram longe demais sugerindo que um aumento de juro (ou de lucros) a expensas dos salários sempre aumenta a capacidade de poupar, pois esqueceram que, do ponto de vista nacional, o investimento de riqueza no filho do trabalhador é tão produtivo quanto o seu investimento em cavalos ou maquinaria.

Deve-se, no entanto, recordar que a soma de riqueza investida num ano é apenas uma parte reduzida do estoque já existente, e que, portanto, este não aumentaria sensivelmente num ano, mesmo com o aumento considerável na taxa anual de poupança.

NOTA SOBRE AS ESTATÍSTICAS DO CRESCIMENTO DA RIQUEZA

§ 11. A história estatística do crescimento da riqueza é sumamente pobre e suscetível de induzir a erro. Isso é devido, em parte, a dificuldades inerentes a qualquer tentativa de dar uma medida numérica da riqueza, a qual possa ser aplicável a diferentes lugares e tempos, e, em parte, por falta de tentativas sistemáticas de coligir os dados necessários. O Governo dos Estados Unidos, é verdade, indaga do patrimônio de cada pessoa; embora os resultados assim obtidos não sejam satisfatórios, são contudo talvez os melhores que temos.

Estimativas da riqueza de outros países têm que ser baseadas quase exclusivamente em estimativas de rendimentos, ou rendas, que são capitalizadas a taxas diversas, escolhidas com referência (I) à taxa geral de juros corrente no ano; (II) à classe de renda de que se trate, segundo seja devida: (a) à permanente capacidade reprodutiva da própria riqueza; e (b) ao trabalho empregado na sua aplicação ou ao desgaste do próprio capital. Esta última categoria é especialmente importante no caso de usinas metalúrgicas, que se depreciam rapidamente,

<i>País e autor da estimativa</i>	<i>Terra</i> (milhões de £)	<i>Casas etc.</i> (milhões de £)	<i>Capital de fazendas</i> (milhões de £)	<i>Outras riquezas</i> (milhões de £)	<i>Riqueza total</i> (milhões de £)	<i>Riqueza per capita</i> (em £)
<i>Inglaterra:</i>						
1679 (Petty)	144	30	36	40	250	42
1690 (Gregory King)	180	45	25	70	320	58
1812 (Colquhoun)	750	300	143	653	1 846	180
1885 (Giffen)	1 333	1 700	382	3 012	6 427	315
<i>Reino Unido:</i>						
1812 (Colquhoun)	1 200	400	228	908	2 736	160
1855 (Edleston)	1 700	550	472	1 048	3 760	130
1865 (Giffen)	1 864	1 031	620	2 598	6 113	200
1875	2 007	1 420	668	4 453	8 548	260
1885	1 691	1 927	522	5 897	10 037	270
1905 (Money)	966	2 827	285	7 326	11 413	265
<i>Estados Unidos:</i>						
1880 (Censo)	2 040	2 000	480	4 208	8 728	175
1890					13 200	208
1900					18 860	247
<i>França:</i>						
1892 (de Foville)	3 000	2 000	400	4 000	9 400	247
<i>Itália:</i>						
1884 (Pantaleoni)	1 160	360			1 920	65

e ainda mais no das minas que se espera fiquem logo exauridas; em ambos não podem ser concedidos muitos anos à capitalização. Por outro lado, a capacidade de rendimento da terra provavelmente aumenta; e onde for o caso, a renda da terra será capitalizada em muitos anos (o que pode ser considerado fazendo uma provisão negativa, no item II, *b*).

A terra, as casas e o gado são as três formas de riqueza que ocuparam o primeiro plano de importância, sempre e em toda a parte. Mas a terra difere das outras coisas no fato de o aumento do seu valor ser devido principalmente à sua escassez; e por isso é mais uma medida das necessidades crescentes do que dos crescentes meios de satisfazê-las. Assim, a terra nos Estados Unidos, em 1880, era cotada a valor aproximadamente igual ao da terra no Reino Unido, e em cerca de metade do valor da França. Seu valor monetário era insignificante há cem anos; e se a densidade da população daqui a dois ou três séculos for a mesma nos Estados Unidos e no Reino Unido, a terra do primeiro valerá ao menos vinte vezes mais que a do último.

No princípio da Idade Média o valor global do solo na Inglaterra era menor do que o dos poucos animais de grande ossatura, mas de pequeno porte, que morriam de fome durante o inverno: atualmente, se bem que muitas das melhores terras sejam recenseadas como casas, ferrovias etc.; se bem que o gado seja provavelmente mais de dez vezes superior em peso total, e de melhor qualidade; e embora haja hoje um abundante capital agrícola em aplicações outrora desconhecidas, as terras agrícolas valem hoje mais de três vezes o valor do gado. Os poucos anos de pressão da grande guerra com a França quase dobraram o valor nominal da terra na Inglaterra. Desde então, a liberdade de comércio, os melhoramentos nos transportes, a abertura de novas regiões, e outras causas, rebaixaram o valor nominal da porção de terra destinada à agricultura e fizeram com que o poder aquisitivo geral da moeda em termos de mercadorias subisse na Inglaterra relativamente ao do resto da Europa. No princípio do século passado, 25 francos comprariam mais, e especialmente mais coisas necessárias às classes populares, na França e na Alemanha, do que 1 libra na Inglaterra. Mas hoje a vantagem está do outro lado: e isso faz com que o recente desenvolvimento da riqueza da França e da Alemanha pareça ser maior que o da Inglaterra, maior do que é na realidade.

Quando se levam em conta fatos dessa natureza, assim como o de que uma baixa na taxa de juros aumenta o número de anos nos quais uma renda será capitalizada, e, portanto, o valor da propriedade que a produz, vemos que as estimativas da riqueza nacional são muito duvidosas, mesmo se as estatísticas das rendas, em que se baseiam, fossem exatas. Não obstante, tais estimativas não são completamente desprovidas de valor.

O *Growth of Capital*, de Sir R. Giffen, e *Riches and Poverty*, do sr. Chiozza Money, contêm sugestivas discussões sobre muitas cifras do quadro da pág. 289. Mas as divergências entre eles mostram a grande imprecisão de tais estimativas. A estimativa de Money sobre o valor da terra, isto é, a terra cultivável com as construções rurais, é provavelmente demasiado baixa. Sir R. Giffen avalia a propriedade pública em 500 milhões de libras esterlinas, e omite os empréstimos públicos cobertos no país, sob o fundamento de que as receitas através deles se compensariam, sendo pelo mesmo importe debitada à propriedade pública e creditada à propriedade privada. Mas Money calcula o valor bruto das estradas, parques, edifícios, pontes, esgotos, usinas elétricas etc., em 1,65 bilhões de libras, e, após deduzir os empréstimos públicos na importância de 1,2 bilhões de libras, acha 450 milhões para o valor líquido da propriedade pública; desta forma, se torna apto a computar a importância dos empréstimos públicos cobertos no país como propriedade privada. Ele estima o valor de títulos de bolsa, de emissão estrangeira, e outros bens estrangeiros, de que são titulares pessoas no Reino Unido, em 1,821 bilhões de libras. Essas avaliações de riqueza são principalmente baseadas em estimativas de renda; e, a respeito das estatísticas de renda, devemos dirigir nossa atenção para a instrutiva análise de Bowley no *National progress since 1882*, e no *The Economic Journal*, de setembro de 1904.

Sir R. Giffen avalia a riqueza do Império Britânico em 1903 (*Statistical Journal*. v. 66, p. 584) assim, em milhões de libras:

Reino Unido	15 000
Canadá	1 350
Austrália	1 100
Índia	3 000
África do Sul	600
Outras partes do Império	1 200

Um ensaio histórico sobre as alterações na riqueza relativa das diversas partes da Inglaterra foi extraído por Rogers dos assentamentos dos vários condados para fins de tributação. A grande obra do Visconde d'Avenel, *L'Histoire Économique de la Propriété* etc. 1200-1800, contém grande cópia de material sobre a França; e estudos comparativos do crescimento da riqueza na França e em outras nações têm sido feitos por Lefebvre, Leroy Beaulieu, Neymarck e de Foville.

Crammond, falando ao Institute of Bankers, em março de 1919, estimou a riqueza nacional do Reino Unido em 24 bilhões de libras, e a renda nacional em 3,6 bilhões. Estimou que o valor líquido das inversões do país no estrangeiro caíram para 1,6 bilhões, tendo sido recentemente vendidos títulos no montante de 1,6 bilhões, e tomados de empréstimos outros 1,4 bilhões. No final, o país parece credor da soma de 2,6 bilhões de libras; mas grande parte desse montante não se pode considerar suficientemente segura.

CAPÍTULO VIII

Organização Industrial

§ 1. Todos os que escreveram sobre ciências sociais, desde o tempo de Platão, se comprazeram em insistir no aumento de eficiência que o trabalho obtém da organização. Mas neste caso, como em tantos outros, Adam Smith deu a uma antiga doutrina um sentido novo e mais amplo, pela acuidade filosófica com que a explicou e pelo conhecimento prático de que se serviu para ilustrá-la. Depois de insistir nas vantagens provenientes da divisão do trabalho, e de ressaltar como esta torna possível a uma população maior viver confortavelmente num território restrito, argumentou que a pressão da população sobre os meios de subsistência tende a eliminar as raças que, por falta de organização ou por qualquer outro motivo, são incapazes de tirar todo o proveito possível dos recursos existentes nos lugares em que vivem.

Antes que o livro de Adam Smith tivesse alcançado um grande público, muitos biólogos já começavam a fazer grandes progressos no sentido da compreensão da verdadeira natureza das diferenças de organização que separam os animais superiores dos inferiores, e antes que duas gerações tivessem passado, o ensaio histórico de Malthus sobre a luta pela vida levou Darwin a pesquisar sobre o efeito que essa luta pela vida exercia sobre o mundo vegetal e animal, daí resultando a descoberta da influência seletiva que essa luta sempre exerceu. Desde então a biologia já pagou, com juros, a sua dívida, e os economistas, por sua vez, se aproveitaram muito das analogias, numerosas e profundas, que foram descobertas entre a organização social, especialmente a industrial, de um lado, e a organização física dos animais superiores, de outro. É certo que, em alguns poucos casos, essas analogias aparentes desapareceram ao serem examinadas mais detidamente; porém, muitas das que, a princípio, pareciam meras fantasias foram pouco a pouco completadas por outras, e acabaram por justificar

sua pretensão de servir de exemplo à unidade de ação fundamental que existe entre as leis da natureza no mundo físico e no moral. Essa unidade central se exprime na regra geral, que não comporta grande número de exceções, que diz que o desenvolvimento de um organismo, seja físico ou social, envolve uma crescente subdivisão de funções das suas diferentes partes, ao mesmo tempo que aumenta a conexão íntima que existe entre elas.²⁵⁹ Cada uma das partes vê diminuir sua auto-suficiência, e seu bem-estar passa a depender cada vez mais das outras partes, de modo que qualquer desordem em uma das partes de um organismo de desenvolvimento superior afetará também as demais partes.

Essa crescente subdivisão de funções, ou “diferenciação”, como é chamada, manifesta-se com respeito à indústria sob diversas formas, tais como a divisão do trabalho e o desenvolvimento da especialização da mão-de-obra, do conhecimento e da maquinaria, ao passo que a “integração”, ou seja, o aumento das relações e a firmeza das conexões entre as diferentes partes de um organismo industrial, se manifesta no aumento da estabilidade do crédito comercial, nos meios e hábitos de comunicação por terra e mar, por estrada de ferro e por telégrafo, correio e imprensa.

A teoria segundo a qual são os organismos mais desenvolvidos — no sentido em que acabamos de usar essa expressão — os mais aptos a sobreviver na luta pela existência está, ela própria, em processo de desenvolvimento. Não está ainda completamente elaborada, tanto nas suas relações biológicas como nas econômicas, porém já podemos passar a considerar as principais conseqüências econômicas da lei, segundo a qual a luta pela existência faz com que se multipliquem os organismos mais capazes de se aproveitarem das vantagens que o seu meio oferece.

Essa lei requer interpretação cautelosa, pois o fato de uma coisa ser benéfica ao seu meio não é suficiente para assegurar sua sobrevivência, quer no mundo físico, quer no moral. A lei da “sobrevivência do mais apto” diz que tendem a sobreviver os organismos mais aptos a utilizar o meio ambiente para os seus próprios fins. Os que mais se utilizam do meio são, na maior parte dos casos, os mesmos que mais beneficiam os que os cercam, mas, por vezes, trata-se de seres prejudiciais.

Inversamente, a luta pela existência não consegue por vezes fazer surgir organismos que seriam altamente benéficos: e no mundo econômico a procura de uma organização industrial não suscita, necessa-

259 Ver uma brilhante comunicação de Häckel sobre “Arbeitsteilung in Menschen und Thierleben” e “Bau und Leben des sozialen Körpers”, de Schäffle.

riamente, uma oferta, a menos que se trate de algo mais que um desejo, ou seja, uma necessidade. É preciso que se trate de uma procura eficiente, isto é, uma procura que ofereça uma remuneração adequada ou qualquer outra vantagem aos que estiverem aptos a satisfazê-la.²⁶⁰ O mero desejo, por parte dos empregados, de participar da administração e dos lucros da fábrica em que trabalham, ou a necessidade, por parte de jovens inteligentes, de obter uma boa educação técnica, não constituem uma procura, no sentido em que se usa o termo quando se diz que a oferta segue, natural e certamente, a procura. Essa parece ser uma dura verdade, mas alguns dos seus aspectos mais ásperos são suavizados pelo fato de que aquelas raças cujos membros se entreaduam, sem receber recompensa direta alguma, são as mais aptas não só a progredir mas também a ter grande número de descendentes que herdaram seus hábitos benéficos.

§ 2. Mesmo no mundo vegetal, uma espécie de planta que negligenciasse os interesses de suas sementes acabaria por desaparecer da face da Terra, por mais vigoroso que fosse o seu crescimento. As obrigações da família e da raça são freqüentemente grandes no reino animal, e mesmo os animais predadores, os que estamos acostumados a considerar protótipos da crueldade, que se utilizam ferozmente do ambiente sem lhe dar nada em troca, estão sempre dispostos, como indivíduos, a se esforçarem por sua cria. E passando dos interesses limitados da família aos da raça vemos que, entre os animais que chamamos de sociais, como as abelhas e as formigas, as raças que sobrevivem são aquelas em que os indivíduos são mais energéticos na execução dos diversos serviços exigidos pela sociedade, sem se preocupar com um ganho individual direto.

Mas quando chegamos aos seres humanos, dotados de raciocínio e de fala, a influência que um sentido de dever tribal possa ter sobre o aumento da força da tribo toma as mais variadas formas. É verdade que, nos estágios mais primitivos da vida humana, muitos dos serviços que um indivíduo presta aos outros são motivados pelo hábito hereditário e por um impulso sem nenhuma reflexão, como os que movem as formigas e as abelhas. Mas o sacrifício deliberado, e portanto moral, não tarda em aparecer; ele é alimentado pelos previdentes ensinamentos dos profetas, dos sacerdotes e dos legisladores, e é inculcado por meio das parábolas e lendas. Pouco a pouco, a simpatia instintiva, da

260 Como todas as outras teorias da mesma espécie, esta requer ser interpretada à luz do fato de que a procura efetiva de um comprador depende tanto de seus meios como de suas necessidades. Uma pequena necessidade de um homem rico freqüentemente tem mais força no controle dos arranjos comerciais do mundo do que uma grande necessidade por parte de um homem pobre.

qual há germes entre os animais inferiores, estende seu campo de ação e passa a ser adotada deliberadamente, como base de ação. A afeição tribal, que se inicia num plano pouco mais elevado do que o existente entre uma alcatéia de lobos ou uma quadrilha de salteadores, eleva-se até se transformar num patriotismo de caráter nobre — o ideal religioso se eleva e se purifica. As raças nas quais essas qualidades estiverem mais desenvolvidas serão, certamente, em igualdade de circunstâncias, mais fortes que outras em guerras e em lutas contra a fome ou epidemias, e acabarão por sobreviver às demais. Assim, pois, a luta pela existência faz que, a longo prazo, sobrevivam as raças em que o indivíduo estiver mais disposto a se sacrificar pela coletividade, ou seja, as raças mais bem adaptadas coletivamente a se utilizarem do seu meio ambiente.

Infelizmente, porém, nem todas as qualidades que fazem com que uma raça sobrepuje outra beneficiam a humanidade em seu conjunto. Naturalmente estaria errado acentuar demais o fato de terem os hábitos guerreiros, freqüentemente, permitido que os povos bárbaros dominassem outros povos que lhes eram muito superiores em todas as virtudes da paz, pois conquistas dessa espécie serviram para aumentar, pouco a pouco, o vigor físico do mundo, sua capacidade para maiores empreendimentos, e os resultados finais foram antes benéficos do que maléficos. Mas é possível admitir, sem fazer as mesmas restrições, que o simples fato de uma raça se ter desenvolvido no meio ou ao lado de outra não prova seu direito de benemerência, pois, embora a biologia e as ciências sociais mostrem por vezes que alguns parasitas beneficiam, de maneira inesperada, a raça que exploram, na maioria dos casos eles se limitam a se aproveitar dos seres à custa dos quais vivem, sem nada lhes dar em troca. O fato de haver, na Europa Oriental e na Ásia, uma procura econômica dos serviços dos cambistas ou prestamistas armênios e judeus, e do trabalho dos chineses na Califórnia, não constitui por si uma prova, nem mesmo fornece uma base sólida para se acreditar que tais arranjos tendam a elevar a qualidade da vida humana, tomada em conjunto. Pois, embora uma raça que dependa inteiramente de seus próprios recursos dificilmente prospere, a não ser que esteja amplamente dotada das mais importantes virtudes sociais, uma raça que não possua essas virtudes e que não seja capaz de progredir por si pode chegar a prosperar graças às suas relações com outra raça. De maneira geral, porém, e dando margem a grandes exceções, sobrevivem as raças nas quais as melhores qualidades atingiram maior grau de desenvolvimento.

§ 3. Essa influência da hereditariedade é essencialmente acentuada numa organização social, porquanto esta é, necessariamente, o

produto de muitas gerações, e deve se basear nos costumes e aptidões da grande massa da população, incapaz de transformações súbitas. Nos períodos primitivos, quando as organizações religiosas, política, militar e industrial estavam intimamente relacionadas entre si, sendo como aspectos diversos de uma mesma coisa, quase todas as nações que encabeçavam o progresso humano tinham em comum um sistema mais ou menos rigoroso de castas. Esse fato basta para provar que o sistema de castas estava bem adaptado ao meio, e que fortalecia as raças ou nações que o adotavam, pois, como se tratava de um fator que dominava toda a existência, as nações que o adotavam não teriam podido sobrepujar as demais se os resultados desse sistema não fossem notadamente benéficos. Sua predominância não prova que ele não tivesse defeitos, mas prova que as suas vantagens, em relação àquele estágio do progresso humano, eram maiores do que os seus defeitos.

Ademais, sabemos que uma espécie animal ou vegetal pode se diferenciar das concorrentes por duas qualidades, uma das quais constitui uma grande vantagem, ao passo que a outra é desprovida de importância, ou mesmo levemente prejudicial. Num caso desses, a primeira qualidade faz com que a espécie subsista, apesar de possuir a segunda, e essa sobrevivência não prova que a espécie seja benéfica. Da mesma forma, a luta pela existência manteve na raça humana muitas qualidades e hábitos que não eram em si vantajosos, mas que estavam associados, por um liame mais ou menos permanente, a outras qualidades e hábitos que constituíam grandes fontes de energia. Exemplo disso é a tendência que têm os povos que devem sua superioridade a vitórias militares de se portar como opressores, e de desprezar todo trabalho que dependa exclusivamente da paciência; e, igualmente, a tendência que têm as nações que se dedicam ao comércio de dar grande valor à riqueza e de utilizá-la por puro exibicionismo. Mas os exemplos mais notáveis se encontram em matéria de organização: a excelente adaptação do sistema de castas para o trabalho especial que deviam fazer permitiu que ele florescesse, apesar de seus grandes defeitos, o principal dos quais era a sua rigidez e o sacrifício do indivíduo em benefício da coletividade, ou antes, de certas exigências especiais da sociedade.

Deixando de lado os estágios intermediários e tratando imediatamente da organização moderna do mundo ocidental, vemos que ela apresenta um contraste surpreendente e uma semelhança não menos característica com o sistema de castas. Por um lado, a rigidez foi substituída pela plasticidade: os processos industriais, estereotipados então, evoluem agora com uma rapidez assombrosa; as relações sociais entre as classes e a posição do indivíduo dentro de sua classe, que eram

então estabelecidas definitivamente pelas regras tradicionais, são agora perfeitamente variáveis e modificam suas formas com as circunstâncias do dia. Mas, por outro lado, o sacrifício do indivíduo às exigências da sociedade em relação à produção de riqueza parece, em certos aspectos, ser um caso de atavismo, uma volta às condições que predominavam nas épocas remotas em que tudo estava submetido a um sistema de castas. Isso porque a divisão do trabalho entre as diferentes categorias da indústria e entre os diferentes indivíduos na mesma categoria é tão completa e inflexível que os reais interesses do produtor correm por vezes o risco de serem sacrificados, a fim de aumentar a soma que o seu trabalho acrescenta à produção total da riqueza material.

§ 4. Embora Adam Smith insistisse nas vantagens gerais dessa minuciosa divisão do trabalho e daquela sutil organização industrial que estava se desenvolvendo, em sua época, com rapidez inusitada, teve o cuidado de indicar muitos pontos nos quais o sistema apresentava falhas, e muitos males acidentais que ele acarretava.²⁶¹ Mas muitos dos seus seguidores, com menos discernimento filosófico e, em alguns casos, com um conhecimento menos aprofundado do mundo, argumentaram ousadamente que tudo quanto existe está certo. Afirmavam, por exemplo, que um homem que tivesse talento para levar adiante um empreendimento comercial certamente utilizaria esse talento em benefício da humanidade; e que, ao mesmo tempo, outros, perseguindo seus próprios fins, ver-se-iam induzidos a provê-lo do capital de que pudesse tirar melhor proveito; e que seu próprio interesse o levaria a organizar seu pessoal de tal forma que cada um dos seus empregados desenvolvesse o melhor trabalho de que fosse capaz, e não outro, e o induziria também a adquirir toda a maquinaria e todos os elementos de produção que pudessem, em suas mãos, contribuir mais do que o equivalente do seu custo para suprir as necessidades do mundo.

Essa teoria da organização natural contém mais verdades da máxima importância para a humanidade do que qualquer outra que, como ela, fuja à compreensão daqueles que discutem graves problemas sociais sem um estudo adequado. Ela tinha um singular fascínio para os espíritos sinceros e de pensamentos elevados, mas seus exageros causaram grandes danos, especialmente para aqueles que mais se compeziavam nela, porque os impediu de ver, e portanto de evitar, os males que estavam unidos aos benefícios existentes nas transformações que

261 Ver Livro Primeiro. Cap. IV, § 8.

se processavam em seu redor. Impediu que procurassem averiguar se muitas das aplicações da indústria moderna não seriam transitórias, tendo grande valor na sua época, como foi o caso do sistema de castas, mas que, como ele, prestariam maiores serviços para abrir caminho a um período melhor. Além disso, a teoria causou grandes males por ter ensejado uma reação exagerada contra ela.

§ 5. Além disso, a teoria não levou em consideração o fato de que o uso fortalece os órgãos. Herbert Spencer insistiu na regra que diz que, se um determinado exercício físico ou mental causa prazer e, portanto, é feito com freqüência, os órgãos físicos ou mentais nele utilizados provavelmente crescerão com rapidez. Entre os animais inferiores a ação dessa regra está tão intimamente ligada à da sobrevivência dos mais aptos, que freqüentemente não é necessário dar ênfase à separação entre as duas. Como poderia ser presumido *a priori* e parece ficar provado pela observação, a luta pela sobrevivência tende a impedir que os animais se comprazam no exercício das funções que não contribuam para o seu bem-estar.

