



UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

ANDRÉ ANDRADE DA SILVA MACHADO

**O preço justo em Juan de Lugo:
um diálogo entre a escolástica e a teoria econômica moderna**

Brasília, DF

2026

ANDRÉ ANDRADE DA SILVA MACHADO

O preço justo em Juan de Lugo: um diálogo entre a escolástica e a teoria econômica moderna

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de Brasília, como parte dos requisitos para obtenção do título de Mestre em Economia.

Professor orientador:

Rodrigo Andrés de Souza Peñaloza

Brasília, DF

2026

O preço justo em Juan de Lugo: um diálogo entre a escolástica e a teoria econômica moderna

André Andrade da Silva Machado

Orientador:

Rodrigo Andrés de Souza Penãloza

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de Brasília, como parte dos requisitos para obtenção do título de Mestre em Economia.

Aprovada por:

Dr.

Brasília, DF
Abril de 2026

Ficha catalográfica

MACHADO, André Andrade da Silva

O preço justo em Juan de Lugo: um diálogo entre a escolástica e a teoria econômica moderna/ André Andrade da Silva Machado - Brasília: UnB / Departamento de Economia, 2026.

33 p., 210 x 297 mm (ECO/FACE/UnB, Bacharel, Ciências Econômicas, 2026). Dissertação de Mestrado - Universidade de Brasília, Programa de Pós-Graduação em Economia.

Orientador: Rodrigo Andrés de Souza Peñaloza

Departamento de Economia

1. História do pensamento econômico 2. pensamento econômico escolástico 3. preço justo 4. Juan de Lugo 5. pensamento econômico moderno

I. ECO/FACE/UNB

Agradecimentos

Primeiramente, agradeço a Deus, fonte de todos os bens, e a Nossa Senhora, que intercede diante dEle.

À minha família, que sempre me deu suporte para que eu pudesse alcançar os meus objetivos, e que sempre foi a minha inspiração.

À Camila, minha namorada, que sempre me apoiou e foi a minha companhia.

Aos meus amigos que a faculdade (UnB) me proporcionou, que sempre me ajudaram no que era preciso.

Ao meu orientador, Rodrigo Andrés de Souza Peñaloza, que me instruiu e me mostrou o caminho para que eu pudesse realizar o meu trabalho.

Non ita cudimus nova, ut destruamus vetera, sed ut statuamus.

Não forjamos, de tal modo, coisas novas para que destruamos as antigas, mas para que as estabeleçamos.

(S. Hieronimus *apud* Pesch, 1889, p. iii)

Resumo

Esta dissertação versa sobre o conceito escolástico do preço justo tal como formulado por Juan de Lugo. O trabalho envolve uma tradução inédita da seção em que o autor desenvolve esse conceito, bem como uma análise do mesmo, de seus fundamentos e de suas aplicações, ressaltando semelhanças e diferenças com concepções modernas na teoria econômica. Argumenta-se que o fundamento do preço justo em Juan de Lugo é a estimação comum da utilidade em ordem aos usos humanos, consideradas todas as circunstâncias relevantes, o que se opõe tanto a teorias de precificação pelo valor de produção quanto à identificação entre o valor intrínseco e o valor econômico da mercadoria. Investigam-se diversos fatores que influenciam o preço justo. Expõem-se, enfim, algumas aplicações da teoria e solucionam-se objeções.

Palavras-chave: Economia escolástica, preço justo, Juan de Lugo, estimação comum, latitude do preço natural.

Brasília, DF

Abril 2026

Abstract

This dissertation examines the scholastic concept of the just price as formulated by Juan de Lugo. The work includes an original translation of the section in which the author develops this concept, as well as an analysis of it, its foundations, and its applications, highlighting similarities and differences with modern conceptions in economic theory. It is argued that the foundation of the just price in Juan de Lugo is the common estimation of utility in order to human uses, considering all relevant circumstances, differing from theories of price formation based on costs of production and from the identification of intrinsic value with the economic value of a good. Several factors influencing the just price are examined. Finally, some applications of the theory are presented and objections that could be raised against it are answered.

Keywords: Scholastic Economics, Just Price, Juan de Lugo, Common Estimation, Latitude of the Natural Price.

Brasília, DF

April 2026

Summula

Hac in dissertatione de conceptu pretii iusti scholastico secundum Iohannem de Lugo tractatur. Ut de hoc quam optime tractaretur, in primis opus fuit nobis ineditam versionem tractatus Lugonensis de pretio iusto in linguam vernaculam facere (in lusitanicum), deinde analysem terminis, investigationem in fundamenta eius et aliquid de applicationibus comparandis cum hodierna theoria oeconomica scribere. Sic argumentamus: quod fundamentum pretii iusti secundum Iohannem de Lugo nihil aliud est quam aestimatio commune utilitatis in ordine ad usus humanos, attentis omnibus circumstantiis, quod opponitur tum theoriis pretii ex valore productionis desumptis tum identificationi pretii cum valore ontologico ac intrinseco rei. Praeterea variis de circumstantiis quibus pretium iustum aut crescit aut decrescit etiam quaeremur. Denique applicationibus theoria illustratur et obiectiones solvuntur.

Vocabula praecipua: Oeconomia scholastica, pretium iustum, Iohannes de Lugo, aestimatio communis, latitudo pretii naturalis.

Brasiliopoli, DF
Mense Aprili, MMXXVI

Lista de Figuras

1	Preço estabelecido em favor dos vendedores.	31
2	Preço estabelecido em favor dos compradores.	31
3	Geometria clássica das curvas de custo marginal e médio	43
4	Oferta e demanda com bens discretos.	47

Sumário

1	Introdução	1
2	Breve introdução à vida e obra de Juan de Lugo	3
2.1	Breve biografia de Juan de Lugo	3
2.2	Estrutura e contexto do “de pretio iusto” de Juan de Lugo e plano geral desta dissertação	3
3	A justiça e a moralidade na economia	7
3.1	Diferença entre a abordagem moderna e a escolástica quanto a juízos de valor .	7
3.2	A relação entre a economia e a moral no escolasticismo	10
3.2.1	O subordinacionismo escolástico	10
3.2.2	Avaliação da validade dos argumentos mencionados em uma acepção mais ampla de economia	11
3.2.3	Prudência	18
3.2.4	Alguns reflexos da doutrina da subordinação da economia à moral no pensamento de Lugo	19
3.3	A Justiça	22
3.3.1	A virtude da justiça em si mesma	22
3.3.2	A divisão da justiça em comutativa e distributiva	25
4	O preço justo	29
4.1	O preço justo em geral	29
4.2	Divisão do preço justo em legítimo e natural	30
4.3	A fonte do valor econômico	32
4.3.1	Sobre os contratos e o erro acerca da substância da coisa	36
4.3.2	Fatores que influenciam o preço	40
4.4	Continuidade do preço justo	46
4.4.1	A continuidade do preço de mercado na teoria econômica moderna . .	46
4.4.2	O motivo da latitude do preço natural segundo Juan de Lugo	48
4.4.3	Comparação do motivo da latitude do preço natural em Juan de Lugo com outros escolásticos	52

4.5	A influência da querela dos universais	56
5	Aplicações da teoria do preço justo	61
5.1	Leilões	61
5.2	Coisas singulares	63
5.3	Caso da troca de vidro por ouro	64
5.4	Operações	64
5.5	Estrangeiros e moradores	65
6	Resposta a algumas objeções à posição escolástica	67
6.1	Resposta às objeções de Blaug	67
6.2	Objeção a partir da voluntariedade do contrato	71
6.3	Resposta a outras objeções	74
7	Conclusão	76
	Apêndice A: tradução	79
	Apêndice B: texto em latim	91

1 Introdução

Muito se discute sobre o papel dos escolásticos tardios na História do Pensamento Econômico. Schumpeter (1954, p. 93) argumenta que:

É dentro dos seus sistemas de Teologia Moral e de Direito que a Economia ganha uma existência definida, senão separada, e são eles que chegam mais perto do que qualquer outro grupo de terem sido os ‘fundadores’ da economia científica. E não apenas isso, parece, ainda, que as bases que eles estabeleceram para um corpo de ferramentas e proposições analíticas útil e bem integrado foi mais sólido do que muito do trabalho subsequente, no sentido de que uma parte considerável da Economia do fim do século XIX poderia ter se desenvolvido a partir dessas bases mais rápida e menos problemáticamente do que aquilo que realmente custou para desenvolvê-la¹...

Essa postura laudatória de Schumpeter é considerada excessiva por autores como Blaug (1997)², mas é seguida por Mueller (2014), Hoover (1957), Rothbard (2006) e Hayek (1979)³.

Dentre os autores representantes deste período, Juan de Lugo, um jesuíta espanhol do século XVII, é tido como um dos mais influentes ao longo do tempo, tendo sido citado por Hayek (1974)⁴ em sua palestra por ocasião de recebimento do Prêmio Nobel, considerado indispensável em qualquer história do pensamento econômico por Schumpeter⁵ e tido como o último grande representante do pensamento econômico escolástico por Grice-Hutchinson (1978) e Hoover (1971)⁶.

Por esta razão, Monsalve (2010) considera que um estudo do pensamento econômico de Lugo nos permite ter contato com a análise econômica escolástica em seu ponto alto. Tal estudo não revela apenas o pensamento de uma pessoa em particular, mas de uma escola ou de um período. Juan de Lugo não é um autor isolado, mas um estudioso que se encontrava dentro de um ambiente acadêmico em que diversas questões econômicas, como precificação, câmbio, juros, leilões e monopólios eram amplamente discutidas. Esse ambiente se manifesta em sua

¹Todas as traduções são próprias, salvo quando se especifique o contrário.

²A crítica de blaug será abordada na subseção 6.1

³<https://mises-media.s3.amazonaws.com/hayeksalamanca.pdf>

⁴<https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1974/hayek/lecture/>

⁵Página 91 e nota 19.

⁶Essa afirmação é discutível a depender do que se entende por “grande representante do pensamento econômico escolástico”. Muitos autores posteriores influentes, assim como Lugo, também lidaram com assuntos econômicos usando um ferramental teórico escolástico em suas obras de Teologia Moral, de modo que sejam, de algum modo membros ou pelo menos herdeiros diretos da mesma “escola econômica” de que Lugo fazia parte. Podem-se citar como exemplos Santo Afonso e Billuart no século XVIII, Gury e Ballerini no século XIX, Dominic Prümmer no século XX e Royo Marin no século XXI. Contudo, pode-se argumentar que, de fato, os últimos desenvolvimentos mais importantes se deram justamente nesse período do século XVII em que Lugo foi o seu último e um de seus maiores representantes.

obra, onde, em cada questão abordada, Lugo contextualiza o debate de sua época, expondo as diferentes opiniões, os autores que as defendem e alguns argumentos usados.

Nada obstante, o estudo do pensamento econômico de Lugo apresenta três grandes dificuldades:

1. Em primeiro lugar, que a maior parte dos trabalhos que abordam a doutrina econômica de Lugo é generalista⁷, sem uma análise mais profunda e específica, ou apresentam as conclusões do autor sem uma maior análise dos argumentos por ele usados para chegar a essas conclusões, o que só permite um entendimento parcial de seu pensamento.
2. Além disso, o jesuíta frequentemente emprega uma terminologia e recorre a ideias tipicamente escolásticas, tornando muitas de suas argumentações de difícil compreensão para o pesquisador que não está familiarizado com esses conceitos.
3. Por último, a obra em que o autor desenvolve a sua doutrina econômica nunca foi publicada em nenhuma língua vernácula, apenas em latim.

Esta dissertação tem, portanto, o objetivo de abordar o pensamento econômico de Juan de Lugo e de remediar essas três dificuldades. Isso será feito por meio da explicação detida e específica do pensamento de Lugo sobre um tema econômico relevante, abordando não apenas as suas conclusões, mas também as argumentações que levam a elas, juntamente com o ferramental teórico escolástico necessário para compreendê-las, e do fornecimento de uma tradução autoral da seção em que o autor desenvolve tais ideias, junto com uma transcrição da versão original. Apresentar-se-ão, ainda, comparações das ideias de Lugo com alguns desenvolvimentos posteriores na teoria econômica, ressaltando tanto semelhanças quanto diferenças.

O tema elegido foi o preço justo, pois é nele que Lugo é mais citado, seja por sua defesa de uma valoração com base na utilidade e não no custo, seja por dizer que o preço justo matemático só pode ser conhecido por Deus. Ademais, a doutrina do preço justo é tida como o conceito econômico escolástico mais famoso e duradouro por Grice-Hutchinson (1978) e como um bom exemplo do amálgama de argumentações éticas e econômicas que marcava as teorias econômicas escolásticas por Hamouda e Price (1997).

⁷“Os estudos sobre a doutrina econômica de Lugo são, certamente, escassos e, em sua maioria, limitados a abordagens generalistas sobre os temas econômicos da escolástica mais conhecidos e estudados, como são a usura e o preço justo.” (Monsalve, 2002, p. 65)

2 Breve introdução à vida e obra de Juan de Lugo

2.1 Breve biografia de Juan de Lugo

Juan de Lugo e de Quiroga nasceu na cidade de Madrid em 1583⁸. Filho de pais nobres, que se mudaram para Sevilha após o seu nascimento, Lugo deu sinais de grande aptidão intelectual desde cedo. Aos três anos de idade, Juan já lia livros e manuscritos com fluidez e, antes de completar treze anos, já defendeu publicamente teses sobre lógica, o que fez com que ele ganhasse muita admiração, tanto por sua pouca idade, quanto por sua inteligência.

Em 1597, ele obteve o grau de bacharel na Universidade de Sevilha e passou o ano seguinte em Madrid, com seu pai e, então, foi a Salamanca que, na época, era o centro mundial do pensamento jurídico e econômico escolástico, com seu irmão, Francisco de Lugo, para cursar Direito. Em 1603, ele entrou na ordem jesuíta, onde estudou filosofia e teologia. Com 28 anos de idade, Lugo passou a lecionar filosofia e, seguindo o costume da época, escreveu comentários a muitos livros de Aristóteles. Em 1616, o jesuíta passou a ensinar teologia e a sua fama como professor e como intelectual se espalhou primeiro por toda a Espanha, e depois por toda a Europa, fazendo com que ele fosse chamado para lecionar em Roma no ano de 1621.

Na Cidade Eterna, Lugo ensinou teologia por vinte anos, sendo considerado um dos teólogos mais eminentes do seu século. Seu renome fez com que muitos o pedissem para publicar as suas aulas. O acesso a estas era tão desejado que anotações de fragmentos de suas aulas eram transportadas para diversas regiões e, muitas vezes, vendidas por um grande preço.

Parte das obras do jesuíta foi, então, publicada. Dentre elas, há o tratado “*De Iustitia et Iure*”, onde está a seção de interesse para esta dissertação. Tal obra captou a atenção do Papa Urbano VIII, que fez de Lugo um cardeal em 1643. Já como cardeal, Lugo dedicou a maior parte do seu tempo a atividades administrativas e ao cuidado dos pobres, até que morreu em Roma em 1660.

2.2 Estrutura e contexto do “de pretio iusto” de Juan de Lugo e plano geral desta dissertação

Como a principal referência desta dissertação é a seção da obra de Lugo em que ele discorre sobre o preço justo, faz-se necessário discutir o contexto e a estrutura de tal seção.

⁸As principais fontes consultadas para a confecção desta biografia foram Dempsey (1948) e Fournials (1891).

A mesma se encontra em uma extensa obra chamada *Disputationes Scholasticae et Morales* (“Disputações Escolásticas e Morais”). Tal obra foi composta a partir de tratados sobre diversos temas relativos à Moral e à Teologia que Lugo havia escrito ao longo dos anos para auxiliar em seu ensino universitário e que foram, posteriormente, publicados (Fournials, 1868). Estes tratados são divididos em “capítulos” denominados disputações, que são, por fim, divididas em seções.

A seção de interesse, denominada “sobre o preço justo que deve ser observado na compra e na venda”, se encontra dentro de uma disputação denominada “sobre a compra e a venda”, que integra o tratado “sobre a justiça e o direito e sobre os contratos”. Essa organização se funda na compreensão de que a compra e a venda são espécies particulares de contratos, um tema relativo à virtude da justiça, que era estudada pela Teologia Moral. Essa divisão era comum na época e ilustra o conhecido fato de que os autores da escolástica tardia não tratavam da economia como um campo de estudo independente, mas como algo subordinado a outras ciências, como a teologia moral. Isso é amplamente reconhecido, sendo afirmado por Roncaglia (2017), Medema e Samuels (2003) e Liberatore (1891).

As seções não recebem uma divisão nominal ulterior, mas a edição utilizada como base para esta dissertação adicionou anotações nas margens do texto que indicam os diferentes tópicos que são abordados dentro de cada seção. Optou-se por tratar essas divisões como indicadores de subseções em nossa tradução e transcrição para maior organização e facilidade.

Deste modo, tem-se que a seção sobre o preço justo de Lugo foi dividida em doze subseções:

1. Diferença entre o preço justo e o preço vulgar
2. Qual a latitude nos três preços vulgares?
3. Se o preço consiste em algo indivisível e oculto para nós
4. Explicação da sentença verdadeira
5. O que faz com que ele cresça ou diminua
6. Sobre a sua variação pelo modo de compra
7. Qual é o preço justo em um leilão?
8. Sobre as coisas exóticas ou singulares

9. Se é lícito dar vidro ou adorno a um etíope por seu ouro
10. Sobre o uso do corpo e de outras operações do homem
11. Se convém fixar um preço por lei
12. Se o preço justo deve ser o mesmo para estrangeiros e moradores

Ao analisar essas subseções, preferimos subdividi-las em três partes. Nas seções de 1 a 6, Lugo fala sobre a natureza e as propriedades do preço justo natural⁹, mostrando como ele se diferencia do preço estabelecido por lei, qual a sua extensão, o que o determina e o que faz com que ele varie; nas seções de 7 a 10 e na 12, ele mostra a aplicação da teoria apresentada a casos particulares e, na 11, lida com a questão da conveniência ou não de se estabelecer um preço por lei.

Por essa razão, esta dissertação será dividida em quatro partes principais:

1. A primeira consistirá em uma discussão preliminar sobre a relação entre a economia e a moralidade e noções filosóficas relevantes para se compreender a doutrina econômica de Lugo e suas semelhanças e diferenças com a teoria econômica moderna. Tal seção abordará temas como a diferença entre a abordagem moderna e a escolástica quanto a juízos de valor; o subordinacionismo escolástico e suas consequências para uma concepção mais moderna de economia, discutindo a implicação de teses escolásticas para aspectos da teoria da utilidade e das preferências; o papel da prudência e da justiça. Quanto a esta seção, cumpre esclarecer que apenas a subseção relativa à justiça contará com um maior número de citações diretas a Lugo. Nas demais, o autor é citado antes para mostrar como as doutrinas expostas explicam passagens em sua obra do que para explicar os conceitos introduzidos. Isso se deve ao fato de a parte da obra do jesuíta que explicaria esses conceitos *ex professo* nunca ter sido publicada, nem mesmo em latim. Nada obstante, o modo como o autor usa esses conceitos ao longo de sua obra, os autores nos quais ele se baseia, bem como o contexto acadêmico da época nos permitem entender como ele enxergava os temas que serão explicados nesta seção. A explicação será feita a partir de fontes amplamente citadas por Lugo, como Santo Tomás, cuja influência na época era tanta que grande parte da literatura econômica do período se deu em comentários à sua obra; bem como por outros autores escolásticos, anteriores e posteriores a Lugo. São frequentes as

⁹Como se verá, o conceito de preço justo é mais amplo do que o conceito de preço natural, sendo este uma espécie daquele.

citações de Billuart, um autor que nasceu 25 anos após a morte de Lugo, que tem uma abordagem muito semelhante à dele, subscrevendo às mesmas teses que o jesuíta no que tange ao preço justo e que explica com clareza muitos dos fundamentos filosóficos de tais ideias. Também se fazem citações a neoescolásticos como Hugon e Lehu por sua didática ao explicar certos conceitos e a Liberatore, por tratar explicitamente da relação entre economia e moral.

2. A segunda tratará explicitamente da natureza do preço justo em Juan de Lugo. Nela, se mostrará a relevância do assunto abordado para a história do pensamento econômico; a sua divisão principal em legítimo e natural será exposta; dissertar-se-á sobre a natureza da valoração subjetiva em Juan de Lugo, onde se distinguirão duas ordens de valor: a econômica e a ontológica; serão abordados, enfim, os diversos fatores que influenciam o preço, bem como o debate escolástico da precificação por utilidade comum contra a precificação por custos de produção, a natureza contínua e intervalar do preço justo natural e a influência da querela dos universais nessas discussões.
3. A terceira tratará de aplicações da teoria do preço justo. Nela, explicar-se-ão as aplicações que Lugo fez explicitamente em sua obra, como elas ajudam a compreender as suas ideias e como se relacionam com concepções modernas na teoria econômica.
4. A quarta responderá a objeções que se fazem à teoria escolástica do preço justo no geral.

3 A justiça e a moralidade na economia

3.1 Diferença entre a abordagem moderna e a escolástica quanto a juízos de valor

O conceito de preço justo carrega, como o seu nome sugere, um juízo de valor e, portanto, utilizando uma nomenclatura moderna, não pertence a uma análise meramente positiva da economia, mas normativa. Nas palavras de Alchian (2018, p. 24), uma análise positiva é uma análise do tipo “se isso, então aquilo. Ela ajuda a entender ou deduzir consequências. Ela não contém uma base para decidir o que é ‘bom’ ou ‘mau’, louvável ou condenável”. De modo contrário, uma análise normativa é, necessariamente, axiológica, carrega valores e caracteriza cenários como desejáveis ou indesejáveis, podendo servir de base para dizer se algo é justo ou injusto. Ressalte-se, porém, que, mesmo tratando de um tema relativo à economia normativa, Lugo também desenvolve temas de interesse para a economia positiva.

No contexto atual, questões de economia normativa são, frequentemente, abordadas pelo ramo da economia do bem-estar. Ocorre, porém, que o adjetivo “justo” possuía, para os escolásticos tardios, uma acepção diferente da empregada pela economia do bem-estar. Portanto, para que se entenda, o conceito de preço justo em Juan de Lugo, é útil comparar essas diferentes acepções do conceito de justiça.

Varian (1974) define como justa¹⁰ uma alocação factível que é, ao mesmo tempo, eficiente de Pareto e equânime.¹¹ Considerando um conjunto finito de agentes $I = \{1, \dots, N\}$ e um espaço de consumo $X \subseteq \mathbb{R}_+^L$, uma alocação factível $x = (x^1, \dots, x^N) \in \mathbb{R}_+^{L \times N}$ é dita fortemente eficiente no sentido de Pareto ($x \in PS$) se, e somente se, não houver nenhuma alocação $y = (y^1, \dots, y^N) \in \mathbb{R}_+^{L \times N}$ tal que, simultaneamente, $y^i \succeq_i x^i \forall i$ e $y^j \succ_j x^j$ para algum j . Uma alocação é equânime se, e somente se, $x^i \succeq_i x^j \forall i, j$ ¹². Em outras palavras, o critério da eficiência de Pareto exige que não seja possível aumentar o bem-estar de nenhum indivíduo sem piorar o bem-estar de outro e o critério da equanimidade exige que nenhum indivíduo prefira a cesta de outro indivíduo à sua própria, por isso esse critério é dito “livre de inveja”.

Blaug (1997) observa que o critério de Pareto se baseia em dois¹³ juízos de valor: (1)

¹⁰O termo usado em inglês é “fair”.

¹¹A alusão ao critério proposto por Varian é exemplificativa, não exaustiva.

¹²Os superescritos i e j denotam os indivíduos que consumiram a cesta de bens, $\succ$ denota a relação binária de preferência forte e $\succeq$ denota a relação binária de preferência fraca.

¹³Na listagem original, Blaug fala em três juízos de valor, adicionando, aos mencionados, o juízo de que o

todo indivíduo é o melhor juiz do seu próprio bem estar, (2) o bem estar social é definido apenas em termos de bem estar individual. De forma analítica, o primeiro juízo se reduz à ideia de que as preferências são tratadas como dados primários. O economista não emite qualquer juízo a respeito do conjunto de preferências dos indivíduos, apenas investiga as suas propriedades. Se uma determinada cesta de bens é subjetivamente apreciada como sendo mais desejável que outra, considera-se que o consumidor está realmente melhor com a primeira cesta do que com a segunda. Se $x^i \succ_i y^i$, então o bem-estar de i é maior com x do que com y . Com base nessa ideia, desenvolvem-se os modelos que avaliam a desejabilidade ou a justiça de diferentes cenários.

O referido juízo, contudo, não seria aceito por Lugo, o que se ilustra no fato de ele, frequentemente, empregar uma distinção entre avaliações prudentes e imprudentes em sua obra. Essa consideração acerca da prudência das avaliações carrega, necessariamente, um juízo de valor acerca das preferências dos indivíduos, que não são tomadas como dados primários sobre as quais nenhum juízo qualitativo pode ser feito, mas implica a admissão de um sentido real em que se pode dizer que certas preferências são melhores que outras. Mais ainda, seguindo o entendimento da escolástica tardia, até mesmo o bem-estar subjetivo do indivíduo não possui, necessariamente, uma correlação perfeita com a satisfação de suas preferências, o que será explicado na subseção 3.2.

Essa discordância pode se explicar por, pelo menos, dupla razão. Isto é, seja por uma diferença de foco ou intenção prática, seja por uma diferença na filosofia subjacente. Enquanto a análise da economia do bem-estar foca em avaliar diferentes estados sociais ou diferentes distribuições de dotações, o que parece ter por principal aplicação prática o auxílio em formulações de políticas públicas ou a avaliação de possíveis formas de se organizar a sociedade, a escolástica tardia focava, na maior parte do tempo, a sua análise em ações individuais, visando a formação da consciência de indivíduos de acordo com a moralidade.

Isso não significa que os autores da escolástica tardia não visassem, também, investigar questões que dependessem da decisão da autoridade pública. Com efeito, Lugo também aborda, na seção traduzida, a questão “se convém fixar preços por lei”, mas, na maior parte da seção lida com ações de compradores e vendedores individuais civis e, mesmo em uma seção posterior, onde trata da intervenção da autoridade pública no câmbio, visa formar a consciência do príncipe, explicando o que é lícito, ou ilícito, o que pode ser prudente ou imprudente, como se explicará nas subseções 3.2.3 e 3.2.4.

bem-estar dos indivíduos não é comparável em termos operacionais, mas, posteriormente, afirma que este último juízo é, antes, um juízo empírico intestável do que um juízo de valor.

Tampouco significa que os juízos morais subjacentes ao critério de Pareto sejam aceitos por todos os economistas modernos. Depois de postular uma função de bem-estar social “de todas as magnitudes econômicas de um sistema que caracteriza uma posição ética”, Samuelson (1947, p. 223) discute suposições que comumente são feitas sobre essa função, dentre as quais há uma que é consequência dos referidos juízos. Sobre ela, ele diz:

Uma suposição mais extrema, que surge da filosofia individualista da civilização ocidental moderna, diz que as preferências dos indivíduos devem “contar”. Se qualquer movimento deixa um indivíduo na mesma curva de indiferença, então a função de bem-estar social permanece inalterada e, de modo similar, para um aumento ou diminuição. Na verdade, um exame dos princípios da jurisprudência e dos costumes e morais da população mostra que, em sua forma extrema, essa suposição é raramente proposta de forma séria. Não se permite que mesmo adultos sejam comam e bebam o que eles julgam ser o melhor, indivíduos não podem vender a si mesmos para consumir mais no presente, tiquetes de racionamento de leite não podem ser livremente trocados por cerveja, etc. Contudo, economistas da tradição ortodoxa tendem a considerar esses casos como exceções.

Também pode-se citar Sen (1988, p. 44) que, mesmo reconhecendo que a interpretação da utilidade enquanto bem-estar é a mais comum, aventa a possibilidade de que talvez seja melhor interpretá-la em termos de agência:

Ainda que a utilidade seja tipicamente interpretada em termos de bem-estar, é possível argumentar que é melhor enxergá-la como refletindo a agência da pessoa. Esse argumento é particularmente difícil para a interpretação da utilidade do tipo ‘felicidade’, ou ‘prazer-dor’, e também não é fácil para a interpretação do tipo ‘satisfação de desejos’. Mas, a interpretação do tipo ‘escolha’ pode oferecer um escopo mais imediato para significar o exercício da agência, não necessariamente relacionada ao bem-estar. Esse não é, é claro, o modo como a interpretação da utilidade como escolha (e.g. na teoria da ‘preferência revelada’) (...) Contudo, se afastando da visão padrão, é possível argumentar que a interpretação do tipo ‘escolha’ pode fazer o cálculo da utilidade mais relacionado com a agência do que com o bem-estar, e a utilidade (assim interpretada) pode, então, ser valorizada em termos de sua importância para a agência...

Arrow (2012, p. 22-23) percebe que a implicação “ $x^i \succ_i y^i$ ”, portanto i está melhor com x do que com y ” depende da aceitação de pressupostos filosóficos específicos e escreve:

Para o temperamento nominalista da era moderna, a suposição da existência de um ideal social em algum plano platônico do ser era sem sentido. A filosofia utilitarista de Jeremy Bentham e seus seguidores buscou, ao invés disso, basear o bem social no bem dos indivíduos. A psicologia hedonista associada com a filosofia utilitarista foi, então, usada para deduzir que o bem de cada indivíduo é idêntico com os seus desejos. O bem social deveria ser, portanto, em algum sentido, um composto dos desejos dos indivíduos.

Note-se que Arrow atribui parte das suposições econômicas modernas a uma oposição ao realismo platônico influenciada pelo nominalismo. Ocorre, porém, que há posições intermediárias entre o utilitarismo e o realismo platônico, que podem explicar diferentes teses econômicas. Isso será discutido na subseção 4.5, onde esses termos serão explicados. Atribui, ainda, a identificação com satisfação de desejos e bem estar a uma ética hedonista. Tal concepção ética é oposta à adotada por Lugo e pelos escolásticos no geral, que é, fundamentalmente, aretaica e teleológica, como se verá na subseção 3.2.

3.2 A relação entre a economia e a moral no escolasticismo

3.2.1 O subordinacionismo escolástico

Como dito anteriormente, parte da diferença entre a abordagem de Juan de Lugo e dos economistas modernos pode se explicar por uma diferença na filosofia subjacente às suas teses econômicas. A filosofia a que Lugo aderiria e que subjaz à sua análise econômica é a escolástica, da qual a doutrina da subordinação ou subalternação das ciências é uma parte importante. Em sentido lato, diz-se que uma ciência é subalterna a outra, que é chamada de subalternante, quando dela depende de algum modo¹⁴.

Note-se, antes de tudo, que essa doutrina é contrária ao processo de separação das ciências que ocorreu na modernidade, em que os diferentes campos do conhecimento visaram obter maior independência.

Assumindo o paradigma escolástico, Liberatore (1891, p. ix, xi) mostra que a economia, tomada como economia política, que, para o autor, tem por objeto a riqueza pública, é subordinada tanto à ciência política quanto à ética¹⁵. Após expor os seus argumentos, mostrar-se-á que a subordinação à ética se mantém mesmo com uma noção mais abrangente de economia. Quanto à subordinação à ciência política, ele diz:

A economia política é uma das ciências sociais, pois ela trata de um bem social. Dizemos *um* bem social, não *o* bem social, porque o bem social, ainda que, certamente, implique a riqueza como necessária para suprir as demandas da população e do Estado, não se restringe a ela somente. O bem social também abarca o respeito aos

¹⁴Diz-se que essa dependência pode ser de três modos: ou em razão do fim, ou em razão do objeto, ou em razão dos princípios. No primeiro modo, tem-se uma subalternação imprópria, no segundo, uma própria, no terceiro, uma propriíssima, mas não é necessário se delongar nessas distinções para o fim desta dissertação. Esse conceito, bem como as suas divisões, é normalmente explicado em manuais de filosofia escolástica, sendo encontrado em autores como Pesch (1889) e Hugon (1927)

¹⁵Para esse autor, não há distinção entre ética e filosofia moral.

direitos dos outros, a segurança interna e externa, a paz pública, a cultura intelectual, hábitos virtuosos e, de modo geral, tudo o que é necessário para o bem-estar humano. A ciência que trata da soma dessas coisas (genericamente designadas pelo nome de felicidade social) e do organismo social apto a buscar isso é chamada de ciência política (...) Agora, quando quer que uma ciência tenha por objeto aquilo que é uma parte de um todo, é da sua natureza ser subordinada à ciência que tem o todo por objeto. Todo todo subordina as suas próprias partes a si mesmo e as ciências se encontram na mesma ordem que os seus respectivos objetos.

Quanto à subordinação à filosofia moral, o mesmo autor argumenta:

... essa tese é um corolário da última, pois, uma vez que a economia política é, por sua própria natureza, subordinada à ciência política, ela é, por consequência, subordinada à ciência moral, porque a ciência política é intrinsecamente dependente da ciência moral. Mas, mesmo se prescindirmos disso, é evidente que a subordinação da economia política à ética pode ser diretamente provada do fato de que ela é uma ciência prática. Assim como o verdadeiro é o objeto das ciências especulativas, o bem é o objeto das ciências práticas (...) Agora, a ciência mais universal e prática que regula as ações humanas é a ciência das morais, porque ela lida com o bem do homem enquanto tal, e porque, na hierarquia das ciências, toda ciência particular se subordina à ciência universal. Assim como toda ciência que trata deste ou daquele ente em particular está debaixo da ontologia, que é a ciência do ente enquanto tal, assim também toda ciência que trata deste ou daquele bem particular está debaixo da ciência da moral, que é a ciência do bem.

Em suma, Liberatore apresenta dois argumentos para defender o caráter subalterno da ciência econômica. O primeiro, partindo da ideia de que a ciência política trata de um conjunto abrangente de bens e de que a economia só trata de uma parte deste todo (a riqueza pública), coloca esta como subordinada àquela, pois “o todo subordina as suas partes”. O segundo argumento é mais geral e parte da ideia de que todas as ciências práticas são dependentes da ética pois, enquanto aquelas tratam de bens humanos particulares, sendo ciências de bens específicos, esta trata do bem do homem em si mesmo, sendo “a ciência do bem”. Assim, sendo uma ciência prática, a economia também entraria nessa subordinação. Este argumento será melhor explorado na subseção 3.2.2.

3.2.2 Avaliação da validade dos argumentos mencionados em uma acepção mais ampla de economia

Sabe-se que, no cenário atual, a economia é vista de um modo mais amplo do que o assumido por Liberatore. Com efeito, a análise econômica versa tanto sobre decisões individuais de consumidores e produtores quanto sobre variáveis que afetam toda a sociedade, além de poder

lidar com a provisão de bens públicos como a segurança interna e externa e até avaliar como determinado indivíduo distribui o seu tempo e o seu esforço na aquisição de cultura intelectual ou hábitos virtuosos.

Nada obstante, mesmo assumindo esta acepção mais ampla de economia, que abarca tanto o coletivo quanto o individual, tanto a aquisição de bens com dinheiro quanto a alocação mais ampla de recursos escassos para obtenção de bens não disponíveis no mercado, o segundo argumento de Liberatore mantém a sua validade dentro do paradigma escolástico. Para que se entenda o motivo, é útil apresentar algumas divisões que os adeptos de tal filosofia estabelecem no conceito de fim. Hugon (1935, p. 696) explica, do seguinte modo, a diferença entre o fim próximo, intermediário e último:

O fim se distingue em fim *próximo*, fim *intermediário* e fim *último*. O *próximo* é o que se visa de forma imediata, o *intermediário* é aquele ao qual o próximo se ordena e o *último* é aquele a que todo o resto se refere (...). O fim último pode ser ou absoluto (isto é, *simpliciter*) ou relativo e dentro de determinada ordem.¹⁶

Pode-se citar como exemplo um estudante que esteja estudando porque deseja aprender determinado conteúdo, para passar em uma prova de vestibular, para ingressar na faculdade de medicina, para tornar-se médico. Neste exemplo, o aprendizado é o fim próximo ou imediato do estudo, passar na prova e cursar medicina são fins intermediários e tornar-se médico é o fim último dentro desta ordem. O fim absolutamente último seria o fim ao qual todos os outros se ordenariam e em razão do qual o indivíduo faz todas as coisas, que, como explica Lehu (1914, p. 32-33), se identifica com o próprio bem da natureza humana, o sumo bem pleno, o fim “ao qual nada falta na razão de bem devido, caso contrário, ainda haveria algo a se desejar e, desta maneira, não seria mais o fim último”¹⁷.

A economia é, contudo, essencialmente circunscrita a determinado período de tempo e, tendo por foco de sua análise a ação concreta, ordinariamente não vê necessidade de ascender a sua investigação a fins ulteriores àquele que basta para explicar a ação, como se mostrará.

