

ADAM SMITH
LA RICCHEZZA DELLE NAZIONI

[CAPITOLO I La divisione del lavoro]

Sembra che il grandissimo progresso della capacità produttiva del lavoro e la maggiore abilità, destrezza e avvedutezza con le quali esso è ovunque diretto o impiegato siano stati effetti della divisione del lavoro. [p.79]. (...) Inoltre questa separazione (divisione del lavoro e delle mansioni n.d.r.) è generalmente portata al massimo nei paesi che godono del più elevato grado di industria e di progresso.... [p.82]. (...) E' la grande moltiplicazione delle produzioni di tutte le differenti arti, in conseguenza della divisione del lavoro, a dar luogo, in una società ben governata, a quell'universale opulenza che si estende sino alle classi sociali più basse. [88].

Prendiamo dunque un esempio da una manifattura di scarsa importanza ma in cui la divisione del lavoro è stata molto spesso notata, quella della fabbricazione degli spilli. Un operaio addestrato in questa attività (della quale la divisione del lavoro ha fatto un mestiere distinto), né abituato all'uso delle sue macchine (l'invenzione delle quali è probabilmente stata determinata dalla stessa divisione del lavoro), potrebbe forse a malapena, impegnandosi al massimo, fare uno spillo al giorno, e certamente non potrebbe farne venti. Ma nel modo in cui nel modo in cui ora viene svolta, non soltanto questa attività è un lavoro specializzato, ma è

divisa in molti rami, la maggior parte dei quali parimenti specializzati. Un uomo svolge il filo metallico, un altro lo drizza, un terzo lo taglia, un quarto lo appuntisce, un quinto lo arrota nella parte destinata alla capocchia; fare la capocchia occorrono due o tre distinte operazioni; il montarla è un lavoro particolare e il lucidare gli spilli è un altro, mentre mestiere a sé è persino quello di incartarli. La fabbricazione di uno spillo è così divisa in circa diciotto distinte operazioni, che in talune fabbriche sono eseguite da mani distinte, sebbene in altre lo stesso uomo ne esegua talvolta due o tre. Ho visto una piccola fabbrica di questo tipo dove lavoravano soltanto dieci uomini e quindi dove taluni di essi eseguivano due o tre distinte operazioni. Ma sebbene fossero poverissimi e quindi scarsamente attrezzati delle macchine necessarie, essi potevano, applicandosi, fare tra tutti circa dodici libbre di spilli al giorno. In una libbra vi sono oltre quattromila spilli di media grandezza. Quelle dieci persone potevano, quindi, fare complessivamente oltre quarantottomila spilli in un giorno. Ognuno, facendo la decima parte di quarantottomila spilli, faceva quindi in media quattromilaottocento spilli al giorno. Ma se avessero lavorato separatamente e indipendentemente, e se nessuno di loro fosse stato addestrato a questo speciale mestiere, essi certamente non avrebbero potuto fare venti e forse nemmeno uno spillo al giorno ciascuno; cioè certamente nemmeno la duecentoquarantesima parte e forse nemmeno la quattromilaottocentesima parte di ciò che essi sono ora capaci di eseguire in conseguenza di una adeguata divisione e combinazione delle loro differenti operazioni. [pp.80,81] (...) Questo grande incremento di quantità che, in conseguenza della divisione del lavoro, lo stesso numero di persone è in grado di eseguire, è dovuto a tre differenti circostanze: primo, all'aumento della destrezza di ogni singolo operaio; secondo al risparmio di tempo che comunemente viene perso passando da una specie di lavoro

all'altro; e infine all'invenzione di un gran numero di macchine che facilitano ed abbreviano il lavoro mettendo in grado un uomo di fare il lavoro di molti [p.83,84]. (...) E' più probabile che gli uomini riescano a scoprire metodi più facili e spediti per ottenere un qualsiasi oggetto quando tutta l'attenzione della loro mente è diretta a un singolo oggetto che quando essa è dispersa tra una grande varietà di cose [p.86]. (...) Non tutti i miglioramenti delle macchine sono tuttavia invenzione di coloro che hanno avuto occasione di usarle (...) a quella di cosiddetti filosofi o uomini di speculazione (...) che sono spesso capaci di combinare insieme le proprietà degli oggetti più distanti e disparati [p.87].