O homem, porém, com sua forte individualidade, tem uma liberdade maior. Ele se compraz no exercício de suas faculdades por elas mesmas; às vezes as utiliza nobremente, quer com o desprendimento dos gregos antigos, quer sob a ação de um esforço refletido e firme, em vista de fins importantes; outras vezes, faz mau uso delas, como no caso do desenvolvimento mórbido do gosto pela bebida. As faculdades religiosas, morais, intelectuais e artísticas de que depende o progresso da indústria não se desenvolvem apenas em vista das coisas que elas permitem obter. Pelo contrário, desenvolvem-se por serem exercitadas graças ao prazer e felicidade que acarretam. Da mesma maneira, a boa organização de um Estado, que é o maior fator da prosperidade econômica, é o produto de uma variedade infinita de motivos, muitos dos quais não têm nenhuma ligação com a procura de enriquecimento da Nação.²⁶²

Sem dúvida, é verdade que as peculiaridades físicas adquiridas pelos pais durante a sua vida raramente, talvez mesmo nunca, se transmitem à sua descendência. Mas parece não haver motivo para negar que os filhos de pessoas que tiveram vida saudável, física e moralmente, nascerão com uma natureza mais vigorosa do que a que teriam se seus pais tivessem crescido em condições malsãs, capazes de enfraque-

262 O homem, com os diversos motivos que o movem, assim como pode encorajar o desenvolvimento de uma determinada peculiaridade também pode impedir o crescimento de outra. A lentidão do progresso durante a Idade Média foi devida, em parte, a um deliberado horror ao estudo.

cer seu espírito e seu corpo. É verdade que no primeiro caso, as crianças, uma vez nascidas, serão mais bem alimentadas e mais bem-educadas, adquirirão instintos mais saudáveis; e terão para com os outros maior respeito e amor-próprio, que constituem as molas do progresso humano.²⁶³

É necessário então que procuremos examinar cuidadosamente se a organização industrial atual não poderia ser modificada vantajosamente, de modo a aumentar as oportunidades que têm as categorias inferiores da indústria de utilizar as faculdades mentais latentes, de se comprazer nessa utilização, e de, pelo seu uso, fortalecê-las. O argumento segundo o qual uma tal transformação, se fosse vantajosa, já se teria operado através da luta pela vida deve ser considerado insuficiente. É uma das prerrogativas do homem exercer um controle limitado, porém eficaz, sobre o desenvolvimento natural, por meio da previsão do futuro, que lhe permite abrir caminho para o próximo passo.

Assim, o progresso pode ser apressado pelo pensamento e pelo trabalho; pela aplicação de princípios eugênicos à melhoria da raça, suprida de contingentes populacionais pelas camadas mais altas antes do que pelas mais baixas, e por uma educação apropriada às faculdades de ambos os sexos. Mas, por mais que seja estimulado, o progresso deve ser gradual e relativamente lento. Deve ser lento em relação ao poder crescente do homem sobre a técnica e as forças da natureza, um poder que cada vez exige mais coragem e cautela, maiores recursos e maior constância, maior perspicácia e visão mais ampla. E também não deve ser demasiado lento, de modo a poder acompanhar a rápida sucessão de novos sistemas propostos para a rápida reorganização da sociedade sobre novas bases. De fato, nosso recente domínio sobre a natureza, ao mesmo tempo que permite que se estabeleçam organizações industriais muito maiores do que era fisicamente possível alguns poucos anos atrás, aumenta as responsabilidades dos que advogam novos rumos para a estrutura social e industrial. Pois embora as instituições possam ser transformadas rapidamente, se elas pretendem permanecer é preciso que sejam adequadas ao homem: não podem manter sua estabilidade, se se modificam mais rapidamente do que ele. Assim, o próprio progresso aumenta a urgência de se

263 Considerações dessa espécie têm pouca aplicação em relação ao desenvolvimento de animais como os ratos, e nenhuma em relação a ervilhas e outros vegetais. Assim, os maravilhosos resultados matemáticos que foram estabelecidos, pelo menos provisoriamente, em relação à hereditariedade nesses casos, têm pouca relação com os problemas da hereditariedade pelos quais os estudantes de Ciências Sociais se interessam. São um tanto arbitrárias as asserções negativas feitas sobre o assunto por eminentes adeptos da teoria de Mendel. Observações excelentes a esse respeito encontram-se em *Wealth and Welfare*, Parte Primeira, cap. IV, do prof. Pigou.

levar em consideração a advertência de que no mundo econômico *Natura non facit saltum*.

O progresso deve ser lento mas, mesmo de um ponto de vista puramente material, é preciso que nos lembremos de que as modificações que aumentam apenas a eficiência imediata da produção valem a pena ser feitas, caso façam com que a humanidade se torne mais apta a receber uma organização mais eficaz na produção de riquezas e mais eqüitativa na sua distribuição; e de que todo sistema que permite que se desperdicem as faculdades superiores das categorias inferiores da indústria deve ser encarado com suspeição.

CAPÍTULO IX

Organização Industrial (Continuação) — Divisão do Trabalho — A Influência da Maquinaria

§ 1. A primeira condição de uma organização eficiente da indústria é que mantenha cada empregado no trabalho para que esteja capacitado por suas aptidões e preparo a desempenhá-lo bem, e que o equipe com as melhores máquinas e os melhores instrumentos para sua tarefa. Deixemos de lado, no momento, a distribuição do trabalho entre os que se encarregam dos detalhes de produção, por um lado, e, por outro, dos que dirigem a organização geral e assumem os riscos, e limitemo-nos à divisão do trabalho entre as diferentes classes de operários, referindo-nos especialmente à influência da maquinaria. No capítulo seguinte consideraremos os efeitos recíprocos da divisão do trabalho e da localização da indústria; num terceiro capítulo estudaremos em que medida as vantagens da divisão do trabalho dependem da concentração de grandes capitais nas mãos de indivíduos ou empresas, ou, como se diz comumente, da produção em larga escala; e, por último, examinaremos a crescente especialização do trabalho na administração de empresas.

A todo mundo é familiar o fato de que “a prática leva à perfeição”, isto é, que permite realizar, num tempo e com esforço relativamente pequenos, uma operação que a princípio parecia difícil, e até muito melhor que dantes; a fisiologia explica, em certa medida, esse fato. Pois ela dá motivos para acreditar que a mudança é devida ao gradual nascimento de novos hábitos, de ação automática ou mais ou menos “reflexa”. Ações perfeitamente reflexas, como a de respirar durante o sono, efetuam-se por meio dos centros nervosos locais, sem nenhuma ligação com a suprema autoridade central do pensamento, que se supõe residir no cérebro. Mas todos os movimentos deliberados requerem a atenção da principal autoridade central: esta recebe informações dos centros nervosos ou autoridades locais e talvez, em alguns casos, diretamente dos nervos sensitivos, e devolve instruções detalhadas e

complexas às autoridades locais, ou em alguns casos diretamente aos nervos musculares, e assim coordena suas ações de forma que produzam os resultados requeridos.²⁶⁴

A base fisiológica do trabalho puramente mental ainda não é bem conhecida, mas o pouco que sabemos do crescimento da estrutura do cérebro parece indicar-nos que a prática, em qualquer ordem de pensamento, faz nascer relações novas entre as diferentes partes do cérebro. Seja como for, sabemos positivamente que a prática permite a uma pessoa resolver prontamente, e sem nenhum esforço considerável, questões que ainda há pouco ela não podia tratar senão muito imperfeitamente, mesmo com maior esforço. A mente de um comerciante, de um jurista, de um médico, de um homem de ciência, se torna paulatinamente aparelhada com certa massa de conhecimentos e faculdade de intuição, que um poderoso pensador não poderia obter senão por uma contínua aplicação dos melhores esforços por muitos anos numa classe de questões mais ou menos limitada. Naturalmente a mente não pode trabalhar rigorosamente muitas horas por dia num mesmo sentido, e um homem que trabalha muito encontra freqüentemente distração num trabalho que não pertence ao seu ofício, mas que fatigaria bastante uma pessoa que o exercesse o dia inteiro.

Alguns reformadores sociais têm na verdade sustentado que os que realizam os mais importantes trabalhos cerebrais podiam fazer

264 Por exemplo, a primeira vez que um homem ensaia patinar deve prestar muita atenção para manter o equilíbrio, seu cérebro deve exercer um controle direto sobre cada movimento, e não lhe resta muita energia mental para outras coisas. Mas depois de bastante prática, a ação se torna semi-automática, os centros nervosos locais efetuam quase todo o trabalho de regular os músculos, o cérebro fica livre e o homem pode ter outra ordem de pensamentos; ele pode mesmo alterar a sua rota para evitar um obstáculo no caminho, ou recompor o seu equilíbrio afetado por um relevo do solo, sem interromper em nada o curso dos seus pensamentos. Parece que o exercício da força nervosa, sob o poder imediato da faculdade de pensar que reside no cérebro, construiu aos poucos uma série de conexões, implicando provavelmente uma troca física, entre os nervos e os centros nervosos relacionados; e essas novas ligações podem ser consideradas uma espécie de capital de força nervosa. Há possivelmente alguma coisa semelhante a uma burocracia organizada dos centros nervosos locais: a medula, a espinha dorsal e os gânglios maiores têm geralmente o papel de autoridades provinciais, competentes depois de certo tempo para regular as autoridades dos distritos e vilas, sem incomodar o governo supremo. Muito provavelmente eles enviam relatos do que se passa: mas se nada acontece fora da normalidade, dá-se-lhes pouca atenção. Quando, no entanto, é preciso levar a efeito uma ação nova como, por exemplo, patinar de costas, toda a força do pensamento é requisitada no momento e poderá agora, com a ajuda da organização especial de patinar dos nervos e centros nervosos, que se formou ao patinar de modo comum, fazer o que teria sido impossível sem a dita ajuda. Para tomar um exemplo mais alto: quando um artista está pintando nos seus melhores momentos, seu cérebro está inteiramente absorvido no trabalho: toda a sua força mental está voltada para isso e o esforço é demasiado grande para ser mantido durante muito tempo. Em poucas horas de feliz inspiração, ele pode dar expressão a pensamentos que exerçam uma influência sensível sobre o caráter das gerações vindouras. Mas sua capacidade de expressão foi ganha por horas inumeráveis de trabalho perseverante, no qual ele paulatinamente estabeleceu uma íntima ligação entre os olhos e a mão, o bastante para habilitá-lo a fazer bons esforços de coisas que lhe são familiares, mesmo enquanto toma parte em uma conversa absorvente e quase não tem consciência de ter um lápis na sua mão.

também uma boa tarefa de trabalho manual sem diminuir a sua aptidão de adquirir novos conhecimentos e de resolver questões difíceis. Mas a experiência tem mostrado que o melhor alívio para a fadiga são ocupações escolhidas conforme o estado de espírito do momento e abandonadas tão logo este passe, isto é, aquilo que o instinto popular classifica de distração. Qualquer ocupação que seja tão parecida a uma tarefa profissional que uma pessoa tem às vezes que obrigar-se a si mesma pela força de vontade desgasta a sua força nervosa e não é uma distração perfeita, e, por conseguinte, não é econômica do ponto de vista da coletividade, a não ser que seu valor seja suficiente para compensar o dano causado ao trabalho principal.²⁶⁵

§ 2. É uma questão difícil e ainda não resolvida a de saber até onde deve ser levada a especialização nas categorias mais altas do trabalho. Na ciência parece ser uma regra comprovada que os estudos sejam gerais durante a juventude e se especializem gradualmente com o correr dos anos. Um médico que sempre teve sua atenção voltada exclusivamente para uma classe de doenças pode dar um conselho menos avisado, mesmo na sua especialidade, do que um outro que, tendo aprendido através de larga experiência a considerar tais moléstias em relação com a saúde integral, aos poucos concentrou o seu estudo mais e mais sobre elas, e acumulou um grande número de experiências particulares e de sutis intuições. Mas não há dúvida de que, nas ocupações em que há muita necessidade de mera habilidade manual, uma eficiência largamente desenvolvida se pode atingir através da divisão do trabalho.

Adam Smith observou que um rapaz que nada mais tem feito na vida que pregos pode fazê-los duas vezes mais ligeiro que um ferreiro de primeira classe que só ocasionalmente cuide de fabricá-los. Quem quer que tenha que executar exatamente a mesma série de operações dia após dia, em coisas que tenham exatamente a mesma forma, pouco a pouco aprende a mover os seus dedos precisamente como convém, em ação quase automática, e com rapidez maior do que seria possível se cada movimento tivesse que esperar por uma deliberada instrução da vontade. Um exemplo corrente disso é a rapidez com que as crianças atam os fios numa fição de algodão. E ainda, numa fábrica de roupas ou de sapatos, uma pessoa que cose, seja a mão ou a máquina, sempre

265 J. S. Mill chegou até a sustentar que suas ocupações no *India Office* não prejudicavam em nada seus estudos filosóficos. Mas parece provável que esse desvio das suas faculdades mais criadoras empobreceu a qualidade do seu melhor pensamento mais do que ele se apercebeu; e embora os consideráveis serviços que prestou à sua época não se tivessem reduzido senão muito pouco, teria sido afetada a sua capacidade para realizar aquela espécie de trabalho que influencia o curso do pensamento nas futuras gerações. Foi poupando cada átomo da sua reduzida energia física que Darwin pôde realizar tanto trabalho dessa natureza: um reformador social que tivesse aproveitado as horas de lazer de Darwin num trabalho dito útil para a coletividade teria feito para esta um mau negócio.

a mesma costura, ora num pedaço de pele, ora num pano do mesmo tamanho, hora após hora, dia após dia, é capaz de o executar com muito menos esforço e muito mais rapidamente que um operário de maior golpe de vista e destreza, e de um preparo muito mais elevado, que estivesse habituado a fazer uma roupa ou um sapato inteiramente.²⁶⁶

Do mesmo modo, nas indústrias da madeira e do metal, se um homem realiza exatamente as mesmas operações incessantemente sobre a mesma peça, ele adquire o hábito de tomá-la da maneira que é conveniente, e de arrumar os instrumentos e outras coisas a manejar, em posições tais que possa mobilizá-los um após outro com a menor perda possível de tempo e de energia nos movimentos do seu próprio corpo. Habituado a encontrá-los sempre na mesma ordem, suas mãos trabalham uma em harmonia com a outra, quase automaticamente; e com o aumento da prática seu gesto de força nervosa diminui ainda mais rapidamente que o da força muscular.

Mas quando a ação foi desse modo reduzida à mera rotina, aproximou-se do estágio em que pode ser feita pela máquina. A principal dificuldade a vencer é permitir à máquina ter o objeto exata e firmemente na posição em que a máquina-ferramenta possa aplicar-se a ele de forma correta e sem perder muito tempo em agarrá-lo. Isso geralmente pode ser concebido quando valer a pena consagrar trabalho e despesa para esse fim; e então toda a operação pode ser dirigida por um só operário que, sentado diante da máquina, pega com a mão esquerda um pedaço de madeira ou de metal de uma pilha e o coloca numa cavidade, enquanto com a direita ele abaixa uma alavanca ou por qualquer outro meio põe a máquina a funcionar, e finalmente com sua mão esquerda ele põe em outra pilha o material que foi cortado, perfurado, gravado ou aplainado, de acordo com um dado modelo. É sobretudo nessas indústrias que vemos os relatórios dos sindicatos trabalhistas se queixarem de que operários sem habilitação e mesmo suas mulheres e filhos são colocados em serviços que exigiriam a habilidade e o conhecimento de um experimentado mecânico, mas que foram re-

266 As roupas melhores e mais caras são confeccionadas por alfaiates de grande habilidade e bem remunerados, cada um deles se encarregando inteiramente de uma peça do vestuário, e depois de outra; enquanto as roupas baratas e piores são feitas mediante salários de fome por mulheres sem habilitação, que em suas próprias casas fazem elas mesmas todas as partes da costura. Mas as roupas de qualidade intermediária são feitas em oficinas ou fábricas, nas quais a divisão e a subdivisão do trabalho são levadas tão longe quanto o permitir o pessoal de que se dispõe; e esse método rapidamente ganha terreno nos dois extremos, à custa dos antigos. Lorde Lauderdale (*Inquiry*, p. 282) cita o argumento de Xenofonte, de que o melhor trabalho é feito por quem se limita a uma única atividade, e quando um homem faz sapatos para homens, e outro para mulheres; ou melhor, quando um só faz costurar sapatos e roupas, e outro os corta; a cozinha do rei é muito melhor que qualquer outra, porque ele tem um cozinheiro que só faz carne cozida e outro que só faz assados; um que só cozinha peixe, e outro que só o fritar: não há apenas um homem para todas as espécies de pão, mas um especialista para os tipos especiais.

duzidos a mera rotina pelo progresso da maquinaria e a sempre crescente atomização da subdivisão do trabalho.

§ 3. Isso nos leva a uma regra geral, cuja ação é mais pronunciada em alguns ramos da manufatura do que em outros, mas que se aplica a todos. É que qualquer operação fabril que possa ser reduzida à uniformidade, de modo que tenha que fazer-se a mesma coisa inúmeras vezes da mesma maneira, será com certeza, mais cedo ou mais tarde, executada pela máquina. Pode haver retardamento e dificuldades, mas se o trabalho a ser feito por ela é de uma escala suficiente, o dinheiro e a capacidade inventiva serão aplicados sem reserva até que a tarefa seja realizada.²⁶⁷

Assim os dois movimentos do aperfeiçoamento da maquinaria e da crescente subdivisão do trabalho marcharam paralelamente e estão de certo modo relacionados entre si. Mas a relação não é tão estreita como geralmente se supõe. A extensão dos mercados, a crescente procura de grande número de coisas da mesma espécie e, em alguns casos, de coisas fabricadas com grande precisão são as principais causas da subdivisão do trabalho; o efeito principal do progresso da máquina é baratear e tornar mais preciso o trabalho que, de qualquer sorte, seria subdividido. Por exemplo,

“organizando as oficinas de Soho, Boulton e Watt acharam necessário levar a divisão do trabalho ao extremo praticável. Não havia tornos mecânicos, máquinas de aplainar ou de perfurar como os que hoje tornam o rigor da construção mecânica uma coisa quase exata. Tudo dependia da habilidade mecânica individual da mão e da vista, embora os mecânicos geralmente fossem então muito menos hábeis do que hoje. O meio pelo qual Boulton e Watt conseguiram vencer parcialmente as dificuldades foi o de restringir seus operários a classes especiais e fazê-los tão exímios

267 Um grande inventor consta ter despendido 300 mil libras em experiências relativas a máquinas têxteis, e diz-se que seu gasto foi abundantemente recompensado. Algumas das suas invenções eram de tal natureza que só poderiam ter sido realizadas por um homem de gênio; e embora fossem muito necessárias tinham que esperar pelo homem capaz de torná-las conhecidas. Ele pediu, não sem razão, 1 000 libras de direitos de patente para cada uma das suas máquinas de cardar; e um fabricante de lã fiada, sobrecarregado de serviço, achou vantagem comprar uma máquina adicional e pagar por ela essa soma extra, apenas seis meses antes de expirar a patente. Mas tais casos são excepcionais: em regra, as máquinas patenteadas não são muito caras. Em alguns casos a economia em produzir todas elas num mesmo lugar com maquinaria especial é tão grande, que o inventor acha vantagem em vendê-las a preço mais baixo que o das máquinas inferiores que elas substituíram: pois esse antigo preço lhe daria um lucro tão grande, que era mais vantajoso abaixar o preço a fim de introduzir o uso da máquina em novas aplicações e em novos mercados. Em quase todas as indústrias muitas coisas são feitas a mão, embora seja bem sabido que elas poderiam ser feitas, mediante algumas adaptações, por máquinas já em uso na mesma ou em outras indústrias, e que apenas não são feitas mecanicamente porque as máquinas não teriam emprego suficiente para remunerar o esforço e a despesa para fabricá-las.

nelas quanto possível. Pelo contínuo exercício no manejo dos mesmos instrumentos e no fabrico dos mesmos artigos, eles adquiriram então uma grande proficiência individual".²⁶⁸

Assim, a máquina constantemente suplanta e torna desnecessária a habilidade puramente manual, cuja aquisição, mesmo no tempo de Adam Smith, era a principal vantagem da divisão do trabalho. Mas essa influência é mais do que contrabalançada pela sua tendência de aumentar a escala dos estabelecimentos manufatureiros e fazê-los mais complexos; e pois a aumentar as oportunidades para a divisão do trabalho de todos os gêneros, especialmente no terreno da administração das empresas.

§ 4. As possibilidades de a maquinaria fazer trabalhos que exigem por demais precisão para serem feitos manualmente se destacam talvez melhor nos ramos das indústrias metalúrgicas nos quais se desenvolveu rapidamente o sistema das peças padronizadas e substituíveis. Só depois de longa prática, e com muito cuidado e trabalho, pode a mão fazer uma peça de metal que rigorosamente se iguale ou se encaixe em outra; e, ainda assim, a exatidão não será perfeita. Precisamente este é o serviço que uma boa máquina pode fazer com a maior facilidade e perfeição. Por exemplo, se as semeadeiras e as ceifadeiras tivessem que ser feitas a mão, seu preço de compra seria muito alto; e quando qualquer peça se quebrasse, só seria substituída a um grande custo, devolvendo-se a máquina ao fabricante, ou fazendo-se vir um mecânico muito hábil. Mas, atualmente, o fabricante tem em estoque muitos exemplares da peça quebrada, feitos pela mesma máquina e pois permutáveis por ela. Um fazendeiro no noroeste da América, talvez a cem milhas de qualquer boa oficina mecânica, pode usar tranqüilamente uma complicada máquina, pois sabe que, telegrafando o número da máquina e da peça quebrada, pelo próximo trem lhe chegará uma nova peça que ele mesmo poderá ajustar no lugar. A importância desse princípio das peças intercambiáveis só recentemente teve o devido reconhecimento; mas é provável que essa inovação contribua mais que qualquer outra para estender o uso das máquinas feitas mecanicamente a todos os ramos da produção, inclusive mesmo o trabalho doméstico e agrícola.²⁶⁹

As influências que a máquina exerce sobre o caráter da indústria moderna são bem ilustradas pela manufatura de relógios. Alguns anos atrás, a principal sede desse fabrico era a Suíça francesa, onde a sub-

268 SMILES. *Boulton and Watt*. pp. 170-171.

269 O sistema deve sua origem em grande parte às escalas-padrão de Sir Joseph Whitworth; mas na América é que foi desenvolvido com mais iniciativa e amplitude. A padronização é mais útil com respeito a coisas empregadas na construção de máquinas complexas, edifícios, pontes etc.

divisão do trabalho foi levada muito longe, embora uma grande parte do trabalho fosse feita por uma população mais ou menos dispersa. Havia cerca de cinquenta ramos distintos, cada um deles fazendo uma pequena parte da obra. Em quase todos se exigia um preparo manual altamente especializado, mas bem pouco discernimento; os ganhos eram geralmente baixos, porque a indústria estava montada há muito tempo para os seus artífices terem um como que monopólio, e nem havia dificuldade em introduzir no serviço uma criança de inteligência comum. Mas essa indústria hoje está cedendo terreno ao sistema americano de fabricar relógios mecanicamente, o qual requer habilidade manual muito pouco especializada. De fato, cada ano a máquina vai se tornando mais e mais automática, exigindo sempre menos a assistência da mão do homem. Quanto mais delicada, porém, a máquina, maior o discernimento e a atenção necessários aos que a operam. Tomemos, por exemplo, uma bela máquina que numa extremidade se alimenta de fio de aço, e noutra entrega pequenos parafusos de forma aprimorada: ela dispensa um grande número de operários que na verdade tinham adquirido uma habilidade manual muito elevada e especializada, mas que viviam sedentariamente, esgotando a vista através de microscópios, e não encontrando no seu trabalho objetivo para nenhuma faculdade exceto um mero domínio no uso dos dedos. Mas a máquina é complicada e custosa, e a pessoa que a maneja deve ter inteligência e um vivo sentimento de responsabilidade, que muito concorrem para a formação de um caráter superior, qualidades que ainda são muito raras, apesar de mais freqüentes que dantes, de sorte que fazem jus à percepção de um alto salário. Sem dúvida, esse é um caso extremo, sendo muito mais simples a maior parte do trabalho em uma fábrica de relógios. Contudo, muito dele exige qualidades mais elevadas que o sistema antigo, e os empregados ganham em média salários altos; ao mesmo tempo, o processo atual já põe o preço de um relógio de confiança ao alcance das classes mais pobres, e parece poder em breve realizar trabalhos da mais alta classe.²⁷⁰

Os que acabam e reúnem as diferentes partes de um relógio devem sempre possuir uma habilidade muito especializada, mas a maioria das máquinas em uso numa fábrica de relógios não difere no seu caráter geral das usadas em outras indústrias metalúrgicas mais leves: de fato, muitas delas são meras modificações de tornos, máquinas de abrir ranhuras, perfurar, aplinar, prensar e laminar comuns a todas as indústrias mecânicas. Esse é um bom exemplo de que, enquanto se

270 A perfeição já atingida pela máquina é demonstrada pelo fato de que na Exposição de Invenções de Londres, em 1885, o representante de uma fábrica americana de relógios desmontou cinquenta relógios diante de alguns representantes ingleses do velho sistema de fabricação, e depois de amontoar tudo em diversas pilhas, pediu-lhes para escolher uma peça de cada monte, e então as colocou numa caixa de relógio, devolvendo-lhes um relógio em perfeito estado.

opera um constante aumento da subdivisão do trabalho, muitas das linhas divisórias entre indústrias que são nominalmente distintas se fazem cada dia menos marcantes e mais fáceis de transpor. Antigamente, teria sido de pouco consolo para os relojoeiros, quando acontecia sofrerem uma redução na procura de seus artigos, se lhes dissessem que os fabricantes de armas estavam precisando de mão-de-obra extra; mas hoje a maioria dos operários de uma fábrica de relógios encontraria máquinas muito semelhantes às que estão acostumados a utilizar, se se desviassem para uma fábrica de armas ou de máquinas de costura, ou, ainda, de máquinas de tecelagem. Uma fábrica de relógios, com todos os que nela trabalham, pode ser convertida sem grande perda numa fábrica de máquinas de costura; quase a única condição seria de que ninguém passasse a trabalhar na nova fábrica em um trabalho que exigisse um nível de inteligência geral mais elevado do que o requerido pela tarefa a que já se acostumara.