Diz-se que a análise econômica é essencialmente temporal porque as quantidades ofertadas e demandadas não são valores absolutos, mas fluxos por unidades de tempo (Becker, 2017). Dizer que um indivíduo demanda x unidades do bem y não é informativo a não ser que se faça

¹⁶Quarto, distinguuntur finis *proximus*, finis *intermedius*, et finis *ultimus*. Proximus est qui immediate intenditur; intermedius ad quem proximus ordinatur; ultimus ad quem omnia alia referuntur (...) Finis ultimus potest esse talis vel absolute et simpliciter vel relative et in aliquo ordine.

¹⁷“...cui nihil deest ex ratione boni debiti, secus remaneret aliquid desiderandum ultra et sic non esset finis ultimus”.

referência ao período no qual ele as demanda. Alchian (1972, p. 60) ilustra isso dizendo que demandar dois ovos em uma semana não é o mesmo que demandar dois ovos em um ano, por isso dizemos que os ovos são demandados na “*taxa* de dois por semana, ou na *taxa* de 104 por ano, ou na *taxa* de por volta de oito por mês. Todas essas medidas são exatamente a mesma taxa”.

Isso faz com que, ainda que bens como a cultura e a virtude possam entrar na análise econômica, eles entrarão sob o aspecto de “obteníveis pela alocação de recursos escassos dentro de determinado intervalo de tempo”. Assim, no exemplo supramencionado do estudante, o economista poderia, por exemplo, analisar como o estudante divide as 24 horas do seu dia em estudo, ócio e trabalho e postular que as horas de estudo não são apreciadas diretamente, mas em razão do retorno marginal esperado do desempenho na prova por hora estudada. Um modelo mais complicado poderia, até mesmo, postular uma cesta arbitrariamente abrangente dos bens particulares que o indivíduo gostaria de obter se tornando médico, envolvendo, por exemplo, dinheiro, conforto, impacto positivo na sociedade, dentre outros e que as horas de estudo não são apreciadas em si mesmas, mas em razão da utilidade esperada dessa cesta, aplicando diversos descontos de incerteza e preferência intertemporal.

Essa possibilidade teórica da ampliação de um modelo para abarcar fins ulteriores não muda o fato de que a economia é “uma ciência de meios e não de fins” (Mises, 2010, p. 39), que, tomando os fins dos agentes como dados irredutíveis, avalia a alocação mais eficiente de recursos escassos para obtê-los. Ela não visa investigar os motivos do indivíduo buscar este ou aquele fim, apenas avalia como ele influencia no seu uso de recursos limitados.

Isso se manifesta na teoria da preferência revelada, pela qual só conhecemos as preferências dos indivíduos, que não são diretamente observáveis, através de suas escolhas (Varian, 1994). Se, podendo sair para tomar sorvete, o indivíduo decide estudar, isso significa que, no período de tempo relevante, o indivíduo prefere, ao menos fracamente, estudar a tomar sorvete. Se as ações são consistentes, não importa ao economista se o indivíduo está estudando para ser médico ou advogado, se deixou de tomar sorvete porque está de dieta ou porque não gosta do sabor. A economia, portanto, foca a sua análise nas escolhas concretas que se dão em determinado período de tempo e, em sua consideração dos fins, ordinariamente, só ascende até o fim mais próximo possível que baste para explicar a ação em questão, sem ascender a fins ulteriores quando isso não for necessário para explicar a escolha observada e sem nunca ascender ao fim último.

Esta característica da economia de ser uma ciência de meios e não de fins e de não ascender a fins ulteriores faz com que, mesmo com a acepção mais ampla do cenário atual, ela se subordine à ética dentro do entendimento escolástico, pois os meios se ordenam aos fins e os fins mais próximos se ordenam aos fins superiores e “a ordenação das ciências é tomada pelo fim, donde a ciência mais alta seja aquela que esteja ordenada a um fim superior”¹⁸ (Lehu, 1914, p. 16), e a filosofia moral se ordena ao fim último, ao bem do homem enquanto tal, por isso tem primazia com relação às outras ciências práticas.

Há, por fim, um aspecto da teoria escolástica do fim último que tem impactos particulares na economia do bem-estar, a de que operar de acordo com a própria natureza e em ordem ao fim último traz, de acordo com esses autores, verdadeira felicidade e bem-estar. Por isso o fim último de um ser com natureza intelectual também é chamado de beatitude ou felicidade (Lehu, 1914). Isso implicaria, como fora aludido na subseção 3.1, a não correlação perfeita entre satisfação das preferências e o bem-estar, pois, ao fazer algo contrário à sua própria teleologia, o indivíduo não estaria buscando um bem real, mas um bem aparente, que não lhe entregaria o bem-estar intentado.

3.2.2.1 Relação entre a doutrina exposta e a distinção entre preferências intrínsecas e instrumentais

Cumpramos esclarecer a razão pela qual, na subseção 3.2.2, caracterizamos o costume dos economistas de só ascender até o fim mais próximo possível que baste para explicar determinada ação como algo que ordinariamente ocorre, não como algo que ocorre em todos os casos. Tal qualificação se deu, sobretudo, em razão da distinção comumente feita na teoria econômica moderna entre preferências intrínsecas e instrumentais.

Binmore (2009, p. 5-6) explica essa diferença pontuando que, enquanto as preferências instrumentais são tidas como *state-dependent*, isto é, dependem das circunstâncias nas quais o indivíduo se encontra, as preferências intrínsecas, não o são. O autor ilustra isso com o exemplo de uma garota chamada Pandora:

Sabe-se que se está lidando com uma preferência instrumental quando perguntar por que a Pandora tem tais preferências faz a análise avançar. Ela pode dizer, por exemplo, que ela prefere um guarda-chuva a um sorvete porque parece que vai chover e ela não quer se molhar, ou que ela prefere pregar um prego com um martelo ao invés de uma chave de fenda porque isso exige menos tempo e esforço. De forma

¹⁸“Scientiarum ordinatio attenditur ex fine, unde altior est illa quae ordinatur ad superiorem finem”.

mais geral, toda preferência sobre ações será instrumental. Sabe-se que se está lidando com preferências intrínsecas quando não ajuda mais perguntar a Pandora por que ela gosta mais de uma coisa do que de outra, dado que nada de relevante pode acontecer que faça ela mudar de posição. Por exemplo, poderíamos perguntar a Pandora por que ela gosta de vestir uma saia que é duas polegadas mais curta do que as saias de que ela gostava ano passado. Ela pode responder que gosta de estar na moda. Por que ela gosta de estar na moda? Porque ela não gosta de ser ridicularizada por estar fora de época. Por que ela não gosta que riam dela? Porque garotas que são ridicularizadas são menos atrativas para os garotos. Por que ela gosta de ser atrativa para os garotos? Poder-se-ia responder que a evolução fez a maior parte das mulheres assim, mas tal resposta não nos leva a lugar algum, pois não planejamos considerar cenários alternativos em que a evolução fez outra coisa. O fato de que Pandora gosta de garotos pode, portanto, ser, de forma útil, tratado como uma preferência intrínseca. Seu gosto por minissaia é instrumental, porque ele muda com o seu ambiente.

Depreende-se do exemplo de Binmore que, quando o economista ascende até o fim mais próximo possível que baste para explicar uma ação, ele está ascendendo na série de preferências instrumentais até chegar a um ponto em que “nada de relevante pode acontecer que faça o indivíduo em questão mudar de posição”, tal ponto marca a presença de uma preferência intrínseca.

Tais preferências geralmente são, como o nome sugere, certas inclinações intrínsecas dos indivíduos, que permanecem imóveis com mudanças externas. Ainda que toda decisão concreta dependa das circunstâncias, existem certas inclinações internas que independem. Assim, um indivíduo pode, intrinsecamente, preferir sorvete de creme a sorvete de menta, mas escolher comprar o sorvete de menta, mesmo podendo comprar o de creme por querer agradar visitantes em sua casa que preferem o de menta. A presença dos visitantes alterou a escolha concreta do indivíduo, mas não o seu gosto individual, por isso a preferência sobre essa escolha do sorvete de menta ao invés do de creme é instrumental, a sua preferência pelo sorvete de creme no geral é intrínseca.

O ascenso que o economista normalmente faz é, como dito, o referente às preferências instrumentais e as intrínsecas são tidas como dadas, por isso Binmore (2009, p. 6) também diz: “os economistas estão geralmente falando das preferências intrínsecas quando referenciam o *slogan*: *de gustibus non est disputandum*. Em economia do bem-estar, é particularmente importante que as preferências que busquemos satisfazer sejam intrínsecas”.

Também cumpre dizer que, ainda que o exemplo fornecido da Pandora possa sugerir que há certa equivalência entre a distinção da economia moderna entre preferências intrínsecas e instrumentais e a distinção escolástica entre fins intermediários e fins últimos em determinada ordem ou entre a mencionada distinção entre os dois tipos de preferências e a distinção entre

bens úteis e bens honestos e deleitáveis¹⁹, não há tal equivalência: ainda que haja uma frequente coincidência entre as coisas às quais esses conceitos são atribuídos, essa coincidência não é universal e mantém-se uma diferença conceitual, o que se torna claro pelo exemplo fornecido do sorvete. Em tal exemplo, o gosto do indivíduo pelo sorvete de creme não configura fim último em nenhuma ordem, dado que não é algo buscado no referido curso de ação; nem é um bem honesto, dado que o indivíduo não repousa a sua vontade nele; nem sequer é um bem deleitável, mas, antes, uma disposição interna que faz com que algo seja deleitável para o indivíduo.

Desta forma, conclui-se que, assumindo o arcabouço teórico escolástico, o segundo argumento de Liberatore mantém a sua validade, mesmo assumindo a distinção entre preferências instrumentais e intrínsecas. Isso fica mais claro ao se considerar duas coisas: à primeira é que o costume dos economistas é não ascender a sua análise para além das preferências instrumentais, e o motivo disso será explicado na subseção 3.2.2.2; a segunda é que a ascensão sugerida por Binmore para as preferências intrínsecas não seria em ordem ao fim último.

Explique-se: o autor deu o exemplo de uma garota que quer usar minissaia porque quer estar na moda, porque não quer ser ridicularizada, porque quer ser atraente para os rapazes. A análise termina aqui, chegou-se no fim de ser atraente para os rapazes, esse é tido como uma preferência intrínseca. Note-se que essa ascensão é, fundamentalmente, teleológica, ela se dá no âmbito do que os aristotélicos chamam de causa final, é uma ascensão acerca daquilo em razão do que as coisas são feitas, do fim que faz com que elas sejam apetecidas. O próximo passo sugerido por Binmore e que ele decidiu não seguir seria considerar cenários em que a evolução teria feito Pandora ter outros gostos. Essa explicação seria de uma ordem de natureza diferente da anterior, enquanto aquela se referia a uma ascensão na ordem da causalidade final, esta seria a respeito de uma ascensão na ordem da causalidade eficiente: não se buscaria mais entender o fim que Pandora busca ao buscar ser atraente para os garotos, mas o princípio que produziu, nela, esse gosto.

3.2.2.2 Relação entre a doutrina exposta e a falácia da utilidade causal

O mesmo autor aventava outros motivos pelos quais a investigação econômica costuma cessar a sua investigação quando não se pode mais ascender nas preferências instrumentais e

¹⁹“Bem perfectivo [isto é, bem honesto]: algo desejável por si mesmo como completamente conveniente a uma natureza; algo que melhora ou completa a própria natureza do ser que o deseja, distinto do bem meramente útil ou meramente deleitável (...) Bem deleitável: um bem que dá satisfação a um apetite (...) Bem útil: um meio ou instrumento apto a algum propósito, função ou satisfação; algo que não é desejável por si mesmo, mas como um auxílio para a consecução de um outro bem” (Wuellner, 1966, p. 119).

começam as preferências intrínsecas. “Na teoria ortodoxa da decisão”, explica Binmore (2009, p. 4), “a razão [de Pandora] é identificada com a maneira segundo a qual ela considera as suas crenças e preferências ao decidir que ação tomar. A posição ortodoxa, portanto, restringe a racionalidade à determinação de meios ao invés de fins”.

Binmore (2009, p. 8-9) também explica que há certa busca de “livrar a economia da psicologia”, de modo que a teoria da preferência revelada tenha por virtude “não assumir nada sobre as causas psicológicas do nosso comportamento”, o que “não significa que os economistas não acreditem que o nosso comportamento de escolha seja causado pelo que acontece em nossas mentes”, mas que “a teoria da decisão moderna tem sucesso em acomodar a infinita variedade da espécie humana dentro de uma única teoria simplesmente por negar a si o luxo de especular sobre o que acontece dentro da mente de alguém”. Assim, ela “presta atenção no que as pessoas fazem (...) e usa esses dados para deduzir o que elas vão escolher em outras situações”²⁰.

Isso se relaciona com outro motivo de a economia moderna usualmente se abster de prosseguir a sua investigação para além da última preferência instrumental, que é uma busca por evitar a chamada “falácia da utilidade causal”:

Na teoria da preferência revelada, não é verdade que Pandora escolhe *b* ao invés de *a* porque a utilidade de *b* excede a utilidade de *a*. Essa é a falácia da utilidade causal. Tampouco é verdade que Pandora escolha *b* ao invés de *a* porque ela prefere *b* a *a*. Ao contrário, é porque Pandora escolhe *b* ao invés de *a* que nós dizemos que ela prefere *b* a *a* e confere a *b* uma utilidade maior. O preço de abandonar a psicologia para a teoria da preferência revelada é, portanto, alto. Nós temos que abandonar qualquer pretensão de oferecer uma explicação causal do comportamento de escolha de Pandora, favorecendo uma abordagem que é uma mera descrição do comportamento de escolha de alguém que escolhe de forma consistente. A nossa recompensa é que nós ficamos com uma teoria que é difícil de criticar, porque ela tem pouco conteúdo substantivo (Binmore, 2009, p. 19-20).

Quanto a isso, deve-se notar que parece haver certa contradição aparente nas citações de Binmore, que primeiro nega que “os economistas não acreditam que o nosso comportamento de escolha seja causado pelo que acontece em nossas mentes” e, posteriormente, afirma que “não é verdade que Pandora escolha *b* ao invés de *a* porque ela prefere *b* a *a*”, mas, sim, o contrário. Mais adiante, o mesmo também diz: “funções de utilidade são, de fato, construídas a partir de preferências, mas as próprias preferências não são primitivas na teoria da preferência revelada. As primitivas da teoria são as escolhas que Pandora faz ou que se hipotetiza que ela faça”, o

²⁰Esse modo de proceder tem semelhanças com o método de escolástico de partir das coisas mais sensíveis para as mais inteligíveis, ainda que eles não fossem tão modestos quanto às conclusões psicológicas que se poderiam alcançar.

que, a primeira vista, também parece contradizer o que foi dito sobre as preferências serem tidas como dadas.

Tais contradições são, contudo, apenas aparentes, e podem ser dissolvidas com a aplicação do princípio escolástico “*causae ad invicem sunt causae, sed in diverso genere*²¹” e com a distinção entre a ordem entitativa e a ordem cognoscitiva. O princípio diz que é possível que *a* seja causa de *b* e *b* seja causa de *a*, desde que essa causalidade se dê em gêneros diferentes de causalidade. Assim, se um artista faz uma escultura para ganhar dinheiro, o recebimento do dinheiro é a causa dessa ação na ordem da intenção, pois esse fim move o artista a obrar, ao passo que essa ação é a causa do dinheiro na ordem da execução, enquanto que é por causa dela que o dinheiro é obtido.

O mesmo princípio pode ser aplicado ao caso da causalidade mútua entre a escolha e a preferência. A escolha pode ser dita causa da preferência enquanto é a causa do nosso conhecimento acerca da preferência, é uma causa na ordem cognoscitiva, ao passo que a preferência é dita causa da escolha enquanto leva uma pessoa a escolher *a* ao invés de escolher *b*, sendo uma causa na ordem entitativa. Isso é análogo à causalidade mútua entre uma pegada e o animal que deixou uma pegada. Enquanto a pegada é a causa do nosso conhecimento de que um animal a deixou, o animal é a causa entitativa da pegada, pois ele a imprimiu. Autores como Hugon (1927) chamam as causas da ordem cognoscitiva de *causas in cognoscendo* e as causas da ordem entitativa de *causas in essendo*.

3.2.3 Prudência

Prescindindo, contudo, dessas análises de maior abrangência, sabe-se que os objetos de estudo mais comuns e mais característicos da economia se relacionam com os contratos de compra e venda, e é dentro do tratado de tais contratos que Lugo trata da precificação. O tratamento desses contratos integra, como fora mencionado, o tratado da virtude da justiça e, por esta razão, também se relaciona com a prudência, pois esta era considerada a *auriga virtutum*, a guia das virtudes, que dirige e governa todas as outras virtudes na ordem natural e é a razão de sua interconexão (Tyn, 1988).

A prudência foi definida de muitos modos.²² Aristóteles a definiu como o hábito segundo a razão prática, μετὰ λόγου πρακτικῆν, acerca das coisas boas e más para o homem²³. De acordo

²¹ As causas recíprocas são causas, mas em gêneros diversos.

²² Todas as definições de prudência fornecidas aqui são consideradas boas pelos escolásticos, que julgam que elas se referem à mesma coisa. (Billuart, 1869)

²³ “Λείπεται ἄρα αὐτὴν εἶναι ἕξιν ἀληθῆ μετὰ λόγου πρακτικῆν περὶ τὰ ἀνθρώπῳ ἀγαθὰ καὶ κακά.” “Resta,

com a recepção medieval desta definição, ela seria a *recta ratio agibilium*²⁴, a “reta razão” acerca das ações do homem²⁵. Segundo Prümmer (1955, p. 454), uma definição comum entre os escolásticos é a da prudência como “virtude intelectual pela qual, em todas as coisas, sabemos o que é honesto²⁶ e o que é torpe”²⁷. Esta última definição, assim como a de Cícero, que define a prudência como a ciência das coisas que devem ser desejadas e das que devem ser evitadas “*rerum expetendarum fugiendarumque scientia*”²⁸, mostra claramente que esses pensadores não são neutros quanto às preferências dos indivíduos, como dito na seção 3.1, mas postulam uma virtude que estabelece uma regra à qual as preferências individuais devem se adequar.

Tal virtude é a prudência, que dirige os atos humanos ao fim último da vida humana²⁹ (Prümmer, 1955), e tal regra é a razão prática, a razão conforme a norma suprema da moralidade, cuja conformidade pode ser conhecida pela consideração da natureza humana e do fim último (Lehu, 1914). Por isso, Santo Tomás diz que “é do fim último que todas as coisas recebem a sua razão de bem”³⁰, “a retidão da vontade se dá pela ordem devida ao fim último”³¹ e é “pelo fim que todos os atos humanos são regulados”³². Fica, desta maneira, claro que a extensão da prudência é universal, devendo ordenar todos os atos humanos.

3.2.4 Alguns reflexos da doutrina da subordinação da economia à moral no pensamento de Lugo

Como Lugo escreveu sobre economia em uma obra de teologia moral, é útil, para compreender a influência das teses apresentadas nesta subseção no pensamento econômico do jesuíta, considerar a relação entre a prudência e a teologia moral. Na seção 3.2.3, foi dito que a prudência dirige os atos humanos ao fim último, ordenando-os de acordo com determinada

portanto, que ela seja uma disposição verdadeira, acompanhada de razão prática, acerca dos bens e males humanos.”, livro 6, capítulo 5. Literalmente, a expressão grega significa segundo a prática da razão, mas na filosofia, o termo razão prática é comum.

²⁴“Nam prudentia est recta ratio agibilium circa unius hominis bona vel mala, idest suiipsius.” Santo Tomás de Aquino Sententia Ethic., lib. 6 l. 7 n. 2.

²⁵Ou, mais literalmente, acerca “das coisas que o homem pode agir”, para se diferenciar da arte, que é a *recta ratio factibilium*, ou a reta razão acerca das coisas que o homem pode fazer.

²⁶Honesto, aqui, significa aquilo que é moralmente bom, que pode ser desejado segundo a reta razão.

²⁷“*Virtus intellectiva, qua in quovis negotio occurrente novimus quid honestum sit, quid turpe.*”

²⁸“...prudentiam enim, quam Graeci φρόνησιν dicunt, aliam quandam intellegimus, quae est rerum expetendarum fugiendarumque scientia.” De officiis, livro 1

²⁹A prudência pode ser ou perfeita ou imperfeita. Esta dirige os atos a algum fim honesto particular, como navegar ou negociar, aquela, dirige ao fim último da vida humana. Os escolásticos também acreditam em uma prudência infusa que dispõe as pessoas ao fim último sobrenatural. (Billuart, 1869)

³⁰“*Finis igitur ultimus est a quo omnia rationem boni accipiunt*” Summa Contra Gentiles, l.1, c.40

³¹“*Rectitudo voluntatis est per debitum ordinem ad finem ultimum*” I^aII^ae, q. 4, a. 4.

³²“*Per finem autem oportet quod regulentur omnes actus humani*” I^aII^ae, q. 109, a. 8.

regra. Santo Tomás³³ explica que, para que isso seja feito, é necessária a aplicação de princípios gerais a coisas particulares, exigindo-se, para isso, o conhecimento de ambos.

Prümmer (1955, p. 456) explica que esses princípios são “explicados e ilustrados de forma científica pela ciência da teologia moral”, por isso a teologia moral é considerada uma “regra objetiva segundo a qual a prudência deve se formar”³⁴. O que foi dito sobre a teologia moral também pode ser dito sobre a ética³⁵, pois ela, como explica Gredt (1961, p. 339), também “deduz e mostra, a partir da essência do homem, como ele deve apetecer e atingir o fim último”³⁶.

Lugo, portanto, ao escrever sobre economia, visava explicar os princípios gerais que deviam ser aplicados, por pessoas concretas, a ações particulares. Assim, ele explica, por exemplo, o que determina o preço justo em um leilão para que os indivíduos, ao participarem de leilões, apliquem o que ele disse observando a justiça do preço nas circunstâncias específicas em que eles se encontram.

A aceitação dessa subordinação da economia à moral e essa preocupação em apresentar os princípios que informam as ações particulares se manifestam em diversos aspectos da obra do jesuíta. Isso se ilustra no tratado dos contratos em geral, quando Lugo explica que contratos com objetos ilícitos são inválidos e que o dolo ou o erro podem tornar um contrato inválido. O tema dos contratos com objetos ilícitos será retomado na subseção 5.4 e o motivo e o modo pelo qual o erro pode irritar um contrato será explicado na subseção 4.3.1.

Há, contudo, uma tese que, apesar de parecer trivial, possui aplicações dignas de nota dentro do pensamento de Lugo: a de que aquilo sobre o qual o vendedor não possui nenhum direito, que não lhe pertence de nenhum modo, não pode ser por ele vendido. Isso porque, como explica o jesuíta, “a intenção de transferir o domínio é necessária à venda”³⁷ (Lugo, 1893, p. 319). Billuart (1869, p. 444) diz que, de forma geral, “podemos vender todas as coisas que são apreciáveis por um preço (...) e que são nossas, ou em coisa, ou em esperança, ou em direito, ou em crédito, ou o que quer que seja do nosso direito, a não ser que sejamos proibidos por

³³ II^a II^{ae}, q. 47, a. 3.

³⁴ “*Scientia Theologiae moralis est regula obiectiva iuxta quam prudentia efformari debet, et nulla datur vera prudentia, quae sit difformis istae regulae*”

³⁵ “A ética se diferencia da teologia moral à medida que esta, apoiada na divina revelação, versa sobre a ordenação dos atos humanos a um fim sobrenatural (...) aquela, contudo, apenas com as luzes da razão natural, dirige esses mesmos atos a um fim possível às forças naturais.” (Gredt, 1961, p. 340). “*Ethica differt a Theologia morali, quatenus haec divinae Revelationi innixa, versatur circa actuum humanum ordinandum in finem supernaturalem (...) illa autem ope solius rationis naturalis eundem actum in finem dirigit viribus naturalibus possibilem.*”

³⁶ “*In Ethica idem ex essentia hominis deducetur et ostendetur, quomodo homo actibus suis hunc finem (id est finem ultimum) appetere et attingere debeat*”.

³⁷ “*Sermo enim est de contractu in quo deest intentio transferendi dominium; haec enim intentio necessaria est ad venditionem...*”.

alguma lei específica”.³⁸ Ou seja, o vendedor só pode vender o que é seu de algum modo, pois “ninguém pode transferir um direito maior do que o que de fato possui”.

Considerando esse princípio, Lugo (1893, p. 324) afirma que o vendedor não pode vender o que já pertence ao comprador, dizendo “não posso comprar validamente uma coisa minha, a não ser que o vendedor possua algum direito ou alguma parte nela”. Por causa disso, Lugo também dirá que “não se pode vender um pão mais caro para um faminto porque o comprador está com muita fome, nem se pode vender mais caro uma coleção de ervas para uma pessoa que sabe um modo secreto de fazer, com elas, um medicamento precioso”.³⁹ A ideia é que a necessidade de um comprador individual pertence a ele, não ao vendedor, e o mesmo pode ser dito sobre o seu conhecimento ou habilidade que lhe permite ter maior utilidade ou um maior lucro posterior com a coisa comprada. Isso faz com o que o vendedor não possa cobrar, de um comprador individual, mais do que cobraria ordinariamente em razão dessas coisas. A mesma tese é bem explicada por Billuart (1869, p. 431):

Pergunta-se se, mesmo o afeto singular do comprador para a coisa a ser comprada, ou a sua utilidade ou necessidade particular é um título legítimo que permite vendê-la por mais do que vale. Eu respondo de forma negativa. Primeiro, porque esta utilidade é acrescentada ao comprador ou a indigência que o oprime não são do vendedor, mas do próprio comprador, e ninguém pode, sem injustiça, vender o que não é seu. Segundo, porque, como foi dito anteriormente, o valor ou o preço da coisa é avaliado pela utilidade comum, não pela utilidade ou necessidade de uma pessoa particular, caso contrário, seria lícito vender um pão mais caro a um indigente morrendo de fome do que a um rico, o que é absurdo.

No segundo argumento, Billuart diz que o preço da coisa é avaliado pela utilidade comum. Essa tese é a seguida por Juan de Lugo e será explicada na subseção 4.3. Note-se, contudo, que, ainda que o afeto ou a necessidade do comprador não pertençam ao vendedor, o seu próprio afeto e a sua própria utilidade lhe pertencem, por isso pode, em razão deles, aumentar o preço, por isso, na seção sobre o que faz com que o preço justo se altere, Lugo diz:

Contudo, não basta, para aumentar o preço, uma maior necessidade do comprador que precisa mais da coisa ou que, com ela, tem a oportunidade de um grande lucro (...) Se, contudo, o vendedor precisar particularmente de tal coisa, ou temer algum dano se a vender, ou tiver algum afeto específico pela coisa, pode, por esses motivos, aumentar o preço tanto quanto se possa prudentemente estimar isso, não porque o valor da coisa aumente por causa do afeto, dano ou necessidade privada do vendedor, mas

³⁸Billuart também exclui a possibilidade de se vender coisas espirituais ou coisas anexas às espirituais, o que ele classifica como simonia.

³⁹Subseção 7

porque pede algo além do preço justo da coisa, não por causa da coisa em si, mas por causa do seu afeto ou dano, que também é estimável por um preço. Contudo, o afeto do comprador ou a sua indignação não podem ser vendidos.

Considerando essa tese, pode-se concluir que Lugo e outros escolásticos se oporiam àquilo que a economia moderna chama de discriminação de preço de primeiro grau. Tal conceito se refere ao ato do vendedor vender “unidades diferentes do produto a preços diferentes e esses preços podem ser diferentes de pessoa para pessoa. Isso é algumas vezes conhecido como o caso de discriminação perfeita de preços” (Varian, 1994, p. 460). Isso será retomado na subseção 4.3.2.

3.3 A Justiça

3.3.1 A virtude da justiça em si mesma

A importância de uma boa compreensão da virtude da justiça para o estudo da economia escolástica se torna patente pelas palavras de Monsalve (2002, p. 113), que diz:

Sem dúvidas, a virtude da justiça é o elemento central que sustenta o edifício do pensamento econômico dos doutores escolásticos. As suas reflexões e análises sobre os diferentes tipos de contratos e relações econômicas não são senão um intento de velar pelo respeito à virtude da justiça.

Lugo começa a sua exposição sobre o preço justo dizendo “A justiça deste contrato (isto é, do contrato de compra e venda) depende, em grande parte, da justiça do preço, pois a igualdade entre os contratantes que a justiça exige não se mantém caso haja excesso ou falta: parece, portanto, que há, de fato, um preço justo que deve ser exigido e dado pelo comprador.” Assim, o autor atrela a existência do preço justo a uma exigência da justiça, que estabelece a necessidade de certa igualdade entre os contraentes. Para que se entenda esse argumento, é necessário compreender a natureza da virtude da justiça de acordo com o pensamento escolástico e em que consiste a igualdade que ela exige.

A definição de justiça dada pelo jurista Ulpiano e incorporada no código civil romano é “vontade constante e perpétua de dar a cada um o que é seu direito”⁴⁰. Tal definição foi recebida pelos teólogos escolásticos com Santo Tomás⁴¹ e é explicada por Lugo (1868, p. 445) na primeira seção de seu tratado “de iustitia et iure”.

⁴⁰“Iustitia est constans et perpetua voluntas ius suum cuique tribuendi.”, do Digesto de Justiniano, disponível em: <https://www.thelatinlibrary.com/justinian/digest1.shtml>

⁴¹II^aII^{ae}, q. 58, a. 1.

O jesuíta explica que a justiça é chamada de “vontade”, porque ela é “um ato ou hábito da vontade”, ou seja, ela está na faculdade da vontade, diferente da prudência, que está no intelecto. Ela é, ainda, dita “constante”, porque “ainda não há virtude da justiça se um homem só age de forma justa uma ou outra vez⁴²” (Prümmer, 1955, p. 65) e “perpétua”, porque quer que os direitos alheios sejam sempre respeitados. Por último, diz-se que a justiça visa dar a cada um o seu direito, ou o que lhe é devido. Lugo⁴³ explica que “por essa última partícula, se explica o objeto próprio da justiça, pelo qual ela se diferencia das demais virtudes: dar a cada um o seu direito (...) seja reparando se o direito foi lesado, seja conservando, ou não lesando, se ainda está íntegro”.

Deve-se, contudo, explicar em que consiste esse “direito” que é o objeto da justiça. Juan de Lugo explica que o nome “direito” possui muitas acepções, mas aquela que corresponde ao objeto da justiça é “o justo ou o igual que é devido a alguém”. O motivo dessa equivalência entre “justo” e “igual” no que tange ao objeto da justiça é assim explicado por Santo Tomás: “O que é próprio da justiça, dentre todas as virtudes, é ordenar o homem no que diz respeito às coisas que se referem ao outro. Implica, portanto, certa igualdade, como o próprio nome demonstra. Com efeito, diz-se comumente que aquelas coisas que se adequam são ajustadas.” Este primeiro argumento exige certa explicação, pois não é tão claro em português. No original, é dito “*ea quae adaequantur iustari*”⁴⁴. Trata-se de um argumento etimológico que parte do fato de que “*adaequantur*” vem da palavra “*aequum*”, que quer dizer “igual”, ao passo que “*iustari*” vem da palavra “*iustum*”, que significa “justo”, que, por sua vez, vem de “*ius*”, direito. O Aquinate, então, continua:

A igualdade, contudo, diz respeito ao outro, ao passo que as outras virtudes aperfeiçoam o homem apenas nas coisas que lhe convém segundo si mesmo (isto é, individualmente, sem considerar a sua relação com os outros) (...) A retidão, contudo, que está na obra da justiça, além da sua comparação com o agente, se constitui por uma comparação com o outro, pois se diz que, em nossas obras, é justo aquilo que corresponde, segundo certa igualdade, ao outro, como a recompensa devida por um serviço prestado...

Essa igualdade é, portanto, certa correspondência, certa adequação com o que se deve a alguém. Como explica Lugo (1865, p. 446), “o que se entende por igualdade? Dizes: que

⁴²Com efeito, a virtude é um hábito

⁴³No lugar citado.

⁴⁴Essa palavra “*iustari*” é incomum. De acordo com a *Editio Leonina*, há manuscritos nos quais esse trecho contém expressões alternativas, como “*iusta esse*” ou “*ius dare*”. Seguindo a formulação de tais manuscritos, a conexão entre a justiça e a igualdade seria ainda mais manifesta.

alguém tenha tanto quanto lhe é devido”. Assim, a igualdade, enquanto objeto da justiça, é um conceito mais estrito que a igualdade em geral, pois o que a justiça busca é uma igualdade com aquilo que é devido a alguém, portanto, uma “igualdade devida”. Por isso, Lugo (1865, p. 469) diz “nem toda desigualdade é viciosa e objetivamente má, mas apenas a que é contrária à igualdade devida”.

A justiça, assim, se distingue das outras virtudes morais porque estas aperfeiçoam o homem quanto a si mesmo, por exemplo, levando-o a não comer demais pela temperança, ou a não deixar o medo impedi-lo de fazer o que é bom pela fortaleza, ao passo que a justiça aperfeiçoa o homem quanto a um outro, assim, não comete fraudes, nem tira do outro o que é seu.

Escólio: o que faz com que algo seja devido a alguém?

Diante do exposto, inquire-se o que faz com que algo seja devido a alguém. Quanto a isso, os escolásticos dizem que o direito que é o objeto da justiça, isto é, aquilo que é devido a alguém, é também chamado de direito passivo, porque depende do direito ativo, que é entendido como uma faculdade legítima de se fazer, possuir, exigir ou omitir algo (Billuart, 1869). Nessa segunda acepção, o direito é aquilo que o indivíduo tem e que faz com que algo seja devido a ele.

Desta forma, quando se diz que alguém tem, por exemplo, direito à alimentação, o direito ativo é o direito à alimentação, o direito passivo é a própria alimentação que é devida a essa pessoa. Assim, diz-se, na primeira acepção, que o devedor deu, ao credor, o seu direito quando lhe dá o que lhe devia e, na segunda, que o credor tem direito ao que o devedor lhe deve. Há distinção real entre o direito passivo e o ativo, pois, antes de receber, do devedor, o que lhe é devido, o credor não tem o seu direito passivo, porque ainda não tem a coisa mesma que lhe é devida, mas tem o direito ativo, porque, se a coisa lhe é devida, ele tem algo que faz com que ela o seja.

Este direito ativo é, por sua vez, causado pela lei ou pelo complexo de leis com os quais se determina que algo seja justo. Por isso, Billuart (1869, p. 2) diz que é da lei que “o direito, tomado em sua segunda acepção, depende, pois que alguém tenha direito a algo se deve ao fato de que isso lhe foi concedido ou pela lei natural, ou pela lei positiva...”. A disjunção mencionada pelo autor se deve ao jusnaturalismo escolástico, que defende uma lei natural que deriva dos próprios princípios da natureza humana, estabelecendo direitos e obrigações que vão além dos estabelecidos pela lei positiva, que, por sua vez, não pode contradizer a natural sob pena de

perder a sua validade moral (Prümmer, 1955).

Explicada essa terminologia, pode-se entender mais perfeitamente em que consiste a igualdade buscada pela justiça, que é “a igualdade perfeita que deve ser constituída entre a coisa ou ação estritamente devida e o direito ativo do outro a ela”⁴⁵ (Billuart, 1869, p. 541).

Quanto aos assuntos abordados neste escólio, muito pode ser dito, mas se aprofundar nisso excede o escopo desta dissertação. Convém, contudo, assinalar que os contratos, inclusive os de compra e venda, também derivam das mencionadas leis e podem causar o direito ativo e que o direito de propriedade sobre algo, frequentemente transferido pelo contrato de compra e venda, é uma das espécies principais de direito ativo.

3.3.2 A divisão da justiça em comutativa e distributiva

A justiça se divide em justiça distributiva e justiça comutativa. Lugo (1865, p. 461) diz que essa é a “primeira e célebre divisão da justiça”, em que a justiça “comutativa é aquela que versa sobre trocas e contratos, ao passo que a distributiva é a que distribui os benefícios e encargos comuns entre os membros da comunidade”⁴⁶. O mesmo autor também invoca essa distinção em sua argumentação sobre o preço justo consistir em algo indivisível e oculto para nós, onde ele diz: “a justiça comutativa se diferencia da justiça distributiva em que esta diz respeito à igualdade geométrica, enquanto aquela diz respeito à igualdade aritmética, ou matemática, que consiste em algo indivisível”. Diante disso, torna-se patente a necessidade de se compreender essa divisão da justiça em distributiva e comutativa, bem como a entre a igualdade geométrica e a aritmética para bem entender a doutrina de Juan de Lugo sobre o preço justo.

