

Comércio e sociabilidade: a economia política nas décadas de 1750 e 1760

*Leonardo Paes Müller*¹

Universidade de São Paulo

Uma ideia central à ciência econômica, em especial aquela de orientação liberal, diz respeito ao estatuto espontâneo das relações mercantis: em contraste (para muitos, em oposição) às relações de natureza impositiva e assimétrica próprias ao estado, o mercado se caracterizaria por interações de natureza voluntária e simétrica entre indivíduos movidos exclusivamente por seu interesse pessoal e que, a despeito da ausência de qualquer tipo de planejamento prévio, terminam por gerar uma ordem.² O objetivo desse artigo é explorar um dos momentos decisivos na formação dessa ideia: o modo como os economistas políticos das décadas de 1750 e 1760, na França e na Grã Bretanha, reformularam a tese da sociabilidade natural dos seres humanos.³ Se a interpretação aqui proposta estiver

¹ Pós-doutorando junto ao departamento de filosofia da FFLCH-USP e bolsista PNPd/Capes, Filosofia-USP. O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior – Brasil (CAPES) – Código de Financiamento 001.

² Um exemplo extremo dessa ideia pode ser encontrado na obra de Friedrich August von Hayek, que não apenas desenvolveu uma teoria social partindo dessa ideia (ver HAYEK, 2014), como buscou reinterpretar toda a história da filosofia moderna nesses termos (ver HAYEK, 2010). Mas ela perpassa, ao menos implicitamente, o programa de pesquisa baseado em modelos de equilíbrio geral de inspiração walrasiana, que se tornou hegemônico nos departamentos de economia ao longo da segunda metade do século XX. Um dos exemplos mais bem-acabados desses modelos pode ser encontrado em Debreu (1959). Para discussões histórico-filosófica de seus pressupostos, ver Ingrao & Israel (1987) e Hausman (2012).

³ No campo francês, um excelente estudo é o capítulo de Gilberto Faccarello (in NEMO & PETITOT, 2006, pp.205-254). Para o campo britânico, ver principalmente o trabalho de

correta, a reconstrução dessa tese é o pano de fundo para o estabelecimento da noção de valor como fundamento da ciência econômica. Em outros termos, o presente artigo busca demonstrar que é no bojo das discussões sobre a tese da sociabilidade natural que a noção de valor adquirirá o papel central que caracterizará as discussões em economia política a partir da fisiocracia.⁴

A economia política é um desdobramento do jusnaturalismo moderno e em nenhum tópico isso é mais evidente do que no modo como os economistas desse período buscaram reformular a hipótese da sociabilidade natural do ser humano a partir de uma análise do comércio como o local privilegiado de manifestação dessa sociabilidade. Isso é feito a partir de duas versões dessa tese. Primeiro, numa versão forte, de um impulso ou propensão pré-reflexivas, inscritas de forma imediata na carência ou no desejo dos homens, hipótese que remonta ao *apetitus societatis* de Grotius. Segundo, numa versão mais fraca, formulada, dentre outros, por Pufendorf, de um egoísmo esclarecido, baseado em um tipo de cálculo decorrente do instinto de autoconservação, onde a sociabilidade surge da constatação de que o indivíduo é incapaz de se conservar sozinho, necessitando da assistência de outros, que também necessitam de seu auxílio.⁵ Essa distinção, contudo, não deve ser levada longe demais pois alguns economistas do período, como os fisiocratas, por exemplo, não verão essas duas hipóteses como opostas, mas sim como complementares, assumindo ambas em sua defesa da tese da sociabilidade natural. A

Istvan Hont (2005 e 2015). Nessa última obra, publicada postumamente, ele forja o conceito de “sociabilidade comercial” para analisar as obras de Smith e Rousseau.

⁴ De modo geral, as análises históricas a respeito da noção de valor em ciência econômica são profundamente marcadas pelo posicionamento teórico do autor. De um ponto de vista marxista: Rubin (1979), Dobb (1972) e Napoleoni (1975). De inspiração marginalista: Kauder (1965). Para uma interpretação sraffiana: Aspromourgos (1996).

⁵ É possível que a filiação dos economistas do período à versão forte ou fraca da tese da sociabilidade tenha relação com a nacionalidade. Os economistas britânicos tenderiam a enfatizar essa distinção e a focar nessa dimensão pré-reflexiva e instintiva que serviria de base da sociabilidade (sobre essa questão no Iluminismo Escocês, ver BERRY, 2018, cap.5, pp.75-87). Os economistas franceses, por sua vez, tenderiam a não enfatizar essa distinção (ver a tese de Larrère, que parte de Pufendorf para analisar a reformulação da tese da sociabilidade natural do homem pela fisiocracia; 1992, caps. 1 e 2, pp.17-93). Isso não significa que Grotius não seja importante para os franceses, ou Pufendorf para os britânicos (sobre esse último ponto, por exemplo, ver HONT, 2005, cap.1). De qualquer modo, a amostra de textos utilizada nesse artigo não me parece ser grande o suficiente para uma afirmação mais consistente nesse sentido.

fisiocracia, que analisaremos na seção 4, é duplamente interessante a esse respeito, pois nela encontramos essas duas hipóteses desempenhando uma função complementar perante a nova formulação dessa tese em termos “físicos” (o termo é deles), isto é, em termos de produção, o que implica na recusa de um estatuto privilegiado ao comércio em termos de sociabilidade.

Além dessa primeira sessão introdutória, o artigo contém outras cinco sessões. Na primeira apresentamos e discutimos a polissemia do termo ‘comércio’ em meados do século XVIII: em seu significado mais amplo, ‘comércio’ é sinônimo de sociedade e, do ponto de vista econômico, falar em sociedade é discorrer sobre a divisão do trabalho. É precisamente a partir desse entrecruzamento de comércio e divisão do trabalho que a tese da sociabilidade natural do homem foi vindicada pelos economistas do período.

Na segunda sessão, discutimos essa tese, tendo em vista o modo como ela foi apresentada e desenvolvida nesses textos, em especial, o modo como ela foi conscientemente retomada no período, seja para endossar uma de suas versões, seja para recusá-las por completo. Na obra de Josiah Tucker veremos a distinção entre versão forte e fraca dessa tese ser delineada e teorizada no intuito preciso da afirmação da tese mais forte como verdadeiro ponto de partida da então nascente ciência econômica. O que nos leva a constatar que, ao contrário do que correntemente se pensa, a economia política do período também buscava suas bases em um princípio não egoísta.

Na terceira seção, essa questão é retomada pelo reverso, com um breve comentário da obra de Mandeville, onde a tese da sociabilidade natural do homem é radicalmente recusada. Isso para podermos, na sequência, mostrar como algumas das formulações mais características do pensamento liberal da década de 1750, vindas da pena de Vincent de Gournay, simplesmente não cabem no quadro traçado pelo médico holandês. Na *Fábula das abelhas*, a ordem social está inteiramente baseada na astúcia de um legislador, não possuindo nenhuma densidade própria. A tese da sociabilidade natural oferecerá aos economistas um fundamento a partir do qual poderão pensar esferas de sociabilidade pré-políticas e pré-jurídicas.

Esse fundamento ‘natural’ é o objeto privilegiado da fisiocracia, sendo por eles denominado de *ordem natural e essencial das sociedades políticas*. Abrimos a seção 4 com o modo fisiocrata de vindicar a tese da sociabilidade

natural onde encontramos a recusa de qualquer papel relevante ao comércio. Esse é o pano de fundo de sua teoria do valor: para Quesnay e seu grupo, o comércio é essencialmente estéril, não apenas no que tange à produção das riquezas, mas também a propósito da reprodução da sociedade como um todo.

Finalizamos com a sexta seção, onde veremos como a teoria proposta por Turgot na metade final da década de 1760 implica na retomada da ideia do comércio como local privilegiado da sociabilidade natural. Isso pode ser visto no modo como ele reformula alguns dos conceitos centrais da fisiocracia nos termos de uma teoria da humanidade como uma espécie que negocia, negociações que tem no valor uma de suas regras e no mercado a sua plena determinação. Finalizamos o artigo com algumas considerações gerais.

1. Os significados do termo 'comércio'

Iniciemos com um apontamento de época a respeito da polissemia do termo 'comércio' em meados do século XVIII:

... o negócio dos comerciantes [*le commerce des marchands*], o comércio da nação, a indústria, o luxo, os rendimentos do reino, os custos do comércio, tudo o que possui qualquer ligação [*communication*] com o comércio, foi confundido [*enveloppé*] sob a denominação genérica e equívoca de comércio ... (*Observations sur l'interêt de l'argent*, 1766; 2005, tomo 2, p.851).

Esse trecho, de autoria do fundador da fisiocracia, François Quesnay, tem uma dupla intenção polêmica: primeiro, ao apontar essa confusão semântica, contestar a validade da crítica antifisiocrata da época; segundo, ao deixar de fora dessa confusão o significado mais amplo do termo 'comércio' (sociabilidade), reafirmar a tese fisiocrata a propósito da esterilidade do comércio.

Quesnay conhecia o terreno onde pisava. Além dos significados propriamente econômicos (i. intercâmbio mercantil, troca; ii. negócio, empresa; iii. ramo da atividade econômica que lida com as trocas; iv.

economia como a entendemos hoje; v. mercado)⁶, o termo ‘comércio’ portava um significado ainda mais amplo. Ele pode ser encontrado no verbete “Comércio (*Commerce*)”, publicado em 1753 no terceiro volume da *Encyclopédia* de Diderot e d’Alembert, de autoria de François Veron Duverger de Forbonnais que, em meados da década seguinte, seria um dos mais ativos adversários da fisiocracia.⁷ Esse verbete, republicado como o primeiro capítulo de seu livro *Elementos do comércio* (*Elemens du commerce*), de 1754, inicia-se com a seguinte afirmação: “No sentido geral, entende-se por comércio uma comunicação recíproca. Aplica-se mais particularmente à comunicação dos homens entre si, das produções de suas terras e de sua indústria” (in DIDEROT & D’ALEMBERT, 2015, v.4, p.72). Em seu sentido geral, comércio é sinônimo de comunicação humana. Em seu sentido particular, comércio é a comunicação humana que envolve os produtos naturais e industriais, intercâmbio de mercadorias. Para Forbonnais, tal comunicação é manifestação do bom ordenamento providencial do mundo:

A providência infinita, da qual a natureza é uma obra [*ouvrage*], pela variedade que ela aí estabelece, põe os homens na situação de dependência uns dos outros. O ser supremo criou laços, a fim de levar os povos a conservar a paz entre si e a se amar, e de reunir o tributo de seus louvores, manifestando-lhes seu amor e sua grandeza pelo conhecimento das maravilhas com as quais ele encheu o universo. É assim que as intenções e

⁶ Todos esses sentidos podem ser encontrados na obra de Turgot, ele mesmo um herdeiro da fisiocracia, sem ser um fisiocrata. Comércio como intercâmbio mercantil: “Por sua localização no Charente, no ponto onde esse rio começa a se tornar navegável, a cidade de Angoulême deveria ser uma *cidade muito comercial*: todavia, ela o é muito pouco”. (TURGOT, Memorando sobre o crédito, 1770; OT3, p.156). Comércio como um ramo de atividade econômica (que lida com as trocas): “Desse modo, os autores de tal manobra conseguiram obter um crédito sem qualquer fundo, sobre o qual eles mantinham diferentes *empresas de comércio* [*entreprises de commerce*]” (*ibidem*; OT3, p.158). Comércio como negócio: “O comércio de Angoulême se reduz aproximadamente a três ramos principais: a fabricação de papéis, a *produção de destilados* [*le commerce des eaux-de-vie*], e as metalúrgicas [*entreprises de forges*]” (*ibidem*; OT3, p.157). Comércio como sinônimo do que hoje entendemos por economia: “O comércio de Angoulême se reduz aproximadamente a três ramos principais: a fabricação de papéis, a produção de destilados e as metalúrgicas” (*ibidem*; OT3, p.157). Comércio como local de articulação dos interesses individuais (um dos sentidos de mercado): “Ora, quando o *comércio* fica entregue a si mesmo, é impossível que o interesse particular não venha a coincidir com o interesse geral [*Or, il est impossible que, dans le commerce abandonné a lui même, l’intérêt particulier ne concoure pas avec l’intérêt general*]” (TURGOT, *Elogio a Gournay*, 1759; OT1, p.529). Quando não indicado na Bibliografia, as traduções são de minha autoria. Itálicos meus.

