

EL PENSAMIENTO ECONÓMICO DE LA ESCUELA DE SALAMANCA

Jesús L. Paradinas Fuentes
Fundación Canaria Orotava de Historia de la Ciencia

Introducción

Se conoce con el nombre de “Escuela de Salamanca” a un grupo de teólogos y juristas españoles de los siglos XVI y XVII que renovaron el pensamiento escolástico tomista para responder a las novedades introducidas por el humanismo renacentista, el descubrimiento de América y la reforma protestante.

Esta Escuela nació y se desarrolló en la Universidad de Salamanca a partir de las lecciones impartidas desde su cátedra por el dominico Francisco de Vitoria (1483/86-1546) y de la influencia que ejerció en sus colegas y continuadores. Los autores de la Escuela de Salamanca son, por lo tanto, escolásticos. Pero no todos los escolásticos de aquellos siglos son miembros de esta Escuela. Solo pertenecen a ella, según nuestro parecer, los que, de una u otra forma, tuvieron relación con la Universidad de Salamanca.

La Escuela de Salamanca, aunque es una escuela de pensamiento teológico y jurídico, se ocupó también de los fenómenos económicos porque planteaban problemas morales. Lo que distingue a los autores de esta Escuela de los escolásticos anteriores es que introdujeron en sus investigaciones una importante novedad, por la que serán calificados, como veremos, de “fundadores” de la economía científica: que antes de aplicar las normas morales derivadas de la teoría tomista del derecho natural a las actividades económicas, realizaron previamente un estudio de carácter analítico de los cambios que se realizaban en los mercados.

Ahora bien, la introducción de lo que se ha dado en llamar “razón científica” en el pensamiento económico no llevó a los teólogos y juristas de la Escuela de Salamanca a prescindir de la llamada “razón moral”, como hará el pensamiento económico posterior, sino que integraron lo analítico y lo normativo. Esto es lo que, en nuestra opinión, sigue teniendo valor en nuestro tiempo porque es cada vez más necesario abandonar definitivamente la idea de que la economía es solo una ciencia positiva que puede prescindir de las normas morales.

Sin embargo, a pesar de su importancia, hasta hace poco tiempo el pensamiento económico de la Escuela de Salamanca no solo era desconocido, sino que cuando se descubrió se interpretó equivocadamente. Trataremos de todo ello a lo largo de esta conferencia.

El descubrimiento del valor del pensamiento económico de la Escuela de Salamanca

Hay que reconocer que, aunque algunos investigadores españoles también han contribuido a ello, la puesta en valor del pensamiento económico español de los siglos XVI y XVII se lo debemos sobre todo a investigadores extranjeros. Parece ser que fue el jurista alemán Wilhelm Endemann, ya en el siglo XIX, el primero en admitir la contribución española al

desarrollo del pensamiento jurídico, político y económico¹. Más adelante, en los inicios del siglo XX, un francés, André E. Sayous, llamó la atención sobre el interés de las opiniones de los autores españoles en relación con los cambios monetarios².

En 1935, saliendo al paso de los análisis poco afortunados que se habían hecho de las ideas de algunos autores españoles de los siglos XVI y XVII, el jesuita americano B. W. Dempsey demostró no solo que no eran mercantilistas, sino que habían puesto las bases de la teoría cuantitativa del dinero³.

A partir de entonces, también algunos estudiosos españoles se interesaron por el pensamiento económico español de aquellos siglos. A. Ullastres estudió la teoría monetaria de Martín de Azpilcueta, aunque se equivocó en la fecha en la que éste publicó su obra, por lo que siguió admitiendo la prioridad del francés Jean Bodin en la formulación de la teoría cuantitativa⁴. J. Larraz no solo creó el nombre de “Escuela de Salamanca”, sino que demostró que fue Martín de Azpilcueta el que había formulado por primera vez dicha teoría⁵.

De todas formas, el reconocimiento definitivo de su valor se lo debemos al prestigio y a la influencia del economista austriaco J. A. Schumpeter⁶.

Schumpeter (1883-1950), aunque reconoce que para estudiar a los escolásticos de los siglos XVI y XVII toma como representantes al dominico Tomás de Mercado (1530?-1576), “exclusivamente por su teoría cuantitativa del dinero”, y a los jesuitas estudiados por Dempsey: Luis de Molina (1535-1600), Leonardo Lessio (1554-1620) y Juan de Lugo (1583-1660), afirmó que son precisamente esos autores “de los que con menos incongruencia se puede decir que han sido los “fundadores” de la economía científica”:

“En los sistemas de teología moral de estos escolásticos tardíos la economía conquistó definitivamente si no su existencia autónoma, sí al menos una existencia bien determinada; estos son los autores de los que con menos incongruencia se puede decir que han sido los “fundadores” de la economía científica”⁷.