Essa divisão, cuja origem remonta a Aristóteles⁴⁷, foi aceita, de forma generalizada, pelos escolásticos após Santo Tomás de Aquino⁴⁸. Este explica que, enquanto a justiça comutativa se refere à vigente nas relações entre as partes de um todo, por exemplo, no contrato feito por dois indivíduos, que são partes de uma sociedade, a justiça distributiva se refere à relação do todo para com suas partes, como no caso da distribuição de bens comuns para os membros dessa sociedade. Essas duas justiças são chamadas de particulares, pois ambas se referem a indivíduos. Mesmo a justiça distributiva, que parte do todo, tem como termo de referência o que é

⁴⁵“*Objectum formale quod iustitiae est aequalitas perfecta constituenda inter rem seu actionem stricte debitam ex una parte, et ex altera jus activum alterius ad illam*”.

⁴⁶“*Prima et celebris divisio iustitiae est in commutativam et distributivam, de qua divisione agit S. Th. in praesenti quaestione LXI. Commutativa est, quae versatur in commutationibus et contractibus: distributiva quae distribuit commoda, vel onera communia inter partes communitatis*.”

⁴⁷Ética a Nicômaco livro V.

⁴⁸II^aII^{ae} q. 61 a. 1.

particular⁴⁹. Pode-se, ainda, falar em uma justiça geral ou legal que é a dos indivíduos para com a comunidade. Tudo isso é, assim, compendiado pelo Cardeal Caetano ao comentar o artigo da Suma Teológica em que Aquino traça essa distinção:

No primeiro artigo da questão 61, vê-se que as três espécies de justiça derivam das três ordens que existem dentro de um todo. Há a ordem das partes entre si, do todo às partes e das partes ao todo. Do mesmo modo, há tripla justiça, a legal, a distributiva e a comutativa. A legal dirige as partes ao todo, a distributiva, o todo às partes, a comutativa, por fim, as partes entre si. Mas estas duas se chamam justiça particulares, aquela, justiça geral. (Caetanum, 1897, p. 35)⁵⁰.

Ocorre, porém, que, como foi mencionado, a igualdade que a justiça comutativa busca é diferente da que busca a justiça distributiva, sendo aquela chamada de aritmética e esta de geométrica. A primeira, busca uma igualdade entre coisas, a segunda, entre proporções. Na justiça que ordena as relações entre os particulares, se um indivíduo deve 100 a outro, deve entregar-lhe exatamente 100, independente das características do credor, como seus méritos particulares ou sua riqueza. A equivalência é entre coisas, assim, diz-se que um salário é justo quando corresponde ao serviço prestado.

Na justiça distributiva, contudo, a comparação principal não é entre coisas, mas entre as pessoas às quais os benefícios ou encargos serão distribuídos. Assim, nos estados modernos de bem-estar social, comparam-se as pessoas segundo a sua indigência na distribuição de benefícios sociais e, em concursos públicos, os candidatos são comparados segundo o seu desempenho em avaliações na distribuição de cargos públicos. Lugo (1865, p. 462) explica que a comparação entre pessoas pertence à essência da justiça distributiva, de modo que, mesmo no caso em que apenas uma pessoa participa de um concurso para obter algum benefício ou cátedra, “ainda é feita a comparação, pois ela é comparada com aquelas que não vieram ao concurso e, consequentemente, não têm tanto mérito quanto a que compareceu”⁵¹. Deste modo, pode-se entender o motivo de a igualdade geométrica ser dita uma igualdade entre proporções: a distribuição é proporcional aos méritos daqueles aos quais os bens são distribuídos, ainda que estes méritos

⁴⁹Na filosofia escolástica, as relações, bem como as operações e faculdades, são especificadas pelos seus termos, então, se uma relação partir de A para B, ela é especificada por B.

⁵⁰*In articulo primo quaestionis sexagesimae primae nota quod iuxta triplicem ordinem inventum in aliquo toto, triplex species iustitiae invenitur. Invenitur siquidem ordo partium inter se, et ordo totius ad partem, et ordo partium ad totum. Et similiter iustitia triplex: legalis, distributiva et commutativa. Legalis enim dirigit partes ad totum, distributiva vero totum ad partes, commutativa demum partes inter se. Sed hae duae vocantur iustitiae particulares, illa generalis.*

⁵¹“*In secundo vero casu, quando unus solus est qui veniat ad concursum, adhuc fit comparatio, quia nimirum ille comparatur cum aliis qui non veniunt ad concursum, et per consequens non habent tantam dignitatem et meritum, quantum habet iste, ut ei conferatur cathedra vel beneficium.*”

não sejam entendidos do mesmo modo em todas as sociedades e em todas as distribuições, o que é claro pela comparação entre os exemplos dados e é afirmado por Santo Tomás⁵².

Quanto à justiça comutativa, que é a de maior interesse para esta dissertação, deve-se considerar, ainda, que, ao menos na prática⁵³, ela nem sempre consistirá em algo indivisível, como explica Scotus (1894, p. 283):

Essa igualdade, contudo, que é a segundo a reta razão, não consiste em algo indivisível (...) ao contrário, neste meio, que é considerado pela justiça comutativa, há grande latitude, de modo que não se exija o atingimento de um ponto indivisível de equivalência entre uma coisa e outra, pois isso seria quase impossível de atingir para os contraentes. Na verdade, em qualquer ponto dentro dos extremos (da latitude) que (a troca) seja feita, é feita de forma justa. Às vezes se conhece quanto é essa latitude e qual a sua extensão pela lei positiva e, às vezes, pelo costume (...) às vezes, contudo, deixa-se ao arbítrio dos próprios comutantes, de modo que, consideradas as necessidades de cada um, considerem ter dado e recebido coisas equivalentes, pois são demasiado duros os contratos nos quais os contraentes não se dispõem a, mutuamente, abrir mão de algo daquela justiça indivisível, de modo que haja alguma doação. E, se este costume dos contraentes é, de algum modo, fundado naquele princípio da lei natural que diz ‘faça aos outros o que quer que façam a ti’, é provável que, quando ambos os contraentes estão contentes, ambos querem dispensar o outro se tiver falhado em atingir a obrigação exigida pela justiça.⁵⁴

Por esta razão, o preço justo não era visto como um único número, como $x > 0$, mas

⁵²“Na justiça distributiva, algo é dado a alguma pessoa privada enquanto aquilo que é do todo é devido à parte. O que é maior quanto maior for a principalidade que a parte tem dentro do todo. Por isso, na justiça distributiva, tanto mais a alguém é dado dos bens comuns quanto maior a principalidade que a pessoa tiver na comunidade. Esta principalidade, em uma comunidade aristocrática é avaliada a partir da virtude, em uma oligárquica, segundo as riquezas e, em outras, de outro modo. Por isso, na justiça distributiva, o meio não é tomado segundo uma igualdade entre coisas, mas segundo a proporção entre as coisas e as pessoas, de modo que, do mesmo modo que uma pessoa exceder outra, a coisa que lhe é dada exceda à que é dada a outra. Por isso diz o Filósofo que tal meio é segundo uma proporção geométrica, na qual não se considera o que é igual segundo a quantidade, mas segundo a proporção.” II^a II^{ae} q. 61 a. 2. “*Respondeo dicendum quod, sicut dictum est, in distributiva datur aliqui privatae personae in quantum id quod est totius est debitum parti. Quod quidem tanto maius est quanto ipsa pars maiorem principalitatem habet in communitate. Quae quidem principalitas in aristocratica communitas attenditur secundum virtutem, in oligarchica secundum divitas, in democrática secundum libertatem, et in aliis aliter. Et ideo in iustitia distributiva non accipitur medium secundum aequalitatem rei ad rem, sed secundum proportionem rerum ad personas, ut scilicet, sicut una persona excedit aliam, ita etiam res quae datur uni personae excedit rem quae datur alii. Et ideo dicit philosophus quod tale medium est secundum geometricam proportionalitatem, in qua attenditur aequale non secundum quantitatem, sed secundum proportionem.*”.

⁵³Diz-se “ao menos na prática” porque Lugo, concedendo a continuidade prática do preço justo, afirma certa indivisibilidade real, como se verá na subseção 4.4. Esta era, contudo, uma questão disputada na época.

⁵⁴*Ista autem aequalitas secundum rectam rationem non consistit in indivisibili, sicut dicit quidam Doctor, motus ex hoc, quia iustitia habet tantum medium rei, sed caeterae virtutes medium rationis. Hoc enim falsum est, ut declaratur lib 3. dist. 3. quaest. 1. imo in isto medio, quod iustitia commutativa respicit, est magna latitudo, et intra illam latitudinem non attingendo indivisibili punctum aequivalentiae rei et rei, quia quoad hoc, quasi impossibile esset commutantem attingere, et in quocumque gradu circa extrema fiat, iuste fit. Quae autem sit ista latitudo et ad quantum se extendat, quandoque ex lege positiva, quandoque ex consuetudine innotescit; lex enim rescindit contractum, ubi contrahens decipitur ultra medietatem iusti pretii, tamen infra illud, si ex alio apparet iniustitia, debet restitutio fieri correspondens. Quandoque autem relinquuntur ipsis commutantibus, ut pensata mutua necessitate reputant sibi mutuo dare aequivalens hinc inde, et accipere; durum est enim inter homines esse contractus in quibus contrahentes non intendunt aliquid de illa indivisibili iustitia remittere sibi mutuo, ut pro tanto omnem contractum concomitetur aliqua donatio. Et si iste est modus commutantium, quasi fundatus super illud legis naturae: Hoc facias alii, quod tibi vis fieri, satis probabile est, quod quando sunt mutuo contenti, mutuo volunt sibi remittere, si secundum aliquid deficiunt ab illa iustitia requisita.*

como um *continuum* $[a, b] \subset \mathbb{R}$ dentro do qual se pode comprar e vender de forma justa. Saiba-se, contudo, que, ainda que essa tese de que o preço justo possui certa latitude tenha sido acatada, de forma generalizada, depois de Scotus, a sua justificativa a partir da presença da doação nos contratos de compra e venda não é aceita por todos. Retomar-se-á este assunto da continuidade do preço justo na subseção 4.4.

4 O preço justo

4.1 O preço justo em geral

“O preço é o valor da coisa expresso em dinheiro” (Prümmer, 1955, p. 251). Royo Marin (1996, p. 628) explica que o valor da coisa que é expresso pelo dinheiro é o seu valor econômico, que pode ser dividido em usual e comutativo e explica, assim, essa distinção:

O valor econômico pode ser *usual* ou *comutativo*. (A) O valor usual é aquele que as coisas têm em razão de sua aptidão intrínseca⁵⁵ para satisfazer, *direta e imediatamente* as necessidades humanas (alimentação, vestido, habitação, etc). Funda-se, principalmente, nas qualidades físico-químicas das coisas, ainda que não se identifique apenas com a sua utilidade própria ou intrínseca, levando em conta outros elementos, como o grau de necessidade individual, etc. (B) O valor comutativo, ou propriamente econômico é o que as coisas têm em razão de sua aptidão para serem *trocadas por outras* no comércio humano por sua utilidade *comum*, ou seja, enquanto aptas para satisfazer os gostos e necessidades comuns dos homens. Se funda, em grande parte, no valor usual, mas também depende de outros elementos, principalmente do trabalho e gastos de produção⁵⁶, de sua maior ou menor abundância, da estima dos homens, que muda muito segundo os diversos costumes, culturas, épocas, etc, e de outros fatores semelhantes.

O mesmo autor, então⁵⁷, explica que “o preço justo é o que equivale ao valor econômico de um objeto”. Por essa razão, o artigo onde Aquino (1897, p. 147) defende a existência do preço justo e com comentários ao qual grande parte da literatura escolástica posterior sobre isso foi escrita recebe o nome “se alguém pode, de forma lícita, vender uma coisa por mais do que ela vale”. Em tal artigo, o mesmo diz:

A compra e a venda, consideradas em si mesmas, parecem ter sido introduzidas pela utilidade comum de ambos (comprador e vendedor), quando um precisa do que o outro possui e vice-versa, o que se evidencia pelo que Aristóteles disse no primeiro livro da Política⁵⁸. Ora, o que foi introduzido para a utilidade comum não deve ser mais penoso para um do que para outro e, por isso, o contrato deve ser instituído segundo a igualdade da coisa entre eles. A quantidade das coisas que servem para os usos humanos, contudo, são medidas segundo o preço que lhes é dado. Para tal fim, foi inventada a moeda, como é dito no quinto livro da Ética a Nicômaco⁵⁹. Por essa

⁵⁵Com isso, quer-se dizer, apenas, que a capacidade da coisa de satisfazer os desejos humanos depende de suas características: trivialmente, se a água serve para matar a sede, é porque há uma característica dela que a torna apta para este uso. Não se aborda, aqui, o problema de qual a fonte imediata do valor econômico. Esta, para Lugo, é a estimação comum e subjetiva da utilidade da coisa em ordem aos usos humanos, como se verá na subseção 4.3.

⁵⁶Há certa controvérsia acerca do modo pelo qual se pode dizer que ele depende dessas coisas. Isso será abordado na subseção 4.3.2.1

⁵⁷Ibid. p. 630

⁵⁸Cap. III, n. II

⁵⁹Cap. V, n. II.

razão, se o preço exceder a quantidade do valor da coisa ou o contrário, a igualdade da justiça não será mantida.⁶⁰

Esse argumento foi acatado por Lugo, e parte da ideia de que o contrato de compra e venda não deve, em si mesmo, favorecer mais uma das partes do que a outra. Estando, como fora mencionado, dentro do escopo da justiça comutativa, não há uma comparação de pessoas⁶¹, mas ambas partes estão em condição de igualdade dentro dos termos contratuais. Disso, conclui-se a necessidade de adequar o preço cobrado ao valor da coisa como uma regra geral. Saiba-se, contudo, que essa regra admite o que pode ser caracterizado como certas exceções, algumas das quais já foram mencionadas pelo próprio Aquinate no artigo citado e que receberam amplo tratamento por autores posteriores. Nada obstante, antes de se analisarem tais exceções, devem-se mencionar os tipos de preço justo e explicar de onde provém esse valor ao qual o preço deve se adequar.

4.2 Divisão do preço justo em legítimo e natural

Lugo, junto com a maior parte dos escolásticos tardios, divide o preço justo em legítimo ou legal, e vulgar, ou natural. Outros autores adicionam um terceiro tipo de preço à partição, o chamado convencional. Essa segunda partição será abordada na subseção 5.2.

O preço legal é o estabelecido pela autoridade pública que, segundo o autor, deve ser observado pelos compradores e vendedores caso exista, a não ser que conste que a autoridade o estabeleceu por motivos injustos como ódio pelos vendedores, grande ignorância ou, ainda, por ter sido subornado.

O preço natural, por sua vez, é o que não é determinado pela lei, mas que é comumente observado dentro de determinado tempo e de determinada localidade. Segundo Prümmer (1955, p. 252), ele também pode ser chamado de preço de mercado. É sobre este preço que Lugo fala coisas de maior interesse econômico. Por essa razão, esta dissertação se deterá mais nele.

⁶⁰*Si autem, fraud deficit, tunc de emptione et venditione dupliciter loqui possumus. Uno modo, secundum se. Et secundum hoc emptio et venditio videtur esse introducta pro communi utilitate utriusque: dum scilicet unus indiget re alterius et e converso, sicut patet per Philosophum, in I polit. Quid autem pro communi utilitate est inductum, non debet esse magis in gravamen unius quam alterius. Et ideo debet secundum aequalitatem rei inter eos contractus institui. Quantitas autem rerum quae in usum hominis veniunt mensuratur secundum pretium datum ad quod est inventum numisma, ut dicitur in V Ethic. Et ideo si vel pretium excedat quantitatem valoris rei, vel e converso res excedat pretium, tollit iustitiae aequalitas. Et ideo carius vendere aut vilius emere rem quam valeat est secundum se iniustum et illicitum.*

⁶¹Lugo (1865) explica que há casos em que a justiça comparativa também considera a igualdade geométrica, como no caso de um devedor que deve para múltiplos credores e, não podendo quitar toda a sua dívida de uma vez, paga mais para aquele para quem ele deve mais, mas a igualdade que a justiça comutativa busca sempre e de forma própria é a aritmética.

Uma das principais diferenças entre os dois tipos de preço justo é que, ao contrário do natural que, como fora mencionado, é um *continuum*, possuindo certa latitude, o preço legal era visto como um ponto indivisível, um único número $x \in X \subset \mathbb{R}$, ainda que se admitisse cobrar mais do que ele caso ele tivesse sido estabelecido para beneficiar os vendedores e menos caso tivesse sido estabelecido para beneficiar os compradores. Mesmo nesses casos, contudo, dever-se-iam observar os limites do *continuum* do preço natural.

O preço legal, p_L , portanto, pode ser visto como o limite de uma restrição. Suponha que ele tenha sido instituído em benefício dos compradores. Em tal caso, para que um determinado preço seja justo, ele terá que respeitar o limite estabelecido⁶² e, portanto, terá que ser menor que o preço legal, então se p é justo, $p \leq p_L$. Se, contudo, ele tiver sido instituído em benefício dos vendedores, para que um preço seja justo, ele deve ser maior do que o limite estabelecido: p é justo $\implies p \geq p_L$. Desta forma, havendo a fixação de determinado preço legal, para que determinado preço cobrado seja justo, ele terá que estar dentro do intervalo entre o preço legal e o limite superior do preço natural p_N^{sup} no caso de estabelecimento de preço em favor dos vendedores⁶³:

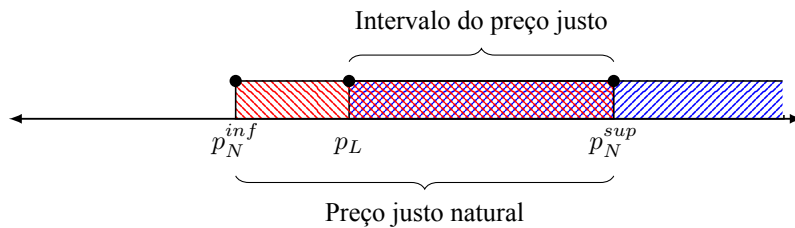


Figura 1: Preço estabelecido em favor dos vendedores.

No caso de estabelecimento de preço em favor dos compradores, contudo, deve estar entre o preço legal e o limite inferior do preço natural p_N^{inf} .

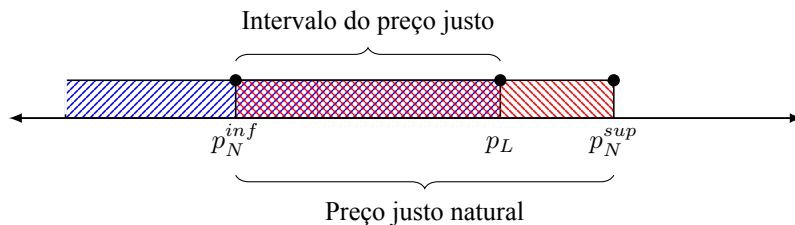


Figura 2: Preço estabelecido em favor dos compradores.

⁶²Caso o estabelecimento de tal limite tenha sido justo, o que nem sempre é o caso, mas está sendo assumido aqui por fins de ilustração.

⁶³Todas as figuras são próprias, salvo quando se especificar o contrário.

Há, ainda, o cenário em que determinado bem não é comumente vendido no mercado. Lugo lida com este caso na subseção sobre as coisas raras e singulares, e ele será abordado na seção 5.2 desta dissertação.

Deve-se notar, ainda, que essa divisão do preço justo entre o legal e o natural mostra que a ideia escolástica do preço justo não está necessariamente ligada a uma fixação de preços. Com efeito, o preço justo natural, cujo tratamento recebe a maior atenção dos autores escolásticos se refere, antes, a um limite moral, que obriga em consciência, não sendo, necessariamente, algo exigido pela lei civil. É, de fato, um conceito essencialmente normativo, como foi discutido na subseção 3.1, mas que também está atrelado a algo essencialmente descritivo, como se verá na subseção 4.3 e que, portanto, também envolve assuntos de interesse para a economia positiva.

4.3 A fonte do valor econômico

Este é, discutivelmente, o assunto no qual Lugo fez as suas maiores contribuições para a história do pensamento econômico. Schumpeter (2006, p. 94) chega a dizer que Lugo, no século XVII, foi tão cuidadoso quanto Carl Menger foi no século XIX ao pontuar que a utilidade não era uma propriedade intrínseca dos bens, mas, antes, um reflexo da importância atribuída ao seu uso. Em suas palavras:

... eles anunciaram, com clareza inequívoca, a teoria da utilidade, que eles consideravam ser a fonte ou a causa do valor. Molina e Lugo, por exemplo, foram tão cuidadosos como seria Carl Menger ao pontuar que essa utilidade não era uma propriedade dos próprios bens, ou idêntica com qualquer uma de suas qualidades intrínsecas, mas um reflexo dos usos que os indivíduos em questão propuseram para esses bens e da importância que atribuíram a esses usos.

Rothbard (2006, p. 126) também louva as contribuições de Lugo na teoria do valor, caracterizando a sua obra como o “obra culminante da Escola de Salamanca”, que mostra “uma explicação sutil e avançada da teoria subjetiva da utilidade”, chegando “muito perto da teoria da explicação do valor pela utilidade marginal e de resolver o paradoxo do valor”.

Nos tempos de Lugo, duas eram as posições principais sobre qual era a causa do valor das coisas. A primeira era uma teoria de valor-custo, representada por Duns Scotus e Johannes Major, que diziam que o valor era determinado pelo custo de produção da mercadoria. A segunda, era uma teoria de valor-utilidade, representada por autores como Domingo de Soto, Bartolomeu de Medina e Luis de Molina. Juan de Lugo seguiu a segunda posição e combateu a primeira.

Desta forma, depois de expor e responder às posições de seus adversários, Lugo, ao explicar a sentença que ele caracteriza como verdadeira, diz:

...a variação quanto ao aumento ou diminuição do preço justo natural é aferida a partir de várias circunstâncias: não a partir da perfeição intrínseca e substancial das coisas, pois ratos são mais perfeitos do que trigo, mas valem menos; é a partir da utilidade em relação aos usos humanos, e não apenas disso, mas também a partir da avaliação comum. Com efeito, uma jóia é menos útil do que muito trigo ou do que uma casa mas, às vezes, vale mais. Tal avaliação, contudo, não deve ser apenas a dos prudentes, mas também a dos imprudentes, se esta for comum no local em questão.

Muito pode ser dito sobre essa explicação. Primeiro, saiba-se que essa explicação, que diferencia o valor intrínseco do valor de uso, já era antiga nos tempos de Lugo, de modo que o seu exemplo “ratos são mais perfeitos do que trigo, mas valem menos” tenha, provavelmente, se baseado no dito de Santo Agostinho⁶⁴ “Quem não prefere ter pão do que ratos em sua casa, quem não quer mais moedas do que insetos?”, trecho amplamente citado por outros escolásticos.

O referido trecho é significativo para diferenciar duas ordens de valor distintas: uma das coisas em si mesmas e, outra, das coisas em ordem aos usos humanos, porque esses autores enxergavam a realidade de um modo essencialmente hierárquico, que divide diferentes graus ontológicos na realidade. Mesmo que frequentemente citado de forma isolada, o trecho de Agostinho mostra essa distinção de forma ainda mais clara quando contextualizado:

...os vivos estão acima dos não vivos, assim como aqueles que possuem a capacidade de gerar e de apetecer estão acima daqueles que carecem de tal capacidade, e, nos vivos, aqueles que têm consciência estão acima dos que não a possuem, assim os animais se sobrepõem às plantas e, nos que sentem, os que possuem inteligência se colocam acima dos que não possuem. Assim, os homens se sobrepõem aos animais irracionais (...) Mas estas precedências se referem à ordem da natureza. Há, ainda, um outro modo de estimação diverso, conforme o uso de cada coisa, que faz com que valorizemos mais certas coisas que carecem de sentidos do que outras que sentem (...) ainda que saibamos o local em que essas coisas ocupam na escala da natureza, as subordinamos às nossas comodidades. Quem não prefere ter pão do que ratos em sua casa, quem não quer ter mais moedas do que insetos?⁶⁵

Assim, utilizando a terminologia de Lugo, mesmo que se acreditasse que a “perfeição intrínseca e substancial” do rato é maior do que a do pão, uma vez que o rato possui vida e

⁶⁴(Augustinus, De civitate Dei, XI)

⁶⁵*In his enim, quae quoquo modo sunt et non sunt quod Deus est a quo facta sunt, praeponuntur uiuentia non uiuentibus, sicut ea, quae habent uim gignendi uel etiam appetendi, his, quae isto motu carent; et in his, quae uiuunt, praeponuntur sentientia non sentientibus, sicut arboribus animalia; et in his, quae sentiunt, praeponuntur intellegentia non intellegentibus, sicut homines pecoribus; et in his, quae intellegunt, praeponuntur immortalia mortalibus, sicut angeli hominibus. Sed ista praeponuntur naturae ordine; est autem alius atque alius pro suo cuiusque usu aestimationis modus, quo fit, ut quaedam sensu carentia quibusdam sentientibus praeponamus, in tantum, ut si potestas esset ea prorsus de natura rerum auferre uellemus, siue quem in ea locum habeant ignorantes, siue etiamsi sciamus nostris ea commodis postponentes. Quis enim non domui suae panem habere quam mures, nummos quam pulices malit?*

senciência e o pão não, o pão é mais desejável que o rato, porque serve mais aos usos humanos e é a partir destes que se depreende o valor econômico, não do valor intrínseco.

Desta forma, fica manifesto que o conceito de preço justo não corresponde à ideia de um preço “rígido e objetivo, baseado nas essências imutáveis das coisas”. Tal afirmação carece de verdade histórica, como afirma e demonstra Dempsey (1935; 1948) e é, hoje, amplamente rejeitada, ainda que tenha sido afirmada por autores como Haney (1915, p. 74)⁶⁶ e Thompson (1928, p. 698)⁶⁷. A rejeição dessa ideia era tão comum entre os escolásticos que Lugo (1893, p. 391) caracteriza a opinião de que o preço justo não se altera enquanto a mercadoria manter a mesma natureza como uma “sentença singular, que é merecidamente rejeitada por todos, pois o valor da coisa não é auferido apenas da natureza em si mesma, mas em ordem aos usos humanos”.

O cardeal jesuíta adiciona à sua explicação, ainda, que o valor econômico não depende apenas de uma capacidade intrínseca da coisa de satisfazer as necessidades humanas. Utilizando a terminologia apresentada anteriormente, não depende apenas do seu valor usual, mas “da avaliação comum”. Essa ideia também vem do direito romano, sendo citado, usualmente, o Digesto de Justiniano, onde é dito “não sejam os preços das coisas estabelecidos a partir do afeto ou da utilidade de cada um, mas, de forma comum”⁶⁸.

O preço justo natural era, dessa forma, ordinariamente, visto como o valor de mercado vigente em determinado recorte geográfico e temporal, circunscrito a determinadas circunstâncias. Referia-se, portanto, a algo comum, que era aplicado a todo esse recorte. Se um bem é comumente vendido no mercado, ele não tem apenas a aptidão de satisfazer a necessidade de uma pessoa particular, mas uma necessidade que é comum a uma pluralidade de pessoas⁶⁹. Então, o seu valor vulgar ou natural não será idêntico à avaliação de uma pessoa singular, mas da avaliação comum. Nas palavras de Lugo (1893, p. 353): “o valor da coisa não deve ser auferido de sua utilidade privada, mas da estimação comum segundo a qual seria avaliado se posto no mercado para venda”⁷⁰.

Por essa razão, o preço justo natural não se identificará, necessariamente, com o preço

⁶⁶“A noção geral parece ter sido a de que o valor é absoluto e objetivo, independente do preço”.

⁶⁷“O conceito de valor da Igreja era algo absoluto e separado do valor no uso e na troca, independente da oferta e da demanda, algo intrínseco e fixo”.

⁶⁸*Pretia rerum non ex affectu nec utilitate singulorum, sed communiter funguntur*. Dig. 35.2.63pr., disponível em <https://www.thelatinlibrary.com/justinian/digest35.shtml>.

⁶⁹O caso dos bens que não são comumente vendidos no mercado será abordado na subseção 5.2.

⁷⁰“*valor rei non debet sumi ex utilitate privata tua, sed ex communi aestimatione qua communiter aestimaretur, si proponetur palam venalis*”.

acordado dentro de um contrato, como é claro pelo que foi dito anteriormente sobre a vedação de se vender mais caro em razão da indigência pessoal e singular do comprador, que poderia, devido a tal indigência, consentir em comprar acima do preço natural. Isso será abordado mais detidamente na subseção 6.

Lugo diz, ainda, que a variação no valor da coisa não se deve apenas à avaliação dos prudentes, o que pode ser interpretado como a avaliação daqueles cujas preferências estão adequadas ao padrão que os escolásticos caracterizavam como sendo da reta razão, como dito na seção 3.2.3, mas, também, da avaliação dos imprudentes, fazendo com que a avaliação da utilidade da coisa que determina o valor econômico seja, verdadeiramente, comum. Em outra subseção⁷¹, contudo, Lugo diz que “a estimação dos prudentes é a regra imediata do valor vulgar e natural”. Essa aparente contradição pode ser resolvida ao considerar que o autor optou por dizer “regra imediata” e não somente “regra” e que a avaliação feita pelos prudentes pode ser afetada pela feita pelos imprudentes, como o jesuíta explica ao lidar com a questão da licitude de se trocar vidro por ouro com os etíopes após dizer que se deve levar em conta o juízo dos prudentes quanto a coisas exóticas e raras:

Objeta-se contra essa tese que, se, em tais coisas, deve-se respeitar o juízo dos prudentes, seria injusto exigir do etíope ouro por vidro, adornos ou por vestimentas vermelhas, pois é imprudente que eles valorizem tanto essas coisas. Responde-se que, na verdade, consideradas todas as circunstâncias, é prudente valorizá-las por tal preço, pois uma das circunstâncias principais é a valorização que os outros têm da coisa e prudentemente se comprem por ouro coisas que são comumente tidas por preciosas, pois é tido por honroso ter coisas preciosas ou que são tidas por preciosas por todos. Donde, também no nosso caso, se a coisa exótica rara fosse tão admirada por todos que não sem razão, por causa da admiração e veneração comum, fosse comprada por tal preço, os prudentes já julgariam que tal coisa seria digna de tal preço, por ter aquele grau de admiração e veneração por todos.

A avaliação dos imprudentes pode, portanto, afetar fatores que façam com que seja prudente avaliar dada mercadoria como valendo um preço maior. Ainda que um prudente considere que os imprudentes não deveriam admirar tanto outra pessoa apenas por possuir determinado adorno, essa admiração faz com que comprar essa mercadoria tenha o efeito real de tornar aquele que o usa admirado na sociedade em questão. Isso faz com que aumentem, ainda, o número de compradores dessa mercadoria, o que, assim como a admiração, aumenta o valor comutativo do adorno, o que faz com que mesmo o prudente entenda e ache razoável que, dadas todas as circunstâncias nas quais a mercadoria está circunscrita, ela esteja sendo vendida por esse valor, ainda que ele julgue que parte das circunstâncias não devesse ser do jeito que é.

⁷¹Sobre as coisas exóticas e singulares

Lugo, portanto, defende que, quando uma pessoa imprudente avalia, imprudentemente, alguma mercadoria, por exemplo, achando que usar determinada roupa torna alguém mais digno de admiração, ela comete um erro em seu julgamento, mas esse julgamento errôneo é suficiente para afetar o preço justo da coisa. O mesmo autor, contudo, diz que nem todo juízo errôneo afeta o preço justo. Assim, ele continua a explicação citada no começo desta subseção da seguinte forma:

Desta forma, nossos adornos e vidros podem ser justamente trocados por ouro com os etíopes, pois essas coisas são, de forma comum, estimadas por um maior valor entre eles, da mesma maneira que, entre os japoneses, algumas coisas feitas de ferro ou de tijolos que, para nós, não têm muito valor, são compradas por um grande preço devido à sua antiguidade. Mesmo que tais pessoas se enganem em seu juízo, a avaliação comum, mesmo se for estulta, é suficiente para aumentar o preço natural, que procede da estima. Contudo, não basta que seja a estima do afeto de um ou de outro; é exigido que seja a comum. Mais ainda, não creio que tal estima baste se proceder de um erro acerca da substância da coisa: se um vaso feito de ouro falso for avaliado por todos como se fosse de ouro verdadeiro, não poderia ser vendido pelo preço de um vaso de ouro por aquele que sabe a verdade, pois tal avaliação comum procede de um erro acerca da substância, o que torna o contrato involuntário.

Essa noção de “erro acerca da substância da coisa”, assim como a razão de esse erro não afetar o preço justo, exige uma explicação mais detalhada.

4.3.1 Sobre os contratos e o erro acerca da substância da coisa

Note-se que o argumento invocado por Lugo para que o erro acerca da substância da coisa não afete o preço justo parte da ideia de que ele torna o contrato involuntário. Portanto, para que esse argumento seja bem compreendido, é necessário entender a natureza dos contratos segundo o jesuíta.

A noção de contrato em Juan de Lugo baseia-se no direito romano⁷² e pode ser definida como “consentimento de dois ou mais na mesma decisão a partir do qual uma obrigação mútua surge”⁷³. Note-se que o contrato é, fundamentalmente, um consentimento e, por essa razão, um contrato involuntário, onde não há verdadeiro consentimento é, necessariamente, inválido. Falta-lhe algo que é essencial à natureza do contrato. Usando um arcabouço conceitual moderno,

⁷²“Labeo libro primo praetoris urbani definit, quod quaedam “agantur”, quaedam “gerantur”, quaedam “contrahantur”: et actum quidem generale verbum esse, sive verbis sive re quid agatur, ut in stipulatione vel numeratione: contractum autem ultro citroque obligationem, quod graeci συνάλλαγμα vocant, veluti emptionem venditionem, locationem conductionem, societatem: gestum rem significare sine verbis factam.” Digesto de Justiniano, disponível em <https://www.thelatinlibrary.com/justinian/digest50.shtml>

⁷³Na disputação XXII seção I, Lugo define contrato como: “pactum ex quo ultro citroque oritur obligatio”. O termo pacto, usado na definição de contrato, é definido como “duorum vel plurium in idem placitum atque consensus”. O autor, então, distingue contrato em sentido estrito de contrato em sentido amplo. No primeiro, exige-se uma obrigação mútua, no segundo, basta que haja obrigação para um dos contraentes.

poder-se-ia dizer que essa exigência de voluntariedade corresponde à restrição de participação dos modelos principal-agente, segundo a qual o contrato só é válido se ambos os contraentes aceitarem livremente os termos, por sua utilidade esperada não ser inferior à da alternativa externa.

Quanto à terminologia de “erro acerca da substância”, saiba-se que ela é usada em oposição ao que seria caracterizado como um “erro acerca dos acidentes” e que ela se fundamenta na doutrina aristotélica da distinção entre substância e acidentes. Segundo essa doutrina, que é explicada pelo filósofo grego nos livros das *Categorias* e da *Metafísica* e usada durante toda a sua obra, há uma distinção real entre o sujeito e as suas características, por exemplo, entre um livro e a brancura de suas páginas, assim como entre um boi e o seu peso.

Assim, um erro acerca da substância de uma coisa, seria um erro acerca da coisa mesma, ao passo que um erro acerca dos acidentes seria um erro acerca de características secundárias da coisa. Um exemplo de erro acerca da substância seria, por exemplo, comprar ouro falso pensando ser ouro verdadeiro ou comprar um vidro pensando ser uma pedra preciosa, enquanto um exemplo de erro acerca dos acidentes seria comprar uma vaca pensando que ela produz muito leite quando, na verdade, produz pouco.

Deve-se considerar que, quando Lugo utiliza essa terminologia aristotélica de substância e acidentes em sua análise sobre a precificação e a validade dos contratos, ela não é empregada de modo físico ou literal, mas de um modo que ele classifica como “moral”. Filosoficamente, os escolásticos acreditavam em uma distinção real e física entre a substância e os acidentes, entre o sujeito subsistente e as suas características, que não existem separadas dos sujeitos, mas apenas neles, assim como a brancura não tem uma existência separada das páginas do livro, mas só existe nelas.

Contudo, o que determina o que é substancial e o que é accidental dentro de um contrato de compra e venda não é o que é substancial e accidental fisicamente, mas o que é intentado principalmente no contrato e o que é intentado apenas de modo secundário. Trata-se, portanto de um uso analógico: assim como, na realidade, uma substância é o principal, o que existe por si mesmo e os acidentes são características que lhe são anexas e que só podem existir em razão da substância, sendo, assim, secundárias com relação a ela, em um contrato, aquilo que é intentado principalmente é considerado substancial e as coisas que são anexas a isso são consideradas accidentais.

Isso é coerente com a tese de Lugo de que o preço é determinado pela avaliação comum

da utilidade da coisa em ordem aos usos humanos, de que a valoração é subjetiva, não se identificando com a perfeição ‘intrínseca e substancial da coisa’, mas com a estimação do quão útil ela é para satisfazer o que as pessoas demandam. Se o valor econômico é antes usual e comutativo do que intrínseco e ontológico, o que determina o que é principal nos contratos econômicos de compra e venda não é a ontologia da coisa, mas os usos humanos.