⁷ Sobre a retórica antifisiocrata desse período, ver Charles & Thère (2015).

as paixões humanas entram na ordem inalterável dos decretos eternos.
(*ibidem*, p.72)

O criador espalhou pelas diferentes regiões do planeta diferentes relevos, climas e seres de tal modo a forçar os humanos que ali habitam a entrar em contato de forma pacífica com os povos de outras regiões no intuito de obter o que não possuem em sua região.⁸ Eles buscam obter o que não existe ou não pode ser produzido em sua região movidos por suas necessidade ou carências: “Essa dependência recíproca dos homens pela variedade das produções [*denrées*] que eles podem se proporcionar, estende-se sobre as necessidades [*besoins*] reais ou sobre as necessidades de opinião” (*ibidem*).

Primeiro, vemos que o comércio está intimamente ligado à divisão do trabalho: as variadas produções locais só podem ser consumidas se circularem através do comércio. De fato, comércio e divisão do trabalho são vistos como os dois lados de um mesmo todo movido pelas necessidades ou carências (traduções possíveis do termo francês *besoin*, e dos termos ingleses *need* e *want*). Segundo, se tais carências são imediatamente dadas ou artificialmente construídas é menos relevante do que o fato delas servirem de motor ao comércio, a essa comunicação humana através dos objetos que satisfazem essas carências. Objetos que, para Forbonnais, dependem das condições locais nas quais aparecem e que são diversas por obra divina.

A partir de um olhar retrospectivo, o tema da providência oferece uma única solução a dois problemas interligados, mas essencialmente diferentes: a questão da alocação dos recursos (quem produz o que e em que quantidade) e a questão da harmonização dos interesses individuais. No que tange à alocação, a solução de Forbonnais recorre às diferentes condições geográficas e climáticas de cada país ou região e que geram diferentes produções que, por sua vez, são trocadas. A troca tem como

⁸ Jean-François Melon inicia seu Ensaio político sobre o comércio (1ª ed., 1734; 2ª ed. 1736) com o seguinte exercício intelectual: “*On suppose trois îles seules sur la terre. Chaque île, de même étendue et d’un égal nombre d’habitants, n’a porté jusqu’à présent que d’une sorte de denrée, à laquelle son terroir est le plus propre ; l’une du blé, l’autre de la laine, et la troisième des boissons*” (2017, p.11).

motivação a obtenção de produtos que não podem ser produzidos em uma região determinada, mas dos quais se carece.⁹

Mas não são apenas regiões e climas que variam. Indivíduos também possuem diferentes talentos e habilidades que os levam a diferentes ramos de produção. Em outra obra de 1754, também intitulada *Elementos do comércio* (*Elements of commerce*), Josiah Tucker expõe esse mesmo encadeamento entre impulsos naturais e divisão do trabalho, mas de modo mais extenso, claro e preciso. Em seu vocabulário, o termo ‘comércio’, no sentido mais geral, também é sinônimo de sociedade ou sociabilidade:

Como a disposição natural da humanidade ao comércio [*the natural disposition of mankind to commerce*] (...) e como o amor de si é conhecido por ser o grande impulsionador [*mover*] na natureza humana, não seria inadequado começar com a seguinte observação, a saber, que toda legislatura deve ser considerar esses dois princípios como o fundamento de suas operações futuras, ou como os materiais disponíveis na natureza para serem trabalhados. (TUCKE, 1931, p.61)

A exposição de Tucker é muito clara ao enfatizar a tensão subjacente ao emprego da noção de comércio como sociabilidade. Isso é feito através de uma imagem e com termos newtonianos: “a circulação do comércio pode ser concebida como proveniente do impulso de dois princípios de ação distintos na sociedade, análogos às forças [*powers*] centrífuga e centrípeta no sistema planetário” (*ibidem*, p.60). De um lado, “o grande impulsionador da natureza humana”, o poder desagregador do amor de si (*self-love*) (p.61); de outro o poder agregador dessa “disposição natural da humanidade ao comércio” (p.61). Por ora, deixemos de lado o princípio egoísta, e mais familiar, do amor de si para focar nessa disposição ao comércio, princípio que, por oposição ao amor de si, deve ser compreendido como *não egoísta*. Ele será retomado em seu *Tratado sobre o governo civil*, de 1781, onde Tucker, na segunda parte dessa obra, intitulada “*The True Basis of Civil Governement*”, busca refutar argumentos empregados por lockeanos a respeito da origem da sociedade:

⁹ Esse é o quadro básico de Melon (ver nota anterior), mas também do *Espírito das leis* (1748), de Montesquieu, cujo método experimental busca “*établir des correlations entre phénomènes économiques et phénomènes naturels, politiques, sociaux ou mœurs*” (SPECTOR, 2006, p.24; sobre a questão da economia política em Montesquieu, ver também BIBBY, 2016).

Os lockeanos sustentam que os seres humanos possuem uma capacidade para se tornar membros da sociedade civil, mas nenhum desejo ou inclinação naturais para entrar em tal estado da vida, [...] ao passo que sustentamos que a natureza humana está dotada tanto com a capacidade quanto com a inclinação, e que o instinto natural antecede a capacidade, do mesmo modo, apesar de não com a mesma força, que os instintos individuais em direção à comida, ou da espécie em direção um ao outro, antecedem as artes da culinária e da cervejaria ou das cerimônias e contratos de casamento.¹⁰ (1781; in 1931, p.472)

Tucker explicitamente supõe que seres humanos são animais sociáveis no sentido forte da expressão, isto é, que possuem inclinações ou instintos cujo objeto imediato são outros seres humanos (ou o seu bem-estar). Como ele já havia apontado em seus *Elementos do comércio*:

Esses instintos sociais são, em sua maior parte, prerrogativa do homem; pois, apesar de outros animais viverem em rebanho (o que poderia ser denominado de conversação), não se pode observar que sejam naturalmente inclinados a prestar bons serviços uns aos outros [*do good offices to each other*]. Eles não demonstram nenhuma disposição a compartilhar qualquer parte de sua comida ou se demoram [*dwelling*] em aliviar as misérias dos famintos e aflitos, ou em albergar seus iguais [*fellow-creatures*] da perseguição do impiedoso caçador. E quando um estranho aparece entre eles, não se vê quaisquer sinais de hospitalidade ... (1754; in 1931, pp.56-57)

Em meados do século XVIII, um dos mais importantes economistas do período buscava fundar o comércio (e com ele a divisão do trabalho) não no egoísmo, mas em um princípio altruísta compreendido como uma inclinação, um instinto social.

2. A sociabilidade natural

Sob o entrecruzamento de comércio e divisão do trabalho Tucker organiza uma retomada da tese da sociabilidade natural do homem, ideia de origem estoico-aristotélica e bastante difundida nos séculos XVII e XVIII,

¹⁰ Não é meu objeto aqui discutir se a leitura que Tucker faz de Locke e seus seguidores a propósito da questão da sociabilidade natural é correta ou não. O que nos interessa é que, a seus olhos, a não suposição da sociabilidade na versão forte de um instinto, significava a não adesão a essa tese.

mas na versão forte de Hugo Grotius.¹¹ Em seu *Os Direitos da Guerra e da Paz* (*De Iuri Belli ac Pacis*), de 1625, ele descreve em que medida os seres humanos são diferentes dos outros animais já no Discurso Preliminar e nos *Prolegômenos* à primeira edição.¹² Ali, Grotius deriva desse instinto, em conjunto com a fala e a faculdade racional, um primeiro nível de *ius natural* (respeito à propriedade alheia, restituição do que pertencia a outrem, manutenção das promessas, compensação por danos causados e busca pela punição). As demais leis surgem posteriormente da interação entre esse “instinto social [*vim socialem*]” e o juízo a respeito dos prazeres e dores presentes e futuros. O amor de si (*self-love*) intervém apenas aí, nesse segundo momento, sobre os laços criados como que espontaneamente por esse instinto social (2005, p.1748). Alguns pontos merecem ser destacados.

Primeiro, trata-se de um princípio não egoísta, um “desejo de sociedade [*appetitus societatis*]” (Discurso preliminar, §VI; 1724, ppp.4-5; 2005, pp.79-81). Segundo, esse desejo ou inclinação é, junto com a capacidade de fala e do uso da razão, exclusiva dos seres humanos, diferenciando-os de todos os outros animais, em outros termos, trata-se de uma das características que especifica a humanidade (*ibidem*; 1724, p.4; 2005, p.79). Terceiro, esse instinto está intimamente relacionado à faculdade da fala, a nossa habilidade linguística (§VII; 1724, p.7; 2005, pp.84-85). E, quarto, trata-se de um instinto, isto é, de um princípio que atua principalmente em um nível pré-reflexivo, sua ação sendo complementada (como no caso do advento do segundo nível das leis) por uma faculdade racional (§VIII; 1724, pp.7-8; 2005, pp.84-85). Como já apontado, da ação conjunta desse desejo de

¹¹ Outro economista britânico, Adam Smith não esconderá sua admiração por Grotius: “Grotius seems to have been the first who attempted to give the world any thing like a system of those principles which ought to run through, and be the foundation of the laws of all nations: and his treatise of the laws of war and peace, with all its imperfections, is perhaps at his day the most complete work that has yet been given upon this subject” (*Theory of Moral Sentiments*, 1759; TMS VII.iv.37, pp.341-2; cf. LJB i.1-2; p.397).

