

attribuisce col dispendio un miglioramento inerente alla sostanza di detti generi, la qual sostanza acquista per tal mezzo un'attitudine a diversi usi, e comodi della vita umana, che prima non aveva; E siccome tali usi, e comodi sono comunemente ricercati, e apprezzati, e di fatto pagati, così è giusto accrescere in tali casi al prezzo primitivo della sostanza il prezzo addizionale di quella manifattura, che ha dato alla sostanza un miglioramento perpetuo, il quale viene in conseguenza a essere una parte integrale del giusto prezzo intrinseco di essa sostanza nella sopraddetta guisa migliorata, e per così dire propinata agl'usi più stimati nel Commercio umano.

39. In fatti se cento oncie d'Oro, o d'Argento fino raffinato valessero l'istesso prezzo, che cento oncie di Oro, o d'Argento fino incorporato con altra lega, questa pretesa identità di prezzo porterebbe nel contratto una manifesta disuguaglianza tanto per il Compratore, che per il Venditore. Il Compratore, che paga con una Tassa uguale, per esempio di 120. lire l'oncia l'Oro dell'una, e dell'altra qualità, resterebbe nell'Oro raffinato libero da ogni altra susseguente spesa, e potrebbe fare del suo Oro tutto ciò, che l'arte umana coll'Oro è capace di eseguire; laddove nel secondo contratto dell'Oro legato resterebbe gravato a soffrire l'ulteriore spesa nella raffinazione, che gli accrescerebbe il prezzo in principio convenuto delle cento venti lire, e gli ridurrebbe con tal gravame notoriamente disuguale la condizione di due contratti, che si vogliono far credere uguali.

40. Dall'altra parte il Vendito-

re in questa uguaglianza di prezzo resterebbe anch'esso lesò, perchè avendo sofferto nell'Oro raffinato la spesa della Raffinazione, che non ha sofferto nell'Oro legato, e vendendo l'oncia dell'uno, e dell'altro le istesse cento venti lire, questa pretesa uguaglianza importa per altro, che il Venditore riceva di un genere cento venti lire, e di un altro, per esempio, cento diciannove, andando il rimanente in compensazione della predetta spesa, e che in conseguenza lucri più nel vendere un genere imperfetto, che nel vendere un perfetto, il che è un assurdo in contratti, che si vogliono supporre uguali.

41. Se questa immaginata uguaglianza di prezzo si volesse in qualche Paese per legge, o per altra necessità irresistibile sostenere, certo è, che seguirebbe, che i Venditori sarebbero necessitati a raffinare andatamente tutto l'Oro prima di contrattarlo; poichè i Compratori, dovendo pagare l'istesse cento venti lire l'Oro nella pasta più comoda, e nella più incomoda, non farebbero inclinati ad impiegare il loro danaro, che nel partito più vantaggioso, e obbligherebbero perciò i Venditori a ridurre con la preparazione uguale, ugualmente comoda, e ugualmente perfetta quella Merce, da cui si volesse esigere un prezzo uguale, e così col fatto si ridurrebbero all'uguaglianza quei contratti, che considerati in tutti gli altri termini, si trovano sempre disuguali.

42. Tali riflessioni, che la ragione suggerisce, sono confermate dalla pratica mercantile, poichè il Signor Marietti Perito in tali contrattazioni assicura, che convenuto tra il Venditore, ed il Compratore il prezzo dell'Oro fino, e ritrovato