Por isso, quando Lugo (1893, p. 369) se propõe a pergunta “se aquele que, por uma coisa, dá outra igualmente ou quase igualmente útil ao mesmo fim, faz um contrato válido e justo, como costumam fazer os fármacos, quando não têm determinado medicamento”, ele se posiciona do lado daqueles que com isso concordam, “desde que haja redução no preço proporcional à redução do valor da coisa”, pois “mesmo que a substância física seja diversa, não parece haver diversidade substancial moral em ordem à intenção do comprador, que só deseja comprar uma coisa útil a tal fim”⁷⁴. Isso também é explicado por Billuart (1869, p. 356):

Ademais, para o correto entendimento desta conclusão, deve-se considerar, diligentemente, o que se entende, aqui, por ‘substância da coisa’ e o que por ‘acidente’. Portanto, a substância, aqui, não deve ser considerada física, mas moralmente, e em ordem ao ato voluntário do contraente, de modo que aquilo sobre o que a intenção do contraente versa primária e principalmente seja chamado de substância da coisa (mesmo se for, fisicamente, um acidente) (...) e, ao contrário, aquilo acerca do qual a intenção do contraente versa apenas de modo secundário e menos principal seja chamado de acidente (mesmo se for, fisicamente, a substância). Como toda a validade dos contratos depende da intenção dos contraentes, aquilo que se intende de modo primário e principal é merecidamente chamado de objeto substancial desta intenção e aquilo que se intende de modo secundário e menos principal de objeto accidental.⁷⁵

Por essa razão, Prümmer (1955, p. 249) define os defeitos substanciais da coisa que está sendo vendida como “aqueles que a tornam notavelmente inútil ao fim primário e notório do

⁷⁴“Circa hoc dubitari solet primo, an qui pro una re dat aliam aeque vel fere aeque utilem ad eundem finem, faciat contractum validum et justum, prout solent pharmacopolae dare unum medicamentum pro alio quod non habent? Negat Medina I. Summ c. XIV. §. 25. reg. 2. quia est error in substantia. Alii tamen affirmant, dummodo descendatur in pretio quantum res minus valet, alioquin restitui debet excessus pretii. Ita Tolet. Valent. Ledes. Lopez, Henriq. Salon. Bannez, Emman Vega, Sot. et alii quos affert et sequitur Salas dub. XXXV. nu, 1. et videtur probabile, quia licet substantia physica sit diversa, non tamen videtur esse diversitas moralis in ordine ad intentionem emptoris, qui solum primario intendit emere rem utilem ad talem finem...”

⁷⁵Porro, pro recta hujus utriusque conclusionis intelligentia, diligenter est observandum quid hic intelligatur per substantiam rei: quid per accidens. Igitur substantia rei hic spectari non debet physice sed moraliter et in ordine ad actum voluntarium contrahentis ita ut id circa quod intentio contrahentis primario et principaliter versatur (licet sit accidens physice) substantia rei dicatur, seu juxta communem modum loquendi redundare in substantiam rei; et e contra id circa quod intentio contrahentis versatur tantum secundario et minus principaliter (licet sit substantia physice) dicatur accidens rei. Cum enim tota contractuum validitas a contrahentium consensu et intentione dependeat, id jure vocatur hujus intentionis objectum substantiale, quod primario et principaliter intendit contrahens, et objectum accidentale quod secundario et minus principaliter intendit..

comprador”⁷⁶.

Tendo compreendido a terminologia usada, pode-se explicar o motivo da tese segundo a qual o erro acerca dos acidentes pode afetar o preço justo, embora o erro acerca da substância não afete. Primeiro, a razão dessa disparidade de efeitos desses erros em termos de influência na validade dos contratos em geral é bem explicado por Billuart (1869, p. 365):

O erro acerca da substância da coisa, seja antecedente, seja concomitante, e de onde quer que provenha, invalida o contrato. Esta é uma sentença comum e certa. Isso acontece porque não há consentimento no objeto mesmo do contrato, pois a vontade não se dirige ao que é desconhecido. Assim, quem compra um vidro pensando que é uma jóia, consente na compra da jóia, não do vidro (...) o erro acerca dos acidentes da coisa, mesmo se for antecedente e, por maior razão, se for concomitante, se não provier de dolo do outro contraente, não anula o contrato, nem o torna rescindível de acordo com a vontade de quem se enganou. A razão disso é que, se o erro só se dá acerca dos acidentes, há consentimento no objeto principal do contrato, a saber: na substância da coisa que subjaz ao contrato e que, consequentemente, é suficiente para a validade do contrato (...) isso se confirma: (A) porque quem explicitamente consente na substância da coisa parece consentir também, implicitamente, nas coisas que lhe são anexas; (B) porque, se, para a validade de um contrato, fosse necessário um consentimento explícito a todas as qualidades da coisa, quase nenhum contrato seria válido, pois poucos são os contratos em que não há algum erro quanto a alguma circunstância⁷⁷

Um contrato inválido não pode ter efeitos reais no preço justo da coisa. Mesmo se a avaliação comum julgasse que determinado vaso feito de ouro falso é feito de ouro verdadeiro, o vendedor, se souber da verdade, não pode vendê-lo “pelo preço de um vaso de ouro por aquele que sabe a verdade, pois tal avaliação comum procede de um erro acerca da substância, o que torna o contrato involuntário”.

Quanto a essa argumentação de Billuart, convém também ressaltar a sua semelhança com a intuição da teoria moderna dos contratos incompletos, segundo a qual, dada a impossibilidade

⁷⁶“*Defectus substantiales (Hauptmängel) rei vendendae censentur ii, qui illam notabiliter inutilem reddunt ad finem primum et notum emptoris*”.

⁷⁷Dico 1º: *Error circa substantiam rei, sive sit antecedens, sive concomitans tantum, et a quocumque proveniat, irritat contractum. Est communis et certa. Ratio est, quia deest consensus in ipsum contractus objectum, cum voluntas non feratur in incognitum: ut si emas vitrum quod putas esse gemmam, consentis in emptionem gemmae, non vitri; unde, quamvis esses ita dispositus ut etiam contraheres si error abesset, nihilominus non stat contractus, quia tuus consensus actualis fertur in rem apprehensam et non in aliam, proindeque in gemmam et non in vitrum. Dico 2º: Error circa rei accidentia, etiamsi antecedens et a fortiori concomitans non proveniens ex dolo alterius contrahentis, neque irritat contractum, neque rescindibilem facit ad nutum decepti. Ratio est quia, cum error versatur tantum circa rei accidentia, habetur consensus voluntarius in objectum principale contractus, scilicet in substantiam rei quae subicitur contractui, et consequenter sufficiens ad contractus validitatem. Et cum aliunde alter contrahens non sit causa hujus erroris, non videtur cur teneatur consentire in rescissionem contractus. Id tamen indiget explicatione, quam mox dabo. Confirmatur: 1º qui explicitamente consentit in rei substantiam, censetur consentire implicite in ea quae sunt ipsi annexa; 2º si ad validitatem contractus requireretur consensus explicitus in omnes rei qualitates, vix ullus contractus esset validus, cum pauci ineantur contractus, in quos non irrepit error alicujus circumstantiae.*

de antecipar todos os estados da natureza e de fazer cumprir todas as contingências relevantes, a validade do contrato não exige que todas as possibilidades sejam previamente contempladas.

4.3.2 Fatores que influenciam o preço

Durante a seção traduzida, Lugo elenca muitos fatores que influenciam o preço natural, dentre eles o grau de afeto dos homens por determinada mercadoria, o número de compradores, a escassez do produto, a quantidade de moeda, a necessidade do vendedor, o modo de venda e até mesmo o custo de oportunidade.

Algumas dessas fontes merecem uma análise mais detida.

4.3.2.1 Influência indireta dos fatores e variação pelo modo de venda

No que tange à seção em que Lugo lida com o modo de venda enquanto fonte de variação do preço, merece especial atenção a justificativa que o autor dá para o costume de se venderem as coisas por um preço menor quando em grande quantidade e maior quando em pouca quantidade. O mesmo diz que vender coisas em pouca quantidade “traz mais gastos e trabalhos ao vendedor, que devidamente levam a um preço maior neste modo de venda”. À primeira vista, isso parece contradizer a sua teoria da valoração com base na estimação comum, contra a baseada nos custos de Scotus, que será explicada na subseção 4.3.2.2.

Contudo, essa contradição se torna apenas aparente se se considera, com Billuart, (p. 429, 1869), que esse impacto do custo no valor da coisa não se dá de forma imediata, mas mediante a estimação comum:

...ainda que o ofício de comerciar, a prudência do mercador, o modo de se vender em pouca quantidade, os esforços incorridos e os perigos que comumente ocorrem sejam, como disse, estimáveis por um preço, o mercador não pode, em razão dessas coisas, vender por um preço maior do que o comum, pois todas elas já foram estimadas no estabelecimento do preço comum ⁷⁸.

Assim, tanto os custos como as outras fontes de variação citadas podem ter algum efeito indireto no preço, no qual só podem influir mediante a avaliação comum, que é a norma imediata do preço justo natural. Portanto, como, segundo Lugo, tal avaliação considera a coisa em todas as suas circunstâncias, também a considera em seu modo de venda particular. Por essa

⁷⁸*Ex dictis inferes 1º quod, quamvis officium mercandi, industria mercatoris, modus vendendi minuatim, sumptus, labores, pericula communiter occurrentia, sint, ut dixi, pretio aestimabilia, non possit tamen mercator illorum ratione vendere majori pretio quam communi, quia et ista omnia fuerunt aestimata in taxatione pretii communis.*

razão, o cardeal jesuíta pôde dizer que a quantidade vendida afeta o preço por unidade em razão dos custos incorridos pelo vendedor sem implicar contradição com a sua defesa da valoração subjetiva e de sua oposição à precificação por custos defendida por Duns Scotus, a qual será retomada na sub-seção 4.3.2.2.

Essa mesma solução também está presente na própria obra de Lugo (1893, p. 352), que, ao tratar do caso dos mercadores, afirma:

O primeiro caso ocorre quando alguém vende em razão de seu ofício, como comumente fazem os mercadores, que, por essa razão, podem vender mais caro a fim de obter lucro para a sustentação dos seus, pois aquilo que eles despendem pela sua busca pelas coisas, armazenamento e distribuição é estimável por um preço, assim como o seu abandono de outras ocupações e oportunidades de lucro (...) mas, rigorosamente, isso não é vender a coisa acima do seu verdadeiro valor, pois, na estimação do preço vulgar das coisas, consideram-se esses gastos e lucros dos mercadores e, de todas essas coisas, resulta o preço vulgar e natural. Donde, não apenas os mercadores, mas também aqueles que não possuem tal ofício e aqueles que não fizeram tais dispêndios podem, de forma lícita, vender essas mercadorias pelo mesmo preço que os mercadores costumam cobrar (...), pois esse é o preço vulgar e justo. Paralelamente, ainda, poder-se-ia licitamente comprar do mercador por um preço muito menor, a saber: pelo preço pelo qual essas coisas costumam ser vendidas pelos que não são mercadores, porque esse também é o preço vulgar e, pela grande diversidade de vendedores, pode haver toda essa distância dentro da latitude do preço justo (...) Considere-se, contudo, aquilo que pontuamos anteriormente: o mercador não pode compensar para si as despesas em que incorreu quando os outros mercadores, que não incorreram nessas despesas vendem, de forma comum, as mesmas mercadorias por um preço menor. O mercador que teve despesas maiores deve imputar à sua má sorte o fato de que, com um grande dispêndio, levou as mercadorias a um lugar onde o preço vulgar das mesmas era menor.

⁷⁹.

Muitos pontos nesse trecho são dignos de nota. Primeiro, que essa argumentação de Lugo e Billuart antecipa a intuição da teoria da imputação desenvolvida por Carl Menger, segundo a

⁷⁹*Primus ergo casus ab omnibus adductus est, quando aliquis ex officio vendit, qui ea de causa possunt carius vendere, ut lucrentur ad sui sustentationem, quia pretio aestimabile est quod rebus conquirendis, conservandis, distrahendis, attendunt, et alias occupationes et lucrandi rationes relinquunt; quare paulo pluris vendere possunt quam eadem res ab aliis vendi soleant. Ita cum Medina et aliis Less. ubi supra num. 24. quem sequitur Salas dub. XXIX. n. 1. Sed neque hoc in rigore est vendere rem supra ejus verum valorem: nam in aestimando pretio vulgari rerum attenditur ad has expensas et lucra mercatorum, et ex iis omnibus resultat pretium vulgare et naturale. Unde qui tale officium no habent, et qui tales expensas non fecerunt, possunt licite eodem pretio rem vendere, quo mercatoribus vendi solet, ut fatetur idem Lessius nu. 25. et Salas loc. cit. quia nummirum illud est tunc pretium vulgare et iustum; et contra vero, posset licite a mercatore emere multo minori pretio, quo scilicet res illae vendi solent ab aliis qui mercatores non sunt, quia hoc etiam est pretium vulgare, et propter diversitas magnam vendentium, intra latitudinem justii pretii dari potest tota illa distantia, cum res communiter soleat uno vel altero pretio juste haberi. Adverte item id quod supra notavimus, non posse mercatorem compensare sibi expensas, quas fecit, quando alii mercatores, qui minores expensas fecerunt, communiter easdem merces minori pretio vendunt, sed suo infortunio imputare debet quod merces magno dispendio attulerit ad locum, quo vulgare earum pretium minus erat.*

qual, no valor dos bens de consumo (também chamados de bens de primeira ordem), já estão embutidos os valores monetários de todos os sacrifícios envolvidos na produção deste bem. Estes não atuam como causas imediatas do preço, mas estão incorporados na valoração do bem final. O valor do bem final é, por sua vez, imputado a partir da demanda.

A semelhança entre o princípio mengeriano e o raciocínio escolástico pode ser explicada pela coerência de tal princípio com a filosofia teleológica aristotélica desenvolvida pelos escolásticos, especialmente com a distinção e subordinação dos diferentes tipos de fim discutidas na subseção 3.2.2.

Para que se evidencie tal afirmação, considere-se que, quando Menger (1976, p. 63-64) diz que uma das leis que regem o caráter dos bens é a de que “o caráter de bem dos bens de ordem superior é derivado do caráter correspondente dos bens de ordem inferior”, pois “o caráter de bem das coisas se perde imediatamente com o desaparecimento das necessidades que eles anteriormente serviam para satisfazer”, ele está aplicando o mesmo raciocínio que Santo Tomás, que diz que “nas coisas que se ordenam uma a outra, removida a primeira, também serão removidas as que se ordenam à primeira”⁸⁰ e aplica isso à série de fins do homem.

Aplicando a terminologia introduzida na subseção 3.2.2, fica clara a conexão entre a tese de Menger e a ideia de que o fim próximo é desejado pelo fim intermediário e o intermediário pelo último e que, removido o último, os outros perderão o seu caráter de fim e o seu caráter de bem. Considerando o exemplo previamente estabelecido do estudante que deseja cursar medicina, se ele deixasse de desejar isso, também deixaria de valorizar as horas de estudo para a prova se o fim de cursar medicina não fosse substituído por algum outro fim em razão do qual o estudo fosse desejado.

Menger aplica o mesmo raciocínio para a produção. Um bem de ordem $n + 1$ ⁸¹ se ordena a um bem de ordem n como a um fim próximo, até chegar no bem de primeira ordem, que se ordena à satisfação direta de determinada necessidade humana. Portanto, se essa necessidade humana cessasse, todos os bens que se ordenam a ela deixariam de ser desejados, para ilustrar tal ideia, o economista austríaco diz que, se as pessoas não desejassem mais fumar, o cigarro deixaria de ser considerado um bem, então todo o maquinário envolvido em sua produção (se não puder ser usado para a produção de outro bem) também perderia o seu caráter de bem e

⁸⁰“*In omnibus enim quae per se habent ordinem ad invicem, oportet quod, remoto primo, removeantur ea quae sunt ad primum*”. ST I^a II^a e q. 1, a. 4.

⁸¹Na terminologia mengeriana, um bem que serve diretamente à satisfação de uma necessidade humana é um bem de primeira ordem; um bem que serve à produção de um bem de primeira ordem é um bem de segunda ordem e assim por diante.

perderia o seu valor econômico.

A lei de Menger pode ser vista, portanto, como uma aplicação natural dos princípios escolásticos. Se os custos de produção e todos os bens envolvidos na produção de determinada mercadoria se ordenam a ela como a um fim último em determinada ordem, eles derivam a sua desejabilidade dela e, portanto, o seu valor, enquanto partícipes dessa ordem de produção, já estará incluído no valor do bem final, pois é dele que eles recebem o seu valor.

Por essa razão, ainda que a lei da imputação não tenha sido formulada explicitamente pelos escolásticos, por se enquadrar dentro de um arcabouço teleológico análogo, eles puderam usar raciocínios semelhantes em suas análises econômicas.

Também é digno de atenção o fato de que a argumentação de Lugo de que vender em pouca quantidade “traz mais gastos e trabalhos ao vendedor” parece assumir custos médios decrescentes de produção. Com efeito, se se considera a geometria clássica das funções de custo, a afirmação de Lugo só é válida para a primeira parte da curva de custo médio em que ela é decrescente de modo que, na região crescente, vender em uma quantidade maior, não menor, traria mais gastos e trabalhos por unidade ao vendedor.

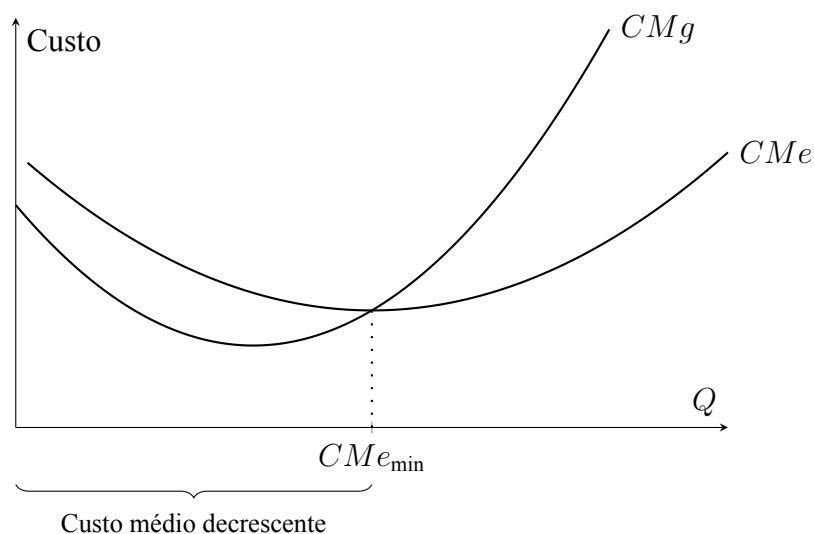


Figura 3: Geometria clássica das curvas de custo marginal e médio

4.3.2.2 A oposição à determinação do preço a partir dos custos

Explicado o sentido em que Lugo admitia que os custos influenciam o preço na subseção 4.3.2.1 pode-se compreender em que sentido ele não admitia. Com efeito, o autor se opõe explicitamente à tese de Scotus e Major, que dizem que “quando as coisas são vendidas por comerciantes, o preço justo é aquele que cobre os gastos em que incorreram ao comprar,

transportar e conservar, somado a uma justa recompensa por sua indústria, trabalho e perigos”.

O jesuíta elenca, então, três motivos pelos quais a mencionada tese deve ser rejeitada:

Tal regra, contudo, é falha. Primeiro, porque ela afirma que, se tivesse padecido de maiores danos, seja por causa de um naufrágio ou por furtos no transporte das mercadorias, o mercador poderia exigir um preço maior por elas quando outros as vendem por um preço menor, o que é falso, pois tais coisas, de forma comum, não são tão valorizadas, mas podem ter um preço menor. Segundo, porque outros, que não são comerciantes, não devem nem podem obedecer a tal regra, mas devem mensurar o preço justo de outro modo. Portanto, os mercadores podem e devem vender pelo mesmo preço que os demais, dado que a coisa é avaliada por ele no tempo em questão. Terceiro, porque muitas vezes ocorre que, sem grandes custos ou perigos, mercadorias são levadas a um lugar onde há muita falta e necessidade delas e, em tal caso, pelo grande número de compradores e pela escassez das mercadorias, estas podem ser vendidas por um preço grande justo. Por esses motivos, aquela regra foi devidamente combatida por Soto, Medina, Covarrubias e Conradus, que são citados e seguidos por Molina.

Lugo usa, portanto, três argumentos contra a precificação por custo no trecho fornecido.

1. Os custos individuais não podem afetar como as coisas são valorizadas de forma comum.
2. A regra que determina o preço justo para comerciantes e não comerciantes deve ser a mesma.
3. Há casos em que os custos não influenciam o preço, sendo este determinado pela oferta e pela demanda sem referência ao custo.

Quanto a esses argumentos, Dempsey (1935; 1948) diz que eles não fazem justiça à posição de Scotus e, para sustentar tal afirmação, o autor recorre a dois argumentos, que serão aqui analisados:

1. Lugo utiliza uma argumentação semelhante à de Scotus ao argumentar que uma lei que estabelece um preço menor do que os custos em que os vendedores de toda a província incorrem é injusta⁸².
2. Tendo citado o mesmo trecho de Lugo que citamos na subseção 4.3.2.1, Dempsey (1948, p. 153) diz: “É difícil ver como alguém pode apelar para o princípio dos custos como um elemento na estimação do preço comum e ainda negar que ele possua algum lugar na teoria do valor”.

⁸²(Lugo, 1893, p. 339).

O autor também formula outros argumentos em defesa de Scotus; estes, contudo, dizem respeito a outros autores, como Léssio e Molina, ou se inserem em uma discussão estritamente exegética sobre a interpretação correta do texto escotista. Dado que o objeto desta dissertação é a doutrina de Juan de Lugo, só serão abordados os argumentos que se referem a ele diretamente.

Quanto ao primeiro argumento, julga-se que ele não procede, dado que Lugo está lidando com duas situações fundamentalmente diferentes quando se opõe à Scotus e quando se opõe a leis que estabelecem um preço abaixo do custo de produção. Na primeira situação, o jesuíta está investigando qual a fonte direta do valor natural da coisa; na segunda, quais princípios segundo os quais podemos saber se determinada lei que regula os preços é injusta. Não há contradição por parte de Lugo ao dizer que os custos não determinam o preço natural ao lidar com a primeira questão e que o legislador deve considerá-los na segunda para que a sua lei seja justa.

O segundo argumento é, por sua vez, respondido dizendo que Lugo não se opõe a Scotus porque acredita que os custos não possuem nenhum lugar na teoria do valor mas, como foi explicado na seção 4.3.2.1, porque acredita que o seu papel é o de uma influência meramente indireta, através da avaliação comum, o que se comprova pelas próprias palavras do jesuíta.

Isso não torna a sua oposição à teoria preço-custo menos verdadeira. Com efeito, como explica Hayek (1976, p. 19): “Uma teoria do valor mal pode ser chamada de completa e, certamente, nunca será muito convincente se o papel que o custo de produção tem na determinação do valor relativo de diferentes *commodities* não for explicitamente explicado”. Não seria, portanto, razoável esperar que Lugo negasse qualquer importância dos custos para a teoria do valor quando, mesmo economistas modernos insignes por se oporem a teorias de precificação por custo concedem alguma importância ou alguma influência indireta dos custos no preço, assim como Lugo. Jevons (1965, p. 163-165), por exemplo, após dizer que a teoria de que o valor é proporcional ao trabalho “é uma doutrina que não pode se sustentar por um momento, sendo diretamente oposta aos fatos”, diz:

Ainda que o trabalho não seja nunca a causa do valor, ele é, em grande parte dos casos, uma circunstância determinante, e do seguinte modo: o valor depende apenas do grau final de utilidade. Como podemos variar este grau final de utilidade? -Tendo mais ou menos da *commodity* para consumir. E como teremos mais ou menos dela? -Gastando mais ou menos trabalho na obtenção da oferta. De acordo com essa visão, há dois passos entre o trabalho e o valor. O trabalho afeta a oferta e a oferta afeta o grau de utilidade, que governa o valor, ou a razão de troca. Para que não haja erro possível nessa série de relações tão importante, eu irei reafirmá-la (...) o custo de produção determina a oferta; a oferta determina o grau final de utilidade; o grau final de utilidade determina o valor.

Jevons, dessa forma, assim como Lugo, se opõe a uma causalidade direta dos custos no preço, não a uma influência indireta⁸³. Como um dos argumentos que Lugo usa contra Scotus é o de que há casos em que os custos não influenciam os preços (portanto, não tem uma influência necessária) e o jesuíta exclui uma influência direta, pode-se dizer que ele concordaria com Menger (1976, p. 147), que diz: “a quantidade de bens empregada na produção de um bem não tem uma influência nem necessária, nem diretamente determinante no seu valor”.

4.4 Continuidade do preço justo

Considerar-se-á, agora, a questão da continuidade do preço natural. Como dito na subseção 3.3.2, a tese de que tal preço possuía certa latitude, sendo, antes, um intervalo do que um preço único, era aceita de forma generalizada pelos escolásticos, com estes diferindo apenas na explicação dos motivos de o preço ter essa propriedade, não no seu reconhecimento. Tal reconhecimento de que o preço de mercado não é discreto, mas contínuo, contudo, não é algo exclusivo dos autores escolásticos, estando também presente na teoria econômica moderna.

4.4.1 A continuidade do preço de mercado na teoria econômica moderna

O economista austríaco Eugen von Böhm-Bawerk introduz, em seu livro *Positive Theorie des Kapitals*, o conceito de pares marginais. Egger (1998, p. 39) expõe⁸⁴, do seguinte modo:

Onde há competição bilateral, o preço de mercado vai se estabelecer em um ponto dentro de um intervalo que possui um limite superior e um limite inferior. O limite superior é determinado pelo *que for menor dentre* a valoração do último comprador a chegar a um acordo e a valoração do último vendedor disposto excluído, que possuía a maior capacidade de troca. O limite inferior é dado pelo *que for maior dentre* a valoração do último vendedor dentre os que chegaram a um acordo e a valoração daquele comprador disposto que tem a maior capacidade de troca.

Tal doutrina e a sua relação com a continuidade do preço natural já ensinada pelos escolásticos é, contudo, melhor compreendida no caso de bens discretos. Com efeito, neste caso, a interseção entre as “curvas” de oferta e demanda frequentemente não se dá em um único ponto de equilíbrio, mas em um intervalo.

⁸³Não se pretende, com isso, dizer que ambos afirmem a mesma influência indireta, apenas que ambos afirmem algum tipo de influência indireta.

⁸⁴Tal autor, em verdade, citou um trecho do livro original de Böhm-Bawerk (1959, 224) com algumas modificações para aumentar a precisão. Tais modificações foram, por ele, destacadas em itálico. Reproduzimos tal destaque em nossa citação.

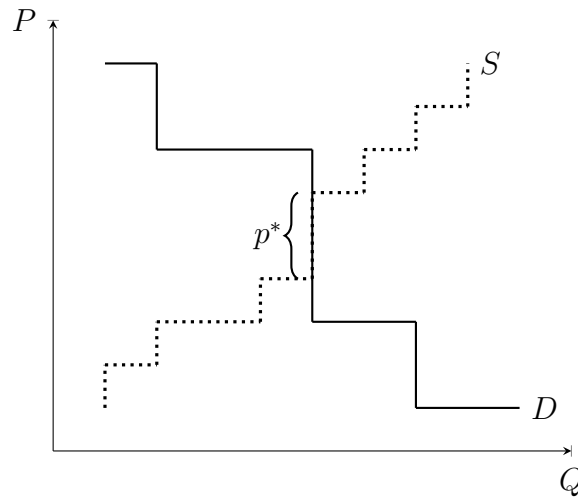


Figura 4: Oferta e demanda com bens discretos.

Neste contexto, denotando por v e v_+ , respectivamente, a valorização marginal e supramarginal dos demandantes e por CMg e CMg_+ , respectivamente, o custo marginal e o custo supramarginal dos ofertantes, identificam-se quatro pares marginais. O preço de equilíbrio estará em um intervalo cujo limite inferior é dado por $\max\{CMg, v_+\}$ e o limite superior por $\min\{CMg_+, v\}$. No gráfico acima, por exemplo, o par marginal é dado pelo intervalo entre o CMg e CMg_+ .

Desta forma, o preço de mercado será um intervalo determinado pelas diferentes valorações dos demandantes e custos marginais dos ofertantes. Os custos, contudo, também, derivam e são governados pelas valorações, pois, como explica Robins (1932, p. 79-80):

O que faz com que o preço pago por um determinado fator de produção em determinada linha de produção seja o que é e não outra coisa? Claramente, a demanda, em tal linha de produção, em relação à oferta. Mas por que a oferta dos fatores em tal linha é limitada ao que ela é? Por que toda a oferta não se dedica a essa única linha de produção? Claramente, porque há demanda pelos produtos escassos que ela pode produzir em outro lugar. O seu preço em determinada linha, portanto, depende do preço que lhe é posto em outras. No fim, valorações subjetivas governam os custos assim como os preços dos produtos.

Portanto, assim como em Juan de Lugo, o preço de mercado pode, dentro do paradigma moderno, ser visto como um intervalo determinado pela valoração de uma pluralidade de indivíduos, ainda que frequentemente se descarte essa abordagem em favor do uso de funções contínuas, o que, ainda que facilite a análise matemática, faz com que se perca a visualização do preço intervalar em favor de um preço único de equilíbrio.

4.4.2 O motivo da latitude do preço natural segundo Juan de Lugo

Para Lugo, a razão da latitude do preço justo está intimamente relacionada com a limitação do conhecimento humano. Por essa razão, ele se posiciona como favorável à tese que diz que “ainda que o preço natural consista em algo indivisível e conhecido por Deus, ele, ainda assim, é ignorado pelos homens, e disso provêm as divergências sobre qual é o preço justo”. O jesuíta, então, explica o motivo disso:

... a justiça do preço não provém do afeto destes ou daqueles, mas de todos. Se alguns possuem um afeto maior e outros, um menor, de tal diversidade de afetos origina-se o valor justo, que é menor do que seria se todos tivessem um afeto maior e maior do que se todos tivessem um afeto menor. Portanto, a nossa incerteza quanto ao preço justo matemático não provém da diversidade dos afetos acerca das mercadorias, pois mesmo se todos tivessem muito ou pouco afeto por elas, ainda haveria três preços [o máximo, o médio e mínimo], mas provém do fato de que, dado este ou aquele grau de afetos, diversos ou uniformes, não sabemos, de forma determinada, qual seja o valor justo matemático da coisa. Alguns dizem, de forma provável, que é 90, outros, que é 93 e outros, que é 100 e, como qualquer um destes é um juízo prudentemente provável, qualquer um deles será um preço praticamente justo.

Portanto, para Lugo, o preço não tem essa natureza intervalar simplesmente porque as pessoas valorizam as coisas de forma diferente, mas porque conhecer com certeza, a partir de tantas valorações subjetivas e mutáveis que dependem de tantas circunstâncias, um único preço justo matemático indivisível é algo que supera a capacidade do conhecimento humano. Essa ideia de que o preço justo matemático não pode ser conhecido é o motivo de Hayek (1974) ter referenciado Lugo e Molina⁸⁵ em sua palestra por ocasião de recebimento do Prêmio Nobel:

...permitam-me definir, de forma mais específica, as limitações inerentes do nosso conhecimento numérico, que são frequentemente negligenciadas. Quero fazer isso para evitar dar a impressão de que rejeito, de modo geral, o método matemático em economia (...) Difícilmente teríamos alcançado esse quadro abrangente das interdependências mútuas dos diferentes acontecimentos em um mercado sem essa técnica algébrica. Ela conduziu, contudo, à ilusão de que se pode utilizar essa técnica para a determinação e a previsão dos valores numéricos dessas magnitudes, o que levou a uma busca vã por constantes quantitativas ou numéricas (...) É verdade que seus sistemas de equações que descrevem o padrão de um equilíbrio de mercado são formulados de tal modo que, se fôssemos capazes de preencher todas as lacunas das fórmulas abstratas, se conhecêssemos todos os parâmetros das equações, poderíamos calcular os preços e as quantidades de todas as mercadorias e serviços vendidos. Mas, como Vilfredo Pareto, um dos fundadores dessa teoria afirmou, seu propósito não pode ser ‘chegar a um cálculo numérico de preços’, porque, como ele disse, seria absurdo supor que pudessemos apurar todos os dados. Na verdade, o ponto principal já havia sido percebido

⁸⁵ Fez-se referência à teoria deles no corpo do discurso e nomearam-se explicitamente na nota de rodapé 5.

por aqueles ilustres precursores da economia moderna, os escolásticos espanhóis do século XVI, que enfatizavam que aquilo que chamavam de *pretium mathematicum*, o preço matemático, dependia de tantas circunstâncias particulares, que jamais poderia ser conhecido pelo homem, sendo conhecido apenas por Deus. Às vezes, desejo que os nossos economistas matemáticos levassem isso a sério.

Como observa Barbieri (2024, p. 130), em tal discurso Hayek se opôs ao que ele chama de o cientismo de alguns economistas, pois o “hábito de tratar como relevante apenas aquilo que é passível de medição teria resultado no favorecimento de uma explanação errônea, mas passível de expressão quantitativa, em detrimento de teorias corretas, mas com conteúdo empírico reduzido”.

Tal abordagem é contrária à de Lugo que, reconhecendo a impossibilidade de conhecer especulativamente o preço natural com exatidão matemática, afirma que todas as estimativas verdadeiramente prudentes do seu valor formam um intervalo em que o preço justo consistirá na prática. Essa justificativa de Lugo para a latitude do preço justo se relaciona com o sistema moral probabilista ao qual ele aderiria, o que é claro pelo modo como o autor a apresenta. Por essa razão, para compreender a argumentação do jesuíta é necessário, antes, entender tal sistema.

Os sistemas morais são métodos ou abordagens que os moralistas desenvolveram a partir do século XVI para que as pessoas soubessem como agir em caso de dúvida especulativa quanto a alguma questão relevante para a decisão moral. Prümmer (1955, p. 221) os define como “métodos de se obter, de forma indireta, uma certeza moral prática em caso de dúvida prática”⁸⁶. Como explica Billuart (1867, p. 346-347):

Uma dúvida meramente especulativa versa sobre a natureza, a substância, o valor, a qualidade ou condições de coisas, sejam especuláveis sejam morais, (...) [tais como:] se tal condição é necessária ou não para a validade deste contrato; se este testamento é válido; se esta bebida está envenenada (...) Uma dúvida é especulativo-prática se versa acerca da bondade ou maldade, licitude ou ilicitude de algum ato em si mesmo ou em comum (...) Uma dúvida é praticamente-prática se versa sobre a bondade ou maldade, licitude ou ilicitude de um ato que há de ser feito aqui e agora, consideradas todas as suas circunstâncias (...) A dúvida também se distingue entre negativa e positiva: a dúvida negativa se funda ou na ausência de razões [para aceitar ou rejeitar algo] ou na presença apenas de razões muito leves a favor e contra. Esta, como já explicamos, só é impropriamente chamada de dúvida, sendo melhor chamada de nesciência ou ignorância (...) Uma dúvida positiva é aquela que acontece por causa [da presença] de razões contrárias [tanto favoráveis, quanto opostas a algo], sendo elas igualmente ou quase igualmente prováveis e a mente flutua suspensa entre ambas

⁸⁶“*Nomine systematis moralis intelligitur methodus indirecte obtinendi in dubio practico certitudinem moralem practicam*”.

partes, sem assentir a nenhuma ⁸⁷.

A dúvida meramente especulativa, portanto, não considera explicitamente a moralidade, como se algum vendedor se perguntasse se existe um preço justo natural ou quanto seria o preço justo natural; a dúvida especulativo-prática considera a moralidade geral e abstrata de uma ação, como se o mesmo vendedor se perguntasse se vendedores em geral devem observar o preço justo natural, ou se devem manifestar os defeitos de suas mercadorias para os compradores; a dúvida praticamente-prática (também chamada apenas de prática, por simplicidade), por sua vez, considera a moralidade de uma ação concreta nas circunstâncias e condições em que ela realmente se encontra, como se o referido vendedor se perguntasse se ele especificamente deve ou não cobrar este preço agora, ou se deve manifestar os defeitos desta mercadoria a este comprador que está diante de si.

Como é frequentemente difícil atingir uma certeza especulativa ou até mesmo especulativo-prática em algumas questões morais, seja pela matéria ser difícil em si mesma, seja porque diferentes autores respeitáveis discordam entre si, seja porque não há tempo suficiente para pesquisar ou refletir antes de tomar uma decisão, os sistemas morais visam fornecer ao agente moral uma certeza prática de se ele pode ou não tomar determinada ação concreta em boa consciência, mesmo se tiver dúvida positiva especulativa ou especulativo-prática quanto a ela.