¹² Utilizo as edições disponíveis no século XVIII, em latim, francês e inglês. Em 1720, Barbeyrac reedita a obra de Grotius em latim, com um largo aparato crítico e, em 1724, publica sua tradução em francês da obra, que serve de base para a tradução, publicada em 1738, de John Morrice para o inglês (2005). Uma peculiaridade: Barbeyrac suprime os *Prolegômenos* de sua edição em francês (eles abrem a sua edição em latim; 1735, pp.iii-xxxix), no que é seguido por Morrice (daí meu emprego da tradução inglesa mais recente, in 2005, pp. 1741-1762). Mais uma vez, meu objeto não é a teoria da sociabilidade de Grotius, mas o modo como ela foi lida pelos economistas de meados do século XVIII (sobre esse tema ver BLOM, 2014 e STRAUMANN, 2015, cap.4).

sociedade e dessa faculdade racional, de instinto e razão, Grotius deriva as *ius* naturais (ou, ao menos, um primeiro nível delas; 2005, pp.85-86), já os economistas da década de 1750 derivarão dali o comércio e a divisão do trabalho.

Retornando à obra de Tucker, ali a divisão do trabalho é introduzida em relação estreita com o caráter pré-reflexivo desse instinto:

... [a espécie humana] possui um forte desejo que não apenas crianças manifestam ao se associar, mas que uma pessoa adulta sente, de manter contato [*be acquainted*] mesmo com estranhos, diferentes dele em língua, costumes, em quase tudo, exceto pelo fato de serem da mesma espécie, ao invés de não desfrutar de companhia alguma. Então, essa disposição na natureza humana de se associar com seus iguais é um passo importante [*a leading step*] em direção à sociedade civil; pois nenhum outro animal, além dos gregários, pode ser adequado para formar uma comunidade ou uma república [*common-wealth*]. (1754; in 1931, p.472)

Essa disposição a se associar fornece não apenas um primeiro passo, mas um passo que conduz ou que guia (*leading step*) à sociedade civil. O segundo passo vem da diversidade natural, não apenas das regiões, mas também dos homens:

... há uma variedade prodigiosa mesmo nos dotes naturais, tanto do corpo quanto da mente, que pertencem aos vários indivíduos da espécie humana, de tal modo que não existem dentre eles dois que sejam iguais em todos os aspectos. (1754; in 1931, p.472)

Mais uma vez, o alvo de Tucker são os lockeanos que, em sua leitura, negariam esse princípio de sociabilidade. Contra eles, a constatação das diferenças individuais serve, em primeiro lugar, de argumento para fundar a autoridade (1931, p.472) e, em segundo, como em Forbonnais, de base para uma relação de dependência mútua:

... a maior parte dessas diferenças de gênio e de talento, essas várias excelências e defeitos, essas capacidades e incapacidades são relativas e recíprocas; de tal modo que onde quer que uma exista em abundância, outra falta, e vice-versa. Por conta disso, todos esses animais se encontram em necessidade da assistência uns dos outros em algum aspecto, em um grau ou outro ... (1931, pp.472-73)

Na França, os economistas já dispunham de uma expressão para lidar com essa questão: *necessidades* ou *carências mútuas* (*besoins mutuels*).¹³ Ao longo das décadas de 1750 e 1760, Turgot emprega uma variação dela: “todo comércio está fundado sobre carências recíprocas” (1754, OT1, p.392; cf. *Reflexões*, 1766, §XXXI, OT2, p.488). Através desse conceito, alguns economistas insistirão que a satisfação de qualquer carência individual envolve, necessariamente, a satisfação de carências alheias. O que está em jogo aqui é a descrição e teorização de um processo de socialização das carências que envolve, ao menos, dois processos que se complementam: por um lado, tanto como aquilo que o indivíduo sente pode ser compartilhado e, de outro, de que modo o que ele sente é afetado pelas relações sociais em que ele se encontra.¹⁴ Mesmo as carências mais diretamente ligadas à subsistência e à manutenção da vida animal adquirem uma textura social. Trata-se de uma espécie de substrato instintual ou passional que serve de base para o estabelecimento de uma série de instituições próprias ao que, posteriormente, será designado pelo nome de sociedade civil (aqui entendida em oposição ao estado).¹⁵ Como veremos ao final dessa seção, essas duas teses serão colocadas em questão por Rousseau.

Ademais, o conceito de carências recíprocas serve de base para a solução dada por esses economistas ao problema da articulação entre interesses privados e interesses públicos. Sob que condições interesses privados e geral convergem? A resposta: reciprocidade (leia-se, respeito às leis de

¹³ No Ensaio político sobre o comércio, de 1736, Melon emprega o termo a propósito do reestabelecimento do comércio após uma guerra: “*Respectons les motifs des guerres, qui engagent souvent malgré lui le prince le plus pacifique ; mais que les ennemis se concilient sur leurs besoins mutuels. Que la continuation du commerce fasse soupçonner que c’est une guerre nécessaire, et que par-là, s’il est permis de parler de la sorte, elle soit guerre le moins qu’il sera possible*” (2017, p.66). Montesquieu também emprega a expressão nesse mesmo contexto: “O efeito natural do comércio é levar à paz. Duas nações que negociam em conjunto se tornam reciprocamente dependentes: uma tem interesse em comprar e a outra tem interesse em vender e todas as ligações [*unions*] estão fundadas nas carências mútuas [*besoin mutuels*]” (*Espírito das leis*, 4ª parte, Livro 20, cap.2; OCII, p.585).

¹⁴ Essa é uma questão central na tradição dos sentimentos morais, em especial nas teorias de Hume e Smith, que pensam a simpatia como um processo de socialização dos afetos e das paixões. Dentro dessa tradição, as carências econômicas aparecem como um tipo de paixão egoísta (ou estão a elas submetidas). Hume desenvolve essas questões no Livro II do *Tratado da natureza humana*, Smith na Parte I de sua *Teoria dos sentimentos morais*.

¹⁵ Essa distinção será teorizada de modo consistente por Hegel, que vê na economia política uma das ciências da sociedade civil (ver PAES MÜLLER, 2017). Sobre a função do valor em sua teoria da sociedade civil, ver Paes Müller (2016).

propriedade), competição e ausência de interferência (por parte do governo).¹⁶ Ao defender Gournay da pecha de ser um homem de sistema, Turgot sintetiza o raciocínio:

O que se pretendia que fosse um 'sistema', era algo que se apoiava inteiramente nesta simples máxima: um homem sabe melhor o que lhe interessa do que outro homem inteiramente alheio a esse interesse. Do que Gournay concluía que, onde o interesse particular coincide exatamente com o interesse geral, o melhor que se tem a fazer é deixar cada homem livre para fazer o que quiser. Ora, quando o comércio fica entregue a si mesmo, é impossível que o interesse particular não venha a coincidir [*concorre*] com o interesse geral. (*Elogio a Gournay*, 1759, in FIGUEIRA, 2000, p.229)

Comércio aqui é empregado num sentido muito próximo do que hoje é entendido por mercado: uma esfera onde os interesses particulares têm livre vazão, competindo entre si e, caso sejam deixados em perfeita liberdade, terminam por concorrer. Essa articulação já fora tematizada anteriormente pela tradição jusnaturalista, já fora vista como uma questão demandando esforço teórico. Quem fala em interesse remete a algo de ordem cognitiva: conheço ou desconheço o meu interesse, jamais o sinto. E aqui uma tensão interna à tese da sociabilidade natural vem à tona. Em Grotius, como visto, o desejo de sociedade era visto como um instinto, um impulso. Em Pufendorf, a coisa se dá de outro modo:

O homem é, pois, um animal muito ligado à sua própria conservação, apesar de, sozinho, permanecer pobre e desprovido de meios, sem condições de se conservar sem o auxílio de seus semelhantes, e ainda assim extremamente capaz de exercer o bem comum. Contudo, ele é igualmente malicioso, falso, facilmente irritável e pronto para prejudicar outrem, mesmo sem ter as forças suficientes para isso. Ele não conseguiria subsistir, nem usufruir dos bens que são próprios ao estado onde ele se encontra, se não fosse sociável, isto é, se não quisesse viver em união com seus semelhantes e se conduzir perante eles sem lhes oferecer nenhum motivo plausível para pensarem em lhe fazer mal; mas ao contrário, busca lhes engajar na manutenção no avanço

¹⁶ Há várias versões a respeito das condições mínimas indispensáveis ao funcionamento pleno desse mecanismo econômico. Mirabeau, por exemplo, lista as três funções que cabem ao soberano: "prover 1º a abundância, que compreende a subsistência e as comodidades; 2º [prover] à tranquilidade [*repos*], que inclui a justiça, a polícia, a boa ordem e os bons costumes; 3º [prover] à segurança, que contém a política externa e a defesa. Essas três coisas caminham por si sós, e o governo só se esgota por querer agir no detalhe, ao passo que seu emprego natural é unicamente o de velar" (*Teoria do imposto*, 1760, pp.268-269).

de seus próprios interesses. (*De Officio Homini et Civis*, I.3§7 – doravante OHC)¹⁷

Em Grotius, há um impulso que tem como objeto imediato a sociedade, ao qual se somam as constatações de ordem racional. Em Pufendorf, só há um único instinto, o de autoconservação, a sociabilidade surgindo da constatação de que o indivíduo é incapaz de se conservar sozinho e que necessita da assistência de outros, que também necessitam de seu auxílio. O mecanismo individual da sociabilidade é deslocado, de um instinto para o interesse, de um afeto para um cálculo. Em Pufendorf, a sociabilidade é um dos produtos do estudo de si mesmo:¹⁸ ao se considerar como criatura

¹⁷ A exemplo do que fizera com a obra de Grotius, Barbeyrac edita a obra de Pufendorf, publicada originalmente em latim, em 1673, também anexando um largo aparato crítico (1741). Aqui, porém, a tradução de época em inglês é anterior à francesa, de 1691, feita diretamente do latim por Andrew Tooke (2003). A tradução para o português foi feita por mim a partir dessas duas versões: “*L’homme étant donc, comme nous venons de le faire voir, un Animal très affectionné à sa propre conservation, pauvre, néanmoins & indigent de lui même, hors d’état de se conserver sans le secours de ses semblable, très capable de leur faire du bien & d’ne recevoir : mais d’autre coté, malicieux, insolent, facile à irriter, prompt à nuire, & armé pour cette effet de forces suffisantes : il ne sauroit subsister, ni jouir des biens qui conviennent à l’état où il se trouve, s’il n’est sociable, c’est-à-dire, s’il ne veut vivre en bonne union avec ses semblables, & se conduire envers eux de telle maniere, qu’il ne leur donne aucun sujet plausible de penser à lui faire du mal; mais plutôt qu’il les engage à maintenir ou à avancer les mêmes intérêts*” (trad. Barbeyrac, 1741, T.1, pp.98-99). “*So then Man is an Animal very desirous of his own Preservation; of himself liable to many Wants; unable to Support himself without the Help of other of his Kind; and yet wonderfully fit in Society to promote a common Good: But then he is malicious, insolent, and easily provok’d, and not less prone to do Mischief to his Fellow than he is capable of effecting it. Whence this must be inferr’d, that in order to his Preservation, ’tis absolutely necessary, that he be sociable, that is, that he join with those of his Kind, and that he so behave himself towards them, that they may have no justifiable Cause to do him Harm, but rather to promote and secure to him all his Interest*” (I.3.§7; trad. Tooke, 1691; in 2003, pp.55-56).