Es más, admitió, en contra de lo que se pensaba generalmente, que habían realizado auténticos análisis económicos:

“Podemos sin duda llamar acientífico o extra científico cualquier juicio de valor de cualquier clase. Pero no hay ninguna necesidad de tirar el niño analítico junto con la

¹ W. ENDEMANN, *Die nationalökonomischen Grundsätze der canonistischen Lehre*. Jena, 1863. *Studien in der romanisch-kanonistischen Wirtschafts und Rechtslehre bis gegen Ende des 17 Jahrhunderts*. Berlin, 1874-1883.

² A. E. SAYOUS, “Observations d’écrivains du XVIIème siècle sur les changes”, en *Revue Économique Internationale* 4 (1928), pp. 291-320.

³ B. W. DEMPSEY, “The Historical Emergence of Quantity Theorie”, en *The Quaterly Journal of Economics* 5 (1935), pp. 174-192.

⁴ A. ULLASTRES, “Martin de Azpilcueta y su Comentario resolutorio de cambios”, en *Anales de economía*, 3-4 (1941), pp. 375-409 y 5 (1942), pp. 51-95;

⁵ J. LARRAZ, *La época del mercantilismo en Castilla (1500-1700)*. Madrid, Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, 1943.

⁶ J. A. SCHUMPETER, *Historia del análisis económico*. Barcelona, Editorial Ariel, 1994. La primera edición de esta obra, *History of Economic Analysis*, se publicó en 1954.

⁷ *Ibidem*, p. 136.

filosófica agua sucia de su baño. Y eso es precisamente lo que hacen quienes prescinden de la economía de los doctores escolásticos o de sus sucesores laicos con la simple declaración de que estaba asociada con un sistema de imperativos morales y legales, de leyes naturales en sentido analítico en razón de su asociación con un sistema de leyes naturales en sentido normativo”⁸.

Sin embargo, se resistió a admitir la existencia de la Escuela de Salamanca y prefirió llamar a los autores que estudió “escolásticos tardíos”:

“El señor Larraz habla de una escuela española -la “Escuela de Salamanca”- de economistas del siglo XVI. Algo justificado está hablar así. Pero el núcleo de esa escuela constaba de escolásticos tardíos, varios de los más destacados españoles, sin duda; y su enseñanza no tenía nada de específicamente español; el resto de los economistas españoles del siglo XVI no forman escuela, aunque la mayoría de ellos fueran también clérigos”⁹.

Fue también una investigadora no española, la economista británica M. Grice-Hutchinson, la que, al difundir en lengua inglesa las teorías económicas de la Escuela de Salamanca, no solo las dio a conocer internacionalmente, sino que defendió insistentemente la propuesta de que se empleara dicho nombre para referirse al pensamiento económico que surgió en la Universidad de Salamanca en el siglo XVI¹⁰.

Pues bien, son precisamente los autores que forman parte de la Escuela de Salamanca los que, como vamos a ver, contradicen con su teoría del valor la interpretación que hizo Schumpeter del pensamiento económico de los que llama “escolásticos tardíos”.

Las principales teorías económicas de la Escuela de Salamanca

Como no podemos exponer todas las teorías económicas de la Escuela de Salamanca, porque excederíamos gravemente el tiempo que tenemos asignado para impartir en esta conferencia, nos limitaremos a dar cuenta brevemente de las más importantes: la teoría cuantitativa del valor del dinero, la teoría de los intercambios monetarios según la paridad de su poder adquisitivo y la teoría del valor de cambio.

La teoría cuantitativa del valor del dinero

La teoría cuantitativa del dinero, según la cual el precio de las mercancías y de los salarios depende de la abundancia o escasez del dinero existente, fue formulada por primera vez por el jurista Martín de Azpilcueta (1492-1586) y perfeccionada después por otros doctores de la Escuela de Salamanca para explicar la razón por la que la llegada de grandes cantidades de oro y plata americanos a España había producido una subida anormal en los precios de las cosas que se compraban y vendían en sus mercados.

Aunque es difícil de cuantificar la cantidad de oro y plata que llegó a España en el siglo XVI procedente de las minas americanas, se ha calculado que en los primeros diez años de dicho

⁸ *Ibíd*em, pp. 150-151.

⁹ *Ibíd*em, p. 207.