O sistema moral a que Lugo adere é chamado de probabilismo, um sistema inventado pelo dominicano espanhol Bartolomeu Medina no século XVI que, frequentemente se baseando na ideia de que uma lei dúbia não obriga⁸⁸, diz que “sempre que houver uma opinião certa e verdadeiramente provável a favor da licitude de algum ato, é lícito segui-la, ainda que a oposta seja certa e verdadeiramente mais provável e segura”⁸⁹ (Prümmer, 1955, p. 224).

⁸⁷*Triplex distinguitur dubium, speculativum, speculativo-practicum et practice practicum. Dubium mere speculativum est illud quod versatur circa naturam, substantiam, valorem, conditiones rerum sive speculabilium sive moralium: ut si dubites an natura angelica sit universalis, an Baptisma collatum in aqua rosacea sit validum, an talis conditio sit requisita ad validitatem hujus contractus, an hoc testamentum sit validum, an potus iste sit venenatus, an sint latrones in sylva, an homo vel fera lateat in domo et similia. Dubium speculativo-practicum est illud quod versatur circa bonitatem vel malitiam, licitatem vel illicitatem actus secundum se et in communi, quae bonitas aut malitia dicitur objectiva et materialis ut dictum supra; ut si dubites an sit licitum secundum se iter agere die festo, conferre Baptismum in aqua rosacea, inire contractum triplicem, etc. Dubium practice-practicum est illud quod versatur circa bonitatem vel malitiam, licitatem vel illicitatem actus hic et nunc ponendi attentis omnibus circumstantiis, quae dicitur bonitas vel malitia formalis, ut si dubites an tibi sit licitum hic et nunc conferre Baptismum in aqua rosacea infanti morienti, inire hic et nunc contractum triplicem, etc (...) Nota 2º dubium iterum distingui in negativum et positivum: negativum est, cum nullae sunt aut admodum leves rationes pro aut contra, et ut jam notavi, est improprie dubium; et melius dicitur nescientia aut ignorantia: unde errant qui hoc solum dubium ut proprie dubium agnoscunt. Dubium positivum est quando propter rationes contrarias, utrinque aequae vel fere aequae probabiles, fluctuat inter utramque partem suspensus animus neutri assentiens.*

⁸⁸Quanto a tal princípio, deve-se ter em mente que mesmo os defensores do probabilismo admitem, nele, múltiplas exceções (Royo Marin, 1996).

⁸⁹“*Probabilismus purus docet: Quotiescumque adest opinio vere et certo probabilis de liceitate alicuius actus,*

Para que se entenda esse sistema, deve-se saber que, para os seus partidários, nenhuma opinião pode ser dita “verdadeiramente provável” por razões leves, mas apenas por razões sérias. Como explica Medina (1582, p. 309) não se pode dizer que uma opinião é provável apenas porque “se levantam em seu favor razões aparentes e porque tem partidários e defensores, pois, assim, todos os erros seriam opiniões prováveis; mas uma opinião provável é uma que é afirmada por homens sábios, que a confirmam com ótimos argumentos”⁹⁰.

Portanto, para os probabilistas, a opinião provável está intimamente relacionada com a opinião que é prudentemente defensável. Este é o raciocínio que Lugo aplica ao preço justo quando diz “Alguns dizem, de forma provável, que [o preço justo] é 90, outros, que é 93 e outros, que é 100 e, como qualquer um destes é um juízo prudentemente provável, qualquer um deles será um preço praticamente justo”. Os diferentes juízos prudentes e prováveis sobre a magnitude do preço justo e os valores entre eles formariam, assim, um intervalo dentro do qual o contrato de compra e venda pode acontecer. Em tal intervalo consistiria, na prática, o preço justo que, não podendo ser conhecido com certeza como um valor único, sendo apenas possível formar juízos prováveis quanto a ele, se manifesta, para nós, como possuindo determinada latitude.

Quanto a isso, deve-se considerar que, ainda que a explicação de Lugo para a latitude do preço natural se baseie no sistema probabilista, diferentes autores usam outros argumentos para explicar tal latitude, sendo esta considerada uma sentença comum, sendo aceita mesmo pelos maiores opositores do probabilismo. Com efeito, ainda que o sistema probabilista fosse o mais comum na época de Lugo, ele foi perdendo espaço para outros sistemas, que eram tidos como mais seguros, como o probabílorismo, um sistema que foi favorecido por diversos Papas⁹¹ e que diz que, em caso de dúvida prática, deve-se seguir não qualquer opinião verdadeiramente provável, mas a opinião mais provável; o equiprobabilismo, sistema seguido por Santo Afonso de Ligório⁹² e o compensacionismo, um sistema mais recente que mitiga o probabílorismo com a possibilidade de se seguirem opiniões menos prováveis em caso de razão suficiente para tal (Prümmer, 1955).

licet eam sequi, etiamsi opposita opinio sit vere et certo probabilior atque tutior”.

⁹⁰“*Nam opinio non dicitur probabilis ex eo, quod in eius favorem adducantur rationes apparentes, et quod habeat assertores et defensores; nam isto pacto omnes errores essent opiniones probabiles; sed ea opinio probabilis est, quam asserunt viri sapientes et confirmant optima argumenta, quae sequi nihil improbabile est*”.

⁹¹Como Alexandre VII, Inocêncio XI, Clemente XI e Bento XIV

⁹²Tal sistema defende que, quando ambas posições (isto é, a que favorece a lei e a que favorece a liberdade, são igualmente ou quase igualmente prováveis, pode-se seguir a que favorece a liberdade em caso de dúvida quanto à existência da lei, em caso de dúvida quanto à aplicação de uma lei que certamente existe, deve-se seguir a que favorece a lei.

4.4.3 Comparação do motivo da latitude do preço natural em Juan de Lugo com outros escolásticos

Como dito, diferentes autores postulam diferentes motivos para a latitude do preço justo.

No século XIII, Aquino (1897, p. 148) já dizia que “às vezes, o preço justo das coisas não é pontualmente determinado, mas, antes, consiste em certa estimação, na qual um módico aumento ou diminuição não parece tolher a igualdade da justiça”⁹³. O Aquinate, portanto, reconhecia certa latitude no preço e dizia que ele consiste em certa estimação, o que parece indicar que ele, assim como Lugo, atribuía tal latitude à limitação do conhecimento. No mesmo século, Scotus, como visto na citação fornecida na subseção 3.3.2, atribui essa latitude a uma disposição mútua entre os contraentes de doar, para o outro, o que lhe caberia, caso ele não atinja as exigências da justiça, para que o contrato possa ser feito.

No século XV, Antoninus Florentinus (1756, p. 171) concorda com os seus predecessores, dizendo:

A mensuração do valor das coisas usuais nunca, ou quase nunca pode ser feita por nós a não ser por uma opinião conjectural ou provável, e isso, contudo, não de forma pontual, isto é, sob a razão e a medida de algo indivisível, no qual não caiba mais ou menos, mas dentro de alguma latitude conveniente, em torno da qual os diversos juízos e opiniões dos homens se mostram diversos na estimação⁹⁴.

No século XVI, Molina (1733, p. 228), com quem Rebelo concorda, traz uma explicação que, convergindo com a de seus predecessores na prática, envolve certa divergência teórica:

Como esse preço não surge das meras naturezas das coisas, mas das circunstâncias, pelas quais varia, ele depende e, o que é mais, existe a partir do afeto dos homens e da estimação das coisas em favor de sua vontade; daí resulta que ele não consiste em algo indivisível, mas possui certa latitude justa e comensurada à mercadoria, consideradas, ainda, todas as circunstâncias que de fato concorrem aqui e agora no comércio humano. Isso, contudo, não deve ser entendido como provindo apenas do fato de que o juízo humano é incerto em si mesmo e diverso nos diferentes homens, como se, segundo a própria natureza da coisa, o preço consistisse, na realidade, em algo indivisível, mas o juízo humano não fosse capaz de atingi-lo; mas, ainda, de que as estimações das coisas e os afetos a elas, dos quais a variação no preço depende são diversos. Donde ao menos deva-se confessar que se dá, a partir da natureza da

⁹³Quod ideo dico quia iustum pretium rerum quandoque non est punctualiter determinatum, sed magis in quadam aestimatione consistit, ita quod modica additio vel minutio non videtur tollere aequalitatem iustitiae

⁹⁴*Pensatio valoris usualium rerum vix, aut numquam potest a nobis fieri, nisi per coniecturalem vel probabilem opinionem: et hoc quidem non punctualiter, seu sub ratione et mensura indivisibili in plus vel minus cadit, sed sub aliqua latitudine competentem circa quam etiam diversa hominum capita et iudicia in aestimatione differre probantur. Proinde gradus varios, et modicam certitudinem, multumque ambiguitatis iuxta opinabilem modum in se concludit, quamvis quaedam plus et quaedam minus.*

coisa, certa latitude do preço justo, dentro da qual a justiça não é violada. Pode ser que, talvez, dentro de tal latitude, se dê algum indivisível, somente no qual a justiça é guardada de forma perfeitíssima por parte do objeto e da comparação dos preços ou mercadorias⁹⁵.

Observe-se que o motivo da latitude do preço justo não é mais uma limitação gnosiológica, mas algo proveniente da própria natureza das coisas, isto é, da própria natureza da precificação que, por provir da multiplicidade de juízos humanos diversos, também vai levar naturalmente a um preço diverso. No caso, o valor da coisa, que seria refletido pelo preço, seria, em si mesmo, intervalar.

Salas (1617, p. 9), contudo, argumenta que a tese molinista apresenta certas dificuldades, dizendo:

O preço natural consiste em algo indivisível, mas possui certa latitude (...) Essa sentença, segundo Molina e Rebelo não deve ser entendida como se o preço justo natural fosse indivisível, mas sim que se ignore qual seja o verdadeiro preço justo, que é divisível e possui latitude. Nesse sentido, essa sentença é difícil: nem é de todo modo improvável que haja algum preço conhecido apenas por Deus, que, se nos fosse revelado, seria injusto desviar dele pela largura de uma unha. Este é tomado do valor da coisa em ordem aos usos humanos, consideradas todas as circunstâncias, as quais compreender e ponderar de forma exata pertence a Deus, não aos homens, ainda que se possa constituir aquele preço triplo [mínimo, médio e máximo] com a opinião e estimação prudente e provável dos homens⁹⁶.

Quanto a essa disputa, Lugo posiciona-se ao lado de Salas, contra Molina e Rebelo, dizendo:

⁹⁵*Quia ergo, eiusmodi pretium non mere ex naturis rerum consurgit, sed a circumstantiis, quibus variatur, pendet, et quod plus est, ab hominum affectu, et aestimatione rerum pro suo beneplacito, inde proficiscitur, ut non consistat in indivisibili, sed habeat certam latitudinem iusti ac commensurati merci, etiam spectatis circumstantiis omnibus, quae re ipsa hic et nunc in commercio humano concurrunt. Hoc autem non intelligas ex eo solum provenire, quod humanum iudicium incertum sit in se, ac virium indiversis hominibus, quasi ex ipsa quidem rei natura pretium re vera in indivisibili consistat, humanum tamen iudicium nesciat illud attingere, sed etiam, quod rerum aestimationes, atque affectus ad res, unde pretii variatio pendet, variae sunt. Cum minimum autem confitendum est, dari ex natura rei certam latitudinem pretii iusti, intra quam non violatur iustitia, esto forte intra eam latitudinem detur indivisibile aliquod, in quo solo iustitia perfectissime servetur ex parte objecti, pretiive mercis comparatione.*

⁹⁶*“Pretium naturale consistit in indivisibili; sed latitudinem habet (...) Quae sententia secundum Molinam disp 347 et Reb. de oblig. praeter secundam lib. 9. 1. I. non sic est intelligenda, ut pretium iustum naturale indivisibile sit, sed ignoretur quod revera verum pretium iustum sit divisibile et latitudinem habeat. In quo sensu haec sententia est difficilis: neque est penitus improbabile esse, aliquod pretium soli Deo notum, quod si nobis revelaret, iniustitia esset vel latum unguem ab eo discedere, quod sumitur ex valore rei in ordine ad omnes humanos usus, attentisque omnibus circumstantiis, quas exacte comprehendere et ponderare, Dei est, non hominum, quamvis in hominum opinione et aestimatione prudenti, et probabili triplex illud pretium iustum constitui possit”. No original, onde se lê “soli Deo notum” estava escrito “Deo et nobis notum”, o que julgamos ser um erro proveniente da prensa por contradizer a linha argumentativa que Salas está construindo. Primeiro, porque, se o preço fosse conhecido por Deus e por nós “Deo et nobis, não precisaria ser revelado, então a menção dessa hipótese seria vã. Segundo, porque o autor logo depois diz que tal preço proviria de uma compreensão e ponderação de todas as circunstâncias, o que ele diz pertencer a Deus, não aos homens.*

Dá-se outra dificuldade contra a doutrina anterior, que é mencionada por Salas. Alguns dizem que aquela latitude e aquela divisão assinalada do preço natural em três preços não provém de que, ainda que o preço natural consista em algo indivisível e conhecido por Deus, ele, ainda assim, seja ignorado pelos homens, e de que disso provenham as divergências sobre qual é o preço justo, mas de que o preço justo tem aquela latitude em si mesmo, mesmo enquanto conhecido por Deus, porque depende de várias circunstâncias e do afeto dos homens, que, por não ser igual em todos, mas diverso, com alguns possuindo um afeto maior do que outros, faz com que, também a estimação da coisa, na qual consiste o valor vulgar, não seja a mesma, mas diversa. Assim explicam Molina e Rebellus. Salas prova que tal doutrina é difícil, primeiro, porque...

Antes de apresentar a argumentação de Salas e de Lugo contra a posição molinista, convém compará-las mais detidamente para que se compreenda em que convergem e em que divergem. Para tal fim, distinguir-se-ão os diferentes momentos (lógicos ou temporais) na formação de preços segundo a ótica de Lugo e Salas dos momentos segundo a ótica de Molina e Rebelo. Denotando os momentos idênticos por (=) e os distintos por ($\neq$), temos:

1. (=) As pessoas possuem desejos e necessidades, variáveis segundo diversas circunstâncias.
2. (=) As pessoas consideram, em uma mercadoria, existente em ato ou em esperança, circunscrita a inúmeras circunstâncias, certa capacidade de satisfazer, direta ou indiretamente, a esses desejos e necessidades humanas, o que faz com que tenham desejos pela mercadoria. Tal capacidade é fundamentalmente dependente dos usos que as pessoas intentam e das circunstâncias em que a mercadoria e aqueles que a desejam se encontram.
3. (=) De tais considerações e de tais desejos, refletindo as diversas circunstâncias (incluindo os custos de produção, reais ou planejados, e todas as outras fontes de variação) e a intensidade dos desejos pelo uso dessas coisas (inclusive o uso comutativo), surge o valor econômico, certa ordem da mercadoria à satisfação dos desejos humanos que as pessoas reconhecem que podem ser satisfeitos por essa mercadoria⁹⁷.
4. ($\neq$) O preço que corresponder matematicamente a este valor econômico será o preço justo natural matemático.

(a) Para Molina e Rebelo: Como a fonte do valor econômico é diversa, diz-se que o que corresponderia a ele na realidade e matematicamente, independente da limitação

⁹⁷Se uma mercadoria tivesse certa qualidade intrínseca capaz de satisfazer os usos humanos, mas ninguém soubesse, ninguém teria afeto por ela em razão disso e isso não afetaria o seu valor econômico.

do conhecimento humano, não seria um preço único, mas um intervalo de preços. Assim, mesmo um agente de conhecimento infinito, Deus, ao conhecer esse preço, conhecê-lo-ia como algo intervalar.

- (b) Para Lugo e Salas: Há um preço único que corresponde a este valor de forma matemática, refletindo perfeitamente todas as diferentes circunstâncias e afetos humanos quanto à mercadoria. Este, contudo, por depender da consideração e da ponderação de um número tão grande de variáveis, envolve algo tão complexo que não pode ser conhecido por homens, agentes de conhecimento limitado. Um agente de conhecimento ilimitado, capaz de ponderar todas as circunstâncias relevantes, contudo, conhecê-lo-ia como algo único e indivisível.
5. ($\neq$) Formação do preço justo natural na ordem prática em Lugo e Salas: Como não é possível conhecer o preço justo matemático diretamente, todos os juízos humanos acerca dele serão, necessariamente, opinativos: nunca serão certos, apenas mais ou menos prováveis. Os juízos opinativos que forem verdadeira e prudentemente prováveis podem ser seguidos na prática. Assim, os mesmos formam um intervalo de preços que pode ser observado na prática. Tal intervalo, ainda que não corresponda matematicamente com o valor da coisa, corresponde moralmente, e isso basta para fins econômicos e morais.
6. ($=$) Na prática, o preço justo natural é intervalar, possui certa latitude.

Dentre essas duas posições, a de Lugo parece guardar mais semelhanças com a abordagem de Hayek, por ter um foco maior nos problemas da limitação do conhecimento, enquanto a de Molina se assemelha mais à de Böhm-Bawerk, que chega em um preço estruturalmente intervalar, sem postular qualquer imperfeição de ordem gnosiológica. Contudo, a tese de Lugo não é de todo incompatível com a abordagem de Böhm-Bawerk, pois os pares marginais visam determinar o intervalo em que trocas voluntárias e informadas podem ser feitas, não um intervalo de preços que reflete matematicamente o valor do bem. Nada impede que, adotada a interpretação de Salas e Lugo, utilize-se dos pares marginais para falar do preço natural na ordem prática.

Como Salas (1617, p. 9) não discorda de Molina quanto à conclusão de que o preço justo possui certa latitude na prática, após argumentar contra a tese molinista, o autor tem o cuidado de explicar o motivo de os seus argumentos não contradizerem um preço que é, na prática, intervalar, apenas se aplicando a um preço que possui latitude por sua própria natureza. O primeiro argumento baseia-se no princípio euclidiano de que ‘se dois são iguais a um terceiro,

são iguais entre si’: “Isso é sugerido, primeiro, porque a justiça consiste na igualdade, como diz Aristóteles (...) mas três desiguais entre si não podem ter igualdade com um outro”⁹⁸. Este mesmo argumento é repetido por Lugo, que conclui: “ora, três desiguais entre si [isto é, o preço mínimo, médio e máximo] não podem ter igualdade com um outro: portanto, dois daqueles preços não possuem igualdade com a coisa vendida”.

Salas (1617, p. 10), então, explica por que esse argumento não contradiz o preço justo intervalar na prática dizendo:

Ao primeiro argumento, eu respondo que a igualdade entre a coisa e o preço não deve ser matemática, dado que esta não pode ser conhecida, mas moral, na qual muitos desiguais entre si podem ser equalizados. É ao estabelecimento desta igualdade que a justiça se ordena, que é uma virtude humana e moral...⁹⁹.

O segundo argumento de Salas é semelhante ao primeiro e também é repetido por Lugo, o que pode ser visto na tradução fornecida no apêndice. Este, contudo, adiciona, ainda, outro argumento, a saber: o de que não é porque o preço justo matemático depende de uma pluralidade de afetos distintos que ele mesmo deve ser diverso; ele só deve refletir os afetos como são, então se eles forem menos intensos, ele seria menor; se fossem mais, seria maior.

4.5 A influência da querela dos universais

Conforme exposto na seção 3, muitas suposições econômicas dependem de pressupostos filosóficos específicos, com economistas influentes como Arrow reconhecendo a influência da filosofia nominalista e da hedonista em teses amplamente aceitas na teoria econômica moderna¹⁰⁰.

O nominalismo é uma das várias posições que surgiram como soluções propostas para a chamada “querela dos universais”, um problema filosófico amplamente discutido na Idade Média que, ainda que com precursores para as diferentes posições em tempos anteriores, teve como ponto de partida uma passagem de uma obra de Porfírio chamada *Isagoge*.

Sobre isso, explica (Gilson, 1955, p. 98):

⁹⁸“*Suadet tamen, primo, quia iustitia consistit in aequalitate, dicente Aristotele primo magnorum moralium c. 34. Quod iustum est, aequale est: sed tria inter se inaequalia cum uno alio aequalitatem habere non possunt*”.

⁹⁹*Ad primum argumentum respondeo, aequalitatem inter rem et pretium non debere esse mathematicam, cum haec sciri non possit, sed morale, qua plura inter se inaequalia uni alteri aequari possunt; et hanc aequalitatem constituendam ordinatur iustitia, quae humana et moralis est virtus: unde et medium virtutum moralium latitudine habere dixit Aristot. 2. Eth. c. 8.*

¹⁰⁰Conferir subseção 3.1.

Neste respeito, o problema crucial é sobre a natureza de ideias gerais, ou ‘universais’ (...) Uma passagem da Isagoge de Porfírio (Introdução às Categorias de Aristóteles) é merecidamente considerada como o ponto de partida da controvérsia. Após anunciar que ele iria lidar com gêneros e espécies, Porfírio adiciona que ele está postergando a sua posição quanto a se os gêneros e espécies são realidades subsistentes em si mesmas ou simples concepções da mente. Mais ainda, supondo que sejam realidades, ele se nega, no momento, a dizer se elas são corpóreas ou incorpóreas. Finalmente, assumindo que sejam incorpóreas, ele se nega a investigar se elas existem separadas das coisas sensíveis ou unidas a elas.

O problema, portanto, versa sobre o tipo de realidade que têm essas ideias gerais. Busca-se saber se conceitos como “homem”, “animal”, “planta”, não enquanto se referindo a indivíduos particulares, mas enquanto conceitos universais, existem de algum modo. Quanto a essa questão, costumam-se distinguir as seguintes posições principais (Gredt, 1961; Hugon, 1927; Urraburu, 1890), aqui organizadas em ordem crescente de “realismo”¹⁰¹:

1. Nominalismo exagerado: Defende que os universais existem apenas enquanto nomes, sendo meros “*flatus vocis*”, sopros da voz. Não existem, portanto, naturezas universais, apenas individuais. Mill (1865, p. 309) resume essa posição pela crença de que “não há nada geral, exceto nomes”.
2. Nominalismo temperado (conceptualismo): Admite, para além dos nomes universais, conceitos universais representados por eles, mas estes não possuem correspondente fora da mente. São impostos às coisas externas, que são sempre individuais, por comodidade e fins organizacionais de coisas com maior ou menor semelhança.
3. Realismo moderado: Afirma que, além de existirem enquanto nomes e enquanto conceitos, os universais existem fora da mente, nas coisas, mas de forma radical ou virtual, ou seja, há, na natureza, o fundamento real para que a mente confeccione conceitos universais, que terão um correspondente fora dela. Pela abstração, a mente atingiria a essência da coisa. Esta é a posição de Santo Tomás e, presumivelmente, também a de Lugo, pois, como explica Urraburu (1890, p. 706) “essa opinião é comuníssima dentre os autores da nossa Sociedade”, isto é, dentre os jesuítas.
4. Realismo escotista: Às vezes elencado como uma variante do realismo moderado, às vezes como do exagerado, o realismo escotista, que possui múltiplas variantes, ensina que

¹⁰¹ Dada a abrangência do tema, nos limitaremos a fornecer brevemente a explicação tradicional de cada uma das posições, sem abordar os argumentos de cada uma ou controvérsias interpretativas. Fazê-lo desviaria dos objetivos desta dissertação.

a natureza pode ser dita universal antes da operação da mente¹⁰². Distingue-se do realismo moderado porque este exige a operação da mente para que o universal possa passar de universal fundamental para universal real e formal, enquanto o escotista a dispensa. Distingue-se do realismo exagerado porque afirma que o universal existe nas coisas, não separado delas.

5. Realismo exagerado: Afirma que os universais têm uma existência real e separada das coisas, frequentemente associado à interpretação comum das ideias platônicas como entidades separadas.

A importância da diferenciação dessas posições para um estudo sobre a precificação escolástica pode ser compreendida ao se analisar o que observa Monsalve (2002, p. 76-77):

No que concerne à determinação de preços, os nominalistas se mostraram favoráveis à sua regulação pela autoridade; os tomistas defenderam a ideia do preço corrente e os escotistas, por sua vez, o custo de produção como determinante fundamental do preço. Como assinala Roover, seria a tese tomista que acabaria por triunfar dentre os escolásticos espanhóis do século XVI. A postura escotista, ao contrário, foi rechaçada pelos doutores espanhóis. Quanto à nominalista, não se descartou definitivamente, pois se admitiu a possibilidade da regulação para fixar o preço justo, se assim o determinassem as circunstâncias.

Opina-se que essa divergência das diferentes escolas filosóficas no que tange à precificação possui uma conexão real com as suas ideias sobre a natureza dos universais. Deve-se, contudo, precisar a tese aqui defendida: a conexão proposta se explicaria pela coerência entre o modo de ver os universais e o modo de ver a precificação nessas diferentes escolas. Não se trata, portanto, de uma decorrência lógica necessária, mas de uma predisposição devido à coerência entre as teses, respaldada pelo fato histórico de que, de fato, essas posições estavam relacionadas.

Quanto aos nominalistas, tem-se que, com efeito, a negação da existência de naturezas verdadeiramente universais e da correspondência entre as concepções da mente e o que existe fora dela proposta pelos nominalistas é coerente com um favorecimento da fixação de preços sem referência à utilidade da coisa enquanto manifestada pelo preço corrente. Assim como a mente não conhece os universais a partir das coisas, não os recebe do que lhe é exterior, mas

¹⁰² Alguns dizem que isso se dá porque uma mesma natureza real e fisicamente se encontra em diferentes indivíduos; outros por certa universalidade negativa, isto é, pela indiferença que a natureza de cada indivíduo manteria para ser de outro indivíduo ou porque as semelhanças entre os diversos indivíduos justificariam a existência adequada de um universal por parte da coisa.

impõe as suas concepções, que não possuem um fundamento real fora de si, às coisas individuais exteriores, o legislador não deve receber o preço da coisa a partir do mercado, mas impô-lo.

Como explica Monsalve (2002, p. 76) essa mesma postura nominalista também se manifesta em questões monetárias, onde ela também contrasta com a tomista:

A respeito da moeda e do dinheiro, a corrente nominalista defendeu uma postura convencionalista. A moeda é um mero símbolo. Posição que se oporia frontalmente à tradição metalista medieval, em que o valor depende do metal incorporado à moeda. Frente a uma e a outra se encontra, nas palavras de C. Flórez Miguel, o aristotelismo humanista da Escola de Salamanca. O valor da moeda é o que se traduz da cunhagem, -caráter de símbolo da moeda- contudo, essa cunhagem não pode ser feita de forma arbitrária e à margem da valoração pública de tal moeda -caráter de valor da moeda. Valor legal e natural da moeda devem estar relacionados.

Não é difícil ver, também, como as ideias nominalistas, que negam a existência de coisas universais como “a natureza humana”, se relacionaria posteriormente com a rejeição da visão escolástica da moralidade apresentada na seção 3 por muitos autores modernos, que é, como dito, aretaica e teleológica, postulando, portanto, virtudes que aperfeiçoam a natureza humana e uma finalidade a que esta se ordena. O nominalismo, portanto, também se relaciona com a desvinculação da economia à moralidade, o que é sugerido pela citação de Arrow fornecida na subseção 3.1 e pelo fato de tal sistema minar os fundamentos que sustentam a visão subordinacionista.

O realismo moderado, por sua vez, ao afirmar que o universal existe fundamentalmente nas coisas e formalmente no intelecto, ou seja: ao afirmar que existe, nas coisas, o fundamento real para que a mente forme conceitos universais correspondentes com a realidade, mostra-se coerente com a tese econômica de um preço que, fundamentando-se na utilidade da coisa, depende diretamente da valoração comum. Assim como a abstração é a ponte que liga a realidade aos conceitos universais, a avaliação comum é o que liga a utilidade da coisa com o seu preço.

Já o realismo escotista, ao postular um universal independente da operação do intelecto, mostra-se coerente com uma teoria do preço que envolve um fator que independe da valoração humana, isto é: os custos de produção. Fator este que, para os salmanticenses, de inclinação realista moderada, teria a sua valoração já incorporada no valor do produto final, dependendo, em última instância, da valoração humana, assim como a formação de conceitos universais dependeria da abstração humana.

Ambos os realismos, contudo, por afirmarem que universais existem e que as coisas possuem realmente uma natureza, são coerentes com uma oposição a regulações arbitrárias que

prescindam da natureza das coisas e da valoração comum. Também são coerentes com uma visão escolástica de integração entre economia e moral, como explicado na seção 3.

Quanto ao realismo exagerado, tem-se que ele não era comum na época em que floresceram os debates sobre a formação de preços. Por essa razão, ele não será relacionado com nenhuma teoria de precificação.

5 Aplicações da teoria do preço justo

Após explicar a natureza do preço justo, o que o constitui e o que faz com que ele varie, Lugo lida com algumas aplicações e casos especiais da doutrina por ele exposta.

Como dito na seção 2.2, o autor faz cinco aplicações:

1. Leilões
2. Coisas exóticas ou singulares
3. O caso da troca de vidro por ouro comumente feita por espanhóis com etíopes
4. Uso do corpo e outras operações do homem
5. Distinção de preço entre estrangeiros e moradores

Seguir-se-á a ordem de exposição de Lugo, explicando as questões mais relevantes dessas subseções.

5.1 Leilões

Para Juan de Lugo, os leilões constituem um caso especial para a teoria do preço justo, pois, neles, observa-se, com frequência, tanto o caso em que coisas são vendidas por um preço muito menor do que o seu preço usual, quanto o caso em que são vendidas por um preço muito maior.

Por isso, Lugo cita autores que, ou “dizem que, em tal modo de venda, o preço mínimo e o máximo estão muito mais distantes do que em vendas comuns”, ou que simplesmente “digam que o preço justo em um leilão é aquele que pode ser cobrado sem fraudes”. O jesuíta se posiciona favorável a eles, dizendo que quando, “neste tipo de combinado, não houver fraudes e não houver erro ou engano, não se deve facilmente colocar escrúpulos naqueles que compram ou vendem em leilões”.

Cumprir expor, portanto, os motivos de os leilões configurarem como um caso especial, em que o preço varia tanto. Lugo elenca quatro motivos:

1. A quantidade de compradores
2. A oferta espontânea da mercadoria

3. O fervor e a competição dos compradores

4. A incerteza intrínseca aos leilões

O primeiro motivo é intuitivo: havendo poucos participantes em um leilão, haverá menos competição entre eles e o maior lance tenderá a ser menor. Mesmo se se consideram leilões em que o incentivo de cada participante é fazer um lance correspondente à própria valoração da mercadoria, como o leilão de Vickrey, um número menor de competidores envolverá uma menor probabilidade de que algum dos participantes tenha uma valoração muito alta.

O segundo motivo envolve uma ideia comum dentre os escolásticos de que mercadorias espontaneamente oferecidas pelo comprador ficam mais baratas. Nas palavras de Lugo, isso ocorre porque “este modo de venda indica uma menor quantidade de compradores e pequena utilidade da mercadoria”. Tal modo de venda também está associado a ofertas feitas por vendedores quando estão em situação de indigência e que, não conseguindo vender satisfatoriamente em sua loja, interpelam as pessoas que não os procuram para oferecer seus produtos. Em tal situação, o comprador frequentemente compra antes por desejar ajudar o vendedor do que por realmente desejar o produto.

O terceiro motivo baseia-se no fato de que, às vezes, “pelo fervor dos compradores, pela competição e pelas contra-propostas, em que um quer superar o lance do outro, o preço cresce muito mais do que o comum”. O fato de que isso é tido como justo reflete a ideia desses autores de que o preço depende fundamentalmente do afeto dos compradores: “se alguns possuem um afeto maior e outros, um menor, de tal diversidade de afetos origina-se o valor justo, que é menor do que seria se todos tivessem um afeto maior e maior do que se todos tivessem um afeto menor”. Ora, no caso do leilão pode ocorrer que os afetos cresçam tanto que façam o preço aumentar consideravelmente.

O quarto diz respeito à incerteza. Como explica Lugo, em leilões “as coisas estão sujeitas a um preço incerto e fortuito e, assim como um aumento no preço é atribuído a uma boa sorte, assim também uma redução a uma má sorte”. Esta é, segundo Billuart (1869, p. 436), a principal razão para que o preço a que se chegar no leilão honesto seja justo, “que o vendedor e o comprador, se comprometendo a um igual perigo de lucro e de dano, consentem livremente com o preço a que se chegar pelo leilão”. Há, portanto, certa compensação pela incerteza, o perigo de se expor à possibilidade de receber menos do que o valor da coisa justificaria a chance de receber mais do que ele.

Como dito, contudo, para garantir a justiça do preço do leilão, este deve ser feito sem fraudes. Lugo elenca certos exemplos de fraudes que podem ser cometidas tanto pelo comprador quanto pelo vendedor. Estas podem ser conferidas na tradução fornecida no apêndice.

5.2 Coisas singulares

Por coisas singulares, entendem-se aquelas coisas que não possuem um preço estabelecido por lei e nem por uso, são coisas únicas para as quais a regra de determinar o preço pela estimação comum não poderia se aplicar diretamente, como pinturas ou estátuas antigas.

Lugo explica que, quanto a este caso, existem duas posições principais: alguns autores dizem que, assim como, na falta do preço legal, o preço justo é o consuetudinário; na falta do preço consuetudinário, o preço justo é o convencional, isto é, simplesmente o preço livremente estabelecido pelo comprador e pelo vendedor. Outros autores, contudo, afirmam que, neste caso, deve-se observar o juízo dos prudentes, que estabeleceria um limite para tal preço.

O cardeal jesuíta, por sua vez, tenta integrar ambas posições. Isso é feito estabelecendo a tese de que “na ausência do preço consuetudinário, o preço justo será o convencional”, com a ressalva “desde que a estimação dos prudentes não resista a isso”, o que não deve ser entendido apenas como significando que os prudentes “não ofereceriam tal valor”, mas que mesmo “considerando toda a sua perfeição, utilidade, novidade, raridade e tudo o mais que possa aumentar o valor”, considerem que é “imprudente que qualquer um o ofereça”.

Para defender a tese de haver alguma limitação no preço convencional pelo juízo dos prudentes, Lugo usa argumentos do tipo “redução ao absurdo”:

Contudo, quase nunca pode ocorrer que os prudentes julguem que qualquer preço possa ser prudentemente dado por alguma coisa: isso, aliás, faria com que ela fosse de valor infinito, podendo ser exigido interminavelmente mais e mais por ela. Todos, portanto, julgam que se deve chegar a algum termo além do qual um homem seria considerado não apenas imprudente, mas insano por dar tal preço a um bem. Exceder, portanto, tal termo, seria contrário à justiça. Imagine se, por aquele falcão raro pelo qual o vendedor pede mil moedas de ouro, ele pedisse todo um reino ou uma província, porventura dirias que ele ainda pode exigir licitamente tal preço, e não que ele está abusando do desejo excessivo do comprador, de modo que o esteja a espoliar injustamente? Já reconheces, portanto que há algum termo que deve ser determinado pelo juízo dos prudentes, isso é o que diz a segunda sentença.

Esses argumentos revelam a preocupação moral de Lugo, que deseja evitar que abusem do estado de ânimo incomum de algum comprador que estaria disposto a dar uma quantidade ar-

bitrariamente grande de dinheiro para comprar alguma mercadoria específica, como um príncipe que vendesse toda uma província para comprar um falcão.

5.3 Caso da troca de vidro por ouro

Esse caso é apresentado por Lugo como uma dificuldade para o que ele estabeleceu anteriormente, dizendo: “Objeta-se contra essa tese que, se, em tais coisas, deve-se respeitar o juízo dos prudentes, seria injusto exigir do etíope ouro por vidro, adornos ou vestimentas vermelhas, pois é imprudente que eles valorizem tanto essas coisas”.

A esta dificuldade, o autor responde do seguinte modo:

Responde-se que, na verdade, consideradas todas as circunstâncias, é prudente valorizá-las por tal preço, pois uma das circunstâncias principais é a valorização que os outros têm da coisa e prudentemente se compram por ouro coisas que são comumente tidas por preciosas, pois é tido por honroso ter coisas preciosas ou que são tidas por preciosas por todos. Donde, também no nosso caso, se a coisa exótica rara fosse tão admirada por todos que não sem razão, por causa da admiração e veneração comum, fosse comprada por tal preço, os prudentes já julgariam que tal coisa seria digna de tal preço, por ter aquele grau de admiração e veneração por todos. Nós, contudo, estamos falando de coisas que, consideradas todas as circunstâncias, não são tidas em tão alta conta pelos outros de modo que pensem que podem ser avaliadas por tal preço. Por isso dissemos que nunca se deve excluir a opinião dos prudentes na estipulação do preço das coisas, mesmo das novas e exóticas.