§ 5. A indústria gráfica fornece outro exemplo da forma como um aperfeiçoamento da maquinaria e um aumento do volume da produção causam uma subdivisão minuciosa do trabalho. Todos conhecem o pioneiro diretor de jornal das regiões recém-colonizadas da América, que faz a composição tipográfica dos seus artigos à medida que os concebe, e com a ajuda de um pequeno aprendiz imprime suas folhas e as distribui aos seus esparsos vizinhos. Quando ainda era recente o mistério da impressão, o impressor tinha que fazer tudo por si, e, ainda por cima, fabricar até os seus instrumentos de trabalho.²⁷¹ Estes lhe são agora fornecidos por indústrias "subsidiárias", das quais mesmo o impressor que esteja estabelecido em lugares isolados pode obter o de que precisar. Mas, a despeito da assistência que recebe de fora, um grande estabelecimento gráfico encontra lugar para acomodar muitas classes diferentes de trabalhadores entre as suas paredes. Sem contar os que organizam e superintendem o negócio, os que fazem serviço de escritório e almoxarifado, os hábeis revisores que corrigem quaisquer erros que tenham as provas, os maquinistas e reparadores de máquinas, os que fundem, os que corrigem e preparam as placas de estereotipia; os armazenistas, os rapazes e moças que os auxiliam, e outros vários empregos de menor categoria; existem também os dois grupos de linotipistas que compõem os tipos, e os operadores das máquinas e encarregados das impressoras que os imprimem. Cada um desses dois grupos está dividido em muitos grupos menores, especialmente nos maiores centros da indústria gráfica. Em Londres, por exemplo, um

271 "O fundidor de tipos foi provavelmente o primeiro a separar-se do negócio de imprensa; em seguida, os impressores encarregaram outros de fazerem impressoras; depois a tinta e os rolos foram fabricados por manufaturas separadas e distintas; e surgiu uma categoria de pessoas que, pertencendo a outras indústrias, fizeram dos utensílios de impressão uma especialidade, tais como os forjadores, marceneiros e maquinistas de tipografia." (Southward, no verbete "Typography" da *Encyclopaedia Britannica*.)

operador habituado a um tipo de máquina ou um linotipista acostumado a um tipo de trabalho, perdendo o emprego, não abandonaria voluntariamente a vantagem do seu preparo especializado, procurando emprego noutra gênero de trabalho ou em máquina diferente, valendo-se do seu conhecimento geral do ramo.²⁷² Essas barreiras entre diminutas subdivisões de uma indústria ocupam um importante lugar em muitas apreciações da tendência moderna para a especialização da indústria; e em certa medida com razão, embora muitas delas sejam tão diminutas que um homem, deixando uma subdivisão, pode passar para uma das vizinhas sem grande perda de eficiência, se bem não o faça sem antes procurar emprego na sua velha especialidade; e assim as barreiras são tão efetivas como as que mais fortemente o forem, no que se refere às flutuações menores, de uma semana para outra, na indústria. Mas são de natureza totalmente diversa das profundas e extensas separações que dividiam um grupo de artesãos medievais de outro, e que levavam o tecelão a privações por toda a vida quando dispensado de seu ofício.²⁷³

Nas artes gráficas, como na indústria relojoeira, vemos a aparelhagem mecânica e científica alcançando resultados que sem ela seriam impossíveis; ao mesmo tempo, ela executa trabalhos que exigiam ha-

272 Diz-nos Southward, por exemplo, que "um maquinista pode entender apenas de máquinas de livros ou só de máquinas de jornais; pode saber tudo sobre" as máquinas que imprimem em superfícies planas ou as que imprimem em cilindros; "ou pode conhecer apenas um tipo de cilindro. Máquinas inteiramente novas criam uma nova classe de operários. Há homens perfeitamente competentes para o manejo de uma impressora Walter, mas ignorantes de como manobrar uma para duas cores ou para serviço fino de livro. No departamento da composição, a divisão do trabalho é levada a um ponto ainda mais minucioso. Um impressor à antiga comporia indiferentemente um cartaz, um título ou um livro. Atualmente, temos as mãos para serviços gerais, as mãos para livros e as mãos para jornais, a palavra 'mão' indicando a natureza fabril do serviço. Há mãos que se limitam aos cartazes. As mãos para livros compreendem as que compõem os títulos e as que compõem o texto da obra. Entre estes últimos, ainda, enquanto um compõe, outro, o paginador, arruma as páginas".

273 Sigamos mais além o progresso da máquina em suplantando o trabalho manual em algumas direções e abrindo novos campos para o seu emprego em outras. Examinemos o processo pelo qual grandes edições de um jornal são compostas e impressas em poucas horas. Para começar, boa parte da composição é feita por uma máquina; mas, de qualquer sorte, os tipos inicialmente se colocam numa superfície plana que não permite imprimir rapidamente. O próximo passo é gravá-los num papelão, que se ajusta a um cilindro, e então serve de molde para a nova placa de metal que, assim gravada, se adapta aos cilindros da impressora. Fixada nestes, ela gira alternativamente sobre os cilindros de tinta e o papel. O papel está disposto num enorme rolo por detrás da máquina, e se desenrola automaticamente, passando primeiro sobre os cilindros de umedecimento e depois nos de impressão, imprimindo o primeiro destes de um lado e o segundo do outro: daí vai aos cilindros de cortar, que o cortam em tamanhos iguais, e em seguida ao aparelho de dobrar, que o dobra e apronta para a venda.

Mais recentemente a fundição dos tipos vem sendo feita por novos métodos. O compositor ou linotipista bate num teclado semelhante ao da máquina de escrever, e a matriz da letra correspondente se arruma na linha: daí, depois de completa a linha de matrizes, sobre esta é derramado chumbo derretido, e uma sólida linha de tipo está pronta. Por um progresso posterior, cada letra é fundida separadamente da sua matriz; a máquina conta o espaço tomado pelas letras para, quando completam uma linha, dividir o espaço livre entre os pequenos espaços necessários entre as palavras; e finalmente funde a linha. Pretende-se que cada linotipista possa trabalhar muitas de tais máquinas, simultaneamente, em cidades diversas, pela corrente elétrica.

bilidade manual e destreza, mas não muito raciocínio, enquanto deixa para as mãos do homem todas as sortes de novas ocupações nas quais há muita necessidade de discernimento. Cada aperfeiçoamento e barateamento do material de impressão aumenta a procura de discernimento, ponderação e conhecimentos literários para o revisor, da habilidade e do gosto dos que sabem como compor um título, ou como aprontar uma página com uma gravura de maneira que a luz e a sombra fiquem distribuídas com propriedade. Aumenta a procura de artistas bem-dotados e altamente preparados, que desenhem ou gravem em madeira, pedra ou metal, e dos que sabem como dar em dez libras uma notícia rigorosa da substância de uma palestra que durou dez minutos — façanha intelectual cuja dificuldade subestimamos porque se realiza freqüentemente. E ainda, tende a aumentar o trabalho dos fotógrafos, eletrotipistas, estereotipistas, dos fabricantes de maquinaria de impressão, e muitos outros que conseguem um aperfeiçoamento maior e maior renda nos seus serviços do que os margeadores, cortadores e os dobradores de jornais que sentiam o seu trabalho manietado por dedos e braços de ferro.

§ 6. Podemos passar agora a considerar os efeitos que a máquina produz sobre a diminuição do excessivo esforço muscular que, poucas gerações atrás, era um tributo pago por mais de metade dos trabalhadores, mesmo num país como a Inglaterra. Os exemplos mais maravilhosos do poder da máquina se encontram nas grandes oficinas metalúrgicas, especialmente nas que produzem placas de blindagem, onde a força a ser empregada é tão grande que de nada valem os músculos humanos, e cada movimento seja horizontal, seja vertical, tem que ser efetuado pela força hidráulica ou do vapor, restando ao homem apenas atender à maquinaria, remover as cinzas ou realizar alguma outra tarefa secundária.

A maquinaria desse gênero aumentou o nosso domínio sobre a natureza mas não alterou muito diretamente o caráter do trabalho humano; pois o que ela faz, o homem não faria sem ela. Mas em outras indústrias, a máquina tem aliviado a labuta do homem. Os carpinteiros, por exemplo, fazem coisas da mesma espécie das usadas pelos nossos avós, com muito menos fadiga. Eles se entregam presentemente àquelas partes da obra que são mais agradáveis e interessantes; enquanto em todas as vilas e quase em todos os vilarejos se encontram máquinas a vapor para serrar, aplainar e moldar, que os livram daquela pesada fadiga que, não há muito tempo, os fazia prematuramente velhos.²⁷⁴

274 O cepilho usado para alisar as grandes tábuas para soalhos e outros fins causava doenças do coração, e em regra envelhecia os carpinteiros aos quarenta anos. Adam Smith nos diz que "os trabalhadores, quando liberalmente pagos, são muito capazes de se excederem no trabalho e de arruinarem a sua saúde em poucos anos. Um carpinteiro em Londres, e em alguns outros lugares, supõe-se que não conserva o seu pleno vigor por mais de oito anos... Quase toda a classe de artífices é sujeita a certas enfermidades especiais ocasionadas por um excessivo trabalho na especialidade". (*Wealth of Nations*. Livro Primeiro. Cap. VII.)

As novas máquinas, logo que inventadas, requerem geralmente muito cuidado e atenção. Mas o trabalho dos seus operadores vai pouco a pouco se simplificando, já que o que se tornava uniforme e monótono passa gradualmente a ser executado pela máquina, que assim se torna mais e mais automática e com ação própria, até que afinal nada mais fica para as mãos, senão suprir matéria-prima a certos intervalos e receber a obra quando concluída. Ainda resta a responsabilidade de olhar para que a máquina esteja em ordem e regulada; contudo, mesmo essa tarefa freqüentemente é facilitada pela introdução de um movimento automático, que pára a máquina, desde que qualquer coisa vai mal.

Nada podia ser mais limitado e monótono do que a ocupação de um tecelão de panos comuns antigamente. Hoje, uma só mulher poderá dirigir quatro ou mais teares, cada qual fazendo um trabalho muitas vezes maior do que o de um velho tear manual por dia; e seu trabalho é muito menos monótono e reclama muito mais raciocínio. De sorte que, por cem jardas de pano tecidas, o trabalho puramente monótono feito por seres humanos não chega provavelmente a uma vigésima parte do que era antigamente.²⁷⁵

Fatos dessa natureza se encontram na história recente de muitas indústrias: e são de grande importância quando se considera que a organização moderna da indústria tende a limitar a tarefa de cada pessoa, e, portanto, torná-la monótona. As indústrias nas quais o trabalho é mais subdividido são aquelas em que há mais possibilidade de ser substituído pela máquina o principal esforço muscular e, desse modo, fica muito reduzido o trabalho monótono. Como disse Roscher, é a monotonia da vida, mais que a do trabalho, que é preciso temer; a monotonia do trabalho é um inconveniente de primeira ordem, apenas quando acarreta a monotonia da vida. Agora, quando o emprego da pessoa requer muito esforço físico, ela não é capaz para nada depois do trabalho; e a não ser que suas faculdades mentais sejam muito provocadas no trabalho, pouca oportunidade terão de se desenvolverem. Mas a força nervosa não é muito exaurida no trabalho ordinário de uma fábrica, a menos que o barulho seja excessivo e as horas de trabalho se prolonguem demais. O ambiente social da vida numa fábrica estimula a atividade mental durante as horas de serviço e fora, e muitos dos operários fabris, cujas ocupações são aparentemente as mais monótonas, dispõem de muita inteligência e recursos mentais.²⁷⁶

275 O rendimento do trabalho na indústria de tecelagem foi aumentado doze vezes e na de fiação seis vezes durante os últimos setenta anos. Nos setenta anos precedentes, os aperfeiçoamentos na fiação haviam aumentado a eficiência do trabalho em duzentas vezes. (Ver ELLISON. *Cotton Trade of Great Britain*. Cap. IV e V.)

276 As indústrias têxteis oferecem talvez o melhor exemplo de trabalho que antes era manual e agora é feito pela máquina. Elas são especialmente importantes na Inglaterra, onde dão emprego a quase meio milhão de homens e a mais de meio milhão de mulheres, ou mais de 1/10 das pessoas que vivem de salário. O esforço de que são poupados os músculos humanos, mesmo trabalhando nesses materiais macios, se mede pelo fato de, para cada

É certo que o agricultor americano é um homem hábil e que seus filhos sobem rapidamente na vida. Mas, em parte, porque o solo é feraz, e ele geralmente é o proprietário da fazenda que cultiva, suas condições sociais são melhores que as dos ingleses; sempre teve que decidir por si mesmo e há muito se acostumou a usar e consertar máquinas complexas. O trabalhador agrícola inglês tem grandes desvantagens a enfrentar. Até recentemente tinha pouca educação, e vivia em grande parte sob um regime semifeudal, que não deixava de ter suas vantagens, mas que reprimia a iniciativa e mesmo até certo ponto o amor-próprio. Essas causas prejudiciais foram removidas. Presentemente, recebe boa educação na juventude. Aprende a manejar máquinas diversas, é menos dependente da boa vontade de algum proprietário rural em particular ou grupo de fazendeiros; e, uma vez que seu trabalho é mais variado, e educa a inteligência mais do que as categorias mais baixas de trabalhador urbano, ele tende a subir tanto de modo absoluto como relativo.

§ 7. Devemos agora considerar quais as condições sob as quais podem ser melhor asseguradas na produção as economias decorrentes da divisão do trabalho. É óbvio que a eficiência da maquinaria ou da mão-de-obra especializadas é uma condição do seu emprego; outra condição é de que haja serviço suficiente a dar-lhes para que sejam plenamente utilizadas. Como assinalou Babbage,²⁷⁷ numa grande fábrica,

“o gerente da fábrica, dividindo o trabalho a ser feito em diferentes processos, cada um fazendo mister de diversos graus de habilidade

um desse milhão de operários, se utilizar cerca de um cavalo-vapor, isto é, cerca de dez vezes a força que poderiam empregar se todos fossem homens fortes; e a história dessas indústrias servirá para lembrar-nos de que muitos dos que realizam as partes mais monótonas do serviço são, em regra, não trabalhadores qualificados que tenham descido, deixando atividades mais elevadas, mas trabalhadores sem habilitação que ascenderam a elas. Um grande número dos que trabalham nas fiações de algodão de Lancashire procederam de zonas empobrecidas da Irlanda, enquanto outros são descendentes de indigentes e de constituição fraca, que para lá se dirigiram em grande número no começo do século passado, compelidos pelas mais miseráveis condições de vida nos mais pobres distritos agrícolas, onde os trabalhadores eram albergados e alimentados quase pior do que os animais de que cuidavam. E ainda, embora haja queixa de que os trabalhadores das fábricas de algodão da Nova Inglaterra não tenham o alto nível de cultura que entre eles prevalecia há um século, devemos lembrar que os descendentes desses antigos obreiros atingiram os postos de maior preeminência e responsabilidade e incluem muitos dos mais capazes e ricos cidadãos da América. Os que ocuparam os seus lugares estão em processo de elevação; são notadamente franco-canadenses e irlandeses, que, embora possam vir a adquirir nos seus novos ambientes alguns dos vícios da civilização, estão, no entanto, muito melhor de vida e em suma com melhores oportunidades de desenvolver suas mais finas qualidades e as dos seus filhos, do que se estivessem nos seus velhos lares.

277 Charles Babbage (1792-1871), matemático e inventor inglês, autor de um *Tratado de Economia das Máquinas e das Manufaturas* (1832). Participou do desenvolvimento da lógica matemática na Inglaterra e pode ser considerado um dos precursores da informática moderna, tendo concebido máquinas de calcular que combinavam as possibilidades de uma calculadora e de uma máquina de cartões perfurados (conhecida no Brasil como “máquina Hollerith”). (N. dos T.)

ou força, pode adquirir exatamente aquela quantidade precisa de cada uma, necessária para cada processo; enquanto, se todo o trabalho é feito por um só, o homem precisa possuir a habilitação suficiente para realizar a mais difícil, e força bastante para executar a mais laboriosa das operações nas quais o serviço se divide”.

A economia da produção requer não só que cada pessoa seja ocupada constantemente numa limitada tarefa, mas ainda que, quando lhe for necessário empreender diferentes atividades, cada uma delas solicite o mais possível do seu preparo e da sua capacidade. Do mesmo modo, a utilização econômica da máquina exige que um potente torno, quando especialmente adaptado para um gênero de trabalho, possa ser empregado o maior tempo possível nesse serviço; e se há precisão de empregá-lo noutro trabalho, este deve ser tal que valha a pena ser feito pelo torno, e não um que podia ter sido igualmente feito por máquina muito menor.

Nesse caso, pois, ao menos no que se refere à economia da produção, homens e máquinas estão quase no mesmo plano: mas enquanto a máquina é mero instrumento de produção, o bem-estar humano é também seu último fim. Já nos ocupamos da questão de saber se a raça humana como um todo ganha em levar ao extremo a especialização de funções, que permite fazer por um pequeno número os trabalhos mais difíceis, mas agora temos que considerá-la mais de perto com referência especial ao trabalho de administração de empresa. O principal objetivo dos três próximos capítulos é averiguar por que, entre as diferentes formas de administração de empresas, uma são mais aptas a tirar partido do meio ambiente e de prevalecer sobre as outras; mas por enquanto é conveniente que tenhamos em mente a questão de até que ponto elas são rigorosamente aptas a beneficiar o seu meio ambiente.

Muitas das economias na utilização de mão-de-obra e maquinaria especializadas, comumente consideradas peculiares aos estabelecimentos muito grandes, não dependem do tamanho das fábricas individuais. Algumas dependem do volume total da produção do mesmo gênero de fábricas na vizinhança; enquanto outras, especialmente as relacionadas com o adiantamento da ciência e o progresso das artes, dependem principalmente do volume global de produção em todo o mundo civilizado. E aqui podemos introduzir dois termos técnicos.

Podemos dividir as economias derivadas de um aumento da escala de produção de qualquer espécie de bens em duas classes: primeira, as dependentes do desenvolvimento geral da indústria; e segunda, as dependentes dos recursos das empresas que a ela se dedicam individualmente, das suas organizações e eficiência de suas administrações. Podemos chamar as primeiras de *economias externas*, e as últimas de

economias internas. No presente capítulo estudamos sobretudo as economias internas, mas agora vamos examinar aquelas economias externas muito importantes, que podem frequentemente ser conseguidas pela concentração de muitas pequenas empresas similares em determinadas localidades, ou seja, como se diz comumente, pela localização da indústria.

CAPÍTULO X

Organização Industrial (Continuação) — Concentração de Indústrias Especializadas em Certas Localidades

§ 1. Em um estágio primitivo da civilização, cada lugar tinha que depender de seus próprios recursos para a maioria das mercadorias pesadas que consumia, a menos que dispusesse de facilidades especiais para o transporte por água. As necessidades e os costumes, porém, foram pouco a pouco se transformando, o que tornou fácil aos produtores ir ao encontro das necessidades de até mesmo consumidores com os quais tinha poucos meios de comunicação, e permitiu que pessoas relativamente pobres pudessem adquirir um certo número de mercadorias caras de lugares distantes, na certeza de que estas aumentariam o prazer das festas e feriados de toda uma vida, e talvez mesmo de duas ou três gerações. Por conseguinte, os mais leves e mais caros artigos de vestuário e adorno pessoal, ao lado das especiarias e de alguns utensílios de metal, usados por todas as classes, além de muitas outras coisas utilizadas exclusivamente pelas mais ricas, freqüentemente provinham de distâncias surpreendentes. Alguns desses artigos eram produzidos em alguns lugares apenas, ou mesmo num único lugar, e se difundiram por toda a Europa, em parte por meio das feiras²⁷⁸ e dos mascates profissionais, e em parte pelos próprios produtores, que variavam de ocupação viajando, a pé, através de vários milhares de milhas, a fim de vender seus produtos e conhecer o mundo. Esses resolutos viajantes dispunham-se a correr os riscos de seu pequeno comércio; permitiam que a produção de certas classes de bens seguisse o rumo necessário para satisfazer as necessidades de compradores distantes e criavam entre os consumidores novas necessidades, mostrando-lhes nas feiras ou em suas

278 Assim, nos registros da Feira de Stourbridge, perto de Cambridge, encontra-se uma variedade enorme de objetos delicados e preciosos, provenientes dos mais antigos centros da civilização no Oriente e no Mediterrâneo, alguns dos quais tinham sido trazidos por navios italianos, e outros haviam viajado por terra até o litoral do Mar do Norte.

próprias casas mercadorias provenientes de países longínquos. Uma indústria concentrada em certas localidades é comumente, embora não muito acertadamente, chamada de “indústria localizada”.²⁷⁹

Essa localização elementar da indústria preparou gradualmente o caminho para muitos dos modernos avanços da divisão do trabalho nas artes mecânicas e na tarefa de administração de empresa. Mesmo agora, encontramos indústrias de estilo primitivo, localizadas em vilas remotas da Europa Central, que enviam seus produtos até os mais importantes centros da indústria moderna. A expansão de um grupo familiar até formar uma aldeia foi, na Rússia, freqüentemente, a origem de uma indústria localizada e existe um grande número de aldeias, cada uma das quais exerce apenas um ramo da produção, ou somente uma parte dele.²⁸⁰

§ 2. São muitas as diversas causas que levaram à localização de indústrias, mas as principais foram as condições físicas, tais como a natureza do clima e do solo, a existência de minas e de pedreiras nas proximidades, ou um fácil acesso por terra ou mar. Assim, as indústrias metalúrgicas situaram-se geralmente perto de minas ou em lugares em que o combustível era barato. A indústria do ferro na Inglaterra procurou primeiro os distritos de carvão abundante, e depois situou-se na vizinhança das próprias minas.²⁸¹ Em Staffordshire fabricam-se vários tipos de cerâmica, com materiais importados de regiões longínquas, porém nessa localidade há carvão barato e uma argila excelente para fazer os pesados potes de cozer porcelana (*seggars*), em que se colocam os objetos de cerâmica ao serem levados ao fogo. A indústria de trançado de palha tem seu centro principal em Bedfordshire, onde a palha tem precisamente a exata proporção de sílex, capaz de fortalecê-la sem a tornar quebradiça. As faias de Buckinghamshire forneceram o material para a

279 Até pouco tempo atrás as pessoas que viajavam pelo Tirol Oriental encontravam um remanescente estranho e característico desse hábito, numa aldeia chamada Imst, cujos habitantes tinham adquirido uma habilidade especial em criar canários, e os jovens dirigiam-se a regiões distantes, na Europa, cada um com cerca de cinquenta gaiolinhas, penduradas numa vara que levavam no ombro, e andavam até vender todos.