¹⁸ Em inglês: “*When we have thus arm’d our Minds against all false Opinions of the Divine Nature and Worship, the main Concern behind is, for a Man accurately to examine his own Nature, and to study to know himself. From this Knowledge of himself, rightly pursued, a Man is brought acquainted with his own Original; he comes to know perfectly his Condition here, and the Part he is to bear in the World. Hereby he will perceive, that he does not exist of himself, but owes his Being and Life to a Principle infinitely superior to him; that he is endowed with Faculties far more noble than he sees enjoy’d by the Beasts about him; and farther, that he was not born by himself, nor purely for his own Service, but that he is a Part of Human kind. From thus knowing a Man’s self he must necessarily conclude, that he lives in Subjection to Almighty GOD, that he is obliged, according to the Measure of the Gifts he hath received from his Maker, to serve and honour Him; and moreover, to behave himself towards his Equals in such a manner, as becomes a Sociable Creature*” (OHC I.5.§IV.1-2; 2003, p.73). Em francês: “*Après avoir éloigné toute les fausses idées de la Divinité, chacun doit travailler principalement à se faire une juste idée de lui-même & de sa propre nature.*

de deus, o homem descobre que tem deveres em relação a ele; ao se considerar como indivíduo, o homem descobre que tem deveres em relação a si mesmo; ao se considerar enquanto ser humano, o homem descobre que tem deveres em relação a seus iguais. Ao refletir sobre si, o homem chega à conclusão de que não pode viver isolado, de que sua conservação depende da assistência de outros seres humanos: “Torna-se claro que era absolutamente necessário aos homens entrar em contratos mútuos [*Now it is plain that it was absolutely necessary for Men to enter into mutual Contracts*]” (OHC, I.9.§2; 2003, p.109 – Barbeyrac pula essa frase, 1741, p.235). Esquemáticamente, a argumentação de Pufendorf é a seguinte:

- 1) Há necessidade de cooperação, através da prestação de *serviços* ou do cumprimento de *deveres* mútuos (duas traduções possíveis de *officio*, termo que dá nome ao livro);
- 2) Mas ela não pode ser obtida unicamente através da bondade; b. o que exige a entrada em cena da noção de equivalência;
- 3) Equivalência que, por sua vez, exige consenso (a respeito do que deve ser feito por cada um dos envolvidos).

A rigor, Pufendorf emprega o termo *commercium* exclusivamente para lidar com esse “intercâmbio mútuo de uma [coisa] por outra”¹⁹ (OHC, I.14.§1), mas, como visto na primeira seção, o uso do termo no século XVIII englobava o que ele tematizava como a circulação desses serviços ou deveres, desses “ofícios mútuos que são o produto da sociabilidade”²⁰ (OHC, I.9.§2). Nessa passagem em particular, Pufendorf destaca que, para

Cette CONNOISSANCE DE SOI MÊME bien entendue, mène l'Homme d'abord à la découverte de son origine, & en même tems du personnage, pour ainsi dire, dont il est chargé dans ce Monde par une suite nécessaire de sa condition naturelle : Car il apprend par-là, qu'il n'exige pas de lui-même, & qu'il doit la vie à un principe plus relevé : Qu'il est orné de Facultes beaucoup plus nobles que celles des Bêtes : Qu'il n'est pas seul ici-bas, ni né pour lui feulement ; mais qu'il fait partie du Genre Humain, &c.” (1741, T.1, pp.135-136).

¹⁹ Tooke: “*mutual Exchanges of one Thing [res] for another*” (2003, p.140). Barbeyrac sintetiza a sentença com um simples “*des echanges*” (1741, T.1, p.333).

²⁰ No original, em latim: “*mutua inter homines officia, qui fructus est socialitatis*”. Tooke: “*mutual good Offices, which are the Product of Sociality*” (2003, p.109). Barbeyrac: “*ce commerce de services qui fais le lien & l'agrément de la Société*” (1741, T.1, p.236). Em uma citação acima, vimos que Tucker emprega a expressão ‘*good offices*’ a propósito do comércio. Adam Smith também o faz (TMS II.ii.2.1, p.85; e, explicitamente se referindo a trocas mercantis, II.ii.2.2, p.86).

se tornar frequente e habitual esse intercâmbio demanda consenso por parte dos envolvidos, em especial a respeito do que pode ser entendido como equivalente.

Ao longo dos séculos XVII e XVIII, o comércio é um desses temas que se encontra na passagem entre natureza e convenção: ele está fundado na natureza (no mínimo no *self-love*, mas, como em Grotius e Tucker, também sobre um instinto social), mas necessita de algumas instituições artificiais para se desenvolver de modo mais extenso e aprofundado. Por exemplo, sem leis de propriedade bem estabelecidas, sem dinheiro ou sem um sistema padronizado de medidas, por exemplo, o alcance das relações comerciais se vê consideravelmente restringido. Esse é um dos tópicos em que a separação da economia política do tronco central do jusnaturalismo moderno pode ser traçada com bastante precisão, por exemplo, na separação do tema do valor em relação ao direito.

O quão largo ou o quão estreita é essa base natural da sociabilidade é um dos tópicos que varia de autor para autor. No limite, inclusive, há aqueles para quem a sociabilidade nada tem de natural, dentre eles, Jean-Jacques Rousseau.²¹ Basta remontar a uma das objeções apontada na primeira parte do *Discurso sobre a origem e os fundamentos da desigualdade entre os homens* (1754) para constatar o modo radical pelo qual o genebrino põe em questão essa associação entre o par comércio/divisão do trabalho e sociabilidade, problematizando a tese de que as carências levam à aproximação dos homens:

De fato, é impossível imaginar porque nesse estado primitivo um homem teria mais carência [*besoin*] de outro homem do que um lobo de seu semelhante, nem, suposta essa carência, qual motivo poderia engajar o outro a satisfazê-la, nem ainda, nesse último caso, como eles poderiam acordar entre si as condições. (*Oeuvres Complètes*, T.III, p.153 – doravante OCIII)

²¹ “Os devotamentos [*affections*] sociais somente se desenvolvem em nós com nossas luzes. A piedade, embora natural no coração do homem, permaneceria eternamente inativa sem a imaginação que a põe em ação. Como nos deixamos vencer pela piedade? Transportando-nos para fora de nós mesmos, identificando-nos com o seu sofredor. Somente sofreremos na medida em que julgamos que ele sofre; não é em nós, é nele que sofreremos. Pensemos quanto conhecimento adquirido supõe tal manifestação!” (*Ensaio sobre a origem das línguas*, 2008, pp.125-126).

Para o genebrino, como o homem selvagem se encontra “privado de todo tipo de esclarecimento [*lumières*]” seus “desejos não ultrapassam suas carências físicas [*besoins physiques*]” (OCIII, p.143), cuja satisfação demanda muito pouco (OCIII, pp.134-35). Na formulação sintética do *Ensaio sobre a origem das línguas*: “O efeito natural das primeiras necessidades foi o de afastar os homens e não o de os aproximar” (2008, pp.103-04). A recusa rousseauista da tese da sociabilidade natural do homem foi notada bem cedo por Adam Smith, numa resenha crítica publicada no *Edinburgh Review* no início de 1756, que não hesitará em colocá-lo ao lado de Mandeville, no grupo daqueles filósofos que negam a tese da sociabilidade.²²

3. Egoísmo e vício

Apesar das diferenças, os economistas da década de 1750 defendiam um esquema que busca enfatizar o acordo entre esse primeiro nível, instintivo (*self-love* e desejo de sociedade) e o segundo nível, racional (onde entra em cena um cálculo de interesses).²³ Aqui um outro tema que perpassa o tratamento do comércio no período: os interesses, tanto individuais quanto o geral, podem se tornar objeto de apreensão intelectual e de cálculo, de tal modo que a convergência entre esses níveis passa a depender, ao menos parcialmente, da virtude dos indivíduos. No entanto, quem melhor tematiza essa etapa de apreensão intelectual, de racionalização, dos interesses individuais são os autores que recusam a tese da sociabilidade

²² Não deixa de ser significativo para o nosso argumento que, o mesmo Smith, elenque Pufendorf ao lado de Mandeville como discípulos de Hobbes, isto é, como filósofos que formularam um sistema moral que “deduz o princípio de aprovação do amor de si” (TMS VII.iii.1.1, nota de rodapé, p.315).

²³ Há ao menos duas grandes hipóteses interpretativas a esse respeito (e em ambas a economia política desempenha papel decisivo). Primeiro, a ideia de que o comércio suaviza (ou abranda) os costumes. Trata-se da tese do “*doux commerce*”, geralmente associada ao nome de Montesquieu (ver o Livro 20 da Parte IV do *Espírito das leis*, de 1748, e também o estudo clássico de HIRSCHMAN, 1977) e que perpassa o discurso econômico das duas décadas seguintes (ver LARRÈRE, 1992, cap.4, pp.135-172). Segundo, que o comércio fragiliza as virtudes clássicas (coragem, independência, fortaleza moral etc.) ao mesmo tempo em que traz consigo uma série de virtudes comerciais ou burguesas (probidade, confiabilidade, compromisso, fidedignidade etc.). A esse respeito, ver Pocock (1985) e McCloskey (2006).

natural do homem. Ouçamos Mandeville, para quem o altruísmo não move o comércio, ao menos não na escala em que ele existia em sua época:

Se não tivéssemos vícios, não vejo por que um homem faria mais trajes do que as ocasiões que tem para usá-los, por mais que desejasse promover o bem da nação. Pois, ainda que prefira vestir uma seda bem trabalhada a uma lã vagabunda, e um tecido fino bem cuidado a um pano grosso, não tivesse ele em vista senão a geração de mais trabalho ao povo e, conseqüentemente, o bem estar público, contudo, ele poderia ter pelas roupas a mesma consideração que os amantes da nação têm agora pelos impostos: podem até pagá-los com alacridade, mas ninguém dá mais do que o devido (*Fábula das abelhas*, 2018, p.131)

Se levarmos à sério o argumento atacado por Mandeville, de que haveria um consumo motivado unicamente pelo dever público,²⁴ ele não poderia ser muito grande, muito menos comparável ao “quanto hoje consomem por amor próprio e emulação” (2018, p.139). Ao contrário, “para sustentar o comércio, nada se compara ao orgulho” (2018, p.6). Tendo em vista que “o comércio é o requisito principal (...) para engrandecer uma nação”²⁵ (2018, p.121), seu lema, aparentemente paradoxal, de “que os vícios privados, administrados com destreza por um político habilidoso, podem ser transformados em benefícios públicos” (2018, p.383), começa a se tornar mais claro. Um dos núcleos da argumentação de Mandeville é que afetos sociais e virtudes não podem nos impelir a agir com a mesma intensidade e na mesma extensão que as paixões vistas como viciosas:

A fome, a sede e a nudez são os primeiros tiranos que nos forçam a nos movermos; depois, nosso orgulho, a preguiça, a sensualidade e a inconstância são os grandes patronos que promovem todas as artes e ciências, o comércio, os ofícios e as profissões; ao passo que os grandes capatazes, a necessidade, a avareza, a inveja e a ambição, cada uma numa classe correspondente, mantêm todos os membros da sociedade submissos,

²⁴ Pufendorf, por exemplo: “*The Desire of outward Possessions, Riches, and Wealth, does also prevail greatly in the Minds of Men; and no wonder, since Men have not only need thereof for their own Support and Preservation in the World, but also often lie under an indispensable Duty to provide them for others*” (OHC I.5.§6; 2003, p.76). “*Après l’Honneur viennent ces sortes de choses extérieures que l’on appelle Biens ou Richesses, & dont on a besoin non seulement pour se conserver soi-même, mais encore pour la subsistance de quelques autres personnes que l’on est souvent obligé d’entretenir*” (1741, T.1, p.143).