Parte desta resposta já foi apresentada na subseção 4.3. Os seus maiores méritos são precisar o papel das avaliações dos prudentes e dos imprudentes na precificação. Como dito, mesmo as avaliações dos imprudentes possuem efeitos reais. Se, em determinada sociedade, certas coisas são tidas como honoríficas por causa de avaliações imprudentes, isso não muda o fato de que tê-las, implicaria ser tido em alta conta em tal sociedade, o que faz com que o valor da mercadoria aumente na região em questão.

Isso mostra que esse caso não representa uma exceção à doutrina exposta na subseção anterior.

5.4 Operações

Esta subseção aborda alguns tópicos que são antes de interesse moral do que econômico, como quando diz que certas ações consideradas imorais também estão sujeitas a um preço justo, no sentido de que aqueles que por elas cobram um preço maior do que o justo feririam tanto a

virtude à qual essas ações se opõem quanto a justiça, ao passo que, se cobram um preço justo, ferem apenas a virtude a que as referidas ações se opõem. Dado o interesse econômico desta dissertação, essa discussão não será desenvolvida.

Quanto às teses de interesse econômico desenvolvidas nesta seção, Lugo afirma que, nas operações do homem, como dançar e cantar, deve-se observar a mesma regra da estimação comum da utilidade da coisa considerando todas as suas circunstâncias no caso de serviços que são normalmente oferecidos no mercado, isto é, deve-se observar o preço consuetudinário. Caso não tenham um preço consuetudinário, o seu caso é análogo ao das coisas singulares.

Nas palavras de Lugo:

Quanto às coisas que podem ser feitas de forma lícita, a regra supramencionada deve ser observada: se já houver um valor natural pelo uso e pelo costume, deve-se observá-lo; se não houver, deve-se consultar a estimação dos prudentes, considerada, ainda, a beleza, pela qual o vendedor pode adicionar à operação o quanto puderem estimar os prudentes.

Note-se, ainda que, nesta resposta, Lugo menciona brevemente o caso de bens heterogêneos ao dizer “considerada, ainda, a beleza, pela qual o vendedor pode adicionar à operação o quanto puderem estimar os prudentes”. Assim, um canto, por exemplo, considerado mais belo, não terá o mesmo valor de um canto considerado menos belo em determinada sociedade.

5.5 Estrangeiros e moradores

Nesta subseção, Lugo lida com a questão de “se pode haver duplo preço natural para uma mesma coisa: um mais caro para os estrangeiros e um mais barato para os moradores”, o que é o costume de alguns lugares, onde, por exemplo “quando uma frota das Índias chega a algum porto, ou a corte de um príncipe vem morar por um breve tempo em algum lugar, se venda mais caro para esses estrangeiros ricos, mantendo o preço consuetudinário para os moradores”. O autor se mostra favorável à licitude dessa prática e levanta uma explicação sofisticada que envolve uma análise econômica intertemporal:

A razão disso pode ser a de que, assim como um mercador pode vender as suas mercadorias aos seus amigos sem lucrar nada, pode, também, exigir dos moradores o preço consuetudinário, pois, permanecendo os moradores no local e podendo postergar a sua compra para o período após a estadia da frota ou corte em que o preço abaxaria, o vendedor pode, como por uma venda antecipada, vender aos moradores pelo preço que estaria vigente poucos dias depois, não porque a coisa não valha mais, mas porque não valeria mais quando o comprador fosse comprá-la. Por esta razão, por parte do

comprador, parece interceder o título de dano emergente, pelo qual pode-se comprar abaixo do preço justo, comprando, agora, também em benefício do vendedor, o que depois de poucos dias poderia comprar mais barato.

Trata-se, portanto de um caso de choque externo transitório de aumento na demanda, o que aumenta temporariamente o preço natural para todos. Como, contudo, os próprios moradores ainda estarão no local após o choque, poderiam esperar para comprar quando o preço voltasse ao seu nível consuetudinário. Por essa razão, para que o comprador não faça isso, mas abra mão de sua espera para comprar no momento presente, o vendedor também abre mão de cobrar o preço mais alto do comprador nativo.

6 Resposta a algumas objeções à posição escolástica

6.1 Resposta às objeções de Blaug

O influente historiador do pensamento econômico Mark Blaug (1997, p. 30-31) tece algumas objeções à economia escolástica, criticando a sua teoria da utilidade, da precificação e dos juros. Quanto a essas críticas, apenas as relativas à utilidade e à precificação serão aqui abordadas, pois o objeto desta dissertação é o preço justo, que se baseia na estimação comum da utilidade da coisa. O assunto dos juros no pensamento escolástico, contudo, é amplamente discutido por autores mais recentes como Dempsey (1948) e também pelo próprio Lugo (1893, p. 209-315) enquanto fonte primária.

Blaug diz:

A economia escolástica baseava o valor diretamente na satisfação de desejos e, em suas versões posteriores, relacionava a utilidade à escassez relativa do bem. Qual importância devemos atribuir a isso é outra questão. Uma teoria de valor-utilidade sem um conceito de utilidade decrescente para explicar por que a demanda a um dado preço é saciável dificilmente constitui uma teoria satisfatória da determinação de preços.

Essa crítica parece partir da ideia de que o conceito de utilidade marginal decrescente é essencial para a construção da curva de demanda, o que, segundo o autor, diminuiria a relevância de teorias de valor-utilidade que carecessem de tal conceito.

Contudo, deve-se ter em mente que os escolásticos não visavam construir curvas de demanda individuais, mas investigar os fatores determinantes do preço de mercado em um mundo em que os agentes são finitos e os bens não são perfeitamente divisíveis. Por essa razão, a curva de demanda mais diretamente relevante para aquilo que os escolásticos estavam investigando não é a curva de demanda individual, mas a curva de demanda social, especialmente a apresentada na subseção 4.4, em que o intervalo de preço é determinado pelos pares marginais de Böhm-Bawerk.

Note-se que, neste cenário, o conceito de utilidade marginal decrescente não é diretamente usado para a construção da curva de demanda. Basta que os agentes sejam heterogêneos e valorizem o bem de forma diferente para que eles possam ser organizados em ordem decrescente de acordo com a sua valoração, e a curva de demanda tenha a sua inclinação decrescente. Não se faz necessário prescrutar se a avaliação que cada um faria da próxima unidade seria maior ou menor para essa construção.

Ademais, não é verdade que os escolásticos ignoravam completamente a utilidade decrescente. Mesmo que a lei de Gossen não tenha sido explicitamente formulada por eles, a ideia fundamental que tal conceito representa já estava virtualmente contida em seus escritos. Com efeito, é ubíqua nos manuais escolásticos a condenação de se vender pão mais caro para um famélico. Tal exemplo, contudo, depende da ideia de que o famélico valoriza mais o pão do que uma pessoa em situação ordinária e, portanto, está disposto a pagar mais por ele. Sem a utilidade decrescente, esse “aproveitamento da necessidade alheia” não seria possível. Ao utilizar esse exemplo, portanto, os escolásticos atestam reconhecer que, quanto menos comida uma pessoa tem, mais ela valoriza uma unidade adicional deste bem.

A relevância deste exemplo se torna ainda mais patente ao se considerar que o próprio Jevons (1965, p. 45-46), pioneiro da revolução marginalista, usa um exemplo muito semelhante para desenvolver o conceito de utilidade marginal decrescente:

Imaginemos que toda a quantidade de comida que uma pessoa consome em média durante 24 horas seja dividida em 10 partes iguais. Se a sua comida fosse reduzida pela última unidade, ela só sofreria um pouco; se o segundo décimo estivesse ausente, ela sentiria o desejo de forma distinta; a subtração do terceiro décimo seria decididamente injuriosa; com cada subtração subsequente de um décimo, os seus sofrimentos seriam mais e mais sérios, até que ele esteja morrendo de fome. Agora, se cada um desses décimos fosse um incremento, o significado desses fatos seria que cada incremento de comida é menos necessário, ou possui menos utilidade que o anterior.

Essa presença virtual da lei da utilidade marginal decrescente nos escolásticos também se manifesta em suas discussões sobre a gravidade do furto. É frequente a argumentação de que, como a gravidade do furto depende do dano infringido na pessoa que foi furtada, o furto será mais grave quanto menos abastado for o furtado. Com efeito, diz Lugo (1893, p. 339-340):

A malícia do furto provém do dano injustamente inferido no próximo e, como nem todos padecem um dano igual a partir da subtração de duas ou três moedas, uma mesma matéria não pode constituir uma mesma malícia se for subtraída de todos. Ao contrário, segundo a diversidade de pessoas, exige-se uma matéria diversa para a gravidade de um furto (...) Também não se pode negar que haja alguma matéria que não seja grave no que diz respeito a todos, mas que, no que diz respeito a alguns, seja leve e, aos outros, seja grave, como prova Molina, com outros, pois a gravidade da malícia é auferida pela gravidade do dano inferido e a gravidade do dano provém da maior [ou menor] indigência pela qual o próximo precisa daquela coisa [furtada]. Por essa razão, como nem todos precisam igualmente da coisa que lhes é subtraída, nem padecem de uma injustiça igualmente grave, de modo que uma pessoa possa padecer uma injustiça grave e, outra, uma leve, pelo furto de uma mesma quantia (...) Molina adiciona que a maior ou menor quantia que basta para constituir uma culpa grave também deve

ser auferida pela quantidade de riquezas daquele ao qual o furto é feito, consideradas, ainda, as outras circunstâncias e a proporção que explicou anteriormente ¹⁰³.

Ou seja, os escolásticos explicitamente reconheciam que o dano que uma pessoa padece por perder uma mesma quantidade de riqueza é menor quanto maior for a riqueza que a pessoa já possui. Isso é a ideia da utilidade marginal decrescente aplicada à renda.

Blaug continua a sua crítica dizendo:

Depois, há o conceito escolástico do ‘preço justo’, ao qual, frequentemente, se atribui uma noção subjacente de um salário justo. Isso parece um mito histórico. Não há sugestão, dentro da literatura escolástica, de um preço justo que corresponda ao custo de produção determinado pelo status social do produtor.

A questão salarial não é diretamente o objeto desta dissertação, mas é falso que a discussão sobre o salário justo não estivesse presente na literatura escolástica e que não estivesse associada à discussão sobre o preço justo. Evidentemente, a relação entre salário, preço e custos de produção, estará mais explícita em autores que defendam uma precificação a partir dos custos, como Scotus (1894, p. 117-118), que diz:

Quanto à comutação negociativa, onde o mercador visa mercar a coisa que compra, não para que a use, mas para que a venda mais caro (...) para além das regras mencionadas anteriormente, adiciono outras (...) que cada qual receba, segundo a sua prudência, solicitude e perigos, um preço correspondente (...), porque convém que todo aquele que sirva a coisa pública com uma obra honesta viva de seu trabalho (...) não apenas isso, mas cada qual pode vender a sua indústria e solicitude de forma justa. Exige-se grande indústria daquele que transfere coisas de país em país, para que considere em que país as coisas abundem e em que país elas falem, logo, pode, de forma justa, receber, para além do necessário para a sustentação própria e da sua

¹⁰³ *Alii dicunt, non posse assignari unam et eandem quantitatem pro omnibus; cum enim malitia furti proveniat ex damno injuste illato proximo, neque omnes patiantur aequale damnum ex jactura duorum vel trium Juliorum, non potest eadem materia omnibus ablata, aequalem malitiam refundere; sed respectu diversorum, diversa etiam materia ad furti gravitatem exigetur. Et quidem negari non potest, furti malitiam esse respectivam; neque id ullus negavi. Nam licet dicant, posse dari aliquam materiam furti gravem absolutam, et aliam respectivam ut cum aliis porbat Thomas Sanchez lib. 1. in Decal. cap. IV. nu. 18. non tamen volunt quod gravis sine ullo respectu ad damnum proximi; sed solum significant, esse aliquam materiam talem per quam omnibus damnum grave inferatur, atque ideo stante tali materia, non esse opus examinare et ponderare conditionem personae damnum patientis, cum constet omnem personam cujuscumque conditionis sit, damnum grave pati ab ejusmodi furto. Negari etiam non potest, quod aliqua materia sit quae non sit gravis respectu omnium sed respectu alicujus sit levis et respectu aliorum sit gravis, ut cum aliis probat Molina disp. 683. nu. 2. Gravitatis enim malitiae summitur ex gravitate damni illati: damni autem gravitas provenit ex indigentia majori, qua proximus re illa indiget: quare cum non omnes aequae indifeant re quae aufertur, consequens est ut nec aequae gravem injuriam patiantur, atque adeo poterit aliquis levem, atque gravem injuriam pati per furtum aequalis summae (...) Addit autem n. 4. pro quantitate divitiarum ejus cui furtum fit, spectatis aliis circumstantiis, et proportionem quam supra explicuerat n. 2. arbitrandam esse majorem aut minorem summam, quae ad culpam lethalem sufficiat.*

família, um preço correspondente à sua indústria e para além disso um correspondente aos seus perigos¹⁰⁴.

Autores que defendem uma precificação por estimação comum da utilidade que já incorpora a influência indireta dos custos de produção, como Lugo (1893, p. 550-558), têm uma outra abordagem, mais relacionada com o salário consuetudinário. Desenvolver essas questões excederia o objeto desta dissertação, mas saiba-se que muitas questões salariais eram discutidas pelos escolásticos, inclusive disputas casuísticas de questões como a licitude ou ilicitude de se descontar o salário do funcionário que falta no trabalho por motivos de saúde.

Blaug adiciona:

Eles [os escolásticos], raramente davam muita atenção ao que constituía um preço justo, mas usualmente identificavam-no com o preço de mercado, um preço dado para um determinado indivíduo que ele mesmo não pode afetar. Eles não questionaram o direito das autoridades civis de estabelecer e regular preços e, nesse sentido, o preço justo é simplesmente o preço que está vigente no momento, seja ele produzido por competição ou não.

Pelo que foi estabelecido em diferentes subseções desta dissertação, fica claro que não se pode dizer que os escolásticos não davam muita atenção ao que constituía o preço. A subseção 4.3 mostra uma ampla discussão sobre como a avaliação comum leva à formação de preços, faz-se menção a uma numerosa lista de diversos fatores que influenciam o preço, inclusive o custo de oportunidade na sub-subseção 4.3.2. Há, ainda, uma ampla disputa sobre o papel dos custos na formação de preços, assim como toda a discussão sobre o caráter intervalar do preço abordada na subseção 4.4. Este caráter intervalar, inclusive, garante verdadeira agência ao vendedor, dando margem para que ele escolha preços dentro desse intervalo segundo a sua prudência econômica.

Quanto à fala de que os escolásticos “não questionaram o direito das autoridades civis de estabelecer e regular preços”, isso também deve ser bem entendido. Os escolásticos, assim como grande parte dos economistas modernos, admitem essa possibilidade da regulação de preços, mas também discutem os seus limites, como quando Lugo diz que a sua observância não é

¹⁰⁴*Sequitur de commutatione negotiativa, ubi commutans intendit mercari de re, quam acquirit quia emit non ut utatur, sed ut vendat, et hoc caius; et haec negotiativa dicitur pecuniaria vel lucrativa. De hac ultra regulas praedictas quid justum, et quid injustum addo duo: (...) Secundum est, quod talis juxta dilligentiam suam et prudentiam et sollicitudinem et pericula accipiat in commutatione pretium correspondens (...) Sequitur secunda, quia unumquemque in opere honesto Reipublicae servientem oportet de suo labore vivere (...) Nec hoc solum, sed unusquisque poteste industriam suam et sollicitudinem juste vendere; industria illius transferentis res de patria ad patriam requiritur magna, ut consideret quibus patria abundet et indigeat; ergo potest juste ultra sustentationem necessariam pro se, et familia sua ad istam necessitatem deputata pretium correspondens industriae suae; et ultra hoc tertio aliquid correspondens periculis suis.*

obrigatória quando constar “que o superior tenha sido levado a estabelecê-lo de forma iníqua por presentes, ódio ou ignorância crassa” e também discutem a sua conveniência ou inconveniência de acordo com as circunstâncias, Lugo, inclusive, afirma que “na Itália, onde não se fixa o preço do trigo, é mais raro que falte trigo e, quase sempre, lá se observa um preço muito melhor do que na Espanha”, onde tal preço era fixado.

6.2 Objeção a partir da voluntariedade do contrato

Outra influente objeção à teoria escolástica do preço justo é a que Reyes (2023, p. 51-52) chama de argumento a partir do consentimento. “De acordo com tal argumento, celebrenemente proposto por Hobbes, o valor de todas as coisas pelas quais um contrato é feito é medido pelo apetite dos contraentes e, portanto, o justo valor da coisa é aquele a que eles se dispõem a pagar”.

Tal objeção também parece fluir naturalmente de princípios amplamente aceitos na economia contemporânea. Com efeito, se um contrato é feito voluntariamente, é porque preferem a situação sob contrato à situação sem contrato. Pode-se dizer que o contrato só é feito quando a utilidade esperada dos contraentes após o contrato é maior ou igual do que a de antes do contrato. Isso faz com que, caso se assuma, como frequentemente é feito pelos economistas modernos, que um aumento na utilidade equivale a um aumento no bem estar individual, o contrato necessariamente aumente ou mantenha intacto o bem estar individual, o que, ao menos *prima facie*, pareceria contradizer a noção de injustiça, uma noção que envolve, necessariamente algum injustiçado, alguém que seja prejudicado.

Ocorre porém que, como se verá, ainda que, para os escolásticos, a voluntariedade seja uma condição para a justiça de um contrato e, mais ainda, para a sua validade, ela nem sempre é uma condição suficiente.

Antes de se apresentar a resposta a essa objeção, contudo, cumpre pontuar que ela é, frequentemente, levantada por pessoas que querem, antes, se opor a uma proibição de contratos fora de determinado intervalo de preços pela lei positiva e pelas autoridades civis. Deve-se, por essa razão, insistir no fato de que o preço justo natural dos escolásticos não configura um limite imposto por uma lei positiva, tal seria o preço legal. O preço natural é, antes, um limite moral que se propõe a obrigar a consciência, independente da legislação civil. Por essa razão, mesmo aqueles que se opuserem a restrições legais ao intervalo de preços aceitável em contratos, podem, de forma consistente, aceitar a doutrina escolástica do preço justo natural como uma restrição moral.

Como foi estabelecido na subseção 5.2, para os escolásticos, o preço justo não se identificará, necessariamente, com preço convencional, isto é, com o preço acordado em um contrato e, com efeito, os argumentos de redução ao absurdo apresentados na referida subseção também podem ser apresentados à presente objeção. Esta, porém, também foi apresentada, em uma forma equivalente, por Billuart (1869, p. 427) e assim respondida:

Objeta-se dizendo que nenhuma injustiça é feita àquele que sabe e quer. Logo, é lícito não observar o preço justo natural. Eu respondo que o defraudado muitas vezes ignora o preço justo da coisa e, desta forma, *não sabe* e, mesmo se não ignorar, dá, de algum modo, contra a própria vontade, porque precisa, assim como quem dá a sua bolsa ao ladrão para fugir da morte”¹⁰⁵.

O autor, dessa forma, questiona a advertência e o consentimento daquele que compra uma mercadoria acima do preço justo a partir de uma disjunção: ou ele sabe qual é o preço justo da coisa, isto é, o intervalo de preços dentro do qual ela é normalmente vendida dadas as circunstâncias, ou ele não sabe. Se não sabe, ele não tem perfeita advertência e o vendedor estaria se aproveitando da ignorância dele, como ocorreria no caso de uma pessoa que, recebendo a receita de um medicamento que normalmente é vendido dentro de determinado intervalo de preços, mas ignorando tal intervalo, fosse comprá-lo em uma farmácia e o fármaco, percebendo essa ignorância, decidisse vendê-lo por um preço muito acima do preço de mercado, o comprador, então, ignorando que poderia obter esse remédio por um preço notavelmente menor em outra farmácia, poderia consentir em sua compra pelo preço oferecido e, dentro da visão escolástica, sofrer, verdadeiramente, uma injustiça.

Paralelamente, poder-se-ia mencionar o exemplo de um vendedor de pedras que, ignorando que uma de suas mercadorias é uma jóia preciosa que é facilmente vendida por um preço muito grande no mercado, a vendesse por um preço módico para um comprador que sabe que ela, na verdade, possui um grande valor.

Em ambos casos, tecnicamente, houve contratos sem coerção externa em que as partes aceitaram a transação por acreditarem que o seu bem-estar estaria melhor tendo feito o contrato do que sem tê-lo feito. Contudo, nos dois exemplos, parece que houve uma verdadeira injustiça, onde uma parte foi verdadeiramente prejudicada porque a outra se aproveitou de sua ignorância. Em termos modernos, pode-se dizer que, no caso do vendedor de pedras, caso ele soubesse o valor real da jóia, valorizá-la-ia muito mais e vendê-la-ia por um preço módico, ao invés de aumentar a sua utilidade, faria com que ela diminuísse consideravelmente. No caso do comprador

¹⁰⁵“*Dices 2º: Scienti et volenti non fit injuria: ergo. Resp. defraudatum plerumque ignorare justum rei pretium, sicque non est sciens. Et, dato quod non ignoret, non dat omnino volens, sed aliquo modo invitus, quia indiget, sicut qui solvit usuras aut qui dat marsupium latroni, ut effugiat mortem.*”

do remédio, ele poderia trivialmente ir a uma outra farmácia e comprar o remédio a um preço menor, o que faria com que o seu ganho de utilidade fosse muito maior.

A outra possibilidade da disjunção é a do comprador que conhece o preço justo e, mesmo assim, consente na compra acima do mesmo. Billuart assume que tal agente gostaria de comprar o bem por um preço menor e que, portanto, pagar um preço maior se oporia, de algum modo, à sua vontade. Com um arcabouço teórico moderno, isso pode ser interpretado com o consumidor obtendo um excedente menor com o preço exigido do que obteria com o preço justo.

Como exemplo para essa parte da disjunção, pode-se citar o clássico caso da venda de pão mais caro para um famélico. Este, valorizando mais a sua subsistência do que qualquer outra alternativa, estaria disposto a pagar muito mais pelo pão do que uma pessoa em condições normais e, portanto, faria um contrato voluntário que envolvesse a troca de uma quantidade grande de dinheiro por um pedaço de pão. Tecnicamente, a voluntariedade do contrato garante que ele julgou ser melhor fazer o contrato do que não fazer, mas, ainda assim, grande parte das pessoas consideraria a ação do vendedor que lhe ofereceu este contrato como moralmente condenável.

Como exemplo paralelo para o lado do vendedor, pode-se citar o caso de alguém que, não conseguindo dinheiro suficiente para o sustento próprio e de sua família, se vê obrigado a vender rapidamente os seus bens mais valiosos por um preço módico. Também seria considerado moralmente condenável por grande parte das pessoas o comprador que, mesmo querendo e podendo comprar esses bens por um preço muito maior, se aproveitasse da situação de indigência do vendedor para comprá-los por um preço muito menor.

Dentro de uma análise escolástica, tanto a ação do comprador famélico que paga mais do que o preço justo quanto a do vendedor que recebe menos para garantir a subsistência seriam caracterizadas como involuntárias segundo certo aspecto, pois são, tecnicamente, voluntárias, mas envolvem certa mescla de voluntariedade e involuntariedade. Tal fenômeno é assim explicado por Billuart (1867, p. 216):

Digo em primeiro lugar: as coisas que são feitas a partir do medo são mesclas de voluntário e involuntário (...) Provo a conclusão: as coisas que são feitas por causa do medo, consideradas em si mesmas não são voluntárias, mais ainda: são involuntárias se assim consideradas, mas se tornam voluntárias e desejadas para evitar o mal que se teme. Tudo isso se torna evidente no exemplo comum [do mercador que se vê obrigado a jogar as mercadorias no mar turbulento para que o seu barco não afunde]: o mercador, considerando as mercadorias em si mesmas, excluído o perigo do naufrágio, não quer lançá-las ao mar; quando a tempestade surge, contudo e, na presença do perigo de morte, quer jogá-las, logo... Confirmo: no objeto do ato que é feito por

medo, encontra-se tanto a razão de bem quanto a de mal suficiente para causar tanto a volição quanto a 'nolição' [isto é, o ato de não querer], que são os princípios do voluntário e do involuntário. Assim, no mesmo exemplo, o lançamento das mercadorias é tido como algo mal em si mesmo, mas, enquanto meio para salvar a vida, é tido como algo bom, logo...¹⁰⁶.

Do mesmo modo, a venda dos bens valiosos por um preço módico e a compra do pão por um preço grande, consideradas em si mesmas, são tidas como males, mas, diante do infortúnio extraordinário, tornam-se bens enquanto meios para preservar bens maiores. Então, nesses atos, há essa mescla entre voluntário e involuntário e argumenta-se que se aproveitar de tais situações seria moralmente condenável.

De modo geral, pode-se dizer que a ideia é, portanto, que o consumidor tem direito ativo a um preço que não exceda o ponto máximo do intervalo de preços comumente cobrado, assim como o vendedor tem a que o preço atinja, ao menos, o ponto mínimo de tal intervalo. É claro que, enquanto o valor exigido não exceder o quanto o consumidor valoriza a mercadoria em questão, ele ainda poderia consentir no contrato, mesmo com o excedente menor; o mesmo pode ser dito do vendedor, se ele consentiu em vender a mercadoria por dado preço é porque, dadas as circunstâncias, ele valoriza mais a alternativa do que ela.

Nada obstante, uma vez que o preço justo natural é o consuetudinário, o consentimento no contrato onde ele não é observado só pode ser explicado porque um dos contraentes, por algum motivo extraordinário, não pôde obter o que normalmente poderia. Com efeito, se ele prefere o preço natural, que normalmente pode obter, ao preço de fato acordado, aceita este porque está em uma situação de infortúnio ou necessidade especial. Tal situação, de acordo com o exposto na subseção 3.2.4, por não pertencer ao outro contraente, não pode ser por ele vendida.

6.3 Resposta a outras objeções

Outra objeção comumente feita à teoria escolástica do preço justo é a de que ele representaria um limite arbitrário no preço que geraria ineficiência e estagnação. Nesse sentido, disse Mises (2010, p. 827):

¹⁰⁶*Dico 2º Quae fiunt ex metu sunt mixta ex voluntario et involuntario (...) Prob. conclusio. Ea quae fiunt ex metu secundum se considerata non sunt voluntaria, imo sic sunt involuntaria; fiunt tamen voluntaria et volita ex metu ad vitandum malum quod timetur. Hoc totum patet in vulgari exemplo: mercator considerando merces secundum se, secluso periculo naufragii, nolet eas projicere; orta autem tempestate et instante periculo mortis, vult eas projicere: ergo. Confirm: in objecto actus qui fit ex metu reperitur simul ratio boni et mali sufficiens ad causandum volitionem et nolitionem quae sunt principia voluntarii et involuntarii; sic in eodem exemplo, projectio mercium secundum se est mala, considerata ut medium ad salvandam vitam est bona: ergo.*

É evidente que, para os que a defendem, essa noção de preços e salários justos está, e sempre esteve, relacionada com uma determinada ordem social que consideram como a melhor possível. Recomendam a adoção de seu projeto visionário e sua preservação para sempre; mudanças futuras são inconcebíveis. Qualquer alteração do melhor estado de coisas possível só poderia significar uma deterioração. A visão de mundo desses filósofos não leva em conta a incessante luta do homem para melhorar as suas condições de vida. Mudança histórica e melhoria geral do padrão de vida são noções que lhes escapam. Denominam de “justo” todo modo de conduta compatível com a tranquila manutenção de sua utopia; e de injusto tudo o mais.

Ao se analisar a doutrina do preço justo exposta por Juan de Lugo, contudo, não se depreende, em seu mecanismo de determinação de preços, nada que a atrele a uma determinada ordem social idealizada por uma pessoa específica. Os fatores que influenciam o preço e que explicam por que ele é o que é são fatores mercadológicos: a avaliação comum da utilidade da coisa em ordem aos usos humanos, refletindo todas as circunstâncias, além de se reconhecer explicitamente a influência das valorizações tidas por imprudentes na precificação, o que contraria a noção de um limite arbitrário para manter determinada ordem social idealizada. Ainda que o preço justo escolástico, enquanto conceito axiológico, pertença, de acordo com a classificação moderna à economia normativa, ele permanece fundamentado na economia positiva. Os juízos acerca do que deve ser, como “não se deve cobrar mais do que $p^{\max}$ ” dependem de juízos acerca do que é “o preço corrente se mantém dentro do intervalo $[p^{\min}, p^{\max}]$ ”.

Esses limites não geram estagnação ou ineficiência pois não são fixos, mas variáveis e abarcam todas as circunstâncias e dependem da oferta e da demanda. Tal fato, somado ao caráter intervalar do preço natural, garante que ele não será algo fixo que, ignorando os sinais do mercado, levaria à ineficiência ou à estagnação.

Também costuma-se levantar uma objeção que vai na direção contrária. Enquanto a objeção precedente critica o preço justo por supostamente se distanciar do mercado, outros objetores dizem que, ao identificar o preço justo com o preço corrente, ele se torna normativamente vazio, sendo um conceito vão. Ao longo desta dissertação, contudo, destacaram-se múltiplas aplicações normativas relevantes do referido conceito, como as vedações de se aproveitar da indigência alheia nos contratos de compra e venda, com diversos exemplos fornecidos na subseção 6.2 e com a menção à oposição da doutrina escolástica com discriminação de preços de primeiro grau na subseção 3.2.4, bem como uma discussão acerca dos tipos de erros que invalidam contratos na subseção 4.3.1.

7 Conclusão

Ao longo deste trabalho, mostrou-se como os fundamentos filosóficos distintos aceitos pelos escolásticos tardios e por economistas contemporâneos os levaram a ter concepções diferentes sobre a relação entre economia e moralidade e a natureza e o papel das preferências individuais, evidenciando a influência da ética aretaica na concepção escolástica de economia.

Expôs-se, ademais, a natureza do preço justo de acordo com Juan de Lugo, destacando a sua formação a partir da estimação comum do valor da mercadoria em ordem aos usos humanos, consideradas todas as suas circunstâncias. Destacou-se, ademais, como tal fundamento de precificação engloba indiretamente outros fatores, como os custos, esclarecendo a disputa entre os salmanticenses e Duns Scotus.

Foi abordado o motivo da continuidade do preço natural e como a querela dos universais influenciou as diferentes posições acerca da precificação, relacionando o realismo moderado de Lugo com a sua teoria preço-utilidade e opondo tal concepção a outras posições, como o preço-decreto dos nominalistas.

A referida teoria foi, então, aplicada a casos particulares, como o dos leilões, onde o maior fervor e volatilidade faz com que o preço possa ser muito maior ou muito menor do que o comumente observado em mercados; bem como o caso de bens singulares que não são comumente vendidos no mercado e para os quais não há um preço consuetudinário, caso onde Lugo defende um preço convencional entre os contraentes com um limite superior dado pela resistência dos prudentes.

Apresentaram-se, enfim, certas objeções à teoria escolástica, bem como respostas às mesmas. Dentre elas, destaca-se a de Blaug, que critica os escolásticos, dentre outros motivos, por não possuírem um conceito de utilidade marginal decrescente. Argumenta-se que tal conceito não era diretamente necessário para o que eles objetivavam, que era chegar ao intervalo de preços corrente e que, ainda, que tal conceito estava virtualmente presente em seus escritos. Outra crítica abordada é a de que todo contrato voluntário é justo. Quanto a esta, argumenta-se que os contratos fora do preço justo escolástico não são plenamente voluntários, mas contêm uma mescla de voluntário e involuntário.

Ao longo deste trabalho, fizeram-se contribuições que não constavam na bibliografia consultada, dentre as quais:

1. A identificação da rejeição ou aceitação do juízo de valor " $x^i \succ_i y^i$ ", portanto i está melhor

com x do que com y ” como uma diferença fundamental entre a economia escolástica e a maior parte da moderna economia de bem-estar.

2. A aplicação de argumentos escolásticos clássicos a uma visão mais abrangente e recente de economia, que abrange ações como a repartição de horas de estudo e a distinção entre preferências intrínsecas e instrumentais.
3. A aplicação do princípio escolástico “*causae ad invicem sunt causae, sed in diverso genere*” como uma proposta de solução do dilema da falácia da utilidade causal.
4. Exposição da coerência entre a lei da imputação de Menger, a doutrina teleológica escolástica e a teoria de Lugo sobre a influência indireta dos custos de produção no preço.
5. Utilização do preço determinado pelos pares marginais de Böhm-Bawerk em curvas de oferta e demanda discreta para ilustrar a posição escolástica e responder à objeção de Blaug.
6. Exposição teórica de como o probabilismo é usado por Lugo para defender a continuidade do preço natural.
7. Distinção de momentos lógicos da precificação para explicar a diferença nas posições de Lugo e Molina quanto ao motivo da continuidade do preço natural.
8. Explicação teórica da constatação observacional da correlação entre determinadas posições quanto à precificação e quanto à querela dos universais.
9. Fornecimento de tradução inédita em línguas modernas de texto econômico de Lugo escrito em língua latina.

Assim, cumpriu-se o triplo objetivo desta dissertação estabelecido em sua introdução. Apresentaram-se, com efeito, não apenas as conclusões de Lugo, mas também os seus argumentos, com a devida fundamentação filosófica. Todas as explicações sobre a doutrina de Lugo sobre o preço justo contidas nesta dissertação podem ser comparadas com o seu texto original presente no apêndice. Há, ainda, a perspectiva para desenvolvimentos e contribuições futuras que podem ser exploradas em outros trabalhos:

1. Focamos a nossa análise em Juan de Lugo, também poderiam ser analisados outros escolásticos tardios, como Molina, Salas ou Covarrubias.

2. O estudo se voltou para o preço justo e outras questões relacionadas, mas, como mencionado, Lugo também trata de outros temas relativos à política monetária, juros, monopólios dentre outros. Tais temas podem ser explorados.
3. Aprofundar a relação entre a moderna teoria das preferências do consumidor e a filosofia escolástica, desenvolvendo as implicações da divisão entre preferências intrínsecas e instrumentais e onde elas se encaixam nas divisões entre os diferentes momentos do ato humano, expandindo a aplicação do princípio da causalidade mútua em gêneros diferentes ao caso da escolha e da preferência.
4. Relacionar a teoria de contratos escolástica com mais questões relativas à economia informacional e à teoria do principal-agente.

Apêndice A: Do preço justo a ser observado na compra e na venda

1. Diferença entre o preço legítimo e o preço vulgar

A justiça deste contrato depende, em grande parte, da justiça do preço, pois a igualdade entre os contratantes que a justiça exige não se mantém caso haja excesso ou falta: parece, portanto, que há, de fato, um preço justo que deve ser exigido e dado pelo comprador. O preço é duplo: um legítimo, ou legal, que é estabelecido por um decreto do príncipe ou do magistrado, considerando a qualidade da coisa e todas as outras circunstâncias; outro vulgar, ou natural, que é constituído segundo a estimativa comum e o juízo dos homens, não a partir do afeto privado de um ou de outro homem, mas a partir do [afeto] comum, segundo a lei “ad legem Falcidiam”.¹⁰⁷ O preço legítimo é justo sempre que não conste que o superior tenha sido levado a estabelecê-lo de forma iníqua por presentes, ódio ou ignorância crassa. Ele deve ser totalmente observado, seja porque o superior pode estimar melhor todas as circunstâncias para fazer a justa fixação, seja porque a república pode dispor dos bens dos súditos para o bem público e proibir que recebam mais ou dêem menos por alguma coisa; ademais, quando existe uma causa justa para se estabelecer um preceito, este preceito deve ser obedecido. Este preço consiste em algo indivisível e não possui latitude; como quer que ele seja excedido, comete-se uma injustiça ao não respeitar o preço justo no contrato. É mais frequente que tal preço seja fixado em benefício do comprador, para que o vendedor não possa receber mais do que ele e, neste caso, o comprador pode dar menos e não peca contra a justiça enquanto não atingir o preço mínimo natural; por outro lado, contudo, o preço é às vezes fixado para beneficiar o vendedor, para que o comprador não possa dar menos, de modo que haja valorização na compra e, neste caso, o vendedor pode, sem injustiça, exigir mais, desde que não exceda o preço natural máximo.