Se si osserva la condizione del più comune artigiano o lavorante a giornata di un paese civile e prospero, si noterà che il numero di persone, una parte della cui industria, sebbene piccola, è stata impiegata nel procurargli questa condizione, va al di là d'ogni possibilità di calcolo. L'abito di lana, che il lavorante a giornata, per quanto grossolano e ruvido possa apparire, è ad es. il prodotto del lavoro congiunto di una grande moltitudine di operai. Il pastore, il selezionatore di lana, il pettinatore o cardatore, il tintore, il cardatore di grosso, il filatore, il tessitore, il follatore, l'apprettatore e molti altri devono mettere insieme le loro differenti arti al fine di portare a termine anche solo questa produzione casalinga. Quanti mercanti e vetturali devono inoltre essere stati impiegati per trasportare i materiali da qualcuno di questi operai ad altri che spesso vivono in parti remotissime del paese! In particolare, quanto commercio e navigazione, quanti costruttori di navi, marinai, velai, cordai, devono essere stati impiegati al fine di mettere insieme le differenti sostanze usate dal tintore, spesso provenienti dagli angoli più remoti della terra! Quale varietà di lavoro è pure necessaria per produrre gli strumenti del più infimo di questi

operai! Per tacere di macchine così complicate come le navi, il molino del follatore, o anche il telaio del tessitore, basti riflettere alla varietà di lavoro necessaria a formare anche solo quella macchina semplicissima che sono le forbici con le quali il pastore tosa le pecore. Il minatore, il costruttore della fornace per fondere il minerale, il taglialegna, il bruciatore del carbone da usare nella fonderia, il fabbricante e il posatore di mattoni, gli operai che accudiscono la fornace, il costruttore del molino, il fonditore, il fabbro, tutti devono unire le loro differenti arti per produrle. [p.88,89]

[CAPITOLO II Il principio che determina la divisione del lavoro]

Questa divisione del lavoro, da cui derivano tanti vantaggi, non è originariamente l'effetto di una saggezza umana che prevede e persegue quella generale opulenza che essa determina. E' la conseguenza necessaria, sebbene assai lenta e graduale, di una certa propensione della natura umana che non persegue una utilità così estesa: la propensione a trafficare, barattare e scambiare una cosa con un'altra. [p.91]

(...) Ma l'uomo ha un bisogno, quasi costante dell'aiuto dei suoi simili, ed invano se l'aspetterebbe soltanto dalla loro benevolenza. Potrà più probabilmente riuscirci se può indirizzare il loro egoismo a suo favore, e mostrare che per loro è vantaggioso fare ciò che egli richiede. (...) Non è dalla benevolenza del macellaio, del birraio o del fornaio che ci aspettiamo il nostro desinare, ma dalla considerazione del loro interesse personale. Non ci rivolgiamo loro umanità ma al loro egoismo, e parliamo dei loro vantaggi e mai delle nostre necessita. [p.92]

Ogni animale è ancora costretto a sostenersi e difendersi da solo, separatamente e indipendentemente, e non trae nessuna specie di vantaggio

da quella varietà di talenti coi quali la natura ha caratterizzato i suoi simili. Tra gli uomini, invece, gli ingegni più dissimili sono vicendevolmente utili; i differenti prodotti dei loro rispettivi talenti, per la generale disposizione a trafficare, barattare e scambiare formano, per così dire, un fondo comune, dove ognuno può all'occorrenza acquistare parte del prodotto dei talenti altrui. [p.95]

[CAPITOLO III La divisione del lavoro è limitata dall'estensione del mercato]

Poiché è la capacità di scambiare che determina la divisione del lavoro, la misura di questa divisione è sempre necessariamente limitata dall'entità di questa capacità o, in altre parole dall'estensione del mercato. [p.96]