280 Há, por exemplo, mais de 500 aldeias que se dedicam aos diversos tipos de trabalhos em madeira. Uma aldeia se limita a fabricar os raios para as rodas das carroças, outra faz a carroceria do veículo e assim por diante. Há indícios de um estado de coisas semelhante na história das civilizações orientais, e na história da Europa medieval. Vemos, por exemplo (ROGERS. *Six Centuries of Work and Wages*. Cap. IV), na agenda de um advogado datada de 1250, que se fabricavam em Lincoln tecido escarlate; cobertores em Bligh; tecido de lã marrom em Beverley; tecido rústico, castanho-avermelhado, em Colchester, tecido de linho em Shaftesbury, Lewes e Aylsham; cordões de veludo em Warwick e Bridport; facas em Marstead; agulhas em Wilton; navalhas em Leicester, sabão em Coventry; cilhas para cavalos em Doncaster; peles e couros em Chester e Shrewsbury, e assim por diante.

A localização das profissões na Inglaterra no início do século XVIII está bem descrita no *Plan of English Commerce*, pp. 85-87 e no *English Tradesman* II, pp. 282-283 de Defoe.

281 As últimas migrações da indústria do ferro no País de Gales, de Staffordshire e Shropshire para a Escócia e o norte da Inglaterra, são indicadas com muita precisão nas tabelas apresentadas por Sir Lowthian Bell à recente Comissão sobre a Depressão do Comércio e Indústria. (Ver o Segundo Relatório, Parte I, p. 320.)

fabricação de cadeiras em Wycombe. A cutelaria de Sheffield deve-se principalmente ao arenito de que são feitas suas pedras de amolar.

Outro fator importante foi o patrocínio de uma corte. O rico contingente lá reunido dá lugar a uma procura para as mercadorias de uma qualidade excepcionalmente alta, e isso atrai operários especializados, vindos de longe, ao mesmo tempo que educa os trabalhadores locais. Quando um potentado oriental mudava sua residência — e isso, em parte por motivos sanitários, era feito constantemente — a cidade abandonada costumava desenvolver a indústria especializada que surgira com a presença da corte. Mas muitas vezes os dirigentes convidavam deliberadamente os artesãos que residiam em outras localidades, e os instalavam aos grupos. Assim, diz-se que a capacidade mecânica de Lancashire é devida à influência dos ferreiros normandos, que tinham sido instalados em Warrington por Hugo de Lupus, no tempo de Guilherme, o Conquistador. E a maior parte da indústria manufatureira da Inglaterra, antes da era do algodão e do vapor, teve seu curso dirigido por colônias de flamengos e outros artesãos, muitas das quais estabelecidas sob a direção imediata dos reis Plantagenetas e Tudors. Esses imigrantes ensinaram aos ingleses a tecelagem de lã e seus artefatos, embora durante muito tempo esses tecidos continuassem a ser enviados para os Países-Baixos, a fim de serem acabados e tingidos. Ensinaram os ingleses a defumar os arenques, a manufaturar a seda, a fazer renda, vidro, papel, e a atender a muitas outras necessidades.²⁸²

Mas como tinham esses imigrantes aprendido suas diversas especialidades? Seus antepassados, sem dúvida, aproveitaram-se das artes tradicionais das civilizações primitivas do litoral do Mediterrâneo e do Extremo Oriente, pois quase todo conhecimento importante tem raízes profundas que remontam a tempos recuados. Essas raízes se estenderam tanto, estiveram sempre tão prontas a brotar que talvez não haja nenhuma região do Velho Mundo em que já não tivessem florescido, há longo tempo, muitas indústrias altamente especializadas, se o seu crescimento tivesse sido favorecido pelo caráter do povo e por suas instituições políticas e sociais. O aparecimento de uma determinada indústria em uma cidade pode ter sido determinado por um outro acidente; o próprio caráter industrial de todo um país pode ter sido grandemente influenciado pela riqueza de seu solo e de suas minas, e por suas facilidades para o comércio. Tais vantagens naturais podem ter estimulado por si mesmas a liberdade de indústria e de empresa, mas é a existência destas últimas, qualquer que tenha sido o motivo

282 Fuller diz que os flamengos deram início à manufatura de panos e fustões tecidos em Norwich, baetas em Sudbury, sarjas em Colchester e Taunton, tecidos em Kent, Gloucestershire, Worcestershire, Westmorland, Yorkshire, Hants, Berks e Sussex, panos grossos em Devonshire e tecidos de algodão do Levante em Lancashire. Ver SMILES, *Huguenots in England and Ireland*. p. 109; LECKY, *History of England in the eighteenth Century*. cap. II.

que as fez nascer, que constitui a condição suprema de desenvolvimento de nobres formas das artes da vida. Ao esboçar a história da indústria e das empresas livres já indicamos, incidentemente, as causas que determinaram a localização das principais indústrias ora num país, ora noutro. Vimos como a natureza física age sobre as energias do homem, como ele é estimulado por um clima vigorizante, e como a abertura de novos campos para o seu trabalho o leva a enfrentar novas aventuras; mas vimos também como a utilização dessas vantagens depende de seus ideais de vida, e como, portanto, na história do mundo estão entrelaçadas as influências religiosas, políticas e econômicas, embora juntas se tenham inclinado para um ou outro lado em virtude de grandes acontecimentos políticos, ou através da influência de indivíduos dotados de forte personalidade.

As causas que determinam o progresso econômico das nações pertencem ao estudo do comércio internacional e, portanto, fogem ao escopo da presente obra. Poremos de lado, no momento, esses movimentos mais amplos da localização industrial, e examinaremos o destino dos agrupamentos de trabalhadores especializados que se reúnem dentro dos estreitos limites de uma cidade manufatureira, ou de uma região industrial densamente povoada.

§ 3. São tais as vantagens que as pessoas que seguem uma mesma profissão especializada obtêm de uma vizinhança próxima, que desde que uma indústria escolha uma localidade para se fixar, aí permanece por longo espaço de tempo. Os segredos da profissão deixam de ser segredos, e, por assim dizer, ficam soltos no ar, de modo que as crianças absorvem inconscientemente grande número deles. Aprecia-se devidamente um trabalho bem-feito, discutem-se imediatamente os méritos de inventos e melhorias na maquinaria, nos métodos e na organização geral da empresa. Se um lança uma idéia nova, ela é imediatamente adotada por outros, que a combinam com sugestões próprias e, assim, essa idéia se torna uma fonte de outras idéias novas. Acabam por surgir, nas proximidades desse local, atividades subsidiárias que fornecem à indústria principal instrumentos e matérias-primas, organizam seu comércio e, por muitos meios, lhe proporcionam economia de material.

Além disso, a utilização econômica de máquinas de alto preço pode muitas vezes ser realizada numa região em que exista uma grande produção conjunta da mesma espécie, ainda que nenhuma das fábricas tenha um capital individual muito grande, pois as indústrias subsidiárias, devotando-se cada uma a um pequeno ramo do processo da produção e trabalhando para muitas das grandes fábricas de suas vizinhas, podem empregar continuamente máquinas muito especializadas, conseguindo utilizá-las rendosamente, embora o seu custo original seja elevado e sua depreciação muito rápida.

Além disso, em todos os estágios do desenvolvimento econômico,

exceto nos mais primitivos, uma indústria localizada obtém grande vantagem pelo fato de oferecer um mercado constante para mão-de-obra especializada. Os patrões estão sempre dispostos a recorrer a qualquer lugar em que possam encontrar uma boa seleção de operários dotados da habilidade especial de que necessitam e, ao mesmo tempo, todo indivíduo à procura de trabalho dirige-se naturalmente aos lugares em que há muitos patrões à procura de operários dotados da sua especialização e onde, portanto, encontrarão um bom mercado. O proprietário de uma fábrica isolada, embora possa conseguir um grande número de operários não especializados, geralmente tem grande dificuldade em obter operários de uma determinada especialização; por outro lado, um operário especializado, uma vez desempregado, tem dificuldade em encontrar outro emprego. Aqui as forças sociais cooperam com as econômicas: há freqüentemente uma amizade profunda entre empregados e empregadores, mas nenhum dos lados gosta de sentir que, caso surja entre eles algum incidente desagradável, têm que continuar a viver um perto do outro; ambos preferem estar certos de que não será difícil romperem as antigas relações caso elas se tornem desagradáveis. Essas dificuldades continuam a ser um grande obstáculo ao sucesso de qualquer empresa em que seja necessária uma determinada especialidade, e que não esteja situada nas proximidades de outras empresas similares. Porém tais dificuldades estão sendo atenuadas pelas estradas de ferro, pela imprensa e pelo telégrafo.

Por outro lado, uma indústria localizada tem algumas desvantagens como mercado de trabalho, se a atividade que ela realiza é de uma só classe, como, por exemplo, um trabalho que só pode ser feito por homens fortes. Nas regiões siderúrgicas, onde não há fábricas têxteis nem quaisquer outras que dêem emprego a mulheres e crianças, os salários são elevados e o custo da mão-de-obra é alto para o empregador, ao passo que a média do dinheiro ganho por família é baixa. O remédio para esse mal é evidente, e encontra-se no crescimento, na mesma vizinhança, de indústrias de caráter supletivo. Assim, nas proximidades das indústrias de mineração e de construção estão freqüentemente indústrias têxteis, que em alguns casos foram atraídas mediante gestões quase imperceptíveis. Assim, as indústrias têxteis agregam-se constantemente na vizinhança de indústrias de mineração, tendo sido atraídas, por vezes, quase imperceptivelmente. Em outras regiões, como por exemplo em Barrow, foram estabelecidas deliberadamente, e em grande escala, para oferecer uma variedade de empregos onde antes havia pouca procura para o trabalho de mulheres e crianças.

Em algumas das cidades manufatureiras da Inglaterra as vantagens da variedade de emprego se combinam com as da localização das indústrias, e isso constitui a causa principal do seu contínuo crescimento. Mas, por outro lado, o valor que o centro de uma grande cidade tem para fins comerciais permite que se exija pelo terreno um preço muito mais elevado do que ele valeria para uma fábrica, mesmo quando se leva em consideração essa combinação de vantagens. E há

uma concorrência semelhante entre os empregados do comércio e os operários em relação à moradia, e o resultado é que as fábricas se situam atualmente nos subúrbios das grandes cidades, ou em seus distritos industriais, e nunca nas próprias cidades.²⁸³

Uma região que possua exclusivamente uma única indústria, caso diminua a procura dos produtos dessa indústria, ou caso haja uma interrupção no fornecimento da matéria-prima, fica exposta a uma grave crise. Esse mal pode ser remediado, em grande parte, nas grandes cidades ou nas grandes regiões manufatureiras em que se desenvolvem vários tipos de indústria. Se uma das indústrias não produzir durante algum tempo, as outras a auxiliarão indiretamente, e isso permite que os lojistas locais continuem a auxiliar os operários desempregados.

Até aqui discutimos a localização do ponto de vista da economia da produção. Mas é preciso também considerar a conveniência do consumidor. Ele irá à loja próxima para uma compra insignificante, mas para uma compra de vulto se dá ao trabalho de ir até o trecho da cidade em que sabe que estão situadas as melhores lojas do artigo que deseja. Conseqüentemente, as lojas que negociam com objetos caros e selecionados tendem a se agrupar, e as que fornecem objetos de uso comum não precisam fazê-lo.²⁸⁴

§ 4. Qualquer barateamento nos meios de comunicação, qualquer facilidade que surja para a troca de idéias entre regiões distantes, altera a ação das forças que tendem a localizar as indústrias. Falando em termos gerais, podemos dizer que uma redução de tarifas alfandegárias ou de fretes do transporte de mercadorias tende a fazer com que uma região adquira de lugares distantes maior quantidade daquilo de que precisa, tendendo assim a concentrar determinadas indústrias em determinadas localidades. Mas, por outro lado, tudo quanto aumenta a disposição das pessoas a emigrar de um para outro lado, tende a fazer com que os operários especializados se agrupem perto dos consumidores de seus produtos. Essas duas tendências opostas ficam bem ilustradas através da história recente do povo inglês.

Por um lado, o barateamento constante dos fretes, a abertura de

283 Esse movimento foi especialmente evidente no caso dos fabricantes de tecidos. Manchester, Leeds e Lyons continuam a ser os principais centros do comércio de tecidos de algodão, lã e seda, respectivamente, mas eles não produzem sozinhos a maior parte das mercadorias às quais devem a sua fama. Por outro lado, Londres e Paris mantêm as suas posições como as duas maiores cidades manufatureiras do mundo, ficando Filadélfia em terceiro lugar. As influências recíprocas da localização das indústrias, crescimento das cidades e hábitos de vida urbanos, e desenvolvimento da maquinaria, são bem discutidas no livro de Hobson, *Evolution of Capitalism*.

* John Atkinson Hobson (1858-1940), economista e político inglês, primeiro do Partido Liberal e, depois, do Trabalhista. Oponente da teoria marginalista. Em seu estudo das crises econômicas atribui-lhes, como causa, o subconsumo. Sua análise do *Imperialismo* (1902) granjeou-lhe grande notoriedade não só por mérito intrínseco mas, principalmente, por ter sido utilizada por Lênin no *Imperialismo, Estágio Supremo do Capitalismo*. É autor, também, do *Problema do Desemprego* (1895). (N. dos T.)

284 Comparar com HOBSON. *Op. cit.*, p. 114.

estradas de ferro das regiões agrícolas da América e da Índia até o mar, e a adoção pela Inglaterra de uma política livre-cambista, levaram a um grande aumento da sua importação de matérias-primas. Mas, por outro lado, o barateamento constante, a rapidez e o conforto das viagens pelo exterior estão induzindo os seus homens de negócios e operários especializados a servirem de pioneiros às indústrias de outros países, auxiliando-as a produzir as mercadorias que estavam habituados a adquirir da Inglaterra. Mecânicos ingleses ensinaram a mecânicos de quase todas as partes do mundo a utilizar as máquinas inglesas, e mesmo a fabricar máquinas semelhantes, e os mineiros ingleses abriram minas que contribuíram para diminuir a procura de muitos produtos ingleses.

Um dos movimentos mais notáveis que a história registra, no sentido da especialização das indústrias de um país, é o rápido aumento da população “não-agrícola” da Inglaterra, nos últimos tempos. A natureza exata dessa transformação pode, no entanto, ser mal interpretada, e o seu interesse é tão grande, tanto por si mesma, como por fornecer um ótimo exemplo dos princípios gerais que expusemos neste capítulo e no anterior, que convém determo-nos para examiná-la.

Em primeiro lugar, a diminuição real das indústrias agrícolas da Inglaterra não é tão grande como parece à primeira vista. É verdade que na Idade Média três quartas partes da população da Inglaterra eram consideradas agrícolas, e que, no último recenseamento, só uma pessoa em nove se ocupava de agricultura, e que talvez no próximo recenseamento só esteja nessa situação uma pessoa em doze. Mas deve ser lembrado que a população medieval que era considerada “agrícola” não se ocupava exclusivamente da agricultura: ela executava, por si mesma, grande parte do trabalho que atualmente é feito por fabricantes de cerveja, padeiros, fiandeiros e tecelões, pedreiros e carpinteiros, costureiras e alfaiates e muitos outros profissionais. Esse costume de se bastar a si mesmo morreu lentamente e a maior parte dele já tinha desaparecido quase que totalmente no início do século passado. É provável que a soma do trabalho consagrado à terra nessa época não constituísse, em relação ao trabalho do país, uma parte muito menor do que a existente na Idade Média. Com efeito, embora a Inglaterra deixasse de exportar lã e trigo, houve um tal aumento na produção do solo que o rápido progresso dos seus métodos agrícolas mal pôde conter a ação da lei do rendimento decrescente, grande parte do trabalho se afastou dos campos para se dedicar ao fabrico de máquinas agrícolas, de preço elevado. Essa mudança não exerceu toda a sua influência sobre o número dos que eram computados como agricultores, enquanto as máquinas continuaram a ser puxadas por cavalos, pois o trabalho de cuidar deles e alimentá-los era considerado trabalho agrícola. Nos últimos anos, porém, um rápido aumento no uso do vapor nas máquinas agrícolas veio coincidir com o aumento da importação de produtos agrícolas. Os mineiros que fornecem o combustível para essas máquinas a vapor, e os mecânicos que as fabricam e as dirigem nos campos, não são recenseados como ocupados na terra, embora a finalidade última

de seu trabalho seja o seu cultivo. Assim, a diminuição real da população agrícola da Inglaterra não é tão grande quanto parece à primeira vista: houve apenas uma transformação na sua distribuição. Muitas tarefas que antigamente eram executadas por trabalhadores agrícolas estão agora sendo executadas por trabalhadores especializados, que são classificados nos ramos da construção de edifícios e estradas, dos transportes etc. E, em parte, por essa razão é que poucas vezes diminuiu rapidamente o número de pessoas residentes em regiões exclusivamente agrícolas, e que esse número muitas vezes aumentou apesar da diminuição rápida do número de pessoas que se dedicam à agricultura.

Já chamamos a atenção para a influência que a importação de produtos agrícolas exerce, no sentido de alterar o valor relativo de diferentes tipos de solo; fez com que diminuíssem de valor os que dependiam exclusivamente da colheita do trigo, e que não eram naturalmente férteis, embora fossem capazes de dar uma colheita regular mediante custosos métodos de cultivo. As regiões em que predomina esse tipo de solo foram as que forneceram a maior parte dos operários agrícolas que migraram para as grandes cidades; e assim a distribuição geográfica das indústrias dentro do país se alterou ainda mais. Um exemplo bem ilustrativo da influência que um novo meio de transporte exerce é dado pelas regiões de pastoreio, nas partes mais remotas do Reino Unido, que enviam seus produtos para Londres, diariamente, por trem expresso, e recebem seu abastecimento de trigo das costas distantes do Atlântico, ou mesmo do oceano Pacífico.

Por outro lado, as transformações dos últimos anos não tiveram por efeito, como à primeira vista seria provável, aumentar a proporção dos operários industriais. A produção das fábricas inglesas é, seguramente, muitas vezes maior do que era nos meados do século passado; mas as pessoas dedicadas à indústria em seus diversos ramos representam a mesma porcentagem da população em 1851 que em 1901, embora os que fabricam máquinas e utensílios que fazem grande parte do trabalho agrícola na Inglaterra contribuam para aumentar o número dos operários industriais.

A principal explicação desse resultado está no aumento prodigioso do poder da máquina nos últimos tempos. Esse aperfeiçoamento permitiu que fossem produzidas quantidades crescentes de objetos manufaturados de toda espécie, seja para consumo interno, seja para a exportação, sem aumentar muito o número dos que cuidam das máquinas. E, por conseguinte, foi possível utilizar a mão-de-obra de que a agricultura prescindiu, para satisfazer necessidades para as quais o progresso da maquinaria de pouco nos serviu: a eficiência da maquinaria tem impedido que as indústrias localizadas da Inglaterra se tornem tão exclusivamente mecânicas como, de outro modo, poderia acontecer. Entre as profissões que se desenvolveram na Inglaterra, depois de 1851, à custa da agricultura, têm o primeiro lugar os serviços públicos central e locais, o ensino de todos os graus, serviços médicos, música, teatro e outros divertimentos, além da mineração, da construção e das

ocupações ligadas ao transporte por estradas de ferro e de rodagem. Em nenhuma dessas profissões os novos inventos foram de grande ajuda; o trabalho do homem nelas não é mais eficiente agora do que era há um século. Portanto, se as necessidades a que elas provêm aumentam proporcionalmente à riqueza geral, é de se esperar que absorvam uma proporção cada vez maior da população industrial. O número de empregados domésticos aumentou rapidamente durante alguns anos, e o total do trabalho que lhes cabe aumenta cada vez mais. A maior parte dele, porém, é feita hoje geralmente com auxílio de máquinas, por pessoas que estão a serviço de confecções de todas as espécies, confeitadores e ainda entregadores de mercadorias dos armazéns, peixeiros e outros que vão recolher os pedidos quando não são feitos por telefone. Essas transformações tenderam a aumentar a especialização e a localização das indústrias.

Deixando de lado essa série de exemplos sobre a ação que as forças modernas exercem sobre a distribuição geográfica das indústrias, retomaremos nossa investigação sobre a que ponto podem chegar as economias da divisão do trabalho pela concentração de grande número de pequenas empresas da mesma espécie numa mesma localidade, e até que ponto esse resultado pode ser obtido pela concentração de grande parte do comércio do país em mãos de um número relativamente pequeno de firmas ricas e poderosas ou, como se diz correntemente, através da produção em larga escala; ou, em outras palavras, até que ponto as economias de produção em larga escala devem ser *internas*, e até que ponto devem ser *externas*.²⁸⁵

285 A porcentagem de pessoas que trabalhavam nas indústrias têxteis no Reino Unido caiu de 3,13 em 1881 para 2,43 em 1901. Isso se deve, em parte, ao fato de que muito do trabalho a fazer foi tão simplificado por máquinas semi-automáticas, que pode ser executado facilmente por povos que se acham numa situação industrial relativamente atrasada. Além disso, os principais produtos têxteis conservam quase o mesmo caráter elementar que possuíam há trinta, ou mesmo há trezentos anos. Por outro lado, as indústrias de ferro e aço (incluindo-se aqui a construção de navios) aumentaram a tal ponto, tanto em complexidade como no volume da produção, que a porcentagem da população que se ocupa com essas indústrias elevou-se de 2,39 em 1881 para 3,01 em 1901, embora nesse meio tempo as máquinas empregadas nessas indústrias tenham progredido mais do que as do tipo têxtil. As demais indústrias empregavam em 1901 quase que a mesma porcentagem de pessoas que empregavam em 1881. Nesse mesmo período, a tonagem de navios britânicos que zarpu de portos ingleses aumentou de 50%; o número de estivadores duplicou, mas o de marinheiros diminuiu ligeiramente. Esses fatos explicam-se em parte pelo grande aperfeiçoamento na construção de navios e de toda a aparelhagem ligada a eles, e em parte por terem passado a ser feitas pelos estivadores quase todas as tarefas relacionadas com a carga e descarga do navio, que até há alguns anos eram feitas pela tripulação. Outra transformação acentuada é o aumento de número de mulheres empregadas nas fábricas, embora o número de mulheres casadas pareça ter diminuído, e o de crianças tenha se reduzido muito. As tabelas do Censo de 1911, publicadas em 1915, mostram grandes modificações na classificação, a partir de 1901, de modo que não é possível dar uma visão geral das transformações recentes. Mas a Tabela 64 desse Relatório e os dados que o prof. D. Caradog Jones leu para a Royal Statistical Society em dezembro de 1914 mostram que os dados de 1901 a 1911 diferem dos anteriores apenas em questões de detalhe e não em seu caráter geral.

CAPÍTULO XI

Organização Industrial (Continuação) — Produção em Larga Escala

§ 1. As vantagens da produção em larga escala se apreciam melhor na manufatura. Nessa categoria podemos incluir todas as atividades que se ocupam em elaborar o material em formas que o adaptem à venda em mercados distantes. A característica das indústrias manufatureiras, que faz com que estas ofereçam geralmente os melhores exemplos das vantagens da produção em larga escala, é a sua possibilidade de escolher livremente a localidade onde vão trabalhar. Diferenciam-se, assim, de um lado, da agricultura e de outras indústrias extrativas (mineração, pedreiras, pesca etc.), cuja distribuição geográfica é determinada pela natureza; e, de outro, das indústrias que fazem ou consertam coisas para atender às necessidades especiais dos consumidores individuais, dos quais não podem se afastar muito, sob o risco de grande perda.²⁸⁶

As principais vantagens da produção em massa são a economia de mão-de-obra, a economia de máquina e a economia de materiais: mas a última destas rapidamente vai perdendo importância relativamente às duas outras. É verdade que um trabalhador isolado por vezes desperdiça uma certa quantidade de pequenas coisas que teriam sido coletadas e aproveitadas numa fábrica,²⁸⁷ mas semelhante desperdício é raro numa manufatura localizada, mesmo que ela esteja em mãos de pequenos industriais; e tal desperdício não ocorre com frequência em nenhum ramo industrial da Inglaterra moderna, exceto na agri-

286 "Manufatura" é um termo que há muito tempo perdeu qualquer vínculo com o seu significado original: e hoje é aplicado aos ramos da produção nos quais o trabalho mecânico e não o manual é predominante. Roscher tentou devolvê-lo aproximadamente ao seu antigo uso, aplicando-o às indústrias domésticas, em contraposição às fabris: mas já é tarde demais para isso.