¹⁰ M. GRICE-HUTCHINSON, M. *The School of Salamanca. Readings in Spanish Monetary Theory. 1544-1605*. Oxford, Clarendon, 1952. *Early Economic Thought in Spain 1177-1740*. London, George Allen & Unwin, 1978.

siglo llegaron a Sevilla más de nueve mil kilos de oro, y en la década de los años treinta más de catorce mil kilos de oro y más de ochenta y seis mil de plata. A partir de entonces, se incrementó espectacularmente la llegada de plata. En el decenio de los cincuenta llegaron más de cuarenta mil kilos de oro y más de doscientos ochenta mil kilos de plata. De 1561 a 1570 llegaron casi un millón de kilos de plata; de 1581 a 1590 más de dos millones y en el último decenio del siglo más de dos millones setecientos mil kilos¹¹.

La primera consecuencia de las masivas llegadas de metales preciosos desde América fue el importante y continuo aumento de los precios de las mercancías y de los salarios, primero en España y después en el resto de Europa, hasta el punto de que los precios se triplicaron en el siglo XVI. Estas tasas de inflación, que en nuestros tiempos pueden parecer normales, no lo eran para los contemporáneos, acostumbrados a una mayor estabilidad de los precios.

Antes de que se formulara la teoría cuantitativa algunos autores habían ya enseñado que entre las causas que explicaban los cambios del valor del dinero estaba su abundancia o escasez. Así lo reconoce el jurista Martín de Azpilcueta cuando está tratando de las causas que hacen subir o bajar el valor del dinero:

“[Lo primero] que hace subir, o bajar el dinero, que es de haber gran falta y necesidad o copia de él, vale más donde o cuando hay gran falta de él, que donde hay abundancia como lo tiene Calderino, Laurencio Rodolpho, y Silvestro, con quien Cayetano y Soto concuerdan. [...] Lo segundo, y muy fuerte, que todas las mercaderías encarecen por la mucha necesidad que hay y poca cantidad de ellas; y el dinero, en cuanto es cosa vendible, trocable o conmutable por otro contrato, es mercadería, por lo susodicho, luego también se encarecerá con la mucha necesidad y poca cantidad de él”¹².

Pues bien, fue el propio Martín de Azpilcueta el que, en la edición de su *Comentario resolutorio de cambios* publicada en Salamanca en 1556, formuló por primera vez la teoría cuantitativa del valor del dinero al decir que su valor depende también de su poder de compra:

“Lo tercero, que siendo lo al igual, en las tierras donde hay gran falta de dinero, todas las otras cosas vendibles, y aún las manos y trabajos de los hombres, se dan por menos dinero que donde hay abundancia de él, como por la experiencia se ve en Francia, donde hay menos dinero que en España, valen mucho menos el pan, vino, paños, manos y trabajos de los hombres, que después de las Indias descubiertas la cubrieron de oro y plata. La causa de lo cual es que el dinero vale más donde y cuando hay gran falta de él que donde y cuando hay abundancia”¹³.

Como dijimos, que el dinero vale más donde escasea y menos donde abunda era una realidad ya conocida. La novedad teórica de Azpilcueta consistió en afirmar que la abundancia de dinero subía el precio de las mercancías y de los salarios mientras que la escasez los bajaba.

¹¹ E. J. HAMILTON, *El tesoro americano y la revolución de los precios en España. 1501-1650*. Barcelona, Crítica, 2000.

¹² M. DE AZPILCUETA, *Comentario resolutorio de cambios*. Madrid, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, 1965, p.74.

¹³ *Ibidem*.

Tomás de Mercado, distinguiendo entre el valor nominal y la estima del dinero, expone con mayor perfección la teoría cuantitativa al establecer un orden de estimación, que va de menos a más, entre las Indias, España y el resto de Europa:

“La tercera razón, que otros piensan ser fundamento, es la diversa estimación de la moneda. Y para entenderla, porque es muy buena, es de advertir no ser lo mismo el valor y precio del dinero y su estima. Ejemplo clarísimo es de esto: que en Indias vale el dinero lo mismo que acá, conviene a saber, un real treinta y cuatro maravedís, un peso de minas trece reales, y lo mismo vale en España. Más, aunque el valor y precio es el mismo, la estima es muy diferente en ambas partes, que en mucho menos se estima en Indias que en España. La calidad de la tierra y su disposición lleva de suyo que, en entrando uno en ella, se le engendra un corazón tan generoso en esta tecla que no tiene una docena de reales en más que acá, a modo de decir, una de maravedís. Tras las Indias, do en menos se tiene es en Sevilla, como ciudad que recibe en sí todo lo bueno que hay allá; luego, las demás partes de España. Se estima mucho en Flandes, en Roma, en Alemania, en Inglaterra. La cual estima y apreciación se causa, lo primero, de tener gran abundancia o penuria de estos metales, y como en aquellas partes nace y se coge se tiene en poco, que aun los hombres, según el refrán, no se honran ni se estiman comúnmente en su patria”¹⁴.