[originale inglese] As it is the power of exchanging that gives occasion to the division of labour, so the extent of this division must always be limited by the extent of that power, or, in other words, by the extent of the market. (the Wealth of Nations pag.31)]

Vi sono alcune attività, anche del genere più basso, che possono essere esercitate solo in una grande città. Un facchino per esempio, non può trovare impiego e sussistenza in nessun altro luogo. Per lui il villaggio è una sfera troppo ristretta; anche una comune città commerciale è raramente abbastanza grande da consentirgli un'occupazione costante. Nelle case solitarie e nei villaggi piccolissimi sparsi in zone così deserte come le montagne della Scozia ogni agricoltore deve essere il macellaio, il fornaio e il birraio della propria famiglia. In luoghi siffatti difficilmente si potrà trovare un fabbro, un falegname o un muratore a meno di 20 miglia da un altro dello stesso mestiere. [p.96]

Esaminerò ora quali sono le regole che gli uomini osservano naturalmente nello scambiare merci contro moneta o merci contro merci. Queste regole determinano ciò che si può chiamare il valore relativo o di scambio dei beni.

Si può osservare che la parola valore ha due differenti significati: talvolta esprime l'utilità di qualche particolare oggetto e talaltra il potere di acquistare altri beni che il possesso di questo oggetto conferisce. L'uno può essere detto «**valore d'uso**»; l'altro «**valore di scambio**». Le cose che hanno il massimo valore d'uso spesso hanno scarso o nessun valore di scambio; e, al contrario, quelle che hanno il massimo valore di scambio hanno frequentemente scarso o nessun valore d'uso. Nulla è più utile dell'acqua; ma con essa non si potrà acquistare quasi nulla e difficilmente si potrà ottenere qualcosa in cambio di essa. Un diamante, al contrario, non ha quasi nessun valore d'uso; ma con esso si può spesso ottenere in cambio una grandissima quantità altri beni. [p.109]

Ogni uomo è ricco o povero nella misura in cui è in grado di concedersi i mezzi di sussistenza e di comodo e i piaceri della vita. Ma una volta affermata la divisione del lavoro, con il proprio lavoro si può ottenere soltanto una parte piccolissima di questi. La parte di gran lunga maggiore deve essere tratta dal lavoro degli altri, e quindi uno è ricco o povero secondo la quantità di lavoro di cui può disporre o che è in grado di acquistare. Il valore di ogni merce, per la persona che la possiede e che non intende usarla o consumarla personalmente ma scambiarla con altre merci, è dunque uguale alla quantità di lavoro che le consente di acquistare o di avere a disposizione. Il lavoro è quindi la misura reale del valore di scambio di tutte le merci. [p.111].

Nel prezzo del grano, ad esempio, una parte paga la rendita del proprietario della terra, un'altra il salario o il mantenimento dei lavoratori e del bestiame da lavoro impiegato per produrlo, e la terza il profitto dell'agricoltore. (...) l'intero prezzo è sempre costituito, in modo diretto o indiretto delle stesse tre parti, rendita, lavoro e profitto. [p.136].

Quando il prezzo di una merce non è né più né meno di quanto è sufficiente a pagare la rendita della terra, i salari del lavoro e i profitti del capitale impiegato nel coltivarla, lavorarla, e portarla al mercato secondo il loro saggio naturale, la merce è allora venduta per quel che può chiamarsi il suo prezzo naturale. [p.141]

La merce è allora venduta esattamente per ciò che essa vale o per ciò che essa è realmente costata alla persona che la porta sul mercato: infatti sebbene nel linguaggio comune ciò che è detto primo costo di una merce non comprenda il profitto della persona che lo rivende, tuttavia, se essa la vende ad un prezzo che non le consente il saggio ordinario di profitto prevalente nel suo paese, questa ha evidentemente lavorato in perdita, perché impiegando il suo capitale in qualche altro modo avrebbe potuto ottenere quel profitto.