2. Qual a latitude nos três preços vulgares?

O preço vulgar ou natural é o que não é estabelecido pela lei, e este não consiste em algo indivisível, mas possui certa latitude dentro da qual costumam-se assinalar três preços, a saber: o mínimo (ou pio), o médio (ou moderado) e o máximo (ou rigoroso). Os doutores, contudo, ensinam que a distância entre o preço mínimo e o máximo não pode ser assinalada a partir de uma única regra, pois isso depende de várias circunstâncias. Molina¹⁰⁸ dá um exemplo em que o preço médio é 10, o mínimo 9 ou 8,5 e o máximo 11 ou 11,5; do mesmo modo, com o preço

¹⁰⁷Lugo está referenciando o *Digesto* de Justiniano “Pretia rerum non ex affectu nec utilitate singulorum, sed communiter funguntur” Dig. 35.2.63pr., disponível em <https://www.thelatinlibrary.com/justinian/digest35.shtml>

¹⁰⁸em disput. 347

médio 100, o mínimo 95 e o máximo 105. Com ele concordam Lessorio¹⁰⁹ e Covarrubias¹¹⁰. Tal posição, contudo, desagradava a alguns, pois Thomas Boninsignus¹¹¹ diz que esta distinção de três preços é tida antes em termos abstratos do que no uso, e ocorre em poucos casos, e Romualdus Colius¹¹², que parece ser aprovado por Diana¹¹³, diz que essa latitude de dez por cento entre o preço mínimo e o máximo é excessiva e que este é o juízo dos mercadores. Mas, certamente, os mercadores operam de outra maneira na prática, o que é evidente para aqueles que frequentam as suas oficinas, pois nem todos vendem as mesmas coisas pelo mesmo preço, mas por um preço desigual, ainda que se tratando de mercadorias comuns que são vendidas em todos os lugares. Não obstante, em outras coisas que são vendidas mais raramente, observamos uma desigualdade muito maior, pois a mesma casa, que é agora comprada por vinte mil é, depois de cinco ou seis anos, vendida por doze ou quatorze mil; e o contrário também ocorre. Por isso, não se pode facilmente afastar daquela doutrina comum, que também é aprovada por Rebellus¹¹⁴ e por muitos outros.

3. Se tal preço consiste em algo indivisível e oculto para nós

Dá-se outra dificuldade contra a doutrina anterior, que é mencionada por Salas¹¹⁵. Alguns dizem que aquela latitude e aquela divisão assinalada do preço natural em três preços não provém de que, ainda que o preço natural consista em algo indivisível e conhecido por Deus, ele, ainda assim, seja ignorado pelos homens, e de que disso provenham as divergências sobre qual é o preço justo, mas de que o preço justo tem aquela latitude em si mesmo, mesmo enquanto conhecido por Deus, porque depende de várias circunstâncias e do afeto dos homens, que, por não ser igual em todos, mas diverso, com alguns possuindo um afeto maior do que outros, faz com que, também a estimação da coisa, na qual consiste o valor vulgar, não seja a mesma, mas diversa. Assim explica Molina¹¹⁶ e Rebellus¹¹⁷.

Salas prova que tal doutrina é difícil, primeiro, porque a justiça consiste na igualdade, o que é afirmado por Aristóteles¹¹⁸; ora, três desiguais entre si não podem ter igualdade com um

¹⁰⁹dub. II. nu. 11

¹¹⁰lib. II. Variarum cap. III. nu. 1

¹¹¹em tract. *de venditione ad tempus* cap. XI. n. 2 e cap. XV n. 1

¹¹²em tract. *de vendit.* cap. VIII. n. 5 e 6

¹¹³em II. tom. tract. *miscell. resolut.* 112

¹¹⁴lib. IX. qu. I. sect. 6. num 33

¹¹⁵Commentarii in secundam secundae D.Thomae de Contractibus dub. IV, num. 6 e seguintes. No texto original, as referências estavam abreviadas no corpo do texto. Nesta tradução, optou-se por deixá-las em notas de rodapé sem abreviação para favorecer a fluidez da leitura e a facilidade da consulta às referências.

¹¹⁶De iustitia et iure / 2 : De Contractibus

¹¹⁷De obligationibus iustitiae, religionis et charitatis, parte 2, livro 9, questão 1.

¹¹⁸Lugo cita os “Magna Moralia” obra tradicionalmente atribuída a Aristóteles cuja autoria é questionada atualmente. Ainda que o capítulo 34 tenha sido referenciado, essa doutrina é apresentada no capítulo 33. Contudo, a

outro: portanto, dois daqueles preços não possuem igualdade com a coisa vendida. Segundo, porque a justiça comutativa se diferencia da justiça distributiva em que esta diz respeito à igualdade geométrica, enquanto aquela diz respeito à igualdade aritmética, ou matemática¹¹⁹, que consiste em algo indivisível¹²⁰. Ademais, considerando a coisa mesma, não me parece possível negar que Deus conheça algum preço que seja mais igual e justo que todos os outros, pois a justiça do preço não provém do afeto destes ou daqueles, mas de todos. Se alguns possuem um afeto maior e outros, um menor, de tal diversidade de afetos origina-se o valor justo, que é menor do que seria se todos tivessem um afeto maior e maior do que se todos tivessem um afeto menor. Portanto, a nossa incerteza quanto ao preço justo matemático não provém da diversidade dos afetos acerca das mercadorias, pois mesmo se todos tivessem muito ou pouco afeto por elas, ainda haveriam três preços, mas provém do fato de que, dado este ou aquele grau de afetos, diversos ou uniformes, não sabemos, de forma determinada, qual seja o valor justo matemático da coisa. Alguns dizem, de forma provável, que é 90, outros, que é 93 e outros, que é 100 e, como qualquer um destes é um juízo prudentemente provável, qualquer um deles será um preço praticamente justo¹²¹. Da mesma forma, mesmo que Deus conheça, matematicamente, qual a matéria suficiente para que um furto ou uma violação do jejum seja grave, por tal matéria ser desconhecida por nós, com alguns estimando, de forma provável que seja esta e outros, que seja aquela, podemos seguir, na prática, qualquer opinião provável, e qualquer delas será a matéria grave segundo as diferentes opiniões prováveis dos prudentes.

De onde, contudo, a justiça do preço vulgar, ou natural, deve ser assumida? Scotus¹²², e Major¹²³ dizem que, quando as coisas são vendidas por comerciantes, o preço justo é aquele

mesma doutrina é afirmada por Aristóteles em *Ética a Nicômaco* livro 5 (1130b, 5). “διώρισται δὴ τὸ ἄδικον τὸ τε παράνομον καὶ τὸ ἄνισον, τὸ δὲ δίκαιον τὸ τε νόμιμον καὶ τὸ ἴσον.”, “Foi, portanto, definido o que é injusto, tanto o ilegal quanto o desigual, e o que é justo, tanto o legal quanto o igual.”

¹¹⁹Essa doutrina também está em Aristóteles [*Ética a Nicômaco* livro 5] e é assim explicada por Santo Tomás: “Dicit ergo primo, quod iustum quod consistit in commutationibus, in aliquo quidem convenit cum iusto distributivo, quod scilicet iustum est aequale, et iniustum inaequale. Sed in hoc differunt: quod aequale in iustitia commutativa non attenditur secundum proportionalitatem illam, scilicet geometricam, quae attendebatur in distributivo iusto; sed magis secundum arithmetica, quae scilicet attenditur secundum aequalitatem quantitatis, et non secundum aequalitatem proportionis sicut geometrica. (...) Quod ergo in commutativa iustitia attendatur aequale secundum arithmetica proportionem manifestat per hoc, quod non consideratur ibi diversa proportio personarum. Nihil enim differt, quantum ad iustitiam commutativam, si aliquis bonus privavit per furtum vel rapinam aliquem malum re sua, vel e converso. Neque etiam differt si bonus vel malus commisit adulterium. Sed lex attendit solum ad differentiam nocuenti; ut scilicet qui plus nocuit plus recompenset, cuiuscumque conditionis sit.” *Sententia Ethic.*, lib. 5 l. 6 n. 4 et 5

¹²⁰Conferir seção sobre os pares marginais de Böhm-Bawerk

¹²¹Esta doutrina ou a forma de apresentá-la provavelmente se deve ao probabilismo a que Lugo aderira. Conferir seção sobre o probabilismo

¹²²Duns Scotus comentário ao quarto livro das Sentenças, distinção XV, questão 2, no fim do artigo 2

¹²³Johannes Major, comentário ao quarto livro das Sentenças, questão IV,

que cobre os gastos em que incorreram ao comprar, transportar e conservar, somado a uma justa recompensa por sua indústria, trabalho e perigos, assim como seria se tivessem sido contratados pela república para trazer aquelas mercadorias e vendê-las.

Tal regra, contudo, é falha. Primeiro, porque ela afirma que, se tivesse padecido de maiores danos, seja por causa de um naufrágio ou por furtos no transporte das mercadorias, o mercador poderia exigir um preço maior por elas quando outros as vendem por um preço menor, o que é falso, pois tais coisas, de forma comum, não são tão valorizadas, mas podem ter um preço menor. Segundo, porque outros, que não são comerciantes, não devem nem podem obedecer a tal regra, mas devem mensurar o preço justo de outro modo. Portanto, os mercadores podem e devem vender pelo mesmo preço que os demais, dado que a coisa é avaliada por ele no tempo em questão. Terceiro, porque muitas vezes ocorre que, sem grandes custos ou perigos, mercadorias são levadas a um lugar onde há muita falta e necessidade delas e, em tal caso, pelo grande número de compradores e pela escassez¹²⁴ das mercadorias, estas podem ser vendidas por um preço grande justo. Por esses motivos, aquela regra foi devidamente combatida por Soto, Medina, Covarrubias e Conradus, que são citados e seguidos por Molina¹²⁵

4. Explicação da sentença verdadeira

Outros dizem, de forma comum, que a variação quanto ao aumento ou diminuição do preço justo natural é aferida a partir de várias circunstâncias: não a partir da perfeição intrínseca e substancial das coisas, pois ratos são mais perfeitos do que trigo¹²⁶, mas valem menos; é a partir da utilidade em relação aos usos humanos, e não apenas disso, mas também a partir da avaliação comum. Com efeito, uma jóia é menos útil do que muito trigo ou do que uma casa mas, às vezes, vale mais. Tal avaliação, contudo, não deve ser apenas a dos prudentes¹²⁷, mas também a dos imprudentes, se esta for comum no local em questão. Desta forma, nossos adornos e vidros podem ser justamente trocados por ouro com os etíopes, pois essas coisas são, de forma comum, estimadas por um maior valor entre eles, da mesma maneira que, entre os japoneses, algumas coisas feitas de ferro ou de tijolos que, para nós, não têm muito valor, são compradas

¹²⁴No original, *penuria et indigentia*, optou-se por traduzir estes termos pela palavra “escassez” ao longo de toda esta tradução para que a leitura seja mais cômoda. No entanto, a idéia significada é a equivalente à que se refere o termo “*shortage*” no inglês, o qual é comumente traduzido por “escassez” no português de forma imprecisa. Com efeito, *shortage* e *scarcity* são conceitos diferentes, com aquele se referindo a uma falta de quantidade e este se referindo a uma característica comum a todos os bens de interesse econômico: a necessidade de se incorrer em algum sacrifício para o seu consumo.

¹²⁵De Iustitia et Iure, de Contractibus, disp. 348.

¹²⁶Referência à perfeição ontológica, conferir seção

¹²⁷Isto é, daqueles que possuem a virtude moral-intelectiva da “reta razão dos agíveis”, segundo Aristóteles (Ethic. 1.6,c.5,n.4) ou do “conhecimento das coisas que querem ser apetecidas e das de que se deve fugir”, segundo Cícero (De offic. 111. 47). Conferir seção

por um grande preço devido à sua antiquidade. Mesmo que tais pessoas se enganem em seu juízo, a avaliação comum, mesmo se for estulta, é suficiente para aumentar o preço natural, que procede da estima. Contudo, não basta que seja a estima do afeto de um ou de outro; é exigido que seja a comum. Mais ainda, não creio que tal estima baste se proceder de um erro acerca da substância da coisa¹²⁸: se um vaso feito de ouro falso for avaliado por todos como se fosse de ouro verdadeiro, não poderia ser vendido pelo preço de um vaso de ouro por aquele que sabe a verdade, pois tal avaliação comum procede de um erro acerca da substância, o que torna o contrato involuntário.

5. O que faz com que ele cresça ou diminua

Este valor vulgar cresce devido à escassez das coisas, à maior quantidade de compradores e à abundância de moeda, assim como diminui a partir de fontes contrárias. Contudo, não basta, para aumentar o preço, uma maior necessidade do comprador que precisa mais da coisa ou que, com ela, tem a oportunidade de um grande lucro. Com efeito, não se pode vender um pão mais caro para um faminto porque o comprador está com muita fome, nem se pode vender mais caro uma coleção de ervas para uma pessoa que sabe um modo secreto de fazer, com elas, um medicamento precioso, pois essas coisas não afetam a avaliação comum das coisas. Se, contudo, o vendedor precisar particularmente de tal coisa, ou temer algum dano se a vender, ou tiver algum afeto específico pela coisa, pode, por esses motivos, aumentar o preço tanto quanto se possa prudentemente estimar isso, não porque o valor da coisa aumente por causa do afeto, dano ou necessidade privada do vendedor, mas porque pede algo além do preço justo da coisa, não por causa da coisa em si, mas por causa do seu afeto ou dano, que também é estimável por um preço. Contudo, o afeto do comprador ou a sua indigência não podem ser vendidos, como diz Santo Tomás¹²⁹. Do contrário, o mutuante poderia receber mais em um contrato de mútuo por causa do lucro que o mutuário espera¹³⁰. A razão disso é que todas essas coisas se dão por parte do comprador, não do vendedor, que não pode vender o que não é seu, mas o que ele perde ao deixar de lucrar.

6. Sobre a sua variação pelo modo de compra

Por último, este valor natural varia pelo modo de compra ou venda. Normalmente, as coisas costumam ser vendidas por um preço maior quando são vendidas em uma quantidade menor do que quando são vendidas em grande quantidade, pois o primeiro modo traz mais gas-

¹²⁸Conferir seção 4.3.1

¹²⁹Suma Teológica, II^a II^{ae}, questão LXXVII, artigo 1

¹³⁰Referência ao entendimento escolástico sobre os motivos que legitimavam a cobrança de juros e os motivos que a tornavam usurária, Lugo defendia que

tos e trabalhos ao vendedor, que devidamente levam a um preço maior neste modo de venda.¹³¹ Ademais, as coisas oferecidas espontaneamente pelo vendedor são compradas por um preço menor do que se compradas na oficina do mercador, porque as mercadorias oferecidas espontaneamente ficam um terço mais baratas, como Lessio¹³² nota com Caetano e outros. Mais ainda, Palatios, que é citado e seguido por Salas¹³³, diz que um pano, que é comprado na oficina do mercador por quatro moedas, um comprador pode comprá-lo por duas moedas, pois este modo de venda indica uma menor quantidade de compradores e pequena utilidade da mercadoria, e daí os espólios de guerra serem vendidos por pouco. Contudo, aqueles que vendem por necessidade podem exigir o mesmo preço que é exigido na oficina do mercador, pois pode querer vender do mesmo modo que os mercadores normalmente vendem, ainda que ele mesmo não tenha incorrido nos custos que os mercadores incorreram, pois, de onde quer que ele provenha, ele também é o preço justo de tal coisa, porque é vendido entre os mercadores a este tanto, como também nota Lessio¹³⁴.

7. Qual é o preço justo em um leilão?

Daí provém o modo de vender em leilão, ou em ações, onde, regularmente, as coisas são vendidas por um preço muito menor, o que, contudo, é justo, pois em tal modo de venda, opina-se que tal é o preço a que se chega devido à menor quantidade de compradores e à livre oferta da mercadoria. Às vezes, contudo, pelo fervor dos compradores, pela competição e pelas contra-propostas, em que um quer superar o lance do outro, o preço cresce muito mais do que o comum. Por isso, muitos dizem que, em tal modo de venda, o preço mínimo e o máximo estão muito mais distantes do que em vendas comuns, de tal forma que, se o preço médio de uma coisa que costuma ser vendida no mercado for 100, o seu preço mínimo em um leilão seja 50 e o máximo 150. Assim afirmam Salonio, Lopez, Mercado, Garzia, Corduba, Filliucio e Rodriguez, que são citados e seguidos por Diana¹³⁵. Outros adicionam que o preço justo em um leilão é aquele a que se chega, quanto quer que cresça ou decresça o fervor ou frigor dos compradores, desde que não haja fraudes. Esta é a posição de Gordonus¹³⁶, Villalobos, Bonacina e Antônio de Ripol, que são citados pelo mesmo Diana nas referidas resoluções, com os quais

¹³¹ Possível postulação de custos médios decrescentes, conferir seção

¹³² dub. IV. n. 33

¹³³ em dub. XXV. nu. 3

¹³⁴ em nu. 25

¹³⁵ I. tom. tract. *de contractibus* resolut. 55 e III. to. tract. IV. *miscell.* resolut. 12

¹³⁶ tom. I. Theolog. moralis lib. IV. quaest. V. cap. VIII. n. 38.

parecem concordar Lessio¹³⁷, Salas¹³⁸ e outros que são citados, pois aí as coisas estão sujeitas a um preço incerto e fortuito e, assim como um aumento no preço é atribuído a uma boa sorte, assim também uma redução a uma má sorte. Por isso, Malderus¹³⁹ diz que, mesmo que no leilão, por causa da competição entre os participantes, as coisas sejam vendidas duas vezes mais caro do que normalmente são, não haverá a obrigação de restituição, e outros digam que o preço justo em um leilão é aquele que pode ser cobrado sem fraudes. Há, contudo, uma fraude injusta se o vendedor deliberadamente colocar algumas pessoas que, fingindo querer comprar a mercadoria, aumentem o preço, para forçar os verdadeiros compradores a aumentarem os seus lances; também há fraude se ele remove alguns participantes do leilão para que as coisas sejam compradas por um preço menor pelos seus amigos, ou se ele deliberadamente escolha o tempo em que há menos compradores, para que seu amigo compre por um preço menor. O comprador também peca se impede outros de aumentar o preço para que ele compre mais barato, o que Megala¹⁴⁰ diz que também é um pecado contra a justiça. Outros, contudo, dizem que não há pecado se, sem força ou fraude, se pede aos amigos que não ofereçam mais do que determinado preço para que se possa comprar pelo preço mínimo. Diana, aceitando tal sentença, cita muitos em favor dela, como Reginaldo, Vega, Villalobos, Bonacina, Rodriguez e Aragonio. Navarra¹⁴¹ também adiciona uma razão em favor dela, pois um monopólio não é ilícito quando os mercadores se juntam para que não comprem senão por tal preço, se tal preço for verdadeiramente justo. Isso, contudo, será examinado posteriormente, quando tratarmos dos monopólios. Quando, contudo, neste tipo de combinado, não houver fraudes e não houver erro ou engano, não se deve facilmente colocar escrúpulos naqueles que comprem ou vendem em leilões, o que consta pelo que foi dito, pois esse modo de venda, normalmente, implica ou grande ou pequena quantidade de compradores e o valor da coisa em tais circunstâncias pode variar: o valor de uma coisa pode, repentinamente, variar em um dia e, no dia seguinte, voltar a como era antes por causa de alguma nova circunstância transitória, como ocorre quando muitos peregrinos se congregam em algum lugar em algum dia e o preço das coisas cresce e diminui no dia seguinte.

8. Sobre as coisas exóticas ou singulares

Costuma-se questionar sobre se algumas coisas singulares, que não possuem um preço estabelecido por lei ou por uso, podem ser vendidas por qualquer preço que o vendedor quiser,

¹³⁷n. 35

¹³⁸dicto dub. XXV. n. 4.

¹³⁹tract. V. capit. II. dub. 2.

¹⁴⁰2. 2. lib. VI. cap. VI. qu. V. num. 146

¹⁴¹lib. III. de restit. cap. II. nu. 84 e 85

como são certas joias raras, cães insígnies, falcões, aves indianas e pinturas ou estátuas antigas. Muitos dizem que sim, como Soto e Navarra, que são citados por Léssio¹⁴², Vitória, Banez, Valência, Ledesma, Emmanuel, Juan de Medina, Bartolomeu de Medina, Cano, Peña e Toledo, que são citados por Salas¹⁴³, Reginaldo e Sá, que são citados e seguidos por Diana¹⁴⁴, porque não havendo lei ou uso estabelecendo o preço dessas coisas, pertence aos contratantes estabelecê-lo. Omito outros argumentos de menor importância, que podem ser vistos nestes autores.

Outros, contudo, dizem que mesmo essas coisas possuem um preço determinado acima do qual não se pode exigir. Isso é afirmado por Léssio¹⁴⁵, Rebello, Navarro, Caetano e outros que são citados e seguidos por Salas¹⁴⁶ e o mesmo parece afirmar Molina¹⁴⁷, no fim, onde diz que, quando alguma coisa nova é trazida para venda, o preço justo deve ser estabelecido pelo juízo dos prudentes, considerada a qualidade, utilidade e raridade da coisa, gastos, perigos e dificuldades em obtê-la, além disso, a própria novidade da coisa aumenta o seu preço, e que não se deve condenar um preço porque o seu lucro é grande se se der por causa da raridade da coisa e ela tiver muitos compradores.

Eu, porém, acredito que ou ambas sentenças devem ser harmonizadas, ou que apenas a segunda, quando bem explicada, é verdadeira. Afirmo que, nestas coisas, não apenas a utilidade deve ser considerada, pois podem ser estimadas de outro modo além da utilidade sozinha. Além disso, tal estimativa não deve ser mensurada pelo afeto dos dois contraentes, um levado pela avareza e outro por alguma leviandade curiosa, mas pelo juízo e estimação dos prudentes, consideradas todas as circunstâncias, pois o valor, como dissemos, cresce ou decresce a partir da valorização comum, não de um ou de outro quando não é estabelecido por lei. Se, portanto, o comprador, de forma imprudente, valoriza uma mercadoria por tanto, não se pode concluir o preço justo a partir de sua valorização somente, mas deve-se avaliar se a coisa mesma, em todas as suas circunstâncias, é digna de tal estimação. Se, portanto, todos os outros além do comprador não apenas não oferecerem tal preço, mas também julgarem imprudente que qualquer um o ofereça, considerando toda a sua perfeição, utilidade, novidade, raridade e tudo o mais que possa aumentar o valor, é sinal de que tal coisa, na valorização comum, não é digna de tal preço. Assim como, pois, a estimação comum aumenta o preço, a estimação contrária de todos os prudentes faz com que esse preço não seja justo, mas excessivo, excedendo a estimação

¹⁴²em dub. III. nu. 15.

¹⁴³em dub. V. n. 1.

¹⁴⁴em tom I. tract *de contract* resol. 56

¹⁴⁵no local citado

¹⁴⁶naquela dub V.

¹⁴⁷em disput 348.

dos prudentes, que é a regra imediata do valor vulgar e natural. Quando, portanto, a estimação comum dos prudentes resiste, tal preço não pode ser exigido; quando, contudo, não resistir, mas os prudentes estimarem que aquela coisa, consideradas todas as suas circunstâncias, é digna de qualquer preço que seja exigido por ela, sem que isso seja uma oferta imprudente, então a primeira sentença será verdadeira, e creio que isso não pode ser negado pelos autores que defendem a segunda. Contudo, quase nunca pode ocorrer que os prudentes julguem que qualquer preço possa ser prudentemente dado por alguma coisa: isso, aliás, faria com que ela fosse de valor infinito, podendo ser exigido interminavelmente mais e mais por ela. Todos, portanto, julgam que se deve chegar a algum termo além do qual um homem seria considerado não apenas imprudente, mas insano por dar tal preço a um bem. Exceder, portanto, tal termo, seria contrário à justiça. Imagine se, por aquele falcão raro pelo qual o vendedor pede mil moedas de ouro, ele pedisse todo um reino ou uma província, porventura dirias que ele ainda pode exigir licitamente tal preço, e não que ele está abusando do desejo excessivo do comprador, de modo que o esteja a espoliar injustamente? Já reconheces, portanto que há algum termo que deve ser determinado pelo juízo dos prudentes, isso é o que diz a segunda sentença.

9. Se é lícito dar vidro ou adorno a um etíope por seu ouro

Objeta-se contra essa tese que, se, em tais coisas, deve-se respeitar o juízo dos prudentes, seria injusto exigir do etíope ouro por vidro, adornos ou vestimentas vermelhas, pois é imprudente que eles valorizem tanto essas coisas. Responde-se que, na verdade, consideradas todas as circunstâncias, é prudente valorizá-las por tal preço, pois uma das circunstâncias principais é a valorização que os outros têm da coisa e prudentemente se compram por ouro coisas que são comumente tidas por preciosas, pois é tido por honroso ter coisas preciosas ou que são tidas por preciosas por todos. Onde, também no nosso caso, se a coisa exótica rara fosse tão admirada por todos que não sem razão, por causa da admiração e veneração comum, fosse comprada por tal preço, os prudentes já julgariam que tal coisa seria digna de tal preço, por ter aquele grau de admiração e veneração por todos. Nós, contudo, estamos falando de coisas que, consideradas todas as circunstâncias, não são tidas em tão alta conta pelos outros de modo que pensem que podem ser avaliadas por tal preço. Por isso dissemos que nunca se deve excluir a opinião dos prudentes na estipulação do preço das coisas, mesmo das novas e exóticas.

10. Sobre o uso do corpo ou de outras operações do homem

Ademais, junto destas coisas, Salas¹⁴⁸ elenca o uso do corpo que é exigido de uma mu-

¹⁴⁸em dub. V. n. 1.

lher, as danças, cantos, piadas e outras obras não necessárias dos homens. Contudo, antes de discorrer sobre essas coisas, deve-se dizer que, ainda que a meretriz peque contra a justiça exigindo um preço maior por sua torpeza do que comumente se exige¹⁴⁹, a não ser que o amante, gratuita e liberalmente o doe, como dissemos anteriormente em disp. XVIII. *de restitutione ex injusta laesione* sect. III. uma mulher honesta, principalmente virgem, pode assinalar um preço à sua vontade, podendo contrair matrimônio mesmo com um homem nobilíssimo, que, se de modo sério prometer, está obrigado a guardar a fé, pois o que a mulher dá vale tudo isso e ainda mais. Nestes casos, tanto será o valor quanto o pelo qual essa coisa puder ser vendida, pois, na realidade, vale mais, e pode ser estimada por mais pelo vendedor. Contudo, quanto às outras ações elencadas pelo autor, deve-se tratar delas com proporção, pois algumas delas não são tais que qualquer preço pode ser pedido por elas, como no caso da dança ou do canto, principalmente se se faz isso por ofício, estas ações têm o seu preço natural determinado. Quanto a outras ações que não podem ser feitas sem pecado, deve-se dizer o mesmo do que foi dito no caso da prostituição. Quanto às coisas que podem ser feitas de forma lícita, a regra supramencionada deve ser observada: se já houver um valor natural pelo uso e pelo costume, deve-se observá-lo; se não houver, deve-se consultar a estimação dos prudentes, considerada, ainda, a beleza, pela qual o vendedor pode adicionar à operação o quanto puderem estimar os prudentes.

11. Se convém fixar um preço por lei

Costuma-se duvidar, em segundo lugar, se convém mais que os preços sejam fixados por uma lei ou decreto civil do que que sejam deixados à estimação incerta e variável dos homens. Navarra o nega¹⁵⁰ e com ele parece concordar Rebelo¹⁵¹, pois esse tipo de fixação traz pouca utilidade, não sendo necessário em tempos de abundância e não sendo observado em tempos de necessidade, de modo que ninguém queira vender aquele preço e inúmeros pecados sejam cometidos. Outros, contudo, afirmam que isso convém maximamente à república, para que os preços não sejam deixados ao arbítrio dos mercadores, principalmente nas coisas mais necessárias para a vida humana, como prova Salonio, Ludovico, Lopez, Babadilla, Tomas de Mercado, Joan de La Cruz e outros, que são citados por Diana¹⁵², pois o príncipe julgará melhor sobre o valor justo do que o próprio vendedor que, levado pela vontade de lucrar, aumenta o preço.

Esta questão pertence antes aos políticos do que aos teólogos, e há razões e dificuldades para ambas posições. Com efeito, não se pode negar que dificilmente se pode fixar, de forma

¹⁴⁹Conferir seção

¹⁵⁰em *Sum.* c. XXIII. num. 88.

¹⁵¹em lib. IX. qu. II. sect. 1. nu. 5.

¹⁵²em tom. II. tract. VI. *Miscell* resol. 60

indivisível, os preços de certas mercadorias com uma lei geral, a não ser que o preço de cada uma delas seja fixado individualmente, o que é impossível, pois, sendo este linho melhor que aquele, não se pode fixar um mesmo preço para todas as vestes de pano, ou para todas as vestes de lã, ou até mesmo de seda, pois cada uma delas, individualmente, difere das outras em perfeição e valor. O mesmo é evidente para o vinho, óleo e semelhantes. Este trigo também é diferente daquele trigo em bondade e qualidade. Por isso, ou se deve coagir o vendedor a não vender mais do trigo ótimo do que o outro vende do trigo ruim ou misturar o trigo bom e o ruim para que não fique em uma condição pior para a venda. Além disso, de fato, na Itália, onde não se fixa o preço do trigo, é mais raro que falte trigo e, quase sempre, lá se observa um preço muito melhor do que na Espanha, onde a insolência dos vendedores ao aumentar o preço fez com que fosse prudente fixar o preço do trigo. Isso é maximamente necessário quando se temem monopólios e, regularmente, quando são poucos os que vendem certas mercadorias, principalmente as necessárias para a vida humana: convém fixar o seu preço, pois a necessidade obriga os compradores a aceitar o preço estabelecido pelo vendedor, perigo este que não é tão grande quando são muitos os que vendem, pois é mais difícil que combinem entre si que devem aumentar o preço, mais ainda, entram em competição para que vendam as suas mercadorias antes e atraem os compradores com um preço menor. Além disso, há uma maior necessidade de se fixar os preços daquelas coisas que os homens necessitam não em um longo período, mas a cada dia, como carnes, peixes, frutos e similares em que não se pode adiar a compra para outro dia sem que o preço caia. E, ao menos, a fixação de preço traz esta conveniência: de que os mercadores não possam enganar os compradores mais simples, que muitas vezes ignoram o valor vulgar de determinada coisa, então se exige deles um preço duplo ou triplo para que se obtenha deles o máximo possível e, se rejeitarem, o preço vai sendo paulatinamente reduzido até o preço justo. Estas fraudes são mais frequentes do que aquelas que são feitas excedendo o preço fixado por lei. Evitam-se, ainda, as discussões desnecessárias, pois os contraentes facilmente concordam com o preço estabelecido por lei se a mercadoria não desagrade. Onde, devidamente, em tavernas e hospedarias, costuma-se publicar a fixação de preços subscrita pelo juiz, para que os inquilinos saibam o preço da cevada e de outras coisas comuns e não haja ocasião para o taberneiro os fazer pagar por um preço estabelecido discricionariamente, ou recorrer ao juiz, o que seria molesto ao viajante, que se apressa para fazer outras coisas.

12. Se o preço justo deve ser o mesmo para estrangeiros e moradores

Costuma-se duvidar, em terceiro lugar, se pode haver duplo preço natural para uma

mesma coisa: um mais caro para os estrangeiros e um mais barato para os moradores. É o costume de alguns lugares que, quando uma frota das Índias chega a algum porto, ou a corte de um príncipe vem morar por um breve tempo em algum lugar, se venda mais caro para esses estrangeiros ricos, mantendo o preço consuetudinário para os moradores. Que isso seja lícito ensina Molina¹⁵³, com quem parece concordar Lessio,¹⁵⁴ se houver uma quantidade suficiente das coisas para ambos grupos. Caso contrário, o preço deveria crescer para todos devido à escassez de mercadorias e maior quantidade de compradores e moedas. De uma melhor forma, o mesmo Lessio e, depois dele, Salas¹⁵⁵ dizem que, mesmo neste caso, o preço verdadeiro também cresce para os moradores devido à abundância de compradores, mas os vendedores decidem não exercer o seu direito com os moradores, mas lhes poupam do aumento de preço. A razão disso pode ser a de que, assim como um mercador pode vender as suas mercadorias aos seus amigos sem lucrar nada, pode, também, exigir dos moradores o preço consuetudinário, pois, permanecendo os moradores no local e podendo postergar a sua compra para o período após a estadia da frota ou corte em que o preço abaixaria, o vendedor pode, como por uma venda antecipada, vender aos moradores pelo preço que estaria vigente poucos dias depois, não porque a coisa não valha mais, mas porque não valeria mais quando o comprador fosse comprá-la. Por esta razão, por parte do comprador, parece interceder o título de dano emergente, pelo qual pode-se comprar abaixo do preço justo, comprando, agora, também em benefício do vendedor, o que depois de poucos dias poderia comprar mais barato.

¹⁵³em disp. 346

¹⁵⁴em dub. IV. n. 30

¹⁵⁵em dub. XXVIII

Apêndice B: De pretio iusto in emptione et venditione servando

1. Pretii legitimi et vulgaris differentia

Justitia hujus contractus dependet majori ex parte ex justitia pretii, sive enim excedat sive deficiat, non servatur aequalitas inter contrahentes, quam justitia intendit. Videtur ergo est, quod sit pretium justum, quod ab emptore exigi et dari debet. Duplex est pretium justum, alterum legitimum seu legale, quod lege vel decreto principis vel magistratus statutum est, considerata qualitate rei et aliis omnibus circumstantiis: alterum vulgare seu naturale, quod juxta communem hominum aestimationem et judicium constitutum est, non ex unius vel alterius privato affectu, sed ex communi, juxta legem, Pretia, ff. ad legem Falcidiam. Pretium legitimum justum est, quoties non constat inique muneribus, odio, vel ignorantia crassa duci superiorem in eo taxando: et illi omnino standum est; tum quia superior melius potest aestimare circumstantias omnes ad justam taxationem faciendam: tum quia respublica in bonum publicum disponere potest de bonis subditorum, et prohibere ne plus accipiant, vel minus dent pro re aliqua, et quando justa percipiendi causa adest, praecepto parendum est. Hoc ergo pretium consistit in indivisibili, nec habet latitudinem sed quomodocumque excedatur, injustitia committitur, non servato pretio justo in contractu. Solet autem hoc pretium frequentius taxari in gratiam emptorum, ut venditor non possit ultra illud accipere: et tunc emptor potest quidem minus dare, nec peccat contra justitiam dummodo pretium naturale infimum attingat. Aliquando tamen solet constitui in gratiam venditoris, ut non possit emptor minus dare, ut fit in emptione censuum; et tunc potest venditor absque injustitia plus exigere, dum tamen non excedat pretium naturale summum.

2. Quae sit latitudo in triplici pretio vulgari

Pretium vulgare, seu naturale secundum est, quando non est pretium lege taxatum: et hoc non consistit in indivisibili, sed latitudinem habet intra quam solent tria pretia assignari, nempe infimum, seu pium: medium, seu moderatum: summum, seu rigorosum. Quanta autem sit distantia inter pretium infimum et summum doctores communiter dicunt, non posse unam regulam assignari, quia id ex variis circumstantiis dependet. Molin. disput. 347. affert exemplum, dicens pretium medium 10. infimum 9. vel. 8. cum dimidio summum 11. Vel 11. cum dimidio; item pretium medium esse 100. infimum 95. summum 105. cui consentit etiam Lesius dub II. nu. 11. cum Covarr. lib II. *Variarum* cap. III. nu. 1. Hoc tamen aliquibus displicet, nam Thomas Boninsignus trac. *de venditione ad tempus* cap. XI. n. 2. et cap. XV. n. 1. dicit, distinctionem hanc trium pretiorum in abstracto potius quam in usu haberi, et in paucis contingere, et Romualdus Colius trac. *de vendit.* cap. VIII. n. 5. et. 6. quem affert, et approbare

videtur Diana II. tom. *tract. miscell.* resolut. 112 dicit, nimiam esse latitudinem illam de decem pro centum inter pretium infimum et summum, et hoc esse iudicium mercatorum. Sed certe in praxi mercatores aliter operantur ut constat eorum officinas frequentantibus. Neque enim omnes eodem pretio easdem res vendunt, sed inaequali, etiam merces communes, et quae passim venduntur, multo maiorem iniquitatem experimur: nam eadem domus, vel illa, quae nunc emitur viginti mille aureis, post quinque aut sex annos venditur duodecim, vel quatuordecim mille: et e contra; quare non facile recedendum est ab illa communi doctrina, quam etiam approbat Rebellus lib IX. qu. I. sect. 6 num. 33. et alii multi.

3. An consistat in indivisibili nobis occulto

Hinc tamen oritur alia difficultas contra praedictam doctrinam, quam attingit Salas dub. IV. num. 6. et sequentibus. Aliqui enim dicunt hanc latitudinem et divisionem pretii naturalis in tria pretia assignata non provenire ex eo, quod licet revera pretium naturale consistat aliquo in indivisibili Deo noto, id tamen ignoretur ab hominibus, et ideo alii aliter de pretio justo opinentur; sed quia revera ipsum pretium justum in se habet latitudinem, etiam prout a Deo cognoscitur; quia pendet ex variis circumstantiis et ex affectu hominum, qui quia non est idem in omnibus, sed diversus, aliis maiorem aliis minorem affectum habentibus, ideo aestimatio etiam rei, in qua valor vulgaris consistit, non est eadem, sed diversa. Sic explicat Molina ubi supra §. *Quoddam aliud*, et Rebellus dicta q. I.