La teoría cuantitativa, como hemos visto, da razón del aumento o disminución de los precios de los bienes en el mercado. Por lo tanto, sirve para justificar moralmente el hecho de que los comerciantes subieran los precios de las mercancías a medida que iba aumentando la cantidad de dinero en circulación.

La teoría de los intercambios monetarios según la paridad de su poder adquisitivo

Teniendo en cuenta que el valor del dinero depende de lo que con él se puede comprar, los doctores de la Escuela de Salamanca desarrollaron también otra teoría monetaria para explicar cómo se producían los intercambios de dinero cuando se llevaban a cabo en distintos lugares.

Según los escolásticos españoles, la capacidad adquisitiva del dinero, es decir, su poder de compra, está determinado por su volumen, porque, como dice la teoría cuantitativa, si aumenta el dinero, aumentan los precios. Esto quiere decir que, si los precios de las mercancías suben en un lugar como consecuencia del aumento del dinero en circulación y esto no sucede en otro lugar, el dinero valdrá menos en el primero que en el segundo. Consecuentemente, Francisco de Vitoria enseña que, si el dinero vale menos en España que en Alemania, es lícito no recibir en el segundo país la misma cantidad que se había entregado en el primero:

“A veces el que da el dinero pierde, como solía suceder cuando el Emperador estaba en Alemania donde había gran escasez de dinero. En este caso si el duque de Alba entregaba en Medina mil ducados, no tanto recibía en Alemania; y esto era lícito”¹⁵.

¹⁴ T. DE MERCADO, *Suma de tratos y contratos*. Madrid, Instituto de Estudios Fiscales del Ministerio de Hacienda, 1977, vol. 2, p. 388.

¹⁵ FRANCISCO DE VITORIA, *Comentarios a la Secunda secundae de Santo Tomás* (1536), q. 78, art. 2. Salamanca, Biblioteca de Teólogos Españoles, 1934, p. 231.

Domingo de Soto (1494-1560) reconoce que, dado que en Medina del Campo hay más dinero que en Flandes, el intercambio de dinero entre estas dos plazas es desfavorable para la española, por ello el que envía dinero desde Medina a Flandes deberá entregar más cantidad que la que recibirá allí:

“Cuanto más abunda el dinero en Medina, más desfavorables son los términos del intercambio y mayor es el precio que debe pagar quienquiera que desee enviar dinero de España a Flandes, ya que la demanda de éste es menor en España que en Flandes. Cuanto más escasea el efectivo en Medina, menos debe pagarse en dicho lugar, ya que hay más personas que necesitan el dinero en tal plaza que los que lo envían a Flandes”¹⁶.

Por lo tanto, continúa Soto, a un mercader que da 410 maravedís a otro mercader o banquero en una feria de España, se le paga con solo 360 maravedís en Flandes, con lo que sufre una pérdida de 50 maravedís. Pero si el intercambio es al revés, gana 75:

“Más quien por el contrario entrega en Flandes 300, recibe en España 375. Por consiguiente, gana más por transmitir el dinero de allí a aquí. Y casi otro tanto ocurre hoy entre España y Roma, en donde la escasez del dinero es mayor de lo acostumbrado”¹⁷.

Consecuentemente, es el diferente valor que tiene el dinero, dependiendo de su abundancia o escasez, lo que le sirve a Soto para justificar moralmente el que se reciba en otra plaza una cantidad distinta de la que se entregó:

“No se atenta contra la ley intercambiando dinero en un lugar por dinero en otro, teniendo en cuenta su escasez en un mercado y su abundancia en el otro, ni tampoco recibiendo una suma más pequeña en una plaza en la que el efectivo escasea a cambio de una mayor allí donde éste abunda”¹⁸.

Teniendo en cuenta esta teoría, Martín de Azpilcueta corrige el pensamiento aristotélico y justifica la ganancia nominal obtenida por los cambistas de dinero:

“Y aunque a Aristóteles pareció mal esta arte de cambiar y mercadear cambiando dineros, por no le parecer este uso hartamente natural, ni traer provecho a la República, ni tener otro fin, sino el de ganancia, que es un fin sin fin... No es verdad que el uso del dinero, para ganar con el cambiándolo, sea contra su naturaleza. Porque, aunque sea diferente del uso primero y principal para el que se halló, pero no del menos principal y secundario para el que es apto. Como el uso de los zapatos para tratando en ellos ganar, diferente es del primero para que se hallaron, que es calzar; pero no por eso es contra su naturaleza”¹⁹.