²⁵ Ele não é o único. Mandeville elenca também a observação da propriedade privada, defesa nacional e tolerância religiosa (2018, p.121).

a maioria deles alegremente, ao trabalho penoso de sua condição, inclusive reis e príncipes. (2018, p.380)

Um pouco à frente, ele arremata:

eu me congratulo por ter demonstrado que nem as qualidades amigáveis nem as afeições bondosas, naturais ao homem, nem as verdadeiras virtudes que ele é capaz de adquirir pela razão e abnegação, são a fundação da sociedade; mas que aquilo que chamamos de mal neste mundo, tanto moral quanto natural, é o grande princípio que nos torna criaturas sociáveis, a base sólida, a vida e o sustento de todos os ofícios e profissões, sem exceção: é nele que devemos buscar a verdadeira origem de todas as artes e ciências; e, no momento em que o mal cessar, a sociedade estará em perdição, se não completamente dissolvida. (2018, p.382)

A formulação de Mandeville é clara: ele não apenas nega a existência de qualquer desejo de sociedade ou instinto social, como, num segundo passo, aponta também que o egoísmo esclarecido, o amor de si temperado pela razão, tampouco pode ser a base das sociedades. As sociedades se fundam no mal e devem a ele toda a sua extensão e complexidade. Isso nos traz de volta ao tema do conflito entre interesses privados e públicos. Mandeville o “resolve” de dois modos: um, teórico, que consiste na denúncia da hipocrisia reinante a respeito do que seriam comportamentos virtuosos (no fundo, o interesse público nada mais é que uma máscara para interesses privados dos poderosos); o outro, prático, que reside na astúcia e habilidade de indivíduos egoístas que, através do manejo da moral, se tornam líderes políticos:

É nítido, então, que não foi a religião pagã ou outra superstição idólatra que, primeiramente dispôs o homem a controlar seus apetites e subjugar suas inclinações, mas sim a conduta hábil de políticos cautelosos. E quanto mais de perto examinarmos a natureza humana, mais estaremos convencidos de que as virtudes morais são a prole política que a bajulação engendra no orgulho. (2018, p.59)

Não há qualquer articulação de interesses: não há somatória de interesses, não há busca por um interesse em comum, não há um entrelaçamento de interesses. A única realidade é uma enorme artimanha que sustenta o interesse dos poderosos. A sociedade não tem textura própria, ela não passa de um engodo, de uma mentira. Tudo remete

diretamente à política, no sentido em que tudo depende de um ardil do poder. Parece-me que Mandeville nega, de uma só vez, tanto a teoria liberal de uma articulação espontânea de interesses própria ao mercado, quanto a noção de um contrato social capaz de instaurar uma realidade política que não seja pura manifestação de poder arbitrário. Através de um moralismo às avessas, Mandeville remete tudo à política, mais especificamente, à habilidade de um (ou alguns) políticos, cujo poder é, no plano econômico ao menos, sem limites:

Os bons políticos, por meio de uma administração hábil, estendendo impostos pesados sobre alguns itens, ou proibindo-os por completo, e reduzindo a aduana sobre outros, podem sempre alterar e desviar o rumo do comércio da forma que lhes aprouver ... (2018, p.120)

Em sua *Teoria dos sentimentos morais*, de 1759, Smith não deixará de apontar a estreiteza das concepções de Mandeville: para o médico holandês todo comportamento que não é perfeito é vicioso (e como ninguém é perfeito, ninguém é virtuoso), o egoísmo se opõe ao altruísmo e é compreendido essencialmente como orgulho e vaidade²⁶ (TMS VII.ii.4, pp.306-314). Smith, a seu turno, propõe um esquema com três paixões: sociáveis, insociáveis e egoístas (TMS I.ii, pp.27-43). Para ele, o que se opõe ao amor não é o amor de si, mas sim o ódio e o ressentimento, o que lhe permite analisar diversas situações em que egoísmo e altruísmo não se opõem, em algumas delas chegando mesmo a se confirmarem (TMS VI.i e ii, pp.212-237).

Mas os limites da *Fábula das abelhas* aparecem também na tematização de temas propriamente econômicos. Como a crescente literatura liberal do período não deixará de testemunhar, o amor de si é mais geral do que as formulações de Mandeville permitem teorizar: primeiro, porque o egoísmo não é necessariamente vicioso e, segundo, porque, ao ser deixado em si mesmo, ele adquire uma densidade capaz de se contrapor à ação dos governantes, estabelecendo alguns limites à política.

²⁶ A crítica ao moralismo às avessas de Mandeville também vale ao moralismo de seu mestre, Francis Hutcheson, que, em sua filosofia moral, sustenta a tese de que a condição da virtude é o desinteresse, isto é, a ausência completa de qualquer traço de egoísmo.

É um erro acreditar que um Estado que possui vizinhos pode governar e taxar suas próprias mercadorias como quiser. Se ele aumenta demais seu preço, os vizinhos se aproveitam para introduzir as suas mercadorias e atrair o dinheiro [para si]. A contragosto, somos então obrigados a regular [*régler*] nosso comércio e nossas finanças a partir da conduta das outras nações que nos circundam, como um exército é obrigado a determinar [*régler*] sua posição e seus movimentos a partir dos de seu adversário. (GOURNAY, *Memoire sur le contrebande*, 1752; in 2017, p.51)

Se as teorizações de Vincent de Gournay ainda podem ser lidas dentro de um quadro mercantilista (ou da razão de estado) mais amplo, seu raciocínio já estabelece que o comércio possui uma textura própria, capaz de se opor à vontade do soberano. Diante do excesso de regulações e de vexações impostas pelo estado, um indivíduo egoísta pode chegar à conclusão de que o mais racional a ser feito é se tornar um contrabandista:

... o sem número de formalidades [envolvidas no fisco] (...) favorece o contrabandista que, enfrentando apenas um único risco, que é o de ser preso, estuda como se manter livre seja pela força, seja pela astúcia [*adresse*], sendo geralmente bem sucedido; se algum é preso, ele é rapidamente substituído por outro; uma vez que esse é o quinhão das profissões lucrativas, nunca lhe faltando mão de obra [*sujets*] pois recrutam de todas as outras. (*ibidem*, p.52)

O tema do contrabando, isto é, do *comércio ilegal* é particularmente claro a propósito do que está em jogo nas formulações da economia política em termos de sociabilidade. Trata-se de conceber um tipo de interação social, ou, se quisermos, de uma esfera ou de um nível de socialização que não se esgota nem na política – aqui no sentido de não envolver relações de poder (não há subordinação e nem autoridade, tampouco emprego de força) – nem no direito (o comércio ilegal, por definição, está fora da lei). A literatura liberal não deixará de enfatizar o descompasso entre as leis positivas vigentes e as regras ou leis desse tipo de interação ou dessa esfera não-política e não-jurídica e que, como estamos vendo, é compreendida, sob certos aspectos, como pré-política e pré-jurídica. Nesse aspecto, a fisiocracia é exemplar, ao defender uma subordinação completa do governo a essa ordem, que eles não hesitarão de denominar “econômica”.²⁷

²⁷ A expressão ‘ordem econômica’ aparece cedo, na carta de Quesnay a Mirabeau que acompanha a primeira versão do Quadro econômico, em 1758 (in QUESNAY, 1984, p.112).

4. O comércio na ordem natural

Apontar que o contrabando é o resultado do excesso de intervenção por parte do governo é tocar em apenas um dos casos possíveis desse tipo de ação econômica do estado. Ação que foi teorizada e incentivada pela enorme e desigual literatura dos séculos XVII e XVIII que ainda denominamos de mercantilista, e que se torna o alvo preferido das novas formulações. Alguns dos desenvolvimentos teóricos decisivos a respeito dessa esfera, em particular por parte dos fisiocratas, dar-se-á em torno dos temas da tributação e da fiscalização. No capítulo seis de *A teoria do imposto*, de 1760, Mirabeau busca tratar de

...uma questão de primeira importância para a conservação dos estados, para a segurança do soberano e para o bem-estar [*bonheur*] da humanidade. Ela consiste em saber se a autoridade soberana e absoluta implica no direito de tributar [*de imposer*] o povo, sem a intervenção de seu consentimento. (MIRABEAU, *Teoria do imposto*, 1760, p.103)

A solução fisiocrata será exposta de modo acabado apenas em *A ordem natural e essencial das sociedades políticas*, de Le Mercier de la Rivière, publicado em 1767. Ali a sociabilidade é vindicada em termos de evidência.²⁸ O título do primeiro capítulo não poderia ser mais claro: *A maneira como o homem é organizado prova que ele está destinado a viver em sociedade. Necessidade física da reunião dos homens em sociedade. Ela é necessária à reprodução dos bens de subsistência [subsistances] e, por consequência, à multiplicação dos homens, que faz parte das intenções [vues] do criador*. Ali são elencadas cinco “evidências” de que somos constituídos pela natureza para viver em sociedade: (i) a mera existência de afetos sociais; (ii) a linguagem e a comunicação de nossos conhecimentos; (iii) a necessidade de assistência

Ele reaparece no Prefácio à *Filosofia Rural*, de 1763, de autoria de Mirabeau (sob supervisão de Quesnay) e em *Despotismo da China*, de 1767, assinado por Quesnay.