287 Ver o exemplo de Babbage sobre a manufatura de artigos de chifre. *Economy of Manufacture*. Cap. XXII.

cultura e na cozinha doméstica. Sem dúvida, muitos dos progressos mais importantes nos anos recentes foram devidos ao aproveitamento do que antes vinha sendo rejeitado como refugo; mas isso resultou, geralmente, depois de uma invenção especial, química ou mecânica, cujo emprego foi com efeito inspirado pela divisão minuciosa do trabalho, ainda que não tenha dependido diretamente dela.²⁸⁸

Igualmente, é verdade que quando centenas de móveis ou de roupas hão de ser cortados exatamente pelo mesmo modelo ou molde, vale a pena estudar cuidadosamente o modo de cortar a madeira ou o pano para que não se desperdicem senão pequenos pedaços. Mas isso é, propriamente, uma economia de trabalho; um só padrão vai ser utilizado em muitas peças e, portanto, deve ser bem feito, cuidadosamente. Podemos, então, passar à economia do maquinismo.

§ 2. A despeito da ajuda que as indústrias complementares podem prestar às pequenas manufaturas, onde muitas do mesmo ramo industrial estão reunidas num mesmo local,²⁸⁹ elas ainda ficam colocadas numa situação de grande desvantagem em face da crescente variedade e encarecimento da maquinaria. Pois num grande estabelecimento, há freqüentemente muitas máquinas caras, cada uma feita especialmente para um uso restrito. Cada qual exige espaço com boa luz, e assim aumenta consideravelmente o valor locativo e as despesas gerais da fábrica; e fora os juros do capital nela empatado e os gastos de sua conservação, uma pesada verba deve ser destacada para a depreciação, pois é provável que ela seja suplantada em breve por um tipo mais aperfeiçoado.²⁹⁰ Por conseguinte, um pequeno fabricante tem que ter muitas coisas feitas à mão ou por máquinas imperfeitas, embora saiba como fazê-las melhor e mais baratas com maquinaria especial, se pudesse encontrar um emprego constante para ela.

Mas, além disso, um pequeno industrial nem sempre pode estar a par da melhor maquinaria para o fim que tem em vista. É certo que se a indústria a que se dedica já há muito tempo tomou a forma de produção em massa, sua maquinaria nada deixará a desejar, supondo que ele possa comprar as melhores do mercado. Na agricultura e nas indústrias do algodão, por exemplo, os aperfeiçoamentos das máquinas

288 É o caso do aproveitamento das sobras de algodão, lã, seda e outros materiais têxteis; e dos subprodutos nas indústrias metalúrgicas, na manufatura de soda e gás, e nas indústrias americanas de óleo mineral e de carne em conserva.

289 Ver capítulo precedente, § 3.

290 O tempo médio de duração de uma máquina antes de ficar obsoleta é em muitas indústrias não mais que 15 anos, enquanto em outras é de 10 e até menos. O uso de uma máquina freqüentemente dá prejuízo se ela não tira por ano 20% do seu custo; e quando, no caso de máquina que custe 500 libras, a operação que ela realiza acrescenta apenas 1/100 ao valor do material que é trabalhado — e este não é um caso extremo — haverá prejuízos na sua utilização se ela não estiver produzindo mercadorias ao menos no valor de 10 mil libras anualmente.

são devidos quase exclusivamente aos fabricantes destas, e elas são acessíveis a todos, mediante o pagamento de uma taxa pela utilização da patente (*royalty*). Esse não é, porém, o caso nas indústrias ainda em fase inicial de desenvolvimento ou que estão se transformando rapidamente, tais como as indústrias químicas, a relojoeira e alguns ramos das manufaturas da juta e da seda, e um grande número de indústrias que estão surgindo constantemente para atender a novas necessidades ou para trabalhar algum novo material.

Em todas essas indústrias, as novas máquinas e os novos processos são na maior parte ideados pelos industriais para seu próprio uso. Cada inovação é uma experiência que pode fracassar. As que logram sucesso devem pagar os gastos originados por elas mesmas e pelas que fracassaram, e, ainda que o pequeno industrial conceba algum aperfeiçoamento, tem que contar que terá de submetê-lo à prova, com risco e despesa consideráveis, interrompendo o seu trabalho corrente; e mesmo que o leve a efeito, não é provável que tire disso grande proveito. Por exemplo, ele pode ter concebido uma nova especialidade, que teria uma grande venda se fosse amplamente divulgada. Mas para isso seriam precisos muitos milhares de libras esterlinas. E, assim sendo, provavelmente teria que abandoná-la, pois lhe é impossível realizar aquilo que Roscher considera uma tarefa característica do industrial moderno, ou seja, criar novas necessidades, mostrando ao público algo em que não havia pensado antes em obter mas que deseja tão logo lhe sugiram. Na indústria cerâmica, por exemplo, o pequeno industrial não pode mesmo se dar a experiências de novos modelos ou desenhos, exceto de maneira muito aleatória. Sua possibilidade é maior no aperfeiçoamento de objetos que já têm um bom mercado. Mesmo aqui, porém, não se poderá beneficiar inteiramente da sua invenção, salvo se a patentear e vender o direito de exportá-la, ou tomar algum capital e expandir seu negócio, ou finalmente mudar o caráter de sua indústria, e dedicar o seu capital apenas àquela parte especial da produção à qual se aplica o seu melhoramento. Mas afinal tais casos são excepcionais: o crescimento da maquinaria em variedade e custo pressiona fortemente o pequeno industrial em toda parte: já o excluiu de certos ramos e o está afastando rapidamente de outros.²⁹¹

291 Em muitas indústrias é patenteada apenas uma reduzida porcentagem dos aperfeiçoamentos, pois eles consistem em pequenas adições que não valeriam a pena patentear uma de cada vez. Ou, então, seu ponto característico consiste em assinalar algo que deve ser feito ou um modo de operar, e nesse caso a patente seria inexequível, pois não impediria que outras pessoas procurassem fazer a mesma coisa por outros meios. Se se tira uma patente, é, freqüentemente, necessário "bloqueá-la" patentando outros métodos de chegar ao mesmo resultado. O titular da patente não espera usá-la ele próprio mas sim impedir que outros o façam. Tudo isso implica sacrifícios, perda de tempo e dinheiro: e o grande industrial prefere guardar a invenção para si, tirando quanto benefício possa da sua utilização. Quanto ao pequeno, se obtém uma patente, ele está sujeito a ser embaraçado pelas contrafações, e mesmo que possa ganhar, "com as custas", as ações movidas em defesa de seu privilégio,

Há, contudo, algumas indústrias nas quais as vantagens advindas da economia de maquinaria para uma grande fábrica desaparecem logo que ela atinge um tamanho moderado. Por exemplo, na fiação de algodão e na tecelagem de chita, uma fábrica relativamente pequena pode manter-se e dar um emprego contínuo às melhores máquinas conhecidas para os vários processos, de modo que uma grande fábrica nada mais é que a reunião de diversas fábricas pequenas sob um mesmo teto; e na verdade algumas fiações de algodão, quando se amplia o estabelecimento, consideram que o melhor que têm a fazer é acrescentar um departamento de tecelagem. Em tais casos, os grandes estabelecimentos ganham pouca ou nenhuma economia na maquinaria, embora, de ordinário, economizem alguma coisa nas construções, especialmente no que se refere às chaminés, no consumo do vapor, e na administração e conservação do ferramental e maquinismos. As grandes fábricas de tecidos têm oficinas de carpintaria e de mecânica, que diminuem o custo dos consertos, e evitam os retardamentos devidos a acidentes na instalação.²⁹²

Ao lado dessas, existem muitas outras vantagens que uma grande fábrica, ou mesmo uma grande empresa de um gênero qualquer, quase sempre leva sobre uma pequena. Uma grande empresa compra em grandes quantidades e, por conseguinte, mais barato, paga baixos fretes e economiza no transporte de muitas maneiras, particularmente se tem um desvio ferroviário. Ela vende comumente em grandes quantidades, e assim evita contratempos, vendendo entretanto a bom preço, porque oferece ao freguês as vantagens de ter um grande estoque, no qual ele pode escolher e de uma vez preencher um pedido variado, enquanto a reputação da empresa lhe confere confiança. Ela pode gastar grandes somas em propaganda, através de viajantes e outros meios; seus agentes lhe fornecem informações seguras sobre negócios e pessoas em lugares distantes, e suas mercadorias fazem propaganda umas das outras.

As economias obtidas por uma boa organização de compras e de vendas figuram entre as principais causas da tendência atual para a

ele se arruinará se estas forem numerosas. É geralmente do interesse público que seja publicado todo melhoramento, mesmo que ao mesmo tempo seja patenteado. Mas se for patenteado na Inglaterra e não em outros países, como não raro acontece, os industriais ingleses não o podem usar, mesmo que estivessem a ponto de descobri-lo para si próprios antes de ser patenteado, enquanto os industriais estrangeiros lêem a descrição do aperfeiçoamento e podem usá-lo livremente.

292 É um fato notável que as fábricas de tecidos de algodão e de outros têxteis formam uma exceção à regra geral de que o capital exigido por cabeça de trabalhadores é geralmente maior numa grande fábrica do que numa pequena. A razão é que, na maioria das outras indústrias, as grandes fábricas fazem com máquinas caras muitas coisas feitas a mão nas pequenas; de sorte que, enquanto a folha de salários é menor em proporção à produção numa grande fábrica do que numa menor, o valor da maquinaria e do espaço ocupado pela maquinaria é muito maior. Mas nos ramos mais simples das indústrias têxteis os pequenos estabelecimentos têm o mesmo maquinismo que os grandes; e desde que as pequenas máquinas a vapor etc. são proporcionalmente mais caras do que as grandes, exigem um maior capital fixo, em proporção ao seu rendimento, do que as grandes fábricas, e provavelmente necessitarão de capital circulante também maior proporcionalmente.

fusão de muitas empresas da mesma indústria ou comércio em uma única entidade gigantesca; e também das federações comerciais de várias ordens, inclusive os cartéis alemães e cooperativas centrais. Elas também têm encorajado a concentração dos riscos dos negócios nas mãos de grandes capitalistas que subempreitam o trabalho a ser feito por pessoas de menor porte.²⁹³

§ 3. Encaremos, a seguir, a economia de mão-de-obra. Tudo o que ficou dito das vantagens obtidas por um grande estabelecimento, no uso de máquinas altamente especializadas, se aplica igualmente à mão-de-obra altamente especializada. Ela pode empregar continuamente os seus empregados nos trabalhos mais difíceis de que sejam capazes, e, ainda assim, limitar a tal ponto suas tarefas que possam conseguir a facilidade e perfeição que só se alcançam através de uma longa prática. Mas já dissemos o suficiente sobre as vantagens da divisão do trabalho e podemos agora passar a tratar da muito importante, ainda que indireta, vantagem que um industrial obtém em manter a seu serviço um grande número de pessoas.

O grande industrial tem muito mais probabilidades que um pequeno de conseguir homens com excepcionais aptidões naturais para que executem a parte mais difícil de seu trabalho, aquela de que mais depende a reputação do seu estabelecimento. Isso por vezes é importante, mesmo a respeito de simples trabalho manual, nas indústrias que requerem muito gosto e originalidade, como são, por exemplo, as de decoração de interiores, e nas que reclamam mão-de-obra excepcionalmente hábil, como a do fabricante de mecanismo delicado.²⁹⁴ Mas na maioria dos negócios a importância maior da referida vantagem reside na facilidade que dá ao empregador para a escolha de homens hábeis e experientes, nos quais ele confie e que confiem nele, para seus capatazes e chefes de seção. Chegamos assim ao problema central da moderna organização de indústria, a saber, o que se refere às vantagens e desvantagens da subdivisão do trabalho de administração de empresas.

§ 4. O dirigente de uma grande empresa pode reservar toda a sua energia para os maiores e mais fundamentais problemas de sua

293 Ver Livro Quarto. Cap. XII, § 3.

294 Assim Boulton, em 1770, quando tinha de 700 a 800 pessoas empregadas como artistas operários nos ramos de metais, artigos de tartaruga, pedras, vidro e esmalte, escreveu: "Tenho preparado muitos bons operários de simples moços do campo e estou preparando outros mais; e sempre que encontro indícios de aptidão e habilidade, eu os estimo. Estou igualmente em correspondência com quase todas as cidades mercantis da Europa, e assim recebo regularmente pedidos dos artigos de procura mais comum, o que me possibilita empregar tal número de mãos que posso fazer uma escolha ampla de artistas para as funções mais delicadas do serviço: e assim sou encorajado a erigir e aplicar um aparelhamento maior do que seria prudente empregar para a produção apenas dos artigos mais finos". SMILES. *Life of Boulton*. p. 128.

indústria: ele deve, na verdade, estar seguro de que seus gerentes, empregados e capatazes são os homens qualificados para os respectivos serviços, e os estão realizando bem, mas, afora isso, não precisa se preocupar muito com detalhes. Pode manter sua mente clara e fria para pensar sobre os mais difíceis e vitais problemas do seu negócio; estudar os grandes movimentos do mercado, as conseqüências ainda indefinidas dos acontecimentos correntes no país e no exterior; e imaginar como melhorar a organização das relações internas e externas da sua empresa.

Para grande parte dessas funções, o pequeno empresário, se tiver capacidade, não tem tempo; não pode fazer um estudo tão amplo do setor de sua indústria nem olhar tão longe; deve freqüentemente contentar-se em seguir os outros. Tem que despender muito tempo em trabalho relativamente inferior, pois, para ter êxito, seu espírito deve ser sob certos aspectos de uma alta qualidade, e deve ter uma certa capacidade de criação e de organização; e, contudo, ainda tem que efetuar muito trabalho de rotina.

Por outro lado, o pequeno empresário tem vantagens que lhe são próprias. O olho do patrão está em toda a parte; seus contramestres e operários não se esquivam às obrigações, a responsabilidade não se divide, não há um vaivém de ordens mal compreendidas de um departamento para outro. Economiza muita contabilidade e quase todo o incômodo sistema de papelório necessário a uma grande firma; e o ganho que daí advém é de grande importância em indústrias que utilizam os metais mais valiosos e outros materiais caros.

Se bem que sempre fique em grande desvantagem quanto à obtenção de informações e à realização de experiências, nesse terreno o curso geral do progresso vem em seu favor. Pois as economias externas estão constantemente crescendo em importância relativamente às internas, em todos os campos da ciência dos negócios: jornais, publicações profissionais e técnicas de todos os gêneros estão permanentemente observando por ele e trazendo-lhe os conhecimentos de que precisa — conhecimentos que há pouco tempo estavam além do alcance de quem quer que não pudesse ter agentes bem pagos em muitas localidades distantes. Da mesma sorte, é do seu interesse que, em geral, o segredo dos negócios esteja diminuindo e que os mais importantes aperfeiçoamentos nos métodos raros permaneçam secretos depois de passada a fase experimental. É de sua conveniência que as transformações na manufatura dependam menos de simples regras empíricas e mais dos largos desenvolvimentos de princípios científicos, e muitos destes são realizados por estudiosos na procura do conhecimento em si, e são prontamente publicados no interesse geral. Assim, pois, ainda que o pequeno industrial raramente possa estar à frente na corrida do progresso, ele não precisa estar distanciado, se tem tempo e capacidade para aproveitar por si as facilidades modernas de obter conhecimentos.

Mas é certo que precisa ser excepcionalmente dotado para fazer isso, sem negligenciar os detalhes menores, mas necessários, do seu negócio.

§ 5. Na agricultura e outros negócios nos quais um homem não obtém grandes economias pelo aumento da escala de sua produção, freqüentemente ocorre permanecer a empresa do mesmo tamanho por muitos anos, se não por muitas gerações. Mas é outra coisa o que acontece em outros negócios nos quais uma grande empresa pode alcançar vantagens muito importantes, que estão além do alcance de uma pequena empresa. Um homem novo, abrindo caminho em tal ramo de negócio, tem que aplicar toda a sua energia e versatilidade, sua atividade e seu zelo pelos pequenos detalhes, contra as maiores economias que seus rivais sacam do capital maior, da mais elevada especialização do maquinário e da mão-de-obra, e das suas maiores relações comerciais. Se então puder dobrar sua produção e vendê-la aos níveis de preço anteriores, terá mais que duplicado o seu lucro. Isso aumentará o seu crédito com os banqueiros e outros prestamistas avisados, o habilitará a expandir mais o negócio, e a obter também novas economias, e ainda lucros mais elevados: e isso por sua vez fará crescer a empresa, e assim por diante. Parece à primeira vista que não é fixado um ponto em que precise parar. E é verdade que se, à medida que a empresa cresceu, suas aptidões se adaptaram à esfera mais ampla como se haviam adaptado à mais estreita, se ele conservou a originalidade, a flexibilidade e a capacidade de iniciativa, a perseverança, o tato e a boa sorte por muitos anos ainda, então ele pode abarcar todo o volume da produção do ramo, na sua região. E se seus produtos não são de transporte ou de venda muito difícil, ele pode estender muito sua área, e atingir quiçá um limitado monopólio; monopólio limitado porque um preço muito alto traria produtores rivais ao seu campo.

Mas bem antes que atinja esse fim, seu progresso está sujeito a ser suspenso pela decadência, se não de suas faculdades, ao menos da disposição para o trabalho rigoroso. O progresso de sua firma pode ser prolongado, se ele a pode passar a um sucessor aproximadamente tão enérgico quanto ele.²⁹⁵ Mas o contínuo e rápido crescimento de sua firma requer a presença de duas condições que raro estão associadas numa mesma indústria. Em muitas indústrias um produtor individual pode conseguir consideráveis economias “internas” mediante um grande aumento de sua produção; em muitas ele pode dar saída facilmente a essa produção; há poucas, entretanto, em que ele possa fazer as duas coisas. E isso não é um resultado acidental, mas quase necessário.

Com efeito, na maioria das indústrias nas quais as economias

295 Os meios para isso e suas limitações práticas são estudados na última parte do capítulo seguinte.

da produção em larga escala são de importância primordial, a comercialização é difícil. Há, sem dúvida, exceções importantes. Um produtor pode, por exemplo, obter acesso a todo um grande mercado, no caso de mercadorias tão simples e uniformes que possam ser vendidas por atacado em vastas quantidades. Mas a maioria dos bens dessa classe é constituída de matérias-primas; e quase todos os demais são simples e comuns, como os trilhos de aço ou a chita, e sua produção pode ser reduzida à rotina, justamente porque são simples e comuns. Portanto, nas indústrias que os produzem, nenhuma firma se pode manter se não estiver equipada com custoso aparelhamento aproximadamente do último tipo para o seu principal trabalho, enquanto as operações secundárias podem ser realizadas por indústrias subsidiárias. Em suma, não resta grande diferença entre as economias possíveis a uma firma grande e uma muito grande. A tendência das grandes firmas a eliminar as pequenas já foi tão longe a ponto de esgotar aquelas forças que originalmente promoviam tais diferenças.

Muitas mercadorias, porém, a cujo respeito a tendência do rendimento crescente atua fortemente, são mais ou menos especialidades: algumas delas objetivam criar novas necessidades ou satisfazer antigas de maneira nova. Algumas outras são adaptadas a gostos especiais e nunca podem ter um mercado muito grande, e outras têm qualidades que não são facilmente apreciáveis, e só lentamente conquistam o favor público. Em todos esses casos, as vendas de cada empresa são limitadas, mais ou menos de acordo com as circunstâncias, ao mercado especial que ela lenta e custosamente conquistou; e embora a produção pudesse ser aumentada economicamente de maneira muito rápida, as vendas não o poderiam.

Finalmente, as mesmas condições de uma indústria que habilitam uma firma nova a conseguir prontamente efetuar novas economias de produção, tornam tal firma suscetível de ser suplantada rapidamente por firmas ainda mais recentes com métodos ainda mais novos. Notadamente onde as poderosas economias da produção em larga escala são associadas ao uso de novos instrumentos e novos métodos, uma firma que perdeu a excepcional energia com que se pôde elevar está sujeita em breve tempo a decair rapidamente. A plena prosperidade de uma grande firma raramente dura muito.

§ 6. As vantagens que uma grande empresa tem sobre uma pequena são manifestas na indústria manufatureira porque, como observamos, ela tem facilidades especiais para concentrar uma grande soma de trabalho numa pequena área. Mas há uma forte tendência para os grandes estabelecimentos eliminarem os pequenos em muitas outras indústrias. Em particular o comércio a varejo está sendo transformado, perdendo lugar dia a dia o pequeno lojista.

Vejamos as vantagens que uma grande loja de varejo ou empório

tem ao concorrer com seus vizinhos menores. Para começar, ela pode evidentemente comprar em melhores condições, pode transportar suas mercadorias mais barato, e pode oferecer uma variedade maior para atender ao gosto dos consumidores. Depois, ela faz uma grande economia de mão-de-obra: o pequeno lojista, tal como o pequeno industrial, gasta muito do seu tempo em trabalho de rotina que não requer ponderação, enquanto o chefe de um grande estabelecimento, e mesmo em muitos casos seus assistentes, passam todo o tempo a usar do seu discernimento. Até recentemente essas desvantagens eram compensadas de ordinário pelas maiores facilidades de que dispõe um lojista para levar suas mercadorias à porta dos consumidores, de atender às suas variadas preferências e de conhecê-los suficientemente para com segurança emprestar-lhes capital, sob a forma de venda a prazo.

Mas nos últimos anos houve muitas transformações, todas favoráveis aos grandes estabelecimentos. O hábito de comprar a crédito está passando, e as relações pessoais entre lojista e cliente se tornam mais remotas. A primeira mudança representa um grande passo para a frente; a segunda é de lamentar-se, sob certos aspectos, mas não de todo, pois em parte é devida ao fato de que, tendo aumentado o respeito de si mesmo entre as classes mais ricas, estas não cuidam das atenções pessoais subservientes que costumavam exigir. Outrossim, o crescente valor do tempo torna as pessoas menos dispostas a gastar horas seguidas em compras; agora elas preferem gastar poucos minutos fazendo sua lista de pedidos através de um variado e detalhado catálogo, e isso pode ser feito facilmente graças às grandes facilidades para fazer as encomendas e receber os pacotes pelo correio e outros meios. E quando se dispõem a correr as lojas, carros e bondes estão freqüentemente à mão para conduzi-las facilmente e barato às grandes lojas centrais de uma cidade vizinha. Todas essas transformações tornam mais difícil do que era para o pequeno varejista manter-se, mesmo no comércio de provisão e em outros, nos quais não se exige grande variedade de estoque.

Em muitos ramos, porém, a variedade sempre crescente das mercadorias e essas mudanças rápidas de moda que hoje estendem sua perniciosa influência a quase todas as camadas sociais, fazem pender a balança ainda mais contra o pequeno negociante, pois ele não pode manter um estoque suficiente para muita variedade de escolha, e se ele tenta seguir de perto os movimentos da moda, a proporção do seu estoque rejeitada pelo refluxo da maré será maior do que no caso do grande varejista. Ademais, em certos ramos, como o das roupas e mobílias, o crescente barateamento das mercadorias feitas a máquina conduz o povo a comprar coisas prontas numa grande loja, ao invés de mandar fazê-las de encomenda em algum pequeno fabricante ou negociante da sua vizinhança. Do mesmo modo, o grande lojista, não contente de receber os caixeiros-viajantes dos industriais, faz excursões

em pessoa ou por intermédio de seu agente às mais importantes regiões industriais no país e no exterior; e assim dispensa intermediário entre ele e o industrial. Um alfaiate com capital moderado oferece aos seus fregueses muitas centenas de exemplares dos mais modernos tecidos, e talvez peça pelo telégrafo que lhe seja remetida, como encomenda postal, a fazenda escolhida. Além disso, as senhoras não raro compram as suas fazendas para vestidos diretamente do fabricante, e os mandam confeccionar por costureiras que dificilmente têm algum capital. Parece provável que os pequenos lojistas conservarão sempre uma parte dos trabalhos de consertos de pouca monta e continuem mantendo uma boa posição na venda de alimentos deterioráveis, especialmente às classes populares, parte em consequência de lhes ser possível vender fiado e de cobrar pequenos débitos. Em muitos ramos, entretanto, uma firma com um grande capital prefere ter muitas lojas pequenas a ter uma grande. As compras, e qualquer produção que for necessária, são centralizadas sob uma direção única, e os pedidos excepcionais são atendidos por uma reserva central, de sorte que cada filial tem largos recursos, sem o ônus da manutenção de um grande estoque. O gerente da filial não tem por que desviar a sua atenção dos clientes, e se é um homem ativo, com interesse direto no sucesso da sua filial, pode revelar-se um formidável concorrente para o pequeno lojista, como tem sucedido em muitos negócios relacionados com vestuário e alimentação.