También Tomás de Mercado comprendió la repercusión que sobre el cambio exterior tiene la distinta estimación del dinero. Dentro de España el cambio era desfavorable para Sevilla y favorable para Medina, Burgos, Valladolid o Barcelona. Y, en las relaciones internacionales, el cambio era desfavorable para España y favorable para Flandes, Italia, Alemania o Inglaterra. Así

¹⁶ DOMINGO DE SOTO, *De la justicia y el derecho* (1553). Madrid, Instituto de Estudios Políticos, 1968, vol. lib. VI, q. 12, art. 2

¹⁷ *Ibidem*.

¹⁸ *Ibidem*, lib. VII, q. 5, art. 2.

¹⁹ MARTÍN DE AZPILCUETA, *Comentario resolutorio de cambios*, Madrid, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, 1965, pp. 22-23.

pues, si el valor de cambio del dinero depende de su “estimación”, dos cantidades distintas de dinero pueden ser iguales en estimación y, por lo tanto, en valor:

“Todo esto supuesto y entendido, digo que la justicia de los cambios que ahora se usan estriba y se funda en la diversa estima de la moneda que hay en diversas partes, y que esto basta para justificarlos. [...] los cambios modernos se fundan en la diversa estimación del dinero, como se entiende que ha de ser universal, de todo un reino, o provincia, o universidad, no particular de dos o tres, o cincuenta necesitados en el pueblo, sino según los ejemplos puestos declaran, en toda una república, como vemos, que en toda Flandes, en toda Roma, se estima más que en Sevilla, y en Sevilla más que en Indias, y en Indias, más en Santo Domingo que en Nueva España, y en Nueva España más que en Perú”²⁰.

Por lo tanto, del mismo modo que la teoría cuantitativa justificaba que los comerciantes subieran el precio de las mercancías teniendo en cuenta la inflación producida por el aumento de la masa monetaria en circulación, la teoría del intercambio de dinero según su poder adquisitivo justificaba que los cambistas recibieran más dinero en las plazas en las que éste abundaba.

La teoría del valor de cambio

Schumpeter afirma que los escolásticos que vivieron en los siglos XVI y XVII desarrollaron la distinción aristotélica entre valor de uso y valor de cambio “hasta desembocar en una teoría subjetiva o utilitarista del valor de cambio o precio, de un modo que no presentaba analogías con nada contenido en la obra de Aristóteles ni de Santo Tomás”²¹; identificaron el precio justo de las mercancías “no con el precio competitivo *normal*, sino con cualquier precio competitivo”²²; y se mostraron contrarios a la fijación legal de los precios²³.

Sin embargo, como veremos a continuación, los autores de la Escuela de Salamanca no entendieron la teoría del valor de cambio en sentido subjetivo. Tampoco identificaron en todos los casos el precio justo de las mercancías con cualquier precio competitivo. Y, desde luego, no se mostraron contrarios a la fijación legal de los precios de algunas mercancías.

Vayamos por partes. En primer lugar, hay que decir que esos autores recibieron de los escolásticos medievales una teoría del valor de cambio basada en la idea de que el precio de las cosas no se determina atendiendo a su perfección intrínseca o a su naturaleza (todos dicen que los ratones, como seres vivos, son superiores al trigo, pero valen menos que él), sino teniendo en cuenta su necesidad para los seres humanos (*indigentia*). Pero hay que decir a continuación que, siguiendo a Tomás de Aquino, no entendieron esa necesidad en sentido subjetivo, sino objetivo²⁴.

²⁰ TOMÁS DE MERCADO, *Suma de tratos y contratos*. Madrid, Instituto de Estudios Fiscales del Ministerio de Hacienda, 1977, vol. 2, p. 390.

²¹ J. A. SCHUMPETER, *Historia del análisis económico*. Barcelona, Ariel, 1994, p. 136.

²² *Ibídem*, p. 137.

²³ *Ibídem*, p. 138.

²⁴ “Alguien pudiera creer que estamos aquí ante un criterio subjetivo del valor, como el que más tarde había de encarnar en el concepto de utilidad marginal. Sin embargo, esta *indigentia* no es una necesidad caprichosa... representa por consiguiente algo objetivo, y sobre todo carece de lo que es propio de la necesidad subjetiva de la escuela marginalista, la inestabilidad y variabilidad, que conduce a los cambios

En efecto, Tomás de Aquino (1224-1274), de acuerdo con su maestro Alberto Magno, que ya había sostenido que es la necesidad (*indigentia*) lo que da valor a los bienes económicos, enseña frecuentemente que el valor de cambio de las cosas lo determina “la estimación común” (*communis aestimatio*). Este término se refiere a la necesidad común y general de todos los hombres, prescindiendo de la que puede sentir un individuo particular ante un bien concreto. Es decir, lo que tiene de subjetivo, “la estimación”, se subordina a lo que tiene de objetivo, “lo común”. Así pues, podemos decir que la teoría tomista del valor es “predominantemente objetiva”²⁵.