Quam doctrinam difficilem esse, probat Salas, primo, quia iustitia consistit in aequalitate, ut constat ex Arist. libr. I. *magnorum moralium*, cap. XXXIV. tria autem inter se inaequalia cum uno alio aequalitatem habere non possunt: ergo duo ex illis pretiis non habent aequalitatem cum re vendita. Secundo, quia in hoc differt iustitia commutativa a distributiva, quod haec respicit aequalitatem geometricam, illa vero arithmetica seu mathematicam, quae consistit in indivisibili. Et quidem, loquendo de re ipsa, mihi non videtur posse negari quod Deo notum sit pretium aliquod, quod sit magis aequale et justum aliis omnibus. Iustitia enim pretii non sumitur ex affectu horum vel illorum, sed ex omnium affectu: quare si alii magis afficiantur, alii minus, ex illa diversitate affectuum desumitur valor justus, qui minor erit quam si magis omnes afficerentur, et major quam si omnes minus afficerentur; incertitudo ergo nostra circa pretium justum mathematicum non provenit ex diversitate affectuum erga merces; nam licet omnes parum vel multum afficerentur, adhuc essent tria illa pretia diversa: sed provenit ex eo quod non sciamus determinate, attento illo gradu affectuum diversorum, vel uniformium, quantus sit valor justus mathematicus rei, et aliqui probabiliter dicunt, esse 90. alii 95. alii 100. et cum quolibet ex his

sit iudicium prudenter probabile, quodlibet ex his erit pretium practice justum. Sicut licet Deo nota sit materia sufficiens mathematice ad furtum grave, vel ad violationem gravem jejunii; quia tamen nobis ignota est, quibusdam probabiliter hanc aestimantibus, quibusdam illam sequi possumus practice quamlibet opinionem probabilem, et quaelibet ex illis erit materia gravis juxta diversas opiniones probabiles prudentum¹⁵⁶.

Unde autem iustitia pretii vulgaris, seu naturalis, quoad sui variationem desumenda sit: Scotus in IV. dist. XV. quaest. 2. ad fin. artic. 2. et Major eadem dist. quaest. IV. dicunt, quando res a mercatoribus venditur, pretium justum esse propter expensas quas fecerunt emendo, transportando, conservando, addita justa mercede pro industria, laboribus et periculis, sicut si conducti fuissent a republica ad merces illas suo periculo afferendas, et vendendas.

Haec tamen regula fallit primo, quia, si mercator aliquis majus damnum passus fuisset propter naufragium, vel furta merces asportando, posset licite majus pretium pro illis exigere, quando ab aliis vilius venderentur: quod est falsum, cum res illa communiter non tanti aestimentur, sed viliori pretio haberi possit. Secundo, quia alii, qui mercatores non sunt, non debent nec possunt illam regulam observare, sed aliunde debent pretium justum mensurare. Illo ergo eodem pretio possunt et debent mercatores vendere, sicut alii, cum res illa eo tempore tanti aestimentur. Tertio, quia saepe contingit merces aliquas non magnis expensis, aut periculo ab aliquo adductas fortuito ad eum locum, ubi earum magna penuria et indigentia erat, quo casu ob multitudinem emptorum et mercium penuriam, magno pretio justo vendi possunt. Quare regulam illam merito impugnant, Sotus, Medina, Covar. et Conradus, quos affert, et sequitur Molina disp. 348. § *Ex dictus hactenus*.

4. Vera sententia explicatur

Alii ergo communiter dicunt, variationem quoad augmentum vel diminutionem pretii vulgaris justum desumi ex variis circumstantiis. Non quidem ex rerum perfectione intrinseca et substantiali, perfectiores enim sunt mures quam triticum, et minus valent; sed ex utilitate in ordine ad usus humanos, neque ex hac solum sed etiam ex aestimatione; gemma enim minus utilis est quam frumentum multum aut domus, et plus aliquando valet. Haec autem aestimatio non debet esse solum prudentum, sed sufficit etiam imprudentum, si communis tamen sit in eo loco. Unde nostra jocalia et vitrum juste apud Aethiopes pro auro commutantur, quia pluris apud eos

¹⁵⁶O genitivo plural do particípio *prudens*, *-entis* é, na verdade, *prudentium*. Na obra consultada, contudo, consta *prudentum*. cremos que se trata de um caso de síncope, comum no genitivo plural de participios presentes ativos. Com efeito, ao explicar o genitivo plural da terceira declinação, Priscianus (1855, p. 351) diz “muitos, contudo, costumam ser ditos por síncope, como ‘sapientum’ ao invés de ‘sapientium’, ‘merentum’ ao invés de ‘merentium’”. “*multa tamen per synopam solent proferri: ‘sapientum’ pro ‘sapientium’, ‘merentum’ pro ‘merentium’*”.

communiter aestimantur, sicut apud Japonenses res aliquae ferreae, et testaceae veteres nullius apud nos valoris, propter antiquitatem maximo ab illis pretio emuntur. Qui licet in hoc iudicio decipiantur, sufficit tamen existimatio communis, licet stulta sit, ad augendum pretium naturale quod ex aestimatione procedit; non tamen sufficit unius vel alterius affectus vel existimatio, sed requiritur communis. Imo neque hanc credo sufficere, quando procedunt ex errore circa substantiam rei: si enim vas ex auro ficto ab omnibus pro aureo aestimaretur, non ideo pretio aurei vasis vendi posset ab eo qui veritatem sciret, quae aestimatio illa communis procedit ex errore circa substantiam, quae facit contractum involuntarium.

5. Unde crescat, vel decrescat

Crescit etiam vulgaris hic valor ex rerum penuria, ex majori emptorum copia, ex abundantia pecuniae, sicut ex contrariis capitibus decrescit. Non tamen sufficit ad augendum pretium indigentia major emptoris, qui res magis indiget, aut qui occasionem ex se habet magni lucri. Neque enim potest carius aliquis vendere panem famelico, quia emptor esurit: nec fascem herbarum communium ei qui secretum novit modum faciendi ex illis pretiosum medicamentum, quia haec non variant communem rerum aestimationem. Si tamen venditor peculiariter re illa indiget, aut damnum timet si vendat, vel peculiarem affectum ad rem illam habeat, poterit pro his pretio augere, quanti haec prudenter aestimari possunt: non quia valor rei ex affectu, vel damno, aut ex necessitate privata venditoris crescat; sed quia ultra justum rei pretium, petit aliquid non pro re ipsa, sed pro illo vel affectu, vel damno, quod est etiam pretio aestimabile. Affectus tamen emptoris, vel ejus peculiaris indigentia vendi non potest, ut ait S. Thom. quaest. LXXVII. art. 1. Alioquin mutuans posset ultra sortem mutuo accipere propter lucrum quod est mutuarius ex lucro sperat. Ratio autem est, quia haec omnia ex parte emptoris se habent, non ex parte venditoris, nec id quod suum non est vendere potest, sed quod ipse perdit lucrari desinit.

6. Variatur ex modo emendi

Denique variatur hic vulgaris valor ex modo emendi, aut vendendi. Si res carius vendi solent, quando minuatim venduntur, quam si in magna multitudine simul vendantur; quia prior ille modus plures expensas et labores venditori affert, quae merito majus pretium in eo vendendi modo introduxerunt. Res etiam sponte a venditore rogante oblatae vilius emuntur, quam si emanantur in mercatoris officina, quia merces ultroneae vilescent pro tertia parte, ut cum Cajet. et aliis notat Lessius dub. IV. n. 33. Imo Palatios, quem affert et sequitur Salas dub. XXV. num. 3. dicit, pallium quod in officina mercatoris emitur quatuor aureis, posse emptorem rogatum emere duobus, quia hic modus vendendi indicat paucitatem emptorum, et modicam mercium utilitatem.

Unde spolia a militibus capta parvo veneunt. Possunt tamen ii omnes qui in necessitate vendunt, exigere pretium quod datur mercatori, quia potest velle vendere eodem modo quo mercatores vendere solent, licet ipse expensas mercatorum non fecerit, quia undecumque id proveniat, illud etiam est pretium justum talis rei, cum tanti apud mercatores vendatur, ut notat idem Lessius num. 25.

7. Quod sit pretium justum, quando venditur sub hasta

Huc pertinet modus vendendi sub hasta, seu in actionibus, ubi regulariter res viliori multo pretio venduntur, quod tamen ibi justum est, quia in eo vendendi modo illud censetur esse pretium quod invenitur, propter paucitatem emptorum, et gratuitam mercium oblationem. Aliquando etiam propter emptorum fervorem, contentionem, et contra licitationem, volente alterum superare pretium crescit multum supra commune. Unde multi dicunt, in eo vendendi modo pretium infimum, et summum distare multo plus, quam in communibus venditionibus, ita ut si pretium medium sit 100. quo in foro res vendi solet, pretium infimum in subhastatione sit 50. et pretium summum 150. Ita Salonijs, Lopez, Mercatus, Garzia, Corduba, Fillicius, Rodriguez, quos affert et sequitur Diana I. tom. tract. *de contractibus* resol. 55. et III. to. tract. IV. *miscell.* resol. 12. Alii addunt pretium justum in subhastatione esse, quod inveniri potest, quantumcumque fervore emptorum crescat, vel frigore decrescat, dum tamen fraudes absint. Ita Gordonus tom. I. *Theolog. moralis* lib. IV. quaest. V. cap. VIII. n. 38. Villalobos, Bonacina, et Anton. de Ripol. quos affert idem Diana in dictis resolutionibus, quibus consentire videntur Lessius n. 35. Salas dicto dub. XXV. n. 4. et alii quos afferunt, quia tunc res subsunt incerto et fortuito pretio, et sicut decrementum ad malam fortunam, ita incrementum ad bonam pertinere censetur. Unde Malderus tract. V. capit. II. dub. 2. dicit, non esse obligationem restituendi, licet ex contentione licitatorum hasta res duplo vendatur quam valeat, et alii, pretium justum sub hasta esse, quod extorqueri absque fraudibus potest. Fraus autem injusta est, si venditor aliquos ex industria supponat, qui pretium augeant, fingentes se velle emere ut aliis veri emptores augeant, vel si aliquos subtrahat executor venditionis ab augendo, ut res minoris ematur ab amicis, vel captet tempus illud ex industria, quo pauciores emptores sunt, ut ejus amicus vilius emat. Emptor etiam peccat, si alios impediat ab augendo pretio, ut ipse emat vilius, imo et peccare contra justitiam dicit Megala in 2. 2. lib. VI. cap. VI. qu. V. num 146. Alii tamen dicunt, non peccare si absque vi et fraude roget amicos, ne supra certam summam offerant, ut ipse possit pretio infimo emere, pro qua sententia idem Diana tom. I. tract *de contract.* resol. 76. eam amplectens congerit multos, Reginaldum, Vegam, Villalobos, Bonacinam, Rodriguez,

et Aragonium. Rationem etiam addit Navarra lib. III. *de restit.* cap. II. nu. 84. et 85. quia monopolium non est illicitum, quando mercatores conveniunt, ut non nisi certo pretio emant, si revera illud sit pretium justum. Hoc tamen infra examinandum erit, cum agemus de monopoliiis. Quando vero ejusmodi pacta vel fraudes absunt, et error aut deceptio non intervenit, non est facile injiciendus scrupulus iis qui sub hasta emunt, aut vendunt, ut ex dictis constat, quia ille modus vendendi arguit communiter vel copiam, vel penuriam emptorum rei valorem in illo statu variare posse: valor enim rei potest repente ad diem unum variari, et die sequenti redire sicut antea, propter aliquam novam circumstantiam transeuntem, ut contingit, quando multi peregrini confluunt ad aliquem locum die aliqua, qua pretia rerum crescunt, et die sequenti decrescunt.

8. Quid de rebus peregrinis, et singularibus

Dubitari solet primo, an res aliquae singulares, quae non habent pretium lege vel usu taxatum, possint vendi quanti venditor voluerit, quales sunt gemmae exquisitae, insignes canes, falcones, aves Indicae, picturae, vel statuae antiquae. Affirmant plures, Sotus, et Navarra, quos affert Lessius dub. III. nu. 15. Victoria, Bannes, Valentia, Ledesma, Emmanuel, Joan. Medina, et Bartholomaeus Medina, Canus, Penna, Toletus, quos affert Salas dub. V. n. 1. Reginaldus, et Sa, quos affert, et sequitur Diana tom. I. tract. *de contract.* resol. 56. quia cum aliunde non sit lege vel usu pretium harum rerum taxatum ad contrahentes pertinet illud statuere. Omitto alias rationes levioris momenti, quae apud praedictos videri possunt.

Alii dicunt, etiam has res habere suum limitatum pretium, ultra quod non licet aliquid exigere. Ita Lessius loco citato, Rebellus, Navarrus, Cajet. et alii quos affert et sequitur Salas illo dub. V. et idem videtur supponere Molina disput. 348. in fine, ubi ait, quando de novo aliquid offertur, pretium justum arbitrio prudentum statuendum, attenta qualitate, utilitate, multitudine, vel raritate rei, expensis, periculis, difficultatibus in afferendo, novitatem etiam ipsam pretium augere: nec damnandum pretium ex eo quod lucrum sit multum, si res sui raritate et novitate pretiosa habeatur et plurimos emptores habeat.

Ego existimo, vel utramque sententiam debere consentire, vel secundam solam bene explicatam veram esse. Fateor in iis rebus non solam utilitatem considerandam esse, possunt enim aliunde aestimari quam ex sola utilitate. Caeterum haec aestimatio non ex duorum contrahentium affectu pensanda est, quarum alter avaritia, alter curiosa quadam levitate et cupidine rapitur, sed ex judicio et aestimatione prudentum, attentis omnibus circumstantiis: valor enim, ut diximus, non ex unius vel alterius, sed ex communi aestimatione crescit vel decrescit, quando lege taxatus non est. Si ergo emptor imprudenter tanti aestimat rem illam, non potest ex ejus solius

aestimatione pretium justum desumi, sed videndum est an res ipsa in his omnibus circumstantiis digna sit tali aestimatione. Si ergo alii omnes praeter emptorem non solum pretium illud non offerant, sed etiam judicant imprudenter a quolibet offerri, scientes totam ejus perfectionem, utilitatem, novitatem, raritatem, et alia omnia, quae valorem augere possunt; signum est quod res ipsa in communi aestimatione tali pretio digna non sit. Sicut enim aestimatio contraria omnium prudentum facit positive quod pretium illud non sit justum, sed excessivum, cum excedat prudentum aestimationem, quae est regula immediata valoris vulgaris et naturalis. Quando ergo aestimatio communis prudentum resistit, pretium illud non potest exigi: quando vero haec non resisteret, sed prudentes aestimarent rem illam, attentis omnibus circumstantiis, dignam esse quolibet pretio quod pro ea exigatur, nec illud imprudenter offerri, tunc vera est prima sententia, nec id credo negari posse ab auctoribus secundae. Vix tamen umquam id contingere poterit, quod prudentes judicent quodlibet pretium posse prudenter pro re aliqua dari, alioquin esset infiniti valoris, cum plus et plus posset sine termino pro illa exigi. Omnes ergo judicant, deveniendum esse ad aliquem terminum, ultra quem non solum imprudentis, sed insani hominis esset pro re illa dare. Illum ergo terminum excedere contra justitiam erit. Finge enim pro falcone illo raro, pro quo venditor mille aureos petit, petiisse regnum vel provinciam. Diceresne posse adhuc pretium illud licite exigi, et non potius venditorem abuti nimia cupiditate emptoris, ut illum injuste spoliet? Jam ergo agnoscit terminum iudicio prudentum designandum, et hoc est, quod dicit secunda sententia.

9. An liceat Aethiopi dari vitrum aut jocalia pro auro suo

Dices, sin in ejusmodi rebus attendi debet ad iudicium prudentum, injuste exigitur ab Aethiope aurum pro vitro, pro jocalibus, pro veste rubra, cum imprudenter tanti res illa aestimet. Respondetur, imo attentis omnibus circumstantiis prudenter judicari res illas dignas tali pretio. Una enim ex precipuis circumstantiis est aestimatio quam res illa apud caeteros habet, et prudenter auro emitur res quae ab aliis communiter pretiosa aestimatur est enim honorificum res habere pretiosas vel quae pretiosae ab omnibus putantur. Unde in nostro etiam casu, si res illa peregrina rara in tanta esset apud omnes admiratione, ut non immerito admiratio et veneratio illa communis emeretur tanto pretio, jam prudentes judicarent dignam esse illo pretio rem, quae in eo gradu admirationis et venerationis apud omnes esset. Nos autem loquimur de re quae attentis omnibus circumstantiis, non tanti ab aliis fit, ut pro illa putent tantum pretium prudenter dari posse, et ideo in universum dicimus, non esse excludendam prudentum aestimationem a taxatione pretii rerum etiam novarum et exquisitarum.

10. Quid de usu corporis vel aliis operationibus hominis

Caeterum Salas illo sub. v. n. 1. cum ejusmodi rebus computat usum corporis, qui a femina exigitur, saltationem, cantum, facetiam, scurrilitatem et alias hominis operas non necessarias. De quibus tamen paulo aliter dicendum videtur: nam licet meretrix peccet contra justitiam exigendo pretium majus suae turpitudinis, quam communiter exigere et recipere soleat, nisi id ab amasio gratis et liberaliter donetur, ut diximus supra disp. XVIII, *de restitutione ex injusta laesione* sect. III. femina tamen honesta, praesertim virgo, potest assignare pretium pro suo libito, cum possit in pactum deducere matrimonium etiam nobilissimi viri, qui si serio et non fecte promittat, ad servandam fidem tenebitur: res enim quam femina dat, totum id et plus valet. In iis ergo tanti valet quanti vendi potest res illa, quia revera plus valet, et pluris prudenter aestimari potest a vendente. De aliis vero actionibus ab eo auctore assignatis cum proportione dicendum est. Aliquae enim ex illis non sunt tales, pro quibus quodlibet pretium pro libito peti possit, saltatio, v.g. vel cantus, ejus praesertim qui si id habet pro officio, habet suum pretium vulgare determinatum. De aliis vero actionibus quae sine peccato fieri non possunt, idem dicendum est, quod de corporis copia vendita; de iis vero quae licite possunt fieri, regula supra posita servanda est, atque si valorem jam usu et consuetudine vulgarem habeant, ille solvendus est; sin vero, consulenda aestimatio prudentum, attento etiam decore, si quod venditori forte accrescit ex illa operatione, quanti emi posset prudentum aestimatione si vendatur.

11. An expediat rerum pretia lege taxari

Dubitari secundo solet, an expediat magis quod pretia rerum lege taxentur, vel magistratus decreto, quam quod incertae et variabili hominum aestimationi relinquantur? Negat Navar. in *Sum* c. XXIII. num. 88. cui sentire videtur Rebel. lib. IX. qu. II. sect. 1. nu. 5. quia ejusmodi taxatio parum affert utilitatis, cum tempore abundantiae non sit necessaria, et superveniente necessitate non observetur, nec ullus vendere vult eo pretio, et innumera peccata committuntur. Alii tamen affirmant id maxime rei publicae expedire, ne pretia arbitrio mercatorum relinquantur, maxime in rebus magis ad vitam humanam necessariis, ut probat Salon. Lud. Lop. Babadilla, Thomas de Mercado, Joan. de la Cruz, et alii, quos affert Diana rom. II. tract. VI. Miscell. resol. 60. Melius enim de justo valore judicabit princeps vel magistratus, quam venditor ipse qui cupiditate ductus lucrandi, pretium extollit.

Quaestio haec magis ad politicos spectat quam theologos, et utrimque rationes sunt et difficultates. Negari enim non potest, difficile taxari posse indivisibiliter pretia aliquarum mercium lege generali, nisi singulae merces in individuo taxentur, quod impossibili est, cum haec

lana melior sit illa, hoc linum melius illo; quare non possunt eodem pretio taxari omnes vestes ex panno, vel ex lino, vel etiam sericae, cum singulae in individuo differant perfectione et valore. Quod idem constat in vino, oleo, et similibus. Triticum etiam differt a tritico in bonitate et qualitate; quare vel cogendus est venditor non pluris vendere triticum optimum, quam alter vendat triticum vitiosum, vel miscere triticum bonum cum vitioso, ut non fiat peioris conditionis in vendendo. Et quidem in Italia, ubi non taxatur pretium tritici, rarius penuriam sentiri, et fere semper multo meliori pretio vendi expertus sum, quam in Hispania, in qua tamen venditorum insolentia in elevando pretio fecit, ut prudenter pretium tritici taxaretur. Quod maxime necessarium est, quando monopolia timentur, et regulariter, quando pauci sunt qui merces aliquas vendant, praesertim ex necessariis ad vitam humanam, expedit pretium taxare, quia ob necessitatem ab illis emendi coguntur emptores stare pretio a venditore taxato; quod periculum non ita imminet ubi multi sunt qui vendant; difficilius enim conveniunt inter se de pretio augendo, imo aemulationem habent, ut prius aliis merces suas vendant, et benigniori pretio emptores alliciunt. Major etiam necessitas est taxandi pretia earum rerum, quibus non in longum tempus, sed in singulos dies homines indigent, ut in carnibus, in piscibus, in fructibus, et similibus, quibus emptor indiget, nec differre potest emptionem ad aliam diem qua pretium decrescat. Et ad minus taxatio pretii certi hoc commodum affert, ut mercatores non possint decipere emptores simpliciores, quales multi concurrunt qui rei valorem vulgarem ignorant, a quibus venditores solent non raro pretium exigere duplum, triplum, ut si totum extorquere possint, extorqueant, sin vero, decrescant paulatim usque ad pretium justum: quae fraudes frequentiores sunt, quam quae fiunt excedendo pretium lege taxatum. Vitantur etiam contentiones prolixae, pretio enim lege taxato, facile conveniunt contrahentes, si merx non displiceat. Unde merito in stabulis, et hospitibus taxatio in scriptis a iudice subscripta apponi solet in publico, ut hospites sciant pretium hordei, et aliarum rerum communium, nec occasionem habeat stabularius eos cogendi ad pretia suo nutu taxata solvenda, vel recurrendi ad iudicem, quod viatori ad alia properanti molestum esset.

12. Pretium justum pro exteris, et pro indigenis, an debeat esse idem

Dubitari solet tertio, an possit duplex esse pretium vulgare ejusdem rei, unum carius pro ex exteris, alterum vilius pro indigenis. Usus enim alicubi est, quod quando classis Indica venit ad aliquem portum, vel principis aula ad aliquem locum brevi moratura; exteris illis divitibus confluentibus ad emendum carius vendatur, manente pretio consueto pro indigenis. Quod licitum esse docet Molin. disp. 346. cui consentire videtur Lessius dub. IV. n. 30. si res in ea sint

copia, ut pro utrisque sufficiant; alioquin pretium pro omnibus cresceret propter penuriam mercium, et maiorem copiam emptorum et pecuniae, Melius tamen idem Lessius, postea et Salas dub. XXVIII. dicunt, etiam pro tunc crescere vere pretium pro indigenis propter copiam emptorum venditores tamen nolle jure suo uti cum indigenis, sed remittere illis incrementum pretii. Ratio autem esse potest, quia sicut mercator potest amicis vendere merces eodem pretio quo ipse emerat nihil lucrando; ita potest ab indigenis pretium solum consuetum exigere, quia cum hi maneant in eodem loco, et possint differre emptionem, donec abeunte classe, vel aula, pretium decrescat, potest venditor quasi anticipata venditione rem vendere, sicut si post paucos dies venditurus fuisset; non quia nunc res non plus valeat, sed quia postea non plus valebit, quando hic idem emptor rem empturus esset; quare videtur etiam ex parte emptoris intercedere titulus damni emergentis, quo possit infra justum pretium emere, cum in gratiam etiam venditoris nunc emat, quod post paucos dies vilius emere posset.

Referências

ALCHIAN, Armen A.; ALLEN, William R. **University economics**. 3rd ed. Belmont, California: Wadsworth Publishing Company, 1972.

ALCHIAN, Armen A.; ALLEN, William R. **Universal economics**. Edited by Jerry L. Jordan. Foreword by William R. Allen. Indianapolis: Liberty Fund, 2018.

ANTONINUS FLORENTINUS. **Summa moralis**. Ad autographorum fidem nunc primum exacta et adnotationibus illustrata. Florentiae: Ex typographio Petri Caietani Viviani, 1756.

AQUINO, Thomas de. **Opera omnia**. Iussu impensaue Leonis XIII P. M. edita. Tomus IX: Secunda secundae Summae Theologiae a quaestione LVII ad quaestionem CXXII. Romae: Ex Typographia Polyglotta S. C. de Propaganda Fide, 1897.

AQUINO, Thomas de. **Sententia libri Ethicorum**. In: **Corpus Thomisticum**. Textum adaequatum editioni Leoninae (1969) ex plagulis de prelo emendatum ac translatum a Roberto Busa SJ in taenias magneticas; denuo recognovit atque instruxit Enrique Alarcón. Disponível em: <https://www.corpusthomisticum.org/>. Acesso em: 10 nov. 2025.

AQUINO, Thomas de. **Summa contra Gentiles**. In: **Corpus Thomisticum**. Textum Leoninum emendatum ex plagulis de prelo Taurini 1961 editum et automato translatum a Roberto Busa, S.J., in taenias magneticas, denuo recognovit atque instruxit Enrique Alarcón. Disponível em: <https://www.corpusthomisticum.org/>. Acesso em: 16 mar. 2026.

AQUINO, Thomas de. **Summa Theologiae**. Prima pars secundae partis. In: **Corpus Thomisticum**. Textum Leoninum Romae 1891 editum et automato translatum a Roberto Busa, S.J., in taenias magneticas, denuo recognovit atque instruxit Enrique Alarcón. Disponível em: <https://www.corpusthomisticum.org/>. Acesso em: 16 mar. 2026.

ARISTOTLE. Text in Greek. In: THOMAS AQUINAS. **Commentary on the Nicomachean Ethics**. Translated by C. I. Litzinger, O.P. Chicago: Henry Regnery Company, 1964. 2 v. Disponível em: <https://isidore.co/aquinas/Ethics.htm>. Acesso em: 10 nov. 2025.

ARROW, Kenneth J. **Social choice and individual values**. 3rd ed. New Haven; London: Yale University Press, 2012.

AUGUSTINUS, Aurelius. *De civitate Dei*. In: *The Latin Library*. Disponível em: <https://www.thelatinlibrary.com/august.html>. Acesso em: 10 nov. 2025.

BARBIERI, Fabio. **Para entender Hayek**. São Paulo: LVM Editora, 2024.

BECKER, Gary. **Economic theory**. London: Routledge, 2017.

BILLUART, F. C.-R. **Summa Sancti Thomae hodiernis academiarum moribus accommodata**. T. 3. Atrebat: Victorem Brunet, 1868.

BILLUART, F. C.-R. **Summa Sancti Thomae hodiernis academiarum moribus accommodata**. T. 4. Atrebat: Apud Victorem Brunet, 1869.

BINMORE, Ken. **Rational decisions**. Princeton; Oxford: Princeton University Press, 2009.

BLAUG, Mark. **Economic theory in retrospect**. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

CAIETANUS, Thomas de Vio. Commentaria in Secundam Secundae Summae Theologiae Sancti Thomae Aquinatis. In: AQUINO, Thomas de. **Opera omnia**. Iussu impensaue Leonis XIII P. M. edita. Tomus IX: Secunda secundae Summae Theologiae a quaestione LVII ad quaestionem CXXII. Romae: Ex Typographia Polyglotta S. C. de Propaganda Fide, 1897.

CICERO, Marcus Tullius. **De Officiis**. In: **The Latin Library**. Disponível em: <https://www.thelatinlibrary.com/cicero/off.html> . Acesso em: 10 nov. 2025.

DEMPSEY, Bernard W. Just price in a functional economy. **The American Economic Review**, v. 25, n. 3, p. 471–486, set. 1935.

DEMPSEY, Bernard W. **Interest and Usury**. London: Dennis Dobson Ltd., 1948.

DE ROOVER, Raymond. **Joseph A. Schumpeter and scholastic economics**. *Kyklos*, v. 10, p. 115–146, 1957.

DE ROOVER, Raymond. **Le pensée économique des scholastiques: doctrines et méthodes**. Montréal – Paris: Institut d'Études Médiévales; J. Vrin, 1971.

FOURNIALS, J. B. Prefácio. In: LUGO, Ioannes de. **Disputationes scholasticae et morales**. Tomus primus. Paris: Ludovicus Vivès, 1891.

GILSON, Etienne. **History of Christian philosophy in the Middle Ages**. [S.l.: s.n.], 1955.

GRICE-HUTCHISON, Marjorie. **The school of Salamanca**. Trabalho apresentado à Mont Pelerin Society, Madrid, 1979.

GREDT, Iosephus, O.S.B. **Elementa Philosophiae Aristotelico-Thomisticae**. Editio decima tertia recognita et aucta ab Eucharzio Zenzen, O.S.B. Volumen II: Metaphysica – Theologia Naturalis – Ethica. Barcinone; Friburgi Brisgoviae; Romae: Sumptibus Herder, 1961.

HAMOUDA, O. F.; PRICE, B. B. **The justice of the just price**. *European Journal of the History of Economic Thought*, v. 4, n. 2, p. 191–216, 1997.

HANEY, Lewis H. **History of Economic Thought: a critical account of the origin and development of the economic theories of the leading thinkers in the leading nations**. New York: The Macmillan Company, 1915.

HAYEK, Friedrich A. **Carta a Dr. Reig**, 7 jan. 1979. Salamanca / Freiburg: s.n., 1979. Disponível em: <https://mises-media.s3.amazonaws.com/hayeksalamanca.pdf> . Acesso em: 10 nov. 2025.

HAYEK, Friedrich August von. **The pretence of knowledge**. Lecture to the memory of Alfred Nobel, 11 dec. 1974. In: **Nobel Prize in Economic Sciences 1974**. Stockholm: The Nobel Foundation, 1974. Disponível em: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1974/hayek/lecture/> . Acesso em: 10 nov. 2025.

HAYEK, Friedrich A. Introduction. In: Menger, Carl. **Principles of Economics**. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 1976.

HUGON, Eduardo, O. P. **Cursus philosophiae thomisticae: Logica**. Paris: P. Lethielleux, 1927.

HUGON, Eduardo, O. P. **Cursus philosophiae thomisticae: philosophia naturalis, secunda pars, biologia et psychologia**. Paris: P. Lethielleux, 1927.

HUGON, Eduardo, O. P. **Cursus philosophiae thomisticae: metaphysica**. Paris: P. Lethielleux, 1935.

JEVONS, William Stanley. **The theory of political economy**. 5. ed. New York: Augustus M. Kelley, 1965. (Reprints of Economic Classics).

LEHU, Leonardus, O. P. **Philosophia moralis et socialis**. T. 1: Ethica generalis. Parisiis: Victor Lecoffre J. Cabalda, 1914.

LIBERATORE, Matteo. **Principles of political economy**. Traduzido por Edward Heneage Dering. London: Art and Book Company; Leamington. New York: Benziger and Co., 1891.

LUGO, Joannis de. **Disputationes scholasticae et morales**. Tomus quintus: In quo de poenitentia, iustitia et jure agitur. Editio nova diligenter recognita, notis illustrata et documentis pluribus locupletata et ornata, accurante J. B. Fournials. Parisiis: Ludovicum Vivès, 1868.

LUGO, Joannis de. **Disputationes scholasticae et morales**. Tomus sextus: In quo de iustitia et jure et de contractibus agitur. Editio nova diligenter recognita, notis illustrata et documentis pluribus locupletata et ornata, accurante J. B. Fournials. Parisiis: Ludovicum Vivès, 1893.

LUGO, Joannis de. **Disputationes scholasticae et morales**. Tomus septimus: In quo de iustitia et jure et de contractibus agitur. Editio nova diligenter recognita, notis illustrata et documentis pluribus locupletata et ornata, accurante J. B. Fournials. Parisiis: Ludovicum Vivès, 1893.

MEDEMA, Steven G.; SAMUELS, Warren J. (ed.). **The history of economic thought: a reader**. London; New York: Routledge, 2003.

MEDINA, Bartolomé de. **Expositio in Primam Secundae Angelici Doctoris D. Thomae Aquinatis**. Salmanticae: Typis haeredum Mathiae Gastii, 1582.

MENGER, Carl. **Principles of Economics**. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 1976.

MISES, Ludwig von. **Ação humana: um tratado de economia**. 3.1. ed. São Paulo: Mises Brasil, 2010.

MOLINA, Ludovicus. **De iustitia et iure: opera omnia**. Tomus secundus. Editio novissima. Coloniae Allobrogum: Sumptibus Marci-Michaelis Bousquet, 1733.

MONSALVE, Fabio. **Economics and ethics: Juan de Lugo's theory of the just price, or the responsibility of living in society**. *History of Political Economy*, set. 2010.

MONSALVE, Fabio. **El pensamiento económico de Juan de Lugo: un estudio sobre sus teorías del precio justo, del dinero y del interés**. 2002. Tesis (Doctorado en Ciencias Económicas y Empresariales) – Universidad de Castilla-La Mancha, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Cuenca, 2002.

MUELLER, John D. **Redeeming economics: rediscovering the missing element**. Paperback ed. Wilmington, Delaware, 2014.

PESCH, Tilmannus, S. I. **Institutiones logicales secundum principia S. Thomae Aquinatis ad usum scholasticum**. Pars II: Logica maior. v. 1. Friburgi Brisgoviae: Sumptibus Herder, 1889.

PRISCIANUS. **Institutionum grammaticalium libri I–XII**. Ed. Martinus Hertz. Lipsiae: B. G. Teubner, 1855. (Grammatici Latini, v. II).

PRÜMMER, Dominicus M., O. P. **Manuale theologiae moralis: secundum principia S. Thomae Aquinatis in usum scholarum**. T. 1. Editio 13. Barcinone, 1955.

PRÜMMER, Dominicus M., O. P. **Manuale theologiae moralis: secundum principia S. Thomae Aquinatis in usum scholarum**. T. 2. Editio 13. Barcinone, 1955.

REYES, Joaquín. Just price theory: addressing scepticism. In: BETTINI, Fabiana; FISCHER, Martin; MITCHELL, Charles; SAPRAI, Prince (ed.). **New Directions in Private Law Theory**. London: UCL Press, 2023. p. [49–79].

ROBBINS, Lionel. **An essay on the nature & significance of economic science**. London: Macmillan & Co., 1932.

RONCAGLIA, Alessandro. **A brief history of economic thought**. Cambridge: Cambridge University Press, 2017.

ROTHBARD, Murray N. **Economic thought before Adam Smith: an Austrian perspective on the history of economic thought**. v. 1. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2006.

ROYO MARIN, Antonio, O. P. **Teología moral para seglares**. T. I: *Moral fundamental y especial*. 7.^a ed. (reimp.). Madrid: Biblioteca de Autores Cristianos, 1996.

SALAS, Ioannes de. **Commentarii in secundam secundae D. Thomae de contractibus**. Tractatus quinque. Lugduni: Sumptibus Horatii Cardon, 1617.

SAMUELSON, Paul Anthony. **Foundations of economic analysis**. 6th printing. Bombay; Calcutta; Madras: Oxford University Press, 1947.

SCHUMPETER, Joseph A. **History of economic analysis**. London: Taylor & Francis e-Library, 1954.

SCOTUS, Joannis Duns. **Opera omnia**. Nova editio juxta editionem Waddingi XII tomos continentem a Patribus Franciscanis de Observantia accurate recognita. Tomus XVIII: *Quaestiones in quartum Librum Sententiarum a distinctione decima quarta usque ad vigesimam secundam*. Parisiis: Ludovicum Vivès, 1894.

SEN, Amartya. **On ethics and economics**. Oxford: Blackwell Publishing, 1987.

THOMPSON, James Westfall. **An Economic and Social History of the Middle Ages (300–1300)**. New York; London: The Century Co., 1928.

TYN, P. Tomas, O. P. **Corso sulla prudenza**. Lezione n. 1, prima parte (A), registrazione di Amelia Monesi, 1988. Disponível em: http://www.arpato.org/testi/lezioni_prudenza/completo/1_Prudenza_Cavalcoli.pdf. Acesso em: 10 nov. 2025.

URRÁBURU, Joannes Josephus. **Institutiones philosophicae**. Vol. 1: Logica. Romae: Typographia de Propaganda Fide, 1890.

VARIAN, Hal R. **Equity, envy, and efficiency**. *Journal of Economic Theory*, v. 9, n. 1, p. 63–91, Sept. 1974.

VARIAN, Hal R. **Microeconomia: princípios básicos — uma abordagem moderna**. 2. ed. americana. 1. reimpr. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1994.

WUELLNER, Bernard. **A dictionary of scholastic philosophy**. 2. ed. Milwaukee: The Bruce Publishing Company, 1966.