²⁸ O quadro epistemológico da fisiocracia é único dentre os economistas do período. Quesnay é o autor do verbete *Evidência* da *Enciclopédia* (no v.6, de 1756; trad. bras. in QUESNAY, 1984, pp.42-71), onde encontramos uma teoria do conhecimento um tanto eclética, uma versão sensualista de cartesianismo, com fortes conotações malebranchistas (para comentários ver, em português, cap.6 de Kuntz, 1982; mas principalmente Markovits, 1986, pp.166-171). O tema da evidência é retomado por Rivière, no cap.9 da primeira parte de *A ordem natural e essencial*, de 1767. Sobre a influência de Malebranche, duas interpretações opostas podem ser encontradas em Agamben (2011, pp.301-310) e Monzani (2014)

por parte de crianças e idosos (nascemos e morremos na e para a sociedade); (iv) prazeres não são unicamente físicos, mas predominantemente morais (envolvendo outros seres humanos); e (v) mesmo a satisfação das carências físicas envolve a sociedade. A propósito desse último elo, que é o decisivo para a fisiocracia (é daí que ela retira seu nome), o argumento central é assim resumido:

Nada é mais simples, nada é mais evidente que o argumento que acabei de empregar para provar a necessidade física [*necessité physique*] da sociedade: a ordem física da geração nos mostra que o gênero humano está destinado pelo autor da natureza a uma multiplicação muito numerosa; essa multiplicação, porém, não pode ter lugar sem uma abundância de bens de subsistência relativa e proporcional a suas carências; ora, essa abundância não pode surgir sem a sociedade; assim, o estabelecimento da sociedade, como meio necessário à abundância da produção, é uma necessidade física à multiplicação dos homens e faz parte da ordem da criação. (p.15)

Uma das características da versão fisiocrata da tese da sociabilidade natural é o acento no processo de reprodução material e o consequente esvaziamento do comércio. Trata-se das famosas teses da produtividade exclusiva da agricultura e da esterilidade do comércio. Esse é o tema de um dos mais importantes textos de Quesnay, os *Diálogos sobre o comércio*, publicado no *Jornal de agricultura, comércio e finanças*, em junho de 1766, mesmo ano das *Observações* com as quais abrimos a primeira seção.²⁹ Nele, Sr. H. e Sr. N., esse último o alter ego de Quesnay, discutem o tema do comércio. A certa altura do diálogo, Sr. H. aponta que “É possível conceber um comércio sem nação e uma nação sem comércio” e se pergunta, de modo um tanto retórico, se “não é absurdo raciocionar contra os fatos?” (p.312). Sr. N. ignora o tom retórico e retorque:

Não raciocinamos contra os fatos; os fatos são realidades. Mas uma denominação genérica, como a da palavra comércio, que confunde uma multidão de realidades diferentes, não é ela mesma uma realidade. (*Diálogo sobre o comércio*, 1766; in 2008, p.312).

²⁹ Os fisiocratas insistirão que não apenas o comércio é estéril. Do ponto de vista da produção de valor, as manufaturas também o são. Esse é o tema da continuação dessa obra, os *Diálogos sobre o trabalho dos artesãos*, publicado no mesmo *Jornal*, em novembro de 1766. Como nosso tema é o comércio, essa questão não será analisada.

Essa resposta estende-se por várias páginas. A certa altura ele reafirma o dogma fisiocrata a propósito do comércio:

Oh, meu amigo, para assegurar a ordem dessa distribuição, não são os corpos particulares dos comerciantes, é o próprio comércio que é preciso favorecer pela liberdade, pela segurança, pela isenção, por todas as facilidades que é possível lhe oferecer. As proibições, os privilégios exclusivos, os pretensos favores dessa espécie garantidos aos negociantes que se autoproclamam *nacionais*, ainda que membros da república universal comerciante [*république commerçante universelle*], podem assegurar os lucros *excessivos* desses comerciantes; mas é apenas o comércio livre que pode fazer florescer a agricultura; e é unicamente a agricultura que pode assegurar a prosperidade dos impérios. (in 2008, p.314)

Para os fisiocratas, o comércio consiste na mera “transmissão da riqueza de uma mão para outra” (p.326), transmissão cujos custos devem ser os menores possíveis. Na realidade, é apenas sob condições de livre concorrência que essa comunicação é benéfica, ou mais corretamente, que ela não se torna mais onerosa do que deve ser:

Se não houvesse uma plena liberdade, os custos aumentariam e se tornariam onerosos para as nações que proscrevessem essa liberdade. Não importa como se analise [*envisager*] os ganhos dos comerciantes de uma nação, sempre se percebe que esses ganhos não são nada além dos custos pagos por essa nação ou pelas diferentes nações reciprocamente encarregadas desse tipo de despesa, em proporção ao comércio que elas fazem entre si. (in 2008, p.325)

É apenas sob um regime de livre concorrência que o comércio entrega aquilo que os fisiocratas esperam dele, a saber, o menor custo possível para que a riqueza (agrícola) chegue nas mãos dos consumidores. Aquilo que os comerciantes denominam lucro, não passa, na verdade, de um *custo* para a nação. A livre concorrência permite o “reestabelecimento da compensação dos preços”, processo que “resulta, em ambos os lados, unicamente na privação da perda, e não em um produto real, pois o restabelecimento da compensação dos preços não supõe nenhuma adição de produção, mas apenas a subtração das causas de uma desigualdade de preços” (in 2008, p.301). Essa natureza de custo própria ao rendimento dos comerciantes, somada ao caráter apátrida de seu patrimônio, afeta inclusive a contabilidade comercial, de modo a impedir uma tributação adequada:

Os comerciantes varejistas [*marchands revendeurs*] sabem manter seus ganhos e preservá-los de impostos; suas riquezas, assim como eles próprios, não tem pátria [*n'ont point de patrie*]; elas são desconhecidas, móveis e estão dispersas por todos os países da esfera de seu comércio e estão de tal modo misturadas em dívidas ativas e passivas que não é possível estimá-las [*évaluer*] para submetê-las a uma tributação proporcional. (in 2008, p.346)

Não apenas os rendimentos dos comerciantes estão “sempre separados do patrimônio da nação” (in 2008, p.329), mas o próprio “negociante é um estrangeiro em sua pátria, exercendo seu comércio com seus concidadãos do mesmo modo que [exerce] com estrangeiros” (in 2008, p.314). Para a fisiocracia, no fundo, todo comércio tem um quê de contrabando, sempre escapando ao alcance do soberano. Não é surpresa, então, que

Os interesses dos comerciantes e os interesses da nação s[ejam] consideravelmente opostos [*très opposés*]. A nação deve buscar a maior economia sobre os custos de seu comércio, e os comerciantes buscam multiplicar ao máximo que podem as despesas da nação com custos, para fazer seus ganhos crescer em prejuízo da nação, e eles não lhe dão nada que não seja pago, igual à sua relação com comerciantes estrangeiros. (in 2008, p.322)

Voltando à questão do presente artigo, Quesnay insite que “é preciso distinguir com cuidado a comunicação pela livre concorrência do comércio e o próprio comércio, que são duas coisas bem diferentes” (in 2008, p.317). O primeiro é o verdadeiro responsável pela compensação dos preços, o que resulta no menor custo de transporte das mercadorias, e pela determinação dos preços locais pelos “preços do mercado geral” (in 2008, p.308), diminuindo a incerteza dos capitalistas agrícolas no momento de fazer os adiantamentos necessários à produção.³⁰ O segundo, por sua vez, busca, principalmente através de uma legislação restritiva, aumentar os custos dessa intermediação entre produtor e consumidor final, custo que perfazem os seus lucros. Para Quesnays, pois, tomar o comércio como produtivo

³⁰ “O que falta nunca é a venda [*débit*], mas o preço. É sempre possível vender a um preço baixo [*vil prix*], uma vez que os consumidores sempre excedem em muito o consumo efetivo e a venda possível. Os consumidores se multiplicam em todo lugar onde os bens de subsistência se multiplicam; mas é apenas a livre concorrência de comerciantes estrangeiros que pode assegurar o melhor preço possível e é apenas um preço alto que pode garantir e manter a opulência e a população de um reino através do sucesso da agricultura. Eis o alfa e o ômega da ciência econômica” (QUESNAY, in 2008, p.310).

significa “confundir os meios ou as condições auxiliares com a causa eficiente da reprodução anual das riquezas” (in 2008, p.317), significa assumir os “efeitos de uma livre comunicação de comércio” como “efeitos do próprio comércio” (in 2008, p.301).

O contraste com a definição de Forbonnais (seção 1) não poderia ser mais claro: comércio não é sinônimo de comunicação e, conseqüentemente, de sociabilidade.³¹ E como acabamos de ver, a negação dessa sinonímia, indicada no trecho que abriu a primeira seção, está fundada na teoria fisiocrata da esterilidade do comércio. Esterilidade que deve ser compreendida em seu sentido mais amplo, e envolve a própria sociabilidade: na melhor das hipóteses, o comércio é mero auxiliar da agricultura, essa sim o fundamento último das sociedades, esse o verdadeiro *locus* da sociabilidade natural. Nesse aspecto, a inovação fisiocrata consiste em dizer, contra os economistas que imediatamente os precederam (Gournay, Forbonnais e Tucker), que o verdadeiro *locus* da sociabilidade é a produção material da vida; a sociabilidade dita comercial sendo mera consequência ou reflexo dessa sociabilidade primeira.³²

5. *A espécie que negocia*

A última versão da tese da sociabilidade natural que analisaremos provém da pena de Anne Robert-Jacques Turgot. Junto a Forbonnais, Turgot fez parte do grupo de jovens economistas reunidos por Gournay em meados dos anos 1750, período no qual traduziu uma obra Tucker e formulou uma teoria do valor em bases inteiramente subjetivas, e que será retomada nos textos da última metade da década de 1760.³³ Esse é o pano

³¹ O segundo argumento de Rivière: “Recebemos de Deus uma inteligência cuja utilidade só se desenvolve em sociedade. Através dela nossos conhecimentos ultrapassaram os limites do globo no qual estávamos presos; somos conduzidos a multiplicar, por assim dizer, nossa existência pessoal, a pensar, a agir nos outros homens, a dar a nossas vontades o poder de nos tornar presentes em diferentes lugares de uma só vez. Por que, então, teríamos recebido essas faculdades intelectuais com o auxílio das quais os homens mais distantes uns dos outros podem se comunicar e se dispor entre si, senão para que a sociedade dos homens existisse pelo exercício habitual dessas mesmas faculdades?” (1767, t.1, p.4).

³² Como se sabe, o mais famoso herdeiro desse aspecto da fisiocracia é Karl Marx.

³³ Os textos em questão: *Plano de uma obra sobre o comércio*, de 1753-54 (OT1, pp.335-344); a *Reflexões sobre a formação e a distribuição de riquezas*, de 1766 (OT2, pp.473-531); *Valores e*

de fundo de sua retomada da ideia de que o comércio é o local privilegiado da sociabilidade, de modo a ressignificar as teses fisiocratas, em particular a da produtividade exclusiva da agricultura. Como os fisiocratas, Turgot não chega a diferenciar entre as versões forte e fraca da tese da sociabilidade, mas, contra eles, insiste que é no comércio que a determinação do valor das mercadorias ocorre, isto é, que o comércio não é estéril do ponto de vista da constituição e reprodução da sociedade como um todo.

Ainda que a interpretação aqui proposta assumira um posicionamento a respeito, a questão da filiação de Turgot a fisiocracia não será diretamente analisada.³⁴ O texto que analisaremos são as *Reflexões sobre a formação e a distribuição das riquezas*, texto feito a pedido dos fisiocratas e publicado nas *Efemérides do cidadão*.³⁵ Ali, Turgot emprega de modo sistemático termos e expressões fisiocratas, mas lhes fornecendo um novo fundamento, baseado em uma versão peculiar da tese da sociabilidade, baseada na ideia do homem como um animal que negocia.³⁶ O melhor exemplo é sua explicação a respeito da origem do produto líquido, apresentado no §XIV como o resultado de um “acordo [*arrangement*]” entre proprietário e cultivador (in OT2, p.479). Acordo que, como lemos dois parágrafos à frente, depende do processo de negociação ou de barganha entre proprietário e fazendeiro:

moedas, de 1769 (OT3, pp.74-91) e *Dissertação sobre o empréstimo do dinheiro*, de 1770 (OT3, pp.141-181). O livro de Tucker traduzido por ele, em 1755, intitulava-se *Reflexões sobre a naturalização de protestantes estrangeiros*, de 1751, e foi intitulado, em francês, como *Questões sobre o comércio* (OT1, pp.394-418).