Fue el franciscano Bernardino de Siena (1380-1444) el que, siguiendo la propuesta del también franciscano Pedro de Juan Olivi (1248-1298), desarrolló una teoría del valor en la que introduce un nuevo factor de carácter claramente subjetivo, al enseñar que el valor de un bien depende de tres cosas: su utilidad objetiva (*virtuositas*), su escasez (*raritas*) y su utilidad subjetiva (*complacibilitas*)²⁶.

Sin embargo, como vamos a ver, el dominico Francisco de Vitoria, el iniciador de la Escuela de Salamanca, sigue, como era de esperar, la teoría del valor predominantemente objetiva de los maestros de su orden:

“La compraventa ha sido introducida para utilidad común del comprador y del vendedor, puesto que cada uno necesita de la cosa del otro. Por consiguiente, debe establecerse entre ellos el contrato según igualdad objetiva (*secundum aequalitatem rei*), pues lo que ha sido introducido para común utilidad no debe gravar más a uno que a otro”²⁷.

En lo que se refiere al precio justo de las mercancías, Vitoria hace una distinción fundamental entre las cosas que son necesarias para la vida y las que no lo son:

“Hay dos clases de cosas que se pueden vender. Hay unas que son necesarias para la buena marcha de las cosas y para la vida, y por ellas no se puede exigir más de lo que valen, y no sirve decir que al que quiere no se le hace injuria, pues en este caso no se da una decisión del todo voluntaria sino que existe una coacción, pues la necesidad le obliga; como si uno que tiene necesidad en un camino, pide vino para beber, y el otro no lo quiere dar sino por veinte

continuos de valor. Al contrario, esta *indigentia*, como referida a un tipo ideal de hombre promedio, el hombre recto, es algo estable y fijo, pues prescinde de las particularidades que pudieran presentar los individuos concretos”. D. IPARRAGUIRRE, *Francisco de Vitoria. Una teoría social del valor económico*. Bilbao, Publicaciones de la Universidad de Deusto, 1957, pp. 21-22.

²⁵ “Resumiendo todo lo expuesto, concluimos que la teoría del valor económico que está contenida en los escritos de Santo Tomás es una teoría predominantemente objetiva, no porque no considere el elemento subjetivo de la utilidad, sino porque lo considera como factor fijo, que no interviene, mejor, que no debe intervenir, en las oscilaciones del precio del mercado”. *Ibíd.*, p. 25.

²⁶ R. DE ROOVER, *La pensée économique des scolastiques. Doctrines et méthodes*. Montréal-Paris, 1971, pp. 48-49. De todas formas, en otro de sus trabajos, de Roover reconoce que Bernardino de Siena adoptó la posición tomista del valor, porque el precio justo es un fenómeno social y no se establece mediante la decisión arbitraria de los individuos, sino por la comunidad. R. DE ROOVER, “The Concept of the Just Price: Theory and Economic Policy”. *Journal of Economic History* 18 (1958), p. 418-434.

²⁷ FRANCISCO DE VITORIA, *Comentarios a la Secunda secundae de Santo Tomás*, q. LXXVII, art. 1. Las citas de Vitoria están tomadas de la traducción castellana que ofrece D. Iparraguirre en la obra citada en la nota 168.

ducados, y solo vale diez, este peca mortalmente y está obligado a restituir, porque aunque aquel se lo compró porque quiso, su decisión no fue lisa y llanamente voluntaria”²⁸.

Así pues, cuando las mercancías que se venden “son necesarias para la buena marcha de las cosas y para la vida”, éstas no se pueden vender a más de lo que valen, aunque el comprador pague un precio mayor forzado por la necesidad, porque su decisión no fue voluntaria. ¿Qué sucede cuando se venden mercancías que no son necesarias para la vida humana? Lo dice Vitoria a continuación:

“Hay otras cosas que no satisfacen necesidades humanas. Tengo una vihuela que solo vale diez reales, y no la quiero dar sino por veinte: si otro los quiere dar, pase. Lo mismo se diga de una piedra (preciosa) que vale diez y no la quiere dar sino por veinte: si otro los da pase, porque esta decisión es voluntaria”²⁹.