(...) Il prezzo effettivo al quale comunemente si vende una merce è detto prezzo di mercato. Esso può essere al di sopra o al di sotto o esattamente uguale al suo prezzo naturale.

Il prezzo di mercato di una data merce è regolato dalla proporzione tra la quantità che è effettivamente portata sul mercato e la domanda di coloro che sono disposti a pagarne il prezzo naturale, ossia l'intero valore della

rendita, del lavoro o del profitto, che si deve pagare per portarvela. Costoro possono essere detti richiedenti effettivi, e la loro domanda effettiva. Infatti essa è sufficiente a far portare la merce sul mercato. Questa domanda è diversa dalla domanda assoluta. In certo senso si può dire che anche una persona poverissima può domandare un tiro a sei; può desiderare di averlo; ma la sua domanda non è una domanda effettiva, poiché la merce per soddisfarla non può mai essere portata sul mercato. Quando la quantità di una merce immessa nel mercato è inferiore alla domanda effettiva, non tutti coloro che sono disposti a pagare l'intero valore della rendita, dei salari e del profitto richiesti per portarla sul mercato possono essere riforniti della quantità che desiderano. Piuttosto che farne completamente a meno, taluni saranno disposti a pagare di più. Tra di essi comincerà immediatamente la concorrenza, e il prezzo di mercato salirà più o meno al di sopra del prezzo naturale, a seconda che la carenza della merce o la ricchezza e il lusso sfrenato dei concorrenti stimolino più o meno l'intensità della concorrenza. Tra concorrenti di ugual ricchezza e lusso la stessa carenza susciterà in generale una concorrenza più o meno accesa seconda che l'acquisto della merce abbia per essi maggiore o minore importanza. Di qui il prezzo esorbitante delle merci di prima necessita durante il blocco di una città o durante una carestia.

Quando la quantità portata sul mercato supera la domanda effettiva essa non può essere tutta venduta a coloro che sono disposti a pagare l'intero valore della rendita, dei salari e del profitto richiesti perché sia portata sul mercato. Una parte deve essere venduta a coloro che sono disposti a pagare meno, e il prezzo che essi vi corrispondono riduce necessariamente il prezzo dell'intera quantità. Il prezzo di mercato si ridurrà più o meno al di sotto del prezzo naturale, a seconda che la dimensione dell'eccedenza aumenti più o meno la concorrenza tra i

venditori o a seconda che per essi sia più o meno importante disfarsi subito della merce. La stessa eccedenza nelle importazioni di merci deperibili darà luogo a una concorrenza molto più accanita che in quelle delle merci durevoli; nell'importazione di arance, ad esempio, più che in quella di ferro vecchio. [p.143]

Il prezzo naturale è quindi, in un certo senso il prezzo medio intorno al quale gravitano continuamente i prezzi di tutte le merci. Circostanze diverse possono talvolta mantenerli molto al disopra di esso, a talaltra portarli alquanto al di sotto. Ma qualunque possano essere gli ostacoli che impediscono che i prezzi si stabilizzino a questo livello medio permanente, essi vi tendono costantemente. [p.144,145]

Queste fluttuazioni interessano tanto il valore quanto il saggio dei salari o del profitto, a seconda che il mercato sia provvisto per eccesso o per difetto di merci o di mano d'opera; di lavoro fatto o di lavoro da fare [da farsi]. Un lutto pubblico fa salire il prezzo della stoffa nera (di cui il mercato è quasi sempre scarsamente fornito in tali occasioni) e aumenta il profitto dei mercanti che ne posseggono una quantità considerevole. Esso non influenza i salari dei tessitori. Il mercato scarseggia di merci non di mano d'opera; di lavoro fatto, non di lavoro da fare [da farsi]. Esso aumenta i salari dei sarti, il cui mercato scarseggia di mano d'opera. Qui la domanda effettiva di mano d'opera e di lavoro da fare è maggiore di quella disponibile. Essa diminuisce il prezzo delle sete e delle stoffe colorate riducendo conseguentemente i profitti dei mercanti che ne detengono quantità durevoli. Riduce pure i salari dei lavoratori occupati nella confezione di merci la cui domanda è ferma per sei mesi o anche per un

anno. Il mercato è qui provvisto in eccesso di merce e di mano d'opera.
[p.146]