³⁴ Sobre ela, ver Goutte & Klotz (2015).

³⁵ As *Reflexões* foram publicadas pela primeira vez sob o pseudônimo de Mr. X, em três partes, nos tomos XI (novembro de 1769), XII (dezembro de 1769) e XIII (janeiro de 1770) das *Efemérides do cidadão*, revista fisiocrata, editada à época por Dupont de Nemours. A redação original data de novembro de 1766, por ocasião do retorno de dois estudantes chineses para seu país natal. Em relação ao manuscrito original, a versão das *Efemérides* conta com algumas alterações feitas pelo editor e que não foram bem vistas por Turgot. Muito provavelmente por conta delas, Turgot se prontificou a publicar uma outra edição ainda em 1770, com o texto completo e corrigido de acordo com o manuscrito, porém, sem indicação de autoria.

³⁶ Essa mesma ideia será retomada por Adam Smith no Livro I da Riqueza das nações sob o nome de propensão a trocar: “...the propensity to truck, barter and exchange one thing for another. (...) It is common to all men, and to be found in no other race of animals, which seem to know neither this nor any other species of contracts” (WN I.ii.1-2, p.25).

O proprietário negocia [*marchandant*] com aqueles que cultivam sua terra para deixá-los com a menor parte possível da produção do mesmo modo que pechincha com seu sapateiro para comprar seus calçados pelo menor preço possível. (§XVI; in OT2, p.480)

Esse trecho deve ser complementado pelo parágrafo VII:

Independentemente de qualquer outro homem e de toda convenção, a terra lhe paga imediatamente o preço de seu trabalho. *A natureza não negocia [*marchande*] com ele de modo a obrigá-lo a se contentar com o necessário absoluto.* O que ela oferece não é proporcional, nem a sua carência, nem a uma avaliação convencional dos preços de sua jornada; mas é o resultado físico da fertilidade do solo e da adequação [*justesse*], mais do que da dificuldade, dos meios que foram empregados para torna-la fértil. Uma vez que o trabalho do camponês produz para além de suas carências, com esse excedente que a natureza lhe oferece em puro dom além do salário por seus esforços, ele pode comprar o trabalho dos outros membros da sociedade. (VII; in OT2, p.476 – *italico meu*)

Ao contrário dos seres humanos, o restante da natureza não negocia. Por isso a terra é a fonte do excedente: ela não exige uma parte da produção, ela não exige a divisão dos ganhos. No trato com a natureza não há, pois, como ocorrer o que Quesnay denominou compensação dos preços (que ocorre unicamente sob livre concorrência), processo no qual cada uma das partes “busca lucrar através do comércio o quanto lhe é possível em suas vendas e em suas compras. De fato, essa intenção é recíproca entre os contratantes, o que reduz as trocas a [uma transação de] valor por valor igual” (QUESNAY, 1766, in 2008, p.354). A fisiocracia se recusa terminantemente a pensar o comércio separado da produção: “Mas o preço sempre precede as compras e as vendas. Se a concorrência de vendedores e comprados não o afeta [*n’y apporte pas de changement*], ele existe tal como é [determinado] por outras causas independentes do comércio. Se a concorrência o afeta, isso pode ocorrer unicamente em relação às carências dos consumidores” (*ibidem*, p.303), isto é, que meramente aumenta os custos da comercialização, diminuindo o produto líquido, ou ainda pior, os adiantamentos da classe produtiva.

Em *Valores e moedas*, de 1769, Turgot desenvolverá esses tópicos na direção de uma sofisticada teoria subjetiva do valor, baseada na (maior ou menor) urgência da carência, na (maior ou menor) aptidão do produto em

satisfazer a carência e na (maior ou menor) dificuldade de obtenção, denominada escassez (*rareté*) (*ibidem*, pp.80-81). A partir dessas três considerações ele formula a noção de *valor estimativo*, ainda inteiramente individual, prévio a toda negociação com outro indivíduo (OT3, pp.81-83). O argumento de Turgot parte de dois indivíduos isolados em uma ilha, um possuindo lenha, o outro trigo, ambos querendo manter o máximo dos produtos que possuem e obter o máximo do produto do outro:

... cada um faz esse cálculo isoladamente [*de son côté*] e os resultados podem ser diferentes: um trocaria três medidas de trigo por seis braças de lenha; o outro gostaria de dar suas seis braças de lenha somente por nove medidas de trigo. (...) cada um manterá em segredo a comparação que ele fez interiormente entre seus dois interesses, dos dois valores que ele associa às duas mercadorias a trocar, e ele sondará o possuidor da mercadoria que ele deseja através das ofertas mais fracas e das demandas mais fortes. Esse último, de seu lado, assumirá a mesma conduta, eles disputarão sobre as condições da troca e, como ambos têm um grande interesse no acordo [*à s'accorder*], eles entrarão em acordo no final: pouco a pouco cada um aumentará suas ofertas ou diminuirá suas demandas, até que enfim eles concordarão em dar uma quantidade determinada de trigo por uma quantidade determinada de lenha. No momento em que a troca ocorre, aquele que oferece, por exemplo, quatro medidas de trigo por cinco braças de lenha, prefere, sem dúvida, essas cinco braças de lenha do que as quatro medidas de trigo; ele lhe dá um valor estimativo superior; mas, do outro lado, aquele que recebe as quatro medidas de trigo as prefere em relação às cinco braças de lenha. Essa superioridade do *valor estimativo*, atribuído por aquele que adquire à coisa adquirida sobre a coisa cedida, é essencial à troca, pois ela é seu único motivo [*car ele en est l'unique motif*]. (OT3, pp.84-85)

No parágrafo seguinte, esse valor acordado é denominado de valor de troca (*valeur exchangeable*). Como a passagem esclarece, só há troca (a rigor, escambo) se, e somente se, valor estimativo > valor de troca (Turgot não chega a denominar esse excedente de valor subjetivo, que é hoje conhecido em microeconomia como excedente do consumidor). O que implica que a troca implica em um arranjo com utilidade total individual maior para ambos do que se eles não trocassem: é precisamente por isso que a troca ocorre. Se voltarmos a um manuscrito de 1753-54, veremos que é apenas a expressão que Turgot toma de empréstimo, a questão já havia sido formulada antes mesmo da existência da fisiocracia.³⁷ A questão é saber,

³⁷ "Seria preciso que aqueles que imaginam taxar as mercadorias tivessem refletido muito pouco sobre a maneira como os interesses recíprocos do vendedor e do comprador se

como se distribui esse excedente entre os negociantes, e aqui, Turgot retoma a hipótese de Quesnay a propósito da compensação dos preços:

Contudo, essa diferença de valor estimativo é recíproca e precisamente igual de cada lado; pois, se ela não fosse igual, um dos dois desejaria menos a troca e forçaria o outro a se aproximar de seu preço por uma oferta mais forte. É sempre rigorosamente verdade que cada um oferece valor igual para receber valor igual. Se é oferecido quatro medidas de trigo por cinco braças de lenha, é oferecido também cinco braças de lenha por quatro medidas de trigo e, conseqüentemente, quatro medidas de trigo equivalem, nessa troca particular, a cinco braças de lenha. Essas duas coisas possuem, portanto, um valor de troca igual. (OT3, p.85)

A fórmula “valor por valor igual” é de procedência fisiocrata, o contexto em que ela é empregada por Turgot, contudo, não poderia ser mais diverso: ao invés de um texto cuja tese central é a esterilidade do comércio, pensado como custo vis-à-vis a produção agrícola (em outros termos, em que esse processo de compensação é visto a partir de uma teoria do valor enquanto custo), aqui trata-se de um texto em que o tema é o processo de formação e determinação do valor pelo comércio (em que essa compensação é vista a partir de uma teoria subjetiva do valor). Como conciliar essas duas ideias? O manuscrito de 1753-54 já dava a resposta:

Na verdade, dado que várias pessoas colocam a mesma mercadoria à venda e que várias pessoas também se apresentam para comprá-la, estabelece-se um preço comum, porque o comprador, podendo escolher entre os vendedores, não comprará por um preço mais alto o que outro lhe oferece a um preço mais baixo, e igualmente com o vendedor, não sendo forçado a vender a uma pessoa mais do que a outra, não abrirá mão de sua mercadoria

equilibram [*se balancent*] para fixar o preço de cada coisa. Esses dois interesses concorrem para os engajar numa convenção conjunta [*Ces deux intérêts concourent pour les engager à convenir ensemble*], pois um tem tanta necessidade [*besoin*] de vender quanto o outro tem de comprar; mas eles se dividem e lutam entre si [*se combattent*] a propósito da fixação do preço, pois um quer vender caro e o outro quer comprar barato [*à un bon marché*]. Eis então dois interesses contrários, um balanceando e limitando o outro [*dont l'un balance et limite l'autre*]: o desejo de vender caro cede à necessidade [*besoin*] de vender; o desejo de comprar barato cede à necessidade de comprar. Cada um compara em si mesmo esses dois interesses e, conseqüentemente, decide [*se determine en conséquence*] oferecer mais ou demandar menos, até que, os dois estando de acordo, a negociação é concluída [*tous deux étant d'accord, le marché soir conclu*]” (Plano de uma obra sobre comércio, 1753-54; OT1, pp.342-343).

por um preço mais baixo do que aquele que ele pode esperar de uma segunda pessoa. Nesse caso de concorrência recíproca entre vendedores e compradores, o preço é fixado pelo debate [*débat*] entre a totalidade de vendedores, de um lado, e a totalidade de compradores, de outro, ao invés de o ser pelo debate entre duas pessoas apenas; mas a relação entre oferta e demanda é sempre o único princípio dessa fixação. (*Plano de uma obra sobre comércio*, 1753-54; OT1, pp.342-343)

A hipótese de Turgot: a livre concorrência generaliza o debate entre comprador e vendedor no sentido do estabelecimento de um preço único, válido para todos aqueles que quiserem negociar essas mercadorias em questão. Para Quesnay, a concorrência anulava qualquer influência do comércio sobre a determinação do valor das mercadorias, em prol do valor determinado na produção, ao passo que para Turgot, esse processo de negociação é a verdadeira base da determinação do valor, a concorrência o generaliza, progressivamente diminuindo o espaço para valorações que fujam da média (*Reflexões*, §XXXII; OT2, p.489). Retomando o tema de abertura, conforme aumenta o número de indivíduos e mercadorias, mais nos aproximamos da ideia de um mercado perfeitamente competitivo. O caminho sugerido por Turgot nos últimos parágrafos de *Valores e moedas* vai precisamente nesse sentido:

Consideramos longamente as primeiras hipóteses do homem isolado e de dois homens trocando dois objetos; mas nós buscamos retirar dali todas as noções da teoria dos valores que não exigem maiores complicações. (...) Temos apenas que estender nossas suposições, multiplicar o número de permutadores e de objetos de troca, para ver nascer o comércio e para completar a sequência [*suíte*] de noções associadas à palavra valor. (OT3, pp.89-90)

A primeira extensão sugerida é a consideração de quatro indivíduos, portando as mesmas duas mercadorias. Esse dispositivo, que hoje é conhecido dentre economistas como *replica economy*,³⁸ é apenas sugerido, uma vez que o manuscrito termina de modo abrupto, após breves

³⁸ Trata-se da formalização do mercado como um jogo de n-indivíduos, pensada a partir da construção sucessiva de jogos de dois, três, quatro, etc. indivíduos, perspectiva aberta por von Neumann & Morgenstern (1953) e seguida, dentre outros, por Martin Shubik, Gerard Debreu e Robert Aumann.

considerações sobre esse caso de quatro indivíduos.³⁹ Em todo caso, a intuição que o sustenta é clara: conforme aumento o número de agentes em interação, mais próximo estaríamos dos resultados ótimos associados a um mercado perfeitamente competitivo, situação na qual “a influência de cada participante individual é negligenciável” e a alocação é determinada de modo inteiramente impessoal pelas forças do mercado de modo a satisfazer os interesses individuais de cada um deles.⁴⁰

Apesar das diferenças entre as formulações de meados do século XVIII e os modelos formais da segunda metade do século XX, a ideia do mercado como uma ordem capaz de harmonizar os diversos interesses individuais, a despeito de escapar ao controle desses mesmos indivíduos, permanece. Ordem que, como vimos, foi claramente teorizada tendo a tese da sociabilidade natural como pano de fundo e o valor como eixo central.

Referências

- AGAMBEN, G. 2011. *O Reino e a Glória*. São Paulo: Boitempo.
- ASPROMOURGOS, T. 1996. *On the Origins of Classical Economy. Distribution and Value from William Petty to Adam Smith*. Londres: Routledge.
- BERRY, C. 2018. *Essays on Hume, Smith and the Scottish Enlightenment*. Edinburgh: Edinburgh University Press.
<https://doi.org/10.3366/edinburgh/9781474415019.001.0001>
- BIBBY, A.S. 2016. *Montesquieu's Political Economy*. Londres: Palgrave Macmillan.
<https://doi.org/10.1057%2F9781137477224>
- BLOM, H. 2014. Sociability and Hugo Grotius. *History of European Ideas* 41: 589-694. <https://doi.org/10.1080/01916599.2014.987558>
- CHARLES, L. & THÈRE, C. 2015. Jeux de mots, narrative and economic writing: The rethoric of anti-physiocracy in French economic periodicals. *European Journal of the History of Economic Thought* 22(3): 359-382.
<https://doi.org/10.1080/09672567.2014.951671>

³⁹ Ele será retomado por Morellet, na digressão sobre o valor em seu *Prospecto para um dicionário do comércio*, de 1769, obra para a qual o manuscrito *Valores e moedas* foi escrito (1769, pp.98-200; ver VAN DEN BERG, 2014).

⁴⁰ “The notion of perfect competition is fundamental in the treatment of economic equilibrium. The essential idea of this notion is that the economy under consideration has a ‘very large’ number of participants, and that the influence of each individual participant is ‘negligible’” (Aumann, 1964, p.39).

- DEBREU, G. 1959. *Theory of Value. An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium*. New Haven: Yale University Press.
- DOBB, M. 1972. *Political Economy and Capitalism. Some Essays in Economic Tradition*. Londres: Routledge.
- FIGUEIRA, P.A. (org.). 2000. *Economistas políticos*. São Paulo: Musa Editora; Curitiba: Segesta.
- FORBONNAIS, F.V.D. 1754. *Elemens du commerce*. Leyden.
- GALIANI, F. 1751 / 2000. *Da moeda*. Tradução de M. Vicentini. São Paulo: Musa Editora; Curitiba: Segesta.
- GOUTTE, P.H. & KLOTZ, G. 2015. Turgot: a critic of physiocracy? An analysis of the debates in *Éphémérides du Citoyen* and in correspondence with Dupont". *European Journal History of Economic Thought* 22(3): 500-533.
<https://doi.org/10.1080%2F09672567.2014.977320>
- GOURNAY, V. 2017. *Mémoires et Lettres*. Paris: Institut Coppet.
- GROTIUS, H. 1625 / 1735. *De Jure Bellis Ac Pacis*. Ed. Jean Barbeyrac, 1720. Amsterdã: Janssonio-Waesbergius.
- GROTIUS, H. 1625-1724. *Le droit de la guerre, et de la paix*. 2 volumes. Tradução de Jean Barbeyrac. Amsterdã: Pierre de Coup.
- GROTIUS, H. 1625 / 2005. *The Rights of War and Peace*. 3 volumes. Tradução de John Morrice, 1738; Ed. R. Tuck, R. Indianapolis, IN: Liberty Fund.
- HAUSMAN, D. 2012. *Preference, Value, Choice, Value and Welfare*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139058537>
- HAYEK, F. A.v. 2010. *Studies on the Abuse and Decline of Reason. Texts and Documents*. Ed. Bruce Caldwell. Chicago: University of Chicago Press.
<https://doi.org/10.4324/9780203375242>
- HAYEK, F. A.v. 2014. *The Market and Other Orders*. Ed. Bruce Caldwell Chicago: University of Chicago Press. <https://doi.org/10.4324/9781315734866>
- HONT, I. 2005. *Jealousy of Trade*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- HONT, I. 2015. *Politics in Commercial Society*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- INGRAO, B. & ISRAEL, G. 1987. *La mano invisibile. L'equilibrio economico nella storia della scienza*. Bari: Laterza.
- KAUDER, E. 1965. *A History of Marginal Utility Theory*. Princeton: Princeton University Press.
- KUNTZ, R. 1982. *Capitalismo e natureza. Ensaio sobre os fundadores da economia política*. São Paulo: Brasiliense.
- LARRÈRE, C. 1992. *L'invention de l'économie au 18e siècle*. Paris: P.U.F.
- RIVIÈRE, P.P.F.J.H. 1767. *L'ordre naturel et essentiel des sociétés politiques*. 2 tomos. Londres: Jean Nourse; Paris: Desaint.

- MARKOVITZ, F. 1986. *L'ordre des échanges. Philosophie de l'économie et économie du discours au XVIII^e siècle en France*. Paris: P.U.F.
- McCLOSKEY, D. 2006. *The Bourgeois Virtues: Ethics for an Age of Commerce*. Chicago: Chicago University Press.
<https://doi.org/10.7208/chicago/9780226556673.001.0001>
- MELON, J.F. 1734 / 2017. *Essai politique sur le commerce*. Paris: Institut Coppet.
- MIRABEAU, V.R. 1760a. *L'ami des hommes. Suite de la VI^e partie. Tableau économique avec ses explications*. Avignon.
- MIRABEAU, V.R. 1760b. *Theorie de l'impôt*. Bibliothèque Royale, 1760.
- MONTESQUIEU. 1951. *Oeuvres complètes*. 2 volumes. Paris: Gallimard.
- MONZANI, L. R. 2014. Raízes filosóficas da noção de ordem nos fisiocratas. *Discurso* 44: 9-54.
- MORELLET, A. 1769. *Prospectus d'un nouveau dictionnaire de commerce*. Paris: Estienne.
- NEMO, P. & PETITO J. (eds.). 2006. *Histoire du libéralisme en Europe*. Paris: P.U.F.
- POCOCK, J. 1985. *Virtue, Commerce and History: Essays on Political Thought and History Chiefly in the Eighteenth Century*. Cambridge: Cambridge University Press.
- PUFENDORF, S. 1672/1741. *Les Devoirs de l'homme et du citoyen, tels qu'ils lui sont prescrits par la loi naturelle*. 2 tomos. Tradução de Jean Barbeyrac; 6^a ed. LONDRES: Jean Nourse.
- PUFENDORF, S. 1672/2003. *The Whole Duty of Man, According to the Law of Nature*. Tradução de Andrew Tooke, 1691; Hunter, I. & Saunders, D. (eds.). Indianapolis, IN: Liberty Fund.
- QUESNAY, F. 2008. *Quesnay. Physiocratie*. Ed. J. Cartelier. Paris: Flammarion.
- RUBIN, I. 1979. *A History of Economic Thinking*. Londres: Ink Links.
- SPECTOR, C. 2006. *Montesquieu et l'émergence de l'économie politique*. Paris: Honoré Champion.
- STRAUMANN, B. 2015. *Roman Law in the State of Nature. The Classical Foundations OF Hugo Grotius' Natural Law*. Cambridge: Cambridge University Press.
<https://doi.org/10.1017/cbo9781316143629>
- TUCKER, J. 1931. *Josiah Tucker: a Selection from his Economic and Political Writings*. Ed. R. Schuyler. Nova York: Columbia University Press.
- TURGOT, A.R.J. 1913-1923 / 2018. *Oeuvres de Turgot et documents le concernant*. Ed. G. Schelle. 5 volumes. Paris: Institut Coppet (citado como OT, seguido do número do volume: OT 1, OT2, etc.).
- VAN DEN BERG, R. 2014. Turgot's *Valeurs et monnaies*: our incomplete knowledge of an incomplete manuscript. *European Journal of History of*

Economic Thought 21(4): 549–582.

<https://doi.org/10.1080/09672567.2013.792362>

VON NEUMANN, J. & MORGENSTERN, O. 1953. *Theory of Games and Economic Behavior*. 3ª ed. Princeton: Princeton University Press.

RESUMO

As décadas de 1750 e 1760 foram decisivas para a formação do que hoje entendemos por ciência econômica. Uma das noções centrais a tomar forma nesse período foi a do mercado como uma ordem espontânea. O artigo defende que essa ideia tem origem no modo como os economistas desse período reformularam a tese da sociabilidade natural dos seres humanos, assumindo o comércio como o local privilegiado de sua operação. Essa tese é o pano de fundo dos debates a propósito da teoria do valor ao longo da década de 1760 e que, em larga medida, caracterizarão a ciência econômica a partir de então. São analisadas as obras de Forbonnais, de Tucker, de Gournay, da fisiocracia e de Turgot.

Palavras-chave: sociabilidade, comércio, valor, mercado, espontaneidade

ABSTRACT

The decades of 1750 and 1760 were the founding years of modern economics. One of the central notions to take shape in this period was the idea of the market as a spontaneous order. This paper defends that this idea has its origins in the way the economists of the period reformulated the thesis of the natural sociability of humankind, by assuming commerce as the privileged place of its operations. This thesis offers the background of the 1760's debate on value that characterizes economics from that time on. The works of Forbonnais, Tucker, Gournay, Physiocracy and Turgot are analysed.

Keywords: sociability, commerce, value, market, spontaneity

Recebido em junho de 2019.
Aprovado em janeiro de 2020.