Por lo tanto, lo repite más adelante, cuando se trata de “cosas que no son necesarias para los usos humanos”, se pueden vender a más precio de lo que valen porque en este caso el comprador las compra libremente:

“Así que si las cosas no son necesarias para los usos humanos y se venden a un precio mucho mayor del que valen, y el comprador libremente y a gusto lo lleva, entonces no hay nada en esto sujeto a restitución, porque al que libremente lo acepta no se le hace injuria”³⁰.

Cuando trata de los fraudes que se cometen en la compraventa de las mercancías que son necesarias para la vida, Francisco de Vitoria hace una nueva distinción teniendo en cuenta el número de compradores y vendedores que intervienen en la compraventa. Y concluye que si las cosas que se compran y venden interesan a muchos compradores y vendedores el precio justo de las mercancías, no habiendo fraude ni dolo, “está determinado y establecido por la común estimación de los hombres”:

“Hay ciertas cosas vendibles que se venden y compran habitualmente, es decir, que interesan a muchos compradores y muchos vendedores. Tales son el trigo, el vino, el pan, los vestidos, etc. Sobre ellos sea la primera conclusión: No habiendo fraude ni dolo, el precio justo de este objeto es el que está determinado y establecido según la común estimación de los hombres y no se debe considerar otra cosa sino la común estimación. El trigo por ejemplo se vende por cuatro reales comúnmente y no por uno solo sino por muchos. Para comprar y venderlo conforme a justicia no hay que considerar otra cosa sino el precio a que comúnmente se vende, y no a los gastos y trabajo”³¹.

Sin embargo, si las cosas escasean, si hay pocos vendedores y compradores, Francisco de Vitoria llega entonces a la conclusión de que el precio justo de esas cosas “no puede tomarse de la común estimación”, ni el que las tiene puede venderlas como quiere, sino que hay que tener en cuenta otras cosas, como son “los gastos, el trabajo, el peligro y la escasez que aumenta el precio del objeto”:

²⁸ *Ibíd.*, q. LXXI, art. 4.

²⁹ *Ibíd.*

³⁰ *Ibíd.*, q. LXXVII, art. 1.

³¹ *Ibíd.*

“Hay otras cosas vendibles que no son tan comunes, es decir, que no hallan muchos vendedores y compradores, sino unos pocos, v. gr. si el trigo en tiempo de hambre se hallase en poder de uno o de pocos. Sobre estas cosas sea la segunda conclusión: El precio justo del objeto no puede tomarse de la común estimación de los hombres, porque no hay muchos que compren y vendan, ni tampoco le está permitido al que tiene el trigo venderlo a su capricho; sino que, en tal caso, cuando los géneros son muy escasos, deben traerse aquellas consideraciones razonables y condiciones que pone Conrado. Antes de establecer el precio por la común estimación de los hombres, es cuando conviene considerar aquellas condiciones, a saber, los gastos, el trabajo, el peligro y la escasez que aumenta el precio del objeto”³².

Por lo tanto, según el dominico, cuando las cosas necesarias, por ejemplo, el trigo, están “en poder de unos pocos”, es decir, cuando no hay verdadera competencia entre los vendedores y los compradores, el precio justo “no puede tomarse de la común estimación”, ni el vendedor puede “venderlo a su capricho”.

Domingo de Soto acepta también la distinción hecha por Francisco de Vitoria entre las cosas que son necesarias para la vida y las que no lo son cuando se trata de determinar el precio justo, y dice que las que son necesarias no pueden venderse a lo que quiera el vendedor:

“Y como en la tercera dificultad se hace mención de las joyas y piedras preciosas, es menester distinguir entre las mercancías. Porque hay unas que en nada son necesarias a la sociedad, y éstas puede uno venderlas en tanto en cuanto sea lo que el comprador a sabiendas quisiera dar. De este género son los caballos de mucho valor, las piedras preciosas, los halcones, etc. Porque miran a la distinción, ornato y esplendor de la nobleza. Y por ello depende de la magnificencia de los Grandes tenerla en gran estima. Pero hay otras cosas que son necesarias a la sociedad, como son las que se refieren al vestido, a la comida, y a otros usos parecidos; y en éstas, aunque no hubiere ningún fraude, ni engaño, sin embargo, hay algo de violencia en querer venderlas al precio máximo que sería posible obtener”³³.

En cuanto a la fijación legal del precio de las mercancías, hay que decir que Francisco de Vitoria no solo no la condena, sino que afirma que cuando ese precio ha sido establecido legalmente, “entonces este es el precio justo”:

“Si el precio de las mercancías está establecido por ley, como ocurre en los pueblos en los que la libra de carne vale cinco maravedíes, y así está sancionado, entonces éste es el precio justo, y no es lícito vender a mayor precio”³⁴.