§ 7. Podemos agora considerar as indústrias cuja posição geográfica é determinada pela natureza do seu trabalho.

Os carroceiros do interior e alguns poucos cocheiros são praticamente os únicos remanescentes do pequeno empresariado no ramo do transporte. Os sistemas ferroviários e de carris estão continuamente aumentando de tamanho, e o capital exigido para operá-los aumenta numa proporção ainda maior. A crescente complexidade e variedade do comércio vem aumentar as vantagens que uma grande frota de navios sob a mesma direção tira da sua capacidade de pronta entrega de mercadorias, e sem divisão de responsabilidade, em muitos portos diferentes; e no que se refere propriamente às embarcações, o tempo está do lado dos grandes navios, especialmente no transporte de passageiros.²⁹⁶ Em consequência, os argumentos a favor das empresas do Estado são mais fortes em alguns ramos da indústria dos transportes

296 A capacidade de transporte de um navio varia proporcionalmente ao cubo de suas dimensões, enquanto a resistência oferecida pela água aumenta somente um pouco mais rápido que o quadrado de suas dimensões, de sorte que um grande navio exige menos carvão proporcionalmente à sua tonelagem do que um pequeno. Exige também, relativamente, menor tripulação, especialmente de navegação: quanto aos passageiros, oferece-lhes maior segurança e conforto, escolha de relações num meio social mais amplo, e um melhor serviço de atendimento. Em suma, o pequeno navio não tem possibilidade de competir com um grande entre portos praticáveis facilmente por estes, e que oferecem um tráfego recíproco bastante para lotá-los constante e rapidamente.

do que em qualquer outra indústria, salvo nos sistemas de esgotos, água, gás etc.²⁹⁷

A concorrência entre as grandes e as pequenas minas e pedreiras não manifestou uma tendência tão claramente acentuada. A história da administração estatal das minas é cheia de pontos sombrios; pois a exploração das minas depende bastante da probidade dos que a dirigem e da energia e discernimento tanto em matéria de detalhes como em questões de princípio, para que possa ser bem desempenhada por funcionários; e pela mesma razão, podemos esperar, em igualdade de outras circunstâncias, que a pequena mina ou pedreira se mantenha bem em face da grande. Mas em alguns casos o custo das profundas perfurações, da maquinaria e do estabelecimento dos meios de comunicação são tão avultados que só grandes empresas podem suportar.

Na agricultura não há muita divisão de trabalho, nem produção em escala muito grande; pois uma chamada "grande fazenda" não emprega a décima parte do trabalho congregado numa fábrica de dimensões moderadas. Isso é devido em parte às condições naturais, às mudanças das estações e à dificuldade de concentrar um grande número de trabalhadores num mesmo lugar; mas em parte é devido também às causas relacionadas com as modalidades da propriedade fundiária. Será melhor adiar o estudo de todo esse assunto até que abordemos a procura e a oferta em relação com a terra, no Livro Sexto.

297 É característico da grande transformação econômica dos últimos cem anos terem as primeiras leis promulgadas sobre estradas de ferro concedido aos particulares a permissão para ligarem nos trens seus vagões privados, como se fosse uma estrada de rodagem ou um canal; enquanto hoje achamos difícil imaginar como se podia crer, e se acreditou, com efeito, na praticabilidade desse dispositivo.

CAPÍTULO XII

Organização Industrial (Continuação) — A Direção das Empresas

§ 1. Até aqui estivemos considerando o trabalho de direção das empresas, principalmente em relação às operações de uma fábrica ou de outro tipo de negócio que empregue grande contingente de trabalhadores manuais. Temos agora que considerar mais cuidadosamente as diversas funções que os homens de negócio desempenham, a maneira pela qual essas funções são distribuídas entre os dirigentes de uma grande empresa, bem como entre as diferentes empresas que cooperam em ramos associados de produção e distribuição. Incidentalmente procuraremos indagar da razão por que, sendo na indústria pelo menos os negócios individuais de tendência a se fortalecer à medida que crescem, enquanto bem dirigidos, e assim se pudesse supor que as grandes firmas expulsariam as pequenas rivais, isto não se realiza na extensão suposta.

Estamos tomando aqui o termo “negócio” num sentido amplo, de modo a incluir tudo o que provê as necessidades de outrem, na expectativa de obter um pagamento direto ou indireto daqueles a quem beneficia. Utilizamos o termo, portanto, em contraste à satisfação das próprias necessidades que cada um promove por si mesmo e com os graciosos serviços prestados por amizade ou por afeição familiar.

O artesão primitivo dirigia ele próprio todo o seu negócio, mas como seus fregueses, com pouquíssimas exceções, eram todos seus vizinhos, como necessitava de um capital muito pequeno, como o plano de produção já estava estabelecido pelos costumes e como não tinha pessoal que supervisionar fora de sua casa, essas tarefas não constituíam para ele nenhum esforço mental. Estava longe de gozar de uma prosperidade ininterrupta: a guerra e a escassez constantemente pressionavam a ele e a seus vizinhos, obstaculizando o seu trabalho e diminuindo a procura de seus produtos. Mas estava acostumado a aceitar a boa e a má sorte, o mesmo que a chuva e o sol, como coisas fora

de seu controle, de modo que, embora seus dedos trabalhassem sempre, o cérebro raramente se cansava.

Mesmo na Inglaterra de hoje, encontramos por vezes um artesão de aldeia que prossegue com esses métodos primitivos: fabrica coisas por sua própria conta e as vende para os vizinhos, dirige seu próprio negócio e corre todos os riscos. Mas tais casos são raros. Os exemplos mais salientes das antigas formas de negociar encontram-se entre as profissões liberais, pois um médico ou um advogado geralmente dirige sozinho o seu negócio, e realiza todo o trabalho. Esse sistema não deixa de ter seus inconvenientes: muita atividade valiosa é desperdiçada ou mal aproveitada por profissionais que têm uma capacidade de primeira ordem, mas não a aptidão especial para fazer relações comerciais. Ele seriam mais bem pagos, viveriam uma existência mais feliz e prestariam maiores serviços à humanidade se seu trabalho lhes pudesse ser arranjado por uma espécie de agente de negócios. Mas, afinal de contas, talvez as coisas estejam melhor como estão: há boas razões por detrás do instinto popular que desconfia da intromissão de um intermediário para prestação de serviços que exigem as mais elevadas e mais delicadas qualidades mentais e que somente podem chegar a adquirir seu verdadeiro valor quando existe uma confiança pessoal absoluta.

Os procuradores ingleses, no entanto, agem, se não como empregadores ou empresários, pelo menos como agentes para contratar nesse ramo da profissão liberal que ocupa o mais alto posto e cujo trabalho implica no maior esforço mental. Da mesma forma, muitos dos melhores educadores vendem os seus serviços não diretamente ao consumidor mas à diretoria de um colégio, ou a um diretor, que os contrata. O empregador fornece ao professor um mercado para o seu trabalho e dá ao comprador, que talvez não seja um bom juiz na questão, uma espécie de garantia quanto à qualidade do ensino ministrado.

Os artistas de toda espécie, por eminentes que sejam, acham frequentemente vantajoso empregar uma pessoa para tratar, em seu nome, com os clientes, da mesma forma que os menos conhecidos às vezes dependem, para viver, de negociantes capitalistas, que embora não sejam artistas, sabem como vender o trabalho artístico com o maior proveito.

§ 2. Na maior parte dos negócios do mundo moderno, a tarefa de dirigir a produção de modo que um dado esforço possa ser o mais eficaz para a satisfação das necessidades humanas precisa ser dividida e entregue às mãos de um corpo especializado de empregadores ou, para usar um termo genérico, de homens de negócios. Eles “assumem” ou “correm” os riscos, reúnem o capital e a mão-de-obra necessária ao trabalho; organizam o plano geral e o superintendem em seus menores detalhes. De um certo ponto de vista, os empresários podem ser considerados uma categoria industrial altamente especializada; de outro

ponto de vista podemos considerá-los intermediários entre o trabalhador manual e o consumidor.

Há uma classe de homens de negócios que assumem grandes riscos e exercem grande influência sobre o bem-estar tanto dos produtores como dos consumidores dos produtos com os quais negociam, mas que não são, em grau considerável, empregadores de mão-de-obra. O tipo extremo dessa espécie é o corretor da Bolsa de Valores ou de mercadorias, cujas compras e vendas diárias são de amplas proporções, e que, no entanto, não possui nem fábrica nem armazém, tendo no máximo um escritório, com uns poucos empregados. Os efeitos benéficos e maléficos da atuação dos especuladores desse gênero são muito complexos e podemos, agora, dedicar nossa atenção aos tipos de negócio em que a administração tem uma importância maior do que as formas mais sutis de especulação. Tomemos, portanto, alguns exemplos dos tipos mais comuns de negócios e observemos a posição em que se encontra o assumir riscos, em relação às demais atividades dos homens de negócios.

§ 3. A indústria de construção será um bom exemplo, para o nosso objetivo, em parte porque se adere, sob certos aspectos, aos métodos primitivos de negócios. Até o fim da Idade Média era muito comum que um particular construísse sua própria casa, sem o auxílio de um mestre-de-obras, e mesmo agora o hábito não se extinguiu de todo. Uma pessoa que resolva construir sozinha precisa contratar separadamente todos os operários de que necessita, vigiar o trabalho deles e controlar os pedidos de pagamento; deve adquirir material de diferentes origens e alugar, ou então deixar de utilizar, equipamento de alto preço. Provavelmente pagará mais do que os salários habituais, mas onde ele perde outros ganham. Há, no entanto, um grande desperdício no tempo que perde contratando os operários, experimentando e dirigindo um serviço do qual tem um conhecimento imperfeito, bem como no tempo que gasta procurando saber a quantidade e qualidade dos diferentes materiais que precisa adquirir, o lugar onde adquiri-los, e assim por diante. Esse desperdício é evitado pela divisão do trabalho, que confere ao construtor profissional a tarefa de superintender esses detalhes e ao arquiteto profissional a tarefa de desenhar a planta da obra.

Quando as casas são construídas não para moradia dos seus donos, mas como uma aplicação de capital, a divisão do trabalho é levada ainda além. Quando isso é feito em grande escala, como, por exemplo, quando se abre um novo subúrbio, os riscos e as oportunidades são suficientemente grandes para constituir uma atração para os grandes capitalistas, dotados de tino comercial, mas que talvez não possuam grande conhecimento da indústria de construção. Confiam em seu próprio julgamento para decidir qual será a relação futura entre a oferta e a procura dos diferentes tipos de casas, mas entregam a outras pessoas

a direção dos detalhes. Empregam arquitetos e topógrafos para elaborar planos de acordo com suas instruções gerais e, então, contratam construtores profissionais para executarem os planos. São eles próprios, porém, que correm os principais riscos do negócio e que lhe controlam a direção geral.

§ 4. É sabido que na indústria de lã, pouco antes do início da era das grandes fábricas, já havia essa divisão de responsabilidades: o trabalho mais especulativo e os maiores riscos de compra e venda eram assumidos por empresários que não eram os empregadores da mão-de-obra, ao passo que o trabalho minucioso de superintendência e os riscos mais limitados de executar os contratos obtidos eram entregues a mestres-tecelões. Esse sistema continua a ser seguido em alguns ramos da indústria têxtil, especialmente naqueles em que há uma grande dificuldade de prever o futuro. Os atacadistas de Manchester se dedicam ao estudo dos movimentos da moda, dos mercados de matéria-prima, do estado geral do comércio, do mercado monetário, da política e de todos os demais fatores que podem influir nos preços dos diferentes tipos de mercadorias na próxima estação. Se for necessário, empregam depois desenhistas especializados para executar suas idéias (da mesma maneira que o especulador em edifícios emprega arquitetos, no caso precedente) e fazem contratos com fabricantes, de diversas partes do mundo, para a manufatura dos bens nos quais decidiram arriscar seu capital.

É especialmente nas indústrias de vestuário que vemos um renascimento do que se chamava “indústria doméstica”, que prevaleceu há muito nas indústrias têxteis, isto é, o sistema no qual grandes empreendedores dão trabalho para ser executado em casa, ou em pequenas oficinas, por pessoas que trabalham sozinhas ou auxiliadas por algum membro da família, ou que talvez empreguem dois ou três auxiliares remunerados.²⁹⁸ Em aldeias longínquas de quase todos os condados da Inglaterra, os agentes de grandes empreendedores dirigem-se aos seus habitantes, entregando-lhes materiais parcialmente preparados para a elaboração de toda classe de bens, especialmente de ves-

298 Os economistas alemães chamam essa indústria doméstica de “tipo fábrica” (*fabrikmässig*) para distingui-la da indústria doméstica “nacional”, que utiliza os intervalos de outros trabalhos (especialmente a interrupção, durante o inverno, dos trabalhos agrícolas) para trabalhos complementares, na fabricação de têxteis e de outras mercadorias (ver Schönberg, em seu *Handbuch*, quando trata de *Gewerbe*). Trabalhadores domésticos desse último tipo eram comuns na Idade Média, por toda a Europa, mas agora estão se tornando raros, a não ser nas montanhas e na Europa oriental. Nem sempre sabem escolher bem o seu trabalho, e muito do que eles fazem poderia ser feito melhor, e com menos mão-de-obra, em fábricas, para ser vendido com lucro num mercado livre. Mas a maior parte do que fabricam é feito para seu próprio uso, ou dos vizinhos, e eles economizam assim os lucros de uma série de intermediários. Comparar com o artigo de GONNER. “Survival of Domestic Industries.” In: *Economic Journal*. v. II.

tuário, tais como camisas, colarinhos e luvas, e levam consigo, de volta, os artigos confeccionados. No entanto, é nas capitais mais importantes do mundo e em outras grandes cidades, especialmente nas antigas, onde há grande quantidade de mão-de-obra não especializada e não organizada, em condições físicas e morais geralmente baixas, que esse sistema está mais desenvolvido, especialmente nos ramos de vestuário que, só em Londres, empregam 200 mil pessoas, e nos de móveis baratos. Há sempre uma luta entre o sistema doméstico e o de fábricas, ora vencendo um, ora outro. Por exemplo, no momento atual, o uso crescente das máquinas de costura movidas a vapor está fortalecendo a posição das fábricas de calçado, ao mesmo tempo que as fábricas e oficinas estão dominando cada vez mais o ramo de confecção. Por outro lado, a indústria de malharia está voltando a ser feita a domicílio, pelas recentes inovações nas máquinas de tricô manuais, e é possível que novos métodos de distribuição de energia por meio do gás e petróleo, bem como de motores elétricos, venham a introduzir modificações semelhantes em muitas outras indústrias.

Talvez surja um movimento em direção a sistemas intermediários, semelhantes aos utilizados nas indústrias de Sheffield. Muitas cutelarias, por exemplo, lá distribuem a afiação e outras partes do seu trabalho, a preços por tarefa, a trabalhadores que alugam a força motriz de que necessitam, quer da própria firma que os contrata, quer de outra firma qualquer. Esses trabalhadores por vezes empregam auxiliares, outras vezes trabalham sozinhos.

Do mesmo modo, aquele que comercia com o exterior muitas vezes não possui navios; ele se dedica ao estudo das tendências dos negócios e assume os principais riscos, porém entrega o transporte de suas mercadorias a homens que possuem maior habilidade administrativa mas não precisam ter o mesmo poder de prever as menores mudanças no comércio internacional, mesmo correndo, por sua vez, como armadores, grandes e delicados riscos comerciais. Assim, também, os maiores riscos da publicação de um livro correm por conta do editor, por vezes associado ao autor, ao passo que o impressor é quem emprega a mão-de-obra e fornece os tipos e a maquinaria de alto preço que o negócio exige. Um sistema algo semelhante é adotado em muitos ramos das indústrias metalúrgicas e nas que fornecem móveis, vestuário etc.

Assim, há muitas maneiras pelas quais os que correm os principais riscos de compra e venda podem evitar o trabalho de alugar e superintender os que trabalham para eles. Todas elas têm as suas vantagens e, quando os operários são homens de caráter forte, como os de Sheffield, os resultados não deixam de ser satisfatórios. Infelizmente, é quase sempre a pior classe de operários, os que possuem menos recursos e menos autocontrole, os que derivam para trabalhos dessa espécie. A elasticidade do sistema, que o recomenda ao empre-

sário, fornece-lhe o meio de exercer uma indesejável pressão sobre os que trabalham para ele, caso queira.

Com efeito, ao passo que o êxito de uma fábrica depende em grande parte de um quadro de operários que a ela se dedicam estavelmente, o capitalista que distribui trabalho para ser feito em casa tem interesse em dispor de um grande número de pessoas, fica tentado a dar a cada uma pequenas tarefas ocasionalmente e fazê-las competir umas com as outras, o que consegue facilmente, pois elas não se conhecem e, portanto, não podem organizar uma ação conjunta.

§ 5. Quando se discutem os lucros de uma empresa, o vulgo associa-os à pessoa que emprega mão-de-obra: “empregador” é considerado freqüentemente um termo equivalente a beneficiário dos lucros do negócio. Mas os exemplos que acabamos de estudar são suficientes para provar que a supervisão da mão-de-obra constitui apenas uma parte e, freqüentemente, a menos importante, da direção de uma empresa, e que o empregador que corre todos os riscos de seu negócio realiza, na verdade, em benefício da comunidade, dois serviços diferentes, e precisa possuir uma dupla aptidão.

Voltando a considerações já feitas (Livro Quarto. Cap. XI, § 4 e 5), o fabricante que não produz para atender a encomendas mas para o mercado em geral, precisa, em seu papel primordial de comerciante e de organizador da produção, ter um conhecimento completo das “coisas” de sua própria indústria. Deve ter a faculdade de poder prever os amplos movimentos da produção e do consumo, saber onde há probabilidade de fornecer uma nova mercadoria, que irá ao encontro de uma necessidade real, ou saber melhorar o sistema de produção de um velho artigo. Deve ser capaz de julgar com prudência e de correr riscos corajosamente, além de entender dos materiais e maquinismos utilizados em seu ramo.

Em segundo lugar, no papel de empregador, deve ser um condutor de *homens*. Deve ter a faculdade de, primeiro, escolher acertadamente os seus auxiliares e, depois, confiar inteiramente neles; interessá-los no negócio e fazer com que confiem nele, de modo a que utilizem todas as faculdades de iniciativa e invenção que possuírem enquanto ele próprio exerce a direção geral de todas as operações e mantém a ordem e a unidade na finalidade principal do negócio.

As aptidões necessárias para ser empregador ideal são tão grandes e tão numerosas que poucas pessoas podem possuí-las todas em alto grau. Sua importância relativa, no entanto, varia com a natureza da indústria e as proporções do negócio, e enquanto um empregador possui em alto grau um certo número de qualidades, um segundo empregador possui outras. Dificilmente encontraremos dois que devam seu sucesso à mesma combinação de qualidades. Alguns homens abrem caminho através de qualidades nobres, enquanto outros devem sua

prosperidade a qualidades muito pouco admiráveis, a não ser sagacidade e força de vontade.

Sendo essa, pois, a natureza geral do trabalho de administração de empresa, temos agora que averiguar que oportunidades possuem as diferentes classes de pessoas de desenvolver capacidade gerencial, e, tendo-a obtido, quais as oportunidades que têm de conseguir o controle do capital necessário para realizar-se plenamente. Podemos, desse modo, aproximar-nos um pouco mais do problema exposto no início deste capítulo e examinar de perto o curso do desenvolvimento de uma firma, durante várias gerações consecutivas. E essa investigação pode ser convenientemente combinada com um exame das diferentes formas de direção empresarial. Até aqui, consideramos quase exclusivamente a forma em que toda a responsabilidade e controle recai sobre um único indivíduo, mas essa forma está cedendo terreno a outras, nas quais a autoridade suprema é distribuída entre vários sócios, ou mesmo entre grande número de acionistas. Empresas privadas e sociedades por ações, sociedades cooperativas e empresas estatais assumem uma parte cada vez maior na direção da economia. Um dos principais motivos disso é que elas constituem um atrativo para os indivíduos dotados de grande habilidade para negócios, mas que não herdaram grandes oportunidades comerciais.

§ 6. É evidente que o filho de um homem que já está estabelecido num negócio tem grandes vantagens sobre os demais. Desde a juventude possui facilidades especiais para adquirir certos conhecimentos e para desenvolver as faculdades necessárias à direção da firma paterna. Aprende, calma e quase inconscientemente, o que há a aprender sobre indivíduos que fazem parte da firma do pai e sua maneira de agir, bem como tudo quanto é possível saber sobre as firmas com as quais transaciona; aprende a importância relativa e o significado real dos diferentes problemas e preocupações que ocupam a mente do pai, e adquire um conhecimento técnico dos processos de fabricação e do maquinário da indústria.²⁹⁹ Parte do que aprende se aplica apenas ao negócio do pai, mas a maior parte lhe será útil em qualquer negócio semelhante; enquanto as faculdades gerais de discernimento e de iniciativa, de espírito de empresa, de empreendimento e de cautela, de firmeza e de cortesia, exercitadas na convivência com os que dirigem grandes empresas de qualquer tipo. Além disso, os filhos de um homem de negócios bem-sucedido têm, de início, um capital material maior do que qualquer outro indivíduo, exceto os filhos de famílias ricas; estes,

299 Já assinalamos que quase a única aprendizagem perfeita existente nos tempos modernos é a dos filhos de industriais, que praticam quase todas as operações de importância levadas a efeito na fábrica, de modo a se tornarem capazes de, no futuro, compreender as dificuldades que seus empregados têm de enfrentar e poder julgar abalizadamente o trabalho destes.

porém, por nascimento ou por educação, geralmente não gostam muito da vida comercial, nem têm aptidões para ela. Os filhos de empresários, se continuam o trabalho do pai, possuem ainda a vantagem de ter relações comerciais já estabelecidas.

Pareceria, portanto, à primeira vista, que os filhos de empresários deveriam constituir uma espécie de casta, distribuindo entre seus filhos os principais postos da direção das empresas e fundando dinastias hereditárias que regeriam certos ramos de negócios durante várias gerações. Mas o atual estado de coisas é muito diferente, pois quando um homem conseguiu montar um grande negócio, é comum que seus descendentes não logrem, apesar das vantagens de que falamos, desenvolver a habilidade e a feição mental indispensáveis para continuar a empresa com o mesmo sucesso. O fundador da empresa provavelmente foi criado por pais dotados de um caráter enérgico, sob cuja influência pessoal foi educado, e entrou desde cedo em contato com as lutas e dificuldades da vida. Seus filhos, porém, principalmente se nasceram depois de ter ele enriquecido, e de qualquer sorte seus netos, são entregues aos cuidados de empregados domésticos que não possuem a mesma fibra dos que o educaram. E, ao passo que a sua maior ambição talvez tenha sido ser bem-sucedido nos negócios, a dos filhos provavelmente será distinguir-se nos estudos ou na vida social.³⁰⁰

Durante algum tempo tudo pode correr bem. Os filhos encontram relações comerciais solidamente estabelecidas e, o que talvez seja mais importante ainda, empregados bem escolhidos e interessados no negócio. Um pouco de assiduidade e de cautela conservará a firma durante muito tempo, graças às tradições que esta possui. Mas, depois de passada uma geração, quando as velhas tradições deixarem de ser um guia seguro, e quando os liames que uniam os antigos empregados já se tiverem dissolvido, o negócio se desmantelará, a não ser que a direção seja entregue a outros homens, que tenham se tornado sócios da firma.