Quando per un incremento della domanda effettiva il prezzo di mercato di qualche merce particolare si eleva notevolmente al di sopra del suo prezzo naturale, coloro che impiegano il proprio capitale per alimentare quel mercato cercano generalmente di nascondere con ogni cura questo mutamento. Se esso divenisse noto a tutti, il loro lauto profitto invoglierebbe tanti nuovi rivali a impiegare il loro capitale nello stesso modo; sicché, soddisfatta completamente la domanda effettiva, il prezzo di mercato si ridurrebbe presto al prezzo naturale e per un certo tempo forse anche al di sotto. Se il mercato si trova a grande distanza da coloro che lo alimentano, essi possono talvolta essere in grado di mantenere il segreto per molti anni e così godere lungamente dei loro straordinari profitti senza nessun nuovo rivale. Tuttavia si deve ammettere che raramente si possono mantenere a lungo segreti di questa specie, e il profitto straordinario può durare per poco tempo quando questi diventano noti.

I segreti industriali si possono mantenere più a lungo di quelli commerciali. Un tintore che avesse trovato il modo di ottenere un colore particolare con materiali che costano solo la metà di quelli comunemente usati può, se accorto, godere il vantaggio di questa scoperta per tutta la sua vita e addirittura lasciarla in retaggio ai suoi discendenti. [p.147].

Talune produzioni naturali richiedono un suolo e una posizione talmente singolare, che tutta la terra di un grande paese idoneo a produrle può non essere sufficiente a soddisfare la domanda effettiva. L'intera quantità portata sul mercato può quindi essere venduta soltanto a coloro che sono disposti a dare più di quanto è sufficiente a pagare la rendita della

terra che le ha prodotte oltre ai salari del lavoro e ai profitti del capitale impiegati nel produrle e portarle sul mercato secondo i rispettivi saggi naturali. Siffatte merci possono continuare per secoli interi a essere vendute a questo prezzo elevato; e quella parte di esso che va alla rendita della terra è in questo caso quella generalmente pagata al di sopra saggio naturale. La rendita della terra che consente produzioni così singolarmente pregiate, come la rendita di taluni vigneti francesi in posizione e suolo particolarmente felice, non sta in proporzione regolare con la rendita di altre terre ugualmente fertili e ugualmente ben coltivate nei suoi dintorni.

(...) Questi rincari del prezzo di mercato sono evidentemente l'effetto di cause naturali, le quali possono impedire che la domanda effettiva sia completamente soddisfatta e possono quindi continuare ad agire per sempre.

Un monopolio concesso a un individuo o a una compagnia commerciale ha lo stesso effetto di un segreto commerciale o industriale. I monopolisti, mantenendo il mercato costantemente mal rifornito, non soddisfacendo mai interamente la domanda effettiva, vendono le loro merci molto al di sopra del prezzo naturale e aumentano molto al di sopra del loro saggio naturale le proprie remunerazioni, sia che queste consistano di salari o di profitti.

Il prezzo di monopolio è in ogni caso il più elevato che si possa avere. Il prezzo naturale, o prezzo di libera concorrenza è invece il più basso che possa darsi, naturalmente non sempre ma per un certo tempo.

(...) I privilegi esclusivi delle corporazioni, gli statuti dell'apprendistato, e tutte quelle leggi che in particolari impieghi limitano la concorrenza a un numero di persone inferiore a quello di tutti coloro che diversamente potrebbero entrarvi, hanno la stessa tendenza, sebbene in grado minore. Essi sono una specie di monopolio allargato e possono spesso mantenere per secoli e in intere classi di impieghi il prezzo di

mercato di particolari merci al di sopra del prezzo naturale, e mantenere sia i salari del lavoro che i profitti del capitale impiegato un poco al di sopra del loro saggio naturale. [p.148,149].