Mas, na maioria dos casos, seus descendentes chegam a esse resultado por um caminho mais curto. Preferem ter uma renda, sem ser preciso despender nenhum esforço, embora pudessem duplicar essa renda, dedicando-se ao trabalho. Assim, vendem a firma a particulares ou a uma sociedade anônima, ou então tornam-se sócios comanditários da firma, ou seja, compartilham dos riscos e dos lucros, mas não têm

300 Até pouco tempo havia na Inglaterra uma espécie de antagonismo entre os estudos acadêmicos e a vida comercial. Esse antagonismo está agora diminuindo, graças ao espírito mais amplo de nossas universidades e graças ao aumento do número de colégios em nossos principais centros industriais. Os filhos de empresários, quando enviados às universidades, não aprendem a desprezar a profissão dos pais, como costumava acontecer até a geração passada. Na verdade, muitos deles deixam de se dedicar aos negócios por desejarem aumentar os seus conhecimentos. Mas as formas mais elevadas da atividade mental, as que são construtivas e não apenas críticas, tendem a uma justa apreciação da nobreza de um empreendimento comercial bem realizado.

parte ativa na sua direção. Em qualquer desses casos, o controle efetivo da antiga firma passa às mãos de outros homens.

§ 7. O sistema mais antigo e mais simples para renovar as energias de uma empresa é tornar sócios alguns dos empregados mais capazes. O autocrático proprietário e diretor de um grande estabelecimento industrial ou comercial, à medida que os anos passam, verifica que precisa delegar a seus principais subordinados responsabilidades cada vez maiores, em parte porque o trabalho a ser feito é cada vez mais pesado e em parte porque sua própria resistência não é mais o que era. Continua a exercer a direção suprema, mas muita coisa passa a depender da energia e da probidade dos subordinados. Assim, se os seus filhos não tiverem idade suficiente, ou se, por qualquer motivo, não forem capazes de tomar a si os encargos da firma, ele acaba por decidir-se a associar ao negócio algum dos auxiliares de maior confiança, aliviando assim seu próprio trabalho e, ao mesmo tempo, assegurando que a tarefa de sua vida será continuada por pessoas cujos hábitos moldou, e pelas quais pode ter chegado a sentir uma espécie de afeição paternal.³⁰¹

Mas existem agora, e sempre existiram, sociedades de pessoas (*private partner ship*) constituídas em termos mais igualitários: duas ou mais pessoas, com igualdade de meios e de aptidões, reúnem os seus recursos para um grande e difícil empreendimento. Em tais casos, há freqüentemente uma divisão nítida no trabalho da direção: na indústria, por exemplo, um dos sócios se dedicará quase exclusivamente ao trabalho de aquisição de matéria-prima e à venda do produto manufaturado, enquanto o outro se responsabilizará pela direção da fábrica; e num estabelecimento comercial, um dos sócios controlará a venda por atacado, e o outro, o varejo. Dessa forma e de outras análogas, as sociedades particulares se adaptam a uma grande variedade de problemas; essas associações são fortes e elásticas; tiveram um grande papel no passado e estão atualmente em pleno vigor.

§ 8. Mas, do fim da Idade Média até o momento atual, tem havido, em alguns ramos de negócios, um movimento para substituição por sociedades anônimas, cujas ações podem ser vendidas a qualquer pessoa num mercado aberto, as sociedades de pessoas, nas quais as participações somente são transferíveis com o consentimento de todos os interessados. O efeito dessa transformação foi induzir o público, sem

301 Muito dos mais felizes romances da vida, muito do que é mais agradável repisar na história social da Inglaterra, da Idade Média aos nossos dias, está relacionado com a história das associações desse tipo. Muito jovem foi estimulado a seguir uma carreira corajosa por influência de baladas e contos que narram as dificuldades e o triunfo final do aprendiz fiel, que acabou por se tornar sócio do negócio e, às vezes, por se casar com a filha do seu patrão. Não há influências de maior alcance sobre o caráter nacional do que aquelas que assim dão forma aos ideais de uma juventude esperançosa.

grandes conhecimentos comerciais, a entregar seus capitais a outras pessoas a seu serviço, tendo surgido assim uma nova distribuição das diferentes tarefas de direção dos negócios.

São os acionistas que, em última instância, correm os riscos de uma sociedade anônima, mas em regra geral eles não tomam parte muito ativa na organização do negócio nem no controle de sua política geral, e não participam da supervisão dos seus detalhes. Desde que o negócio saia das mãos dos seus promotores primitivos, o controle é entregue principalmente a diretores que, se a companhia for muito grande, provavelmente possuem apenas um pequeno número de ações, não tendo a maior parte deles o conhecimento técnico necessário para o trabalho a ser feito. Não se espera que eles dediquem ao negócio todo o tempo, mas, sim, que contribuam com amplos conhecimentos gerias e discernimento para resolver os grandes problemas relacionados com a política que a sociedade deve seguir. Exige-se também que eles verifiquem se os “gerentes” da companhia estão executando devidamente o seu trabalho.³⁰² Grande parte do trabalho da organização é entregue aos gerentes e seus auxiliares, bem como todo o trabalho de superintendência, não sendo necessário que tenham capital empatado na empresa. Geralmente trata-se de empregados que vão sendo promovidos aos altos postos, pelo seu zelo e habilidade. Como as sociedades anônimas do Reino Unido têm em suas mãos grande parte de todos os tipos dos negócios no país, elas oferecem grandes oportunidades a homens dotados de um talento natural para a administração de empresa mas que não herdaram nenhum capital material, nem relações comerciais.

§ 9. As sociedades por ações têm grande elasticidade e podem se expandir ilimitadamente, quando o trabalho a que se dedicam oferece um campo vasto; e estão ganhando terreno em quase todas as direções. No entanto, elas têm grande ponto fraco na ausência de um conhecimento adequado do negócio por parte dos acionistas, que correm os riscos principais. É verdade que o chefe de uma grande firma particular corre os principais riscos do negócio e entrega os detalhes a terceiros, mas a sua posição é assegurada pelo poder que possui de opinar sobre a fidelidade e discrição de seus subordinados. Se as pessoas a quem entregou a compra e venda de mercadorias aceitarem comissões da-

302 Bagehot gostava de afirmar (ver, por exemplo, *English Constitution*. Cap. VII) que um ministro freqüentemente tira alguma vantagem de não ter conhecimento técnico dos negócios de seu departamento. Com efeito, ele pode obter informações sobre questões de detalhe do seu secretário permanente e de outros funcionários sob suas ordens. E conquanto não seja provável que se lhes oponha sua opinião pessoal, nos assuntos em que a competência deles lhes dá vantagem, o seu bom senso sem preconceitos pode muito bem se libertar das tradições administrativas nos grandes problemas de interesse geral. Da mesma maneira, os interesses de uma companhia podem, por vezes, ser melhor atendidos por diretores que não possuem conhecimento técnico dos detalhes do seu negócio.

queles com quem negociam, ele pode descobrir o fato e punir a fraude. Se mostrarem algum favoritismo e promoverem amigos incompetentes, ou se eles próprios se tornarem ociosos e negligentes em seu trabalho, ou mesmo se não cumprirem a promessa de capacidade que o induz a dar-lhes suas primeiras ascensões, ele pode descobrir o que está havendo de errado e pôr-lhe cobro.

Em todos esses assuntos, porém, os acionistas de uma sociedade anônima são, salvo casos excepcionais, quase impotentes, embora alguns dos principais acionistas empenhem-se freqüentemente em averiguar o que está acontecendo e, assim, exercer um controle efetivo e inteligente sobre a administração geral da empresa. O fato de os altos escalões das grandes sociedades anônimas cederem tão raramente às tentações de cometer fraudes é uma forte prova do aumento, nos últimos tempos, do espírito de honestidade e retidão em assuntos comerciais. Se demonstrassem a sofreguidão em aproveitar as oportunidades de agir mal, sequer aproximada da que constatamos na história econômica das civilizações primitivas, o abuso da confiança neles depositada teria sido em tão larga escala que impediria o desenvolvimento dessa forma democrática de empresa. Há todos os motivos para a esperança de que essa moralidade nos negócios continue a progredir, com a ajuda no futuro, como no passado, da diminuição do segredo comercial e do aumento da publicidade de toda espécie. Assim, as formas coletivas e democráticas de administração empresarial poderão expandir-se com segurança em muitas direções em que não o puderam fazer até agora, e poderão exceder de muito os serviços que já prestaram, abrindo um amplo caminho a todos aqueles que não possuem vantagens por nascimento.

O mesmo pode ser dito das empresas oficiais, tanto do Governo central como dos Governos locais: elas também têm um grande futuro diante de si, mas até o presente o contribuinte, que é quem corre os principais riscos, não conseguiu exercer um controle eficiente sobre elas, nem funcionários que façam o seu trabalho com tanta energia e iniciativa como se verifica nas organizações privadas.

Os problemas da administração das grandes sociedades anônimas, como os das empresas governamentais, têm, no entanto, muitos aspectos complexos em que não podemos entrar agora. São problemas urgentes, porque o número de grandes empresas aumentou ultimamente com grande rapidez, embora não tão rapidamente como se supõe comumente. A transformação teve lugar principalmente devido ao desenvolvimento de métodos e processos industriais e de mineração, dos transportes e de direção dos bancos, que só podem ser postos em prática por grandes capitais; outro fator foi o aumento do campo de ação e das funções dos mercados e das facilidades técnicas de manejo de grandes volumes de mercadorias. O elemento democrático nas empresas governamentais era, a princípio, extremamente animador, mas a ex-

perência mostrou que as idéias e experiências criadoras na técnica comercial e na organização empresarial são muito raras nos empreendimentos governamentais, e não muito comuns em empreendimentos particulares que, em conseqüência da avançada idade e do grande tamanho, adotaram métodos burocráticos. Assim, um novo perigo se desenha na diminuição do campo da indústria aberto à vigorosa iniciativa de empresas menores.

A produção na mais larga escala encontra-se nos Estados Unidos, onde empresas gigantes, com algo de monopólio, são geralmente chamadas "trustes". Alguns desses trustes nasceram de uma única raiz, mas a maioria deles se desenvolveu pelo amálgama de muitos negócios independentes e um primeiro passo para essa combinação foi geralmente uma associação ou "cartel", para usar uma expressão alemã, um tanto vaga.

§ 10. O sistema de cooperativas procura evitar os inconvenientes desses dois métodos de administração de empresa. Na forma ideal de associação cooperativa, em que muitos ainda depositam grandes esperanças, mas que até agora pouco foi posta em prática, todos ou parte dos cotistas que correm os riscos da empresa são empregados por ela. Os empregados, quer contribuam ou não para o capital, material da empresa, têm uma cota nos lucros e um certo número de votos nas assembléias gerais, nas quais são expostas as diretrizes da empresa e onde se indicam os encarregados de executar a política que se deliberou adotar. Assim, eles são os empregadores e chefes dos seus próprios gerentes e contramestres, tendo assim os meios de julgar se a direção técnica da empresa está sendo executada honesta e eficientemente, e as melhores oportunidades possíveis para perceber qualquer relaxamento ou incompetência na administração. E, por último, tornam desnecessária parte do trabalho de superintendência que é indispensável em outras sociedades, pois seus próprios interesses pecuniários e o orgulho que têm no êxito de seu próprio empreendimento fazem com que não se esquivem ao trabalho, nem tolerem que seus companheiros o façam.

Infelizmente, o sistema apresenta grandes dificuldades que lhe são inerentes. Sendo a natureza humana o que é, os próprios empregados nem sempre são os melhores chefes de seus contramestres e gerentes; as rivalidades e os ressentimentos por reprimendas são suscetíveis de atuar como grãos de areia que se houvessem misturado ao óleo lubrificante das peças de uma máquina grande e complicada. O trabalho mais árduo da administração empresarial é geralmente o que menos aparece, e os que exercem uma atividade manual tendem a desvalorizar a intensidade da tensão nervosa que o mais alto trabalho de coordenar a empresa acarreta, de modo que se revoltam por verem esse trabalho pago aproximadamente com o mesmo salário com que

seria pago em outra empresa. E, na realidade, os gerentes de uma sociedade cooperativa raramente têm o espírito tão alerta à inventividade e à versatilidade dos mais hábeis daqueles homens que foram selecionados na luta pela sobrevivência, e que foram adestrados pela livre e plena responsabilidade de uma empresa privada. É em parte por esses motivos que o sistema cooperativo raramente foi levado a efeito integralmente, e a sua aplicação parcial não conseguiu ainda obter um sucesso assinalado, a não ser no varejo de artigos de consumo dos operários. Nos últimos anos, porém, já se constata sinais encorajadores de sucesso de verdadeiras associações, ou “co-participações” (*copartnerships*), de produção.

Os operários de caráter fortemente individualista, cujos espíritos concentrados quase totalmente em seus próprios assuntos, encontrarão talvez o caminho mais rápido e mais fácil para a obtenção de um sucesso material iniciando um negócio como pequenos empresários, ou empregando-se numa firma e nela conquistando posições. Mas a cooperação apresenta um atrativo especial para aqueles em cujo temperamento predomina o elemento social, e que não desejam se separar de seus antigos companheiros, preferindo trabalhar junto deles, na qualidade de chefes. Esse ideal é, em certos aspectos, mais nobre do que os seus resultados, pois indubitavelmente tais indivíduos são movidos por motivos de ordem ética. O verdadeiro cooperativista combina um agudo senso comercial com um espírito dotado de uma fé sincera e algumas sociedades cooperativas foram muito bem servidas por homens de grande gênio — intelectual e moral —, homens que, por causa da fé que tinham nas cooperativas, trabalharam com grande habilidade e energia, e com perfeita retidão, contentando-se com um salário muito menor do que o que teriam como gerentes comerciais por sua própria conta, ou numa firma particular. Encontram-se mais comumente homens desse tipo entre os empregados das sociedades cooperativas do que em outras ocupações, e embora mesmo nessas cooperativas eles não sejam muito comuns, podemos esperar que a difusão dos verdadeiros princípios da cooperação e o aumento geral da educação acabem por preparar grande número de cooperativas capazes de lidar com os problemas complexos da direção de uma empresa.

Enquanto isso, muitas aplicações parciais do princípio cooperativo vão sendo tentadas sob várias condições, cada uma das quais apresenta um novo aspecto de organização comercial. Assim, sob o sistema de “Participação nos Lucros”, uma firma particular, embora conservando a direção do negócio, paga aos empregados o salário corrente no mercado, por horas de trabalho ou tarefa, e concorda ainda em dividir entre eles uma certa porcentagem dos lucros que venha a ter acima de um mínimo prefixado. É de se esperar que uma firma dessa natureza tenha uma recompensa tanto material como moral, através da diminuição de atritos entre empregados e empregadores, da maior boa von-

tade, por parte dos operários, de realizar pequenas tarefas para as quais não foram contratados, mas que têm um certo interesse para a firma, e por fim atraindo para si operários de uma habilidade e ope-rosidade maior do que a média.³⁰³

Outro sistema, parcialmente cooperativo, é o empregado em certas fábricas de fiação de algodão em Oldham. Trata-se, na realidade, de sociedades anônimas, mas entre os seus acionistas há muitos operários que têm um conhecimento especial do ramo, ainda que, freqüentemente, prefiram não se empregar nas fábricas das quais são, em parte, proprietários. Outro exemplo é o dos estabelecimentos fabris pertencentes às lojas cooperativas, por intermédio de seus agentes, as sociedades cooperativas de atacadistas. Nas cooperativas de atacadistas escocesas, mas não nas inglesas, os operários, como tais, têm alguma participação na direção e nos lucros das operações.

Mais adiante teremos que estudar todas essas diversas formas cooperativas e semicooperativas de negócios mais detalhadamente, e averiguar as causas de seu êxito ou fracasso em diferentes classes de negócio, no atacado e no varejo, na agricultura, na indústria e no comércio. Mas não devemos prosseguir nessa indagação agora. Já foi dito o suficiente para demonstrar que o mundo só agora começa a capacitar-se para o mais alto labor do movimento cooperativo, e que é possível esperar razoavelmente que as diferentes formas de cooperativa sejam mais bem-sucedidas no futuro do que o foram no passado; que elas ofereçam aos operários oportunidades de aprender praticamente a dirigir uma empresa, a ganhar a confiança dos outros e, pouco a pouco, a atingir posições em que suas aptidões comerciais sejam aproveitadas.

§ 11. Quando se fala da dificuldade que um operário tem para se elevar a um posto em que possa exercer completamente as suas aptidões, geralmente dá-se ênfase à falta de capital, mas nem sempre é essa a principal dificuldade. Por exemplo, as sociedades cooperativas de distribuição acumularam um vasto capital, para o qual têm dificuldade de obter uma boa taxa de juros, e emprestariam prazerosamente a um grupo de operários que provasse ser dotado da capacidade de resolver problemas comerciais difíceis. Cooperadores que possuem, primeiro, um elevado grau de habilidade profissional e de probidade e, em segundo lugar, o "capital pessoal" de uma boa reputação entre seus companheiros por essas qualidades, não terão dificuldade em conseguir o capital material necessário para montar uma empresa importante: a verdadeira dificuldade está em convencer um número suficiente dos que os rodeiam de que eles possuem essas qualidades raras. E o caso

303 Comparar com SCHLOSS. *Methods of Industrial Remuneration*; e com GILMAN. *A Dividend to Labour*.

não é muito diferente de quando um indivíduo procura obter, das fontes comuns, o empréstimo do capital necessário para começar um negócio.

É verdade que em quase todos os ramos de negócio a soma de capital necessária para se instalar aumenta incessantemente; mas a massa de capitais que pertence a pessoas que não precisam servir-se deles, e que estão dispostas a emprestá-los a um juro cada vez mais baixo, aumenta mais rapidamente ainda. Muitos desses capitais passam para as mãos de banqueiros, que prontamente os emprestam a qualquer um de cuja capacidade comercial e honestidade estejam convencidos. Para não falar no crédito que é possível obter, em muitas indústrias, dos que fornecem as matérias-primas ou estoques necessários, de modo que as oportunidades de obter um empréstimo direto são atualmente tão grandes que o aumento do capital necessário para montar uma empresa não constitui um obstáculo muito sério para uma pessoa que tenha transposta a dificuldade inicial de adquirir a reputação de ser capaz de aplicar bem o dinheiro que lhe emprestaram.

Um obstáculo à ascensão do operário, que talvez seja maior, embora não tão evidente, é a complexidade crescente dos negócios. O chefe de uma empresa tem, agora, que pensar numa porção de coisas com as quais antigamente não precisava se preocupar, e estas são exatamente a espécie de dificuldades para as quais o treino nas oficinas não dá nenhum preparo. A isso é preciso obter o rápido progresso da instrução nas classes operárias, não apenas a instrução escolar, mas, o que é mais importante, a educação pós-escolar, feita através de jornais, de sociedades cooperativas, de sindicatos e outros meios.

Cerca de três quartas partes da população total da Inglaterra pertencem à classe dos assalariados, e desde que estejam bem alimentados, devidamente alojados e educados, possuem grande parte da força nervosa que é a matéria-prima da habilidade mercantil. Sem sair de seu caminho, todos eles são, consciente ou inconscientemente, candidatos a postos de direção de empresa. O operário comum, caso demonstre habilidade, passa a ser contramestre e, daí, pode passar a gerente, e depois pode chegar a associar-se ao patrão. Ou então, tendo feito alguma economia ou poupança, pode abrir uma dessas lojinhas que, em bairros operários, conseguem manter-se, abastecê-la graças ao crédito e fazer com que sua mulher tome conta dela durante o dia, ao passo que ele trabalhará lá durante a noite. Dessa forma, ou de outra qualquer, poderá vir a aumentar seu capital, até conseguir montar uma pequena oficina ou fábrica. Desde que tenha um bom começo, verá que os bancos não opõem dificuldade a lhe conceder crédito. Precisa de tempo, e como provavelmente não poderá montar seu negócio antes da maturidade, precisa viver muito tempo e possuir uma constituição forte. Mas se possuir esses predicados e, além disso, tiver "paciência,

engenho e sorte”, conseguirá certamente reunir um bom capital antes de morrer.³⁰⁴ Numa fábrica, os que executam trabalhos manuais têm maiores oportunidades de chegar a postos de comando do que os guarda-livros e outros empregados que a tradição social considera tendo uma posição melhor. Mas nas empresas comerciais o caso é outro: o trabalho manual nelas exercido não tem, via de regra, um caráter educativo, ao passo que a experiência adquirida no escritório habilita um indivíduo a dirigir uma empresa comercial melhor do que uma industrial.

Existe, portanto, um grande movimento de baixo para cima. Talvez o número de pessoas que sobem rapidamente da posição de operários para a de patrões não seja hoje tão elevado como antigamente; mas o número dos que se elevam suficientemente para dar a seus filhos boas oportunidades de atingir postos mais elevados é maior do que era antes. A ascensão completa não se efetua tão amiúde numa geração, geralmente exige duas, mas o volume total do movimento ascensional é provavelmente maior do que nunca. E talvez seja melhor para a sociedade em conjunto que a ascensão se efetue no transcurso de suas gerações. Os trabalhadores que, em princípios do século XIX, se elevaram em tão grande número à classe patronal raramente estavam aptos a assumir postos de mando. Frequentemente eram duros e tirânicos, perdiam o controle sobre si mesmos e não eram nem verdadeiramente nobres nem verdadeiramente felizes. Seus filhos eram geralmente arrogantes, estróinas e perdulários, dissipando riqueza em diversões baixas e vulgares, tendo os piores defeitos da antiga aristocracia, sem as suas qualidades. O contramestre ou superintendente, que precisa obedecer e mandar ao mesmo tempo, mas que se eleva na escala social, e percebe que seus filhos poderão se elevar mais ainda, é, de certo modo, mais invejável do que o pequeno patrão. Seu sucesso é menos notório, mas o trabalho que realiza é, muitas vezes, mais elevado e mais importante para o mundo, enquanto seu caráter é mais

304 Os alemães dizem que o sucesso nos negócios depende de *Geld, Geduld, Genie und Glück*.^{*} As probabilidades que um trabalhador tem de se elevar variam por vezes com a natureza do trabalho, sendo maiores nas profissões em que é de grande importância uma atenção cuidadosa aos detalhes e de pouca importância conhecimentos vastos, quer de ordem científica, quer em relação aos movimentos mundiais da especulação. Assim, por exemplo, “a economia e o conhecimento de detalhes práticos” são os elementos mais importantes para o sucesso na indústria da cerâmica. Em consequência, muitos dos bem-sucedidos nela “subiram da bancada de trabalho como Josias Wedgwood” (ver o depoimento de G. Wedgwood, perante a Comissão de Educação Técnica), e uma observação semelhante foi feita a respeito de muitas das indústrias de Sheffield. Mas certos membros das classes trabalhadoras desenvolvem uma grande capacidade de assumir riscos especulativos e, se chegarem a adquirir os conhecimentos graças aos quais é possível especular com sucesso, frequentemente abrirão caminho passando adiante de seus rivais, que haviam começado antes deles. Alguns dos principais atacadistas de peixe e frutas começaram a vida como carregadores de feira.

^{*}“Dinheiro, Paciência, Engenho e Sorte”. (N. dos T.)

delicado e mais amável, sem que seja menos forte. Seus filhos são bem-educados, e se conseguirem riqueza é provável que façam bom uso dela.

É preciso admitir, no entanto, que a rápida expansão das grandes empresas e, especialmente, das sociedades anônimas, nos diferentes ramos da indústria, tende a fazer com que o operário capaz e econômico, que tenha grandes ambições para seus filhos, procure empregá-los num escritório. Ai eles correm o perigo de perder a força física e o caráter, que vêm ligados a um trabalho manual construtivo, e de se tornarem membros banais da baixa classe média. Mas, se puderem manter intata sua força, é provável que se tornem líderes no mundo dos negócios, ainda que geralmente não na profissão de seus pais e, portanto, sem o benefício que lhes proporcionariam tradições e aptidão especialmente apropriadas.

§ 12. Quando um homem de grande habilidade se encontra à frente de um negócio independente, qualquer que seja o caminho que seguiu para alcançá-lo, cedo poderá, com um pouco de sorte, dar tais provas de sua capacidade de fazer boa aplicação de capital, que lhe será fácil tomar emprestada, de uma maneira ou outra, qualquer quantia que possa precisar. Porque consegue bons lucros, aumenta o capital que possui, e esse aumento é uma garantia material para os novos empréstimos. O fato de ter ele próprio conseguido esse acréscimo faz com que os credores se tornem menos exigentes quanto às garantias de seus empréstimos. Naturalmente a sorte representa um grande papel no mundo dos negócios: um homem muito capaz pode ver as coisas se voltarem contra si, e o fato de estar perdendo dinheiro diminui suas possibilidades de obter empréstimo. Se trabalha em parte com capital emprestado pode mesmo acontecer que seus credores se recusem a renovar o empréstimo e ele sucumbirá, por essa forma, ao que teria sido um momento de dificuldades passageiras caso estivesse trabalhando apenas com capital próprio.³⁰⁵ Nessa luta para se elevar, pode atravessar uma vida penosa, cheia de preocupações e mesmo de catástrofes. Mas pode demonstrar sua capacidade no infortúnio como no êxito: a natureza humana é confiante e é um fato notório que os homens estão bastante dispostos a emprestar aos que atravessaram um desastre financeiro sem perder sua reputação comercial. Assim, apesar das vicis-

305 O perigo de não ser capaz de renovar os seus empréstimos, no momento em que mais necessita deles, coloca-o num estado de inferioridade em relação aos que empregam capital próprio, o que constitui um inconveniente muito maior do que a soma que é obrigado a pagar como juro dos empréstimos feitos. Assim, quando chegarmos à parte da teoria da distribuição que trata dos ganhos da direção, veremos que, por esse motivo e por vários outros, os lucros são superiores ao juros acrescidos do ganho líquido da direção, ou seja, da remuneração que é justo atribuir às habilidades dos homens de negócios.

situações, o homem de negócios capacitado geralmente verifica que, a longo prazo, o capital de que dispõe cresce em proporção à sua habilidade.

Enquanto isso, como vimos, aquele que, sendo pouco capaz, dispõe de um grande capital, depressa o perde. Talvez se trate de um indivíduo que poderia dirigir uma pequena empresa usando crédito, e fazer com que ela progredisse, mas se não tiver capacidade para resolver grandes problemas, quanto maior a empresa tanto mais depressa ele a arruinará. Como regra geral, uma grande empresa só pode ser mantida através de transações que, depois de deduzidos os riscos comuns, deixam uma pequena porcentagem de lucro. Um lucro pequeno sobre grande operação feita rapidamente proporciona um grande rendimento a um homem capaz; e nos negócios em que há possibilidade para aplicação, a concorrência limita ainda mais a taxa de lucros obtidos sobre o giro. Um negociante de aldeia pode ter um lucro de 5% menos sobre o giro do que um seu rival mais capaz, mas mesmo assim conseguirá manter-se. Mas nas grandes empresas comerciais e industriais nas quais há um giro rápido e uma rotina assentada, o lucro total sobre o movimento é por vezes tão pequeno que uma pessoa que deixe os rivais passarem adiante, mesmo por pequena porcentagem, perde soma elevada em cada giro; enquanto nos grandes empreendimentos que são difíceis, que não repousam sobre uma rotina, e que dão grandes lucros sobre o movimento quando a direção é hábil, não dão lucro nenhum, desde que sejam dirigidas por um homem cuja habilidade nada tenha de extraordinário.

Essas duas séries de forças, uma aumentando o capital controlado por homens capazes, e outra destruindo o capital que está nas mãos de homens fracos, têm como resultado uma maior correspondência entre a habilidade dos empresários e o tamanho de suas empresas. E quando acrescentamos a esse fato os inúmeros meios, já estudados, pelos quais um homem de grande aptidão comercial inata consegue se elevar numa firma particular ou numa empresa pública, podemos concluir que, em qualquer lugar onde haja um trabalho em grande escala para ser realizado, num país como a Inglaterra, a habilidade e o capital necessários a esse empreendimento não tardam a aparecer.

Além disso, da mesma maneira que a capacidade e aptidão industrial dependem cada vez mais das faculdades de discernimento, diligência, iniciativa, prudência e firmeza de propósito — faculdades que não são necessárias a uma determinada profissão apenas, mas úteis a todas —, o mesmo acontece em relação à aptidão comercial. Na realidade, esta necessita mais das ditas faculdades não especializadas do que da habilidade e aptidão industriais nas categorias inferiores, e quanto mais alto é o grau de aptidão para os negócios, tanto mais variadas são as suas aplicações.

Os homens que possuem aptidão comercial e dispõem do capital necessário deslocam-se, assim, horizontalmente, com grande facilidade,

de um negócio saturado para outro que ofereça maiores oportunidades. Também verticalmente eles se deslocam com facilidade, elevando-se os homens mais hábeis aos postos mais importantes de seu ramo de negócio. Vemos, por conseqüência, mesmo nessa primeira fase de nossa indagação, que há bons motivos para acreditar que na Inglaterra contemporânea a oferta de aptidões industriais, acompanhadas do necessário capital, se adapta por si mesma à procura e tem, portanto, um preço de oferta determinado.

Finalmente, podemos considerar esse preço de oferta da capacidade comercial que dispõe de capitais como constituído de três elementos. O primeiro é o preço da oferta do capital; o segundo é o preço da oferta da aptidão comercial e o terceiro é o preço da oferta da organização graças à qual a habilidade comercial apropriada e o capital necessário podem se encontrar. O preço do primeiro desses três elementos chamamos de *juro*; o preço do segundo, tomado em si, pode ser chamado de *ganhos líquidos de administração*; e o preço do segundo e terceiro elementos, tomados em conjunto, *ganhos brutos de direção*.

CAPÍTULO XIII

Conclusão — Correlação Entre as Tendências ao Rendimento Crescente e ao Rendimento Decrescente

§ 1. No começo deste livro, vimos que o rendimento adicional na produção de matérias-primas que a natureza oferece a um aumento do capital e do trabalho aplicados, em igualdade de outras circunstâncias, tende a longo prazo a diminuir. No resto do livro e especialmente nos quatro últimos capítulos, vimos o reverso da medalha, ou seja, como a capacidade de trabalho produtivo do homem aumenta com o volume do trabalho que realiza. Examinando de início as causas que governam a oferta de mão-de-obra, vimos como cada aumento no vigor físico, mental e moral de um povo aumenta as probabilidades, em igualdade de outras circunstâncias, de fazer atingir a idade adulta um grande número de filhos fortes. Voltando-nos em seguida para o crescimento da riqueza, observamos como cada aumento desta tende de diversos modos a tornar um aumento maior mais fácil do que antes. E, por último, vimos como cada aumento da riqueza e cada crescimento da população e da inteligência do povo aumentavam as facilidades para alcançar uma organização industrial altamente desenvolvida, a qual, por sua vez, muito acrescenta à eficiência coletiva do capital e do trabalho.

Encarando mais de perto as economias decorrentes dum aumento na escala de produção de qualquer espécie de bens, constatamos que elas são de duas ordens — as dependentes do desenvolvimento geral da indústria, e as dependentes dos recursos das casas de negócio individualmente e da eficiência da sua direção; isto é, das economias *externas* e *internas*.

Vimos como essas últimas economias são suscetíveis de constantes flutuações no que se refere a uma firma particular qualquer. Um homem capaz, ajudado talvez por alguns golpes de sorte, consegue uma posição sólida no seu ramo de negócio, trabalha duro e vive sobriamente, seu capital próprio cresce rápido, assim como ainda mais

rapidamente o crédito que lhe permite levantar mais capital; reúne em torno de si auxiliares de um zelo e de uma habilidade acima do comum, os quais sobem também, à medida que o negócio progride, confiando no patrão e o patrão neles, dedicando-se cada qual com ânimo ao trabalho para que esteja especialmente habilitado, de maneira que as aptidões superiores não sejam desperdiçadas em trabalhos fáceis, e trabalhos difíceis não sejam confiados a mãos inaptas. Correspondo a essa contínua economia no pessoal, o crescimento do negócio traz consigo economias análogas nas máquinas e instalações especializadas de todas as espécies. Todo processo aperfeiçoado é prontamente adotado e constitui a base de melhoramentos ulteriores. O êxito traz o crédito e o crédito traz o êxito. O crédito e o sucesso ajudam a manter os velhos fregueses e a atrair novos. O aumento do negócio dá grandes vantagens nas compras; os artigos fazem propaganda uns dos outros e assim decresce a dificuldade de achar saída para eles. O aumento da escala do negócio faz crescer rapidamente as vantagens que tem sobre os concorrentes e baixar o preço ao qual pode vender. Esse processo pode prosseguir até onde possam ir a sua energia e a sua iniciativa, mantida a sua capacidade inventiva e organizadora em toda a força e vivacidade, até quando os riscos inseparáveis do negócio não lhe causem perdas excepcionais; e se perdurasse cem anos dividiria com um ou dois outros mais todo o ramo da indústria em que se estabeleceu. A larga escala da produção lhes possibilitaria grandes economias e, contanto que se emulassem ao máximo, o público seria o maior beneficiário dessas economias e o preço das mercadorias baixaria muito.

Mas aqui podemos aprender uma lição das árvores jovens da floresta, que lutam para ultrapassar a sombra entorpecente das suas velhas concorrentes. Muitas sucumbem no caminho, e apenas poucas sobrevivem e essas poucas se tornam mais fortes cada ano, obtêm mais ar e mais luz à medida que crescem e, afinal, se elevam, a seu turno, acima das vizinhas e parecem querer se elevar sempre mais e tornar-se sempre mais fortes à proporção que sobem. Mas assim não acontece. Uma árvore durará mais tempo em pleno vigor e alcançará um tamanho maior que outra mas, cedo ou tarde, a idade se manifesta em todas. Embora as mais altas tenham melhor acesso à luz e ao ar do que as suas rivais, gradualmente perdem vitalidade, e uma após outra dão lugar a novas que, apesar de possuírem menos força material, têm a seu favor o viço da mocidade.

E o mesmo que ocorre com o crescimento das árvores, sucedia com o dos negócios em regra geral antes do grande desenvolvimento recente das grandes sociedades por ações, que não raro ficam estagnadas, mas não morrem com facilidade. Atualmente essa regra está longe de ser geral, mas ainda atua em muitos ramos da indústria e do comércio. A natureza ainda age sobre os negócios individuais, limitando a duração da vida dos seus fundadores e reduzindo ainda mais

a parte de suas vidas durante a qual se mantém o pleno vigor das faculdades. Assim, depois de algum tempo, a direção da empresa cai nas mãos de gente com menos energia e espírito criador, se não com menos interesse ativo na sua prosperidade. Se ela se transforma numa sociedade por ações, pode reter as vantagens da divisão do trabalho, da mão-de-obra e maquinarias especializadas, até mesmo ampliá-las mediante novo aumento do capital e, sob condições favoráveis, conseguir uma posição permanente e destacada no seu ramo de produção. Mas é provável que tenha perdido tanto de sua elasticidade e impulso progressivo que as vantagens já não permaneçam exclusivamente de seu lado na concorrência com rivais mais jovens e menores.

Quando, pois, consideramos as grandes conseqüências advindas do crescimento da riqueza e da população sobre as economias da produção, o caráter geral das nossas conclusões não é muito afetado pelo fato de muitas dessas economias dependerem diretamente do tamanho dos estabelecimentos individuais dedicados à produção, e que em quase todos os ramos há uma constante ascensão e queda de grandes empresas, estando algumas em fase ascendente e outras na descendente, num dado momento. Pois em períodos de prosperidade média, a decadência em uma direção é certamente mais que contrabalançada pelo progresso em outra.

Enquanto isso, um crescimento da escala geral de produção naturalmente aumenta as economias não dependentes diretamente do porte individual das casas de negócio. As mais importantes delas resultam do crescimento dos ramos de indústria conexos, os quais se ajudam mutuamente, seja porque centralizados na mesma localidade, seja em qualquer caso porque se utilizam das facilidades modernas de comunicação, oferecidas pelo transporte a vapor, pelo telégrafo e pela imprensa. As economias geradas por tais fontes, acessíveis a qualquer ramo de produção, não dependem exclusivamente do crescimento deste. Entretanto, é certo que aumentam rápida e regularmente com esse crescimento e que se reduzem em alguns aspectos, não porém em todos, quando ele decai.

§ 2. Estes resultados serão de grande importância quando chegarmos ao estudo das causas que regulam o preço de oferta de uma mercadoria. Teremos que analisar cuidadosamente o custo normal de produção de um artigo, relativamente a um dado volume global de produção, e para isso teremos que estudar os *gastos de um produtor típico* para aquele volume global. Não precisaremos, de um lado, escolher um produtor recente ainda lutando para firmar-se, que trabalha com muitas desvantagens e tem que contentar-se durante algum tempo com pouco ou nenhum lucro, satisfazendo-se com o fato de estabelecer relações e dar os primeiros passos para a construção de uma próspera empresa; nem, de outro lado, precisamos tomar uma firma que, gozando

durante longo tempo de uma habilidade de direção e de uma boa sorte excepcionais, conseguiu estabelecer um vasto negócio e enormes e bem organizadas oficinas que lhe dão superioridade sobre quase todas as rivais. Nossa *empresa típica (representative firm)* deve ser uma que tenha tido uma existência bastante longa e razoável êxito, que seja dirigida com habilidade normal e que tenha acesso normal às economias externas e internas pertencentes àquele volume global de produção, levando-se em conta a classe dos artigos produzidos, as condições de comercialização e o ambiente econômico em geral.

Assim, pois, uma empresa típica é, em certo sentido, uma empresa média. Mas há muitas maneiras de interpretar o termo “média” em relação a um negócio. E uma firma representativa é essa espécie particular de firma média, para a qual precisamos nos voltar a fim de ver até que ponto as economias *internas* e *externas* da produção em massa se têm expandido geralmente na indústria e no país em questão. Isso não podemos observar tomando uma ou duas firmas por acaso: mas podemos perfeitamente constatá-lo, escolhendo, depois de um cuidadoso exame, uma firma individual ou anônima (ou melhor ainda, mais de uma), que represente, ao nosso melhor juízo, essa média especial.

A argumentação geral do presente livro mostra que um aumento no volume global da produção de qualquer coisa geralmente aumenta o tamanho e, portanto, as economias internas de semelhante empresa representativa; e que aumentará sempre as economias externas, às quais a firma tem acesso e, assim, a capacita a produzir a custo de trabalho e sacrifício menor que antes.

Em outras palavras, queremos dizer aproximadamente que enquanto a parte desempenhada pela natureza na produção apresenta uma tendência ao rendimento decrescente, o papel do homem tem uma tendência ao rendimento crescente. A *lei do rendimento crescente* pode ser expressa assim: — Um aumento de trabalho e capital leva geralmente a uma organização melhor, que aumenta a produtividade da ação do trabalho e do capital.

Portanto, nas indústrias que não se aplicam à extração de produtos primários, um aumento de trabalho e capital geralmente rende acima do proporcional; e além disso essa organização melhorada tende a diminuir ou mesmo anular qualquer resistência maior que a natureza ofereça para a obtenção de quantidades superiores de produtos primários. Se as ações das leis do rendimento crescente e do rendimento decrescente se equilibram, temos a *lei do rendimento constante*, e uma produção maior é obtida por um aumento exatamente proporcional de trabalho e de sacrifício.

Pois as duas tendências, para o rendimento crescente e para o decrescente, estão constantemente fazendo pressão uma contra a outra. Na produção de trigo e de lã, por exemplo, a última tendência domina quase exclusivamente num velho país que não pode importar livre-

mente. Transformando o trigo em farinha ou a lã em cobertores, um aumento no volume total da produção traz algumas novas economias, mas não muitas, pois a moagem do trigo e a fabricação dos cobertores já se fazem em tão grande escala que quaisquer novas economias que se possam obter são mais efeito de novas invenções do que de organização aperfeiçoada. Num país, porém, em que a indústria de cobertores está pouco desenvolvida, as melhorias de organização podem ser importantes e, então, pode acontecer que um aumento na produção total de cobertores diminua a dificuldade de fabricação em proporção exatamente igual em que agrava a da produção da matéria-prima. Nesse caso, as ações das leis do rendimento decrescente e do rendimento crescente se neutralizam exatamente uma à outra, e os cobertores se subordinam à lei do rendimento constante. Mas na maioria dos ramos mais delicados da indústria, nos quais o custo da matéria-prima é de pequena monta, e na maior parte das modernas indústrias de transporte a lei do rendimento crescente age quase sem obstáculo.³⁰⁶

O Rendimento Crescente é uma relação entre a quantidade de esforço e sacrifício, de um lado, e, de outro, a quantidade de produto. As quantidades não podem ser calculadas exatamente, porque as contínuas mudanças nos métodos de produção exigem novo maquinário e mão-de-obra especializada e não especializada de espécies novas e em novas proporções. Mas, falando de modo geral, podemos talvez dizer vagamente que o produto de uma certa quantidade de trabalho e capital numa indústria aumentou talvez de 1/4 ou de 1/3 nos últimos vinte anos. Medir o gasto ou a produção em termos de dinheiro é um recurso tentador, mas desastroso: pois uma comparação do dispêndio em dinheiro com os rendimentos monetários está sujeita a resvalar para uma estimativa da taxa de lucro do capital.³⁰⁷

§ 3. Podemos agora resumir provisoriamente as relações entre a expansão industrial e o bem-estar social. Um rápido crescimento da população freqüentemente tem sido acompanhado por hábitos de vida

306 Num artigo sobre "The variation of productive forces", no *Quarterly Journal of Economics*, 1902, o prof. Bullock sugere que a expressão "Economia da Organização" deve ser utilizada em lugar de Rendimento Crescente. Ele mostra claramente que as forças que atuam pelo Rendimento Crescente não são da mesma ordem que os fatores do Rendimento Decrescente: e há casos, sem dúvida, nos quais é melhor frisar essa diferença apresentando as causas em vez dos resultados e contrastando a Economia da Organização com a inelasticidade da forma em que a natureza responde ao cultivo intensivo.

307 Não há uma regra de que as indústrias que dão rendimento crescente apresentem também lucros crescentes. Sem dúvida uma firma vigorosa, que aumenta a escala das suas operações e obtém importantes economias (internas) peculiares, apresentará um rendimento crescente e uma crescente taxa de lucro; porque seu crescente rendimento não afetará substancialmente o preço dos seus produtos. Mas os lucros tendem a ser baixos, como veremos adiante (Livro Sexto. Cap. VIII, § 1, 2), em indústrias como a de panos lisos, porque a sua vasta escala de produção possibilitou que a organização do fabrico e das vendas seja levada tão longe que quase se consolida na rotina.

insalubres e enervantes em cidades superpovoadas. E por vezes ele começou mal, ultrapassando os recursos materiais do povo e obrigando este a exigir demasiado do solo com equipamento imperfeito e, assim, a provocar a ação enérgica da lei do rendimento decrescente a respeito dos produtos primários, sem ter o poder de reduzir os seus efeitos. Tendo assim começado em condições de pobreza, um crescimento da população pode chegar às conseqüências tão freqüentes de enfraquecimento do caráter que incapacita um povo a desenvolver uma indústria altamente organizada.

Esses perigos são sérios. Contudo, continua sendo verdadeiro que a eficiência coletiva de um povo com uma dada força e energia individual média pode crescer mais do que proporcionalmente ao crescimento da população. Se o povo pode, durante certo tempo, escapar à lei do rendimento decrescente, pela importação de alimentos e outras matérias-primas em boas condições, se a sua riqueza não é consumida em grandes guerras, e aumenta ao menos tanto quanto os habitantes, e se evita hábitos de vida que o possam debilitar, então cada aumento da população será provavelmente, por certo tempo, acompanhado por um aumento mais que proporcional em sua capacidade de obter bens materiais. Pois tal crescimento o habilita a conseguir as muitas e várias economias da especialização do trabalho, da maquinaria especializada, da concentração das indústrias e da produção em massa, a ter facilidades maiores de comunicação de todas as espécies, enquanto a que o acompanha diminui o gasto de tempo e de esforço em toda a sorte de relações e lhe dá novas oportunidades para divertimentos sociais e o gozo do conforto e dos regalos da civilização, sob todas as formas. Sem dúvida se deve deduzir a crescente dificuldade de encontrar a solidão e a quietude e mesmo o ar puro: mas há, na maioria dos casos, um saldo de benefícios.³⁰⁸

Levando em conta que um aumento da densidade da população torna geralmente acessíveis novos prazeres sociais, podemos dar um alcance ainda maior a essa observação, e dizer: — Um aumento de população, acompanhado de um aumento igual dos recursos materiais de prazer e de auxílios à produção, leva provavelmente a um aumento mais que proporcional do proveito global tirado de satisfações de toda a ordem; admitido, primeiro, que possa ser obtido sem grande dificuldade um suprimento bastante de matérias-primas e, segundo, que não haja superpopulação causando a debilitação física e moral pela falta de ar puro, de luz e de recreação saudável e alegre para a juventude.

308 O inglês Mill fala com um entusiasmo fora do comum (*Political Economy*. Livro Quarto. Cap. VI, § 2) dos prazeres de passar só em meio de belos cenários; e muitos americanos dão descrições palpitantes da crescente riqueza da vida humana quando o desbravador, habitante do mato, encontra vizinhos se instalando nas proximidades, e o vilarejo remoto se transforma em aldeia, a aldeia em cidades e esta numa metrópole. (Ver, por exemplo, CAREY. *Principles of Social Science*; GEORGE, Henry. *Progress and Poverty*.)

A riqueza acumulada dos países civilizados cresce atualmente com rapidez maior que a população. Embora possa ser verdade que a riqueza *per capita* aumentaria ainda mais rápido se a população não aumentasse tão rapidamente, é um fato, entretanto, que um aumento da população continuará a ser acompanhado por um aumento mais que proporcional dos fatores materiais da produção. E na Inglaterra, presentemente, com fácil acesso aos abundantes fornecimentos estrangeiros de matéria-prima, um aumento da população é acompanhado por um aumento mais do que proporcional dos meios de satisfazer as necessidades humanas, deixando de lado as de luz, ar puro etc. Grande parte desse aumento é, entretanto, atribuível não ao crescimento da produtividade industrial, mas ao da riqueza, que o acompanha: e por isso ele não beneficia necessariamente os que não participam dessa riqueza. Além disso, os fornecimentos estrangeiros de matérias-primas à Inglaterra podem ser estorvados pela política comercial de outros países e quase interrompidos por uma grande guerra, enquanto o gasto militar que o país seria obrigado a fazer para estar bem seguro contra esse último risco diminuiria apreciavelmente os benefícios decorrentes da atuação da lei do rendimento crescente.

ÍNDICE

Introdução de Ottolmy Strauch	5
PRINCÍPIOS DE ECONOMIA	53
Prefácio à primeira edição	55
Prefácio à oitava edição	61
Sumário do volume I	67

LIVRO PRIMEIRO — Exame Preliminar

Cap. I — Introdução	77
Cap. II — A substância da economia	85
Cap. III — Generalizações ou leis econômicas	97
Cap. IV — A ordem e os objetos dos estudos econômicos	105

LIVRO SEGUNDO — Algumas Noções Fundamentais

Cap. I — Introdução	117
Cap. II — A riqueza	121
Cap. III — Produção. Consumo. Trabalho. Artigos de primeira necessidade (<i>necessaries</i>)	129
Cap. IV — Renda. Capital	137

LIVRO TERCEIRO —

Sobre as Necessidades e suas Satisfações

Cap. I — Introdução	149
Cap. II — As necessidades em relação com as atividades	153
Cap. III — Gradações da procura por consumidores	159
Cap. IV — A elasticidade das necessidades <i>Nota sobre estatística do consumo</i>	169
Cap. V — Escolha entre diferentes usos de uma mesma coisa. Usos imediatos e usos diferidos	183
Cap. VI — Valor e utilidade	189

**LIVRO QUARTO — Os Agentes de Produção:
Terra, Trabalho, Capital e Organização**

Cap. I — Introdução	203
Cap. II — A fertilidade da terra	209
Cap. III — A fertilidade da terra (<i>continuação</i>). A tendência ao Rendimento Decrescente	
<i>Nota sobre a lei do rendimento decrescente</i>	215
Cap. IV — O crescimento da população	235
Cap. V — A saúde e o vigor da população	251
Cap. VI — A aprendizagem industrial	261
Cap. VII — O crescimento da riqueza	
<i>Notas sobre as estatísticas do crescimento da riqueza</i>	275
Cap. VIII — Organização industrial	293
Cap. IX — Organização industrial (<i>continuação</i>). Divisão do trabalho. A influência da maquinaria	303
Cap. X — Organização industrial (<i>continuação</i>). Concentração de indústrias especializadas em certas localidades	317
Cap. XI — Organização industrial (<i>continuação</i>). Produção em larga escala	327
Cap. XII — Organização industrial (<i>continuação</i>). A direção das empresas	339
Cap. XIII — Conclusão. Correlação entre as tendências ao Rendimento Crescente e ao Rendimento Decrescente	359