Domingo de Soto acepta también la fijación legal del precio de las cosas, y enseña que cuando ha sido establecido legalmente no se pueden vender a mayor precio:

“Por consiguiente, cuando el precio de las cosas está señalado por la ley, por ejemplo, que un modio ya sea de trigo, ya de vino, o una braza de paño se venda en diez, no es lícito

³² *Ibíd.*

³³ DOMINGO DE SOTO, *De la justicia y del derecho*, lib. VI, q. 2, art. 3. Madrid, Instituto de Estudios Políticos, 1968, p. 549.

³⁴ FRANCISCO DE VITORIA, *Comentarios a la Secunda secundae de Santo Tomás*, q. LXXVII, art. 1.

añadir ni un solo óbolo, sino que es pecado mortal si el precio se aumenta notablemente, y hay obligación de restituir; pero si el aumento es muy pequeño, será pecado venial”³⁵.

Es más, se muestra claramente partidario de que, si fuera posible, el precio de “todas las mercancías” lo decidieran los gobernantes:

“Para inteligencia de esta cuestión ha de tenerse en cuenta que juzgar de los motivos y de las causas para establecer el precio de las cosas primeramente y de suyo pertenece a la sociedad y a sus gobernantes, los cuales teniendo en cuenta todo lo dicho anteriormente, deberían señalar precio a todas las mercancías. Mas como esto es imposible en todas, queda al juicio de los vendedores y compradores”³⁶.

Tomás de Mercado es todavía más favorable al establecimiento de precios legales en las cosas que son necesarias para la vida, pidiendo incluso que se introduzca la tasa también en los mercados monetarios:

“Cualquier especie de mercancía necesaria a la vida humana es menester la aprecien y tasen los jueces y no la dejen a la voluntad corrupta de los negociantes; cuanto más se requería esto en el cambio, do se trata, trueca y conmuta la mercancía más necesaria que hay entre los hombres, que es la moneda, sin la cual no se puede vivir política ni cómodamente. Cierto, deberían los jueces, con comisión de Su Majestad, tasar los intereses de los cambios cada feria e irlos mudando según vieren el tiempo y las circunstancias lo requieren, especialmente siendo ya el cambiar un trato tan universal en estos reinos”³⁷.

Así pues, podemos resumir la teoría del valor de los escolásticos de la Escuela de Salamanca en los siguientes puntos:

1º. El valor de cambio de las cosas no depende de su necesidad entendida en sentido subjetivo o utilitarista, sino en sentido predominantemente objetivo.

2º. El precio justo de las cosas necesarias para la vida, si no hay fraude o engaño, lo determina la “común estimación” solamente si hay muchos vendedores y compradores, es decir, si hay verdadera competencia entre los que venden y los que compran.

3º. El precio de las cosas necesarias para la vida humana puede y debe establecerse legalmente.

Sin embargo, según Schumpeter, los escolásticos que vivieron en los siglos XVI y XVII defendieron una teoría subjetiva o utilitarista del valor de cambio, no exigieron que hubiera competencia perfecta para calificar de justo el precio del mercado y se opusieron a fijar legalmente los precios de las cosas. Es una pena que el economista austriaco no haya conocido la teoría del valor de los dominicos de la Escuela de Salamanca que hemos examinado, porque hubiera tenido que admitir que hubo también en aquellos siglos autores escolásticos que defendieron una teoría predominantemente objetiva del valor, rechazaron que el precio justo

³⁵ D. DE SOTO, *De la justicia y del derecho*, lib. VI, q. 2, art. 3. Madrid, Instituto de Estudios Políticos, 1968, p. 547.

³⁶ *Ibíd.*

³⁷ TOMÁS DE MERCADO, *Suma de tratos y contratos*. Madrid, Instituto de Estudios Fiscales del Ministerio de Hacienda, 1977, vol. 2, p. 406.

sea el resultado de cualquier tipo de competencia y admitieron la fijación legal de los precios de las cosas.

La Escuela de Salamanca y la Escuela Austríaca

Los economistas de la llamada “Escuela Austríaca” han llegado a decir que los escolásticos tardíos han sido los “antecesores” del pensamiento económico de dicha Escuela.

Pues bien, como hemos visto, los doctores de la Escuela de Salamanca no defendieron una teoría subjetiva del valor de cambio, ni admitieron que cualquier precio competitivo sirviera para conocer el precio justo de las cosas, ni rechazaron que se fijaran legalmente los precios. No son, por lo tanto, “antecesores” de la Escuela Austríaca.

Es más, pensamos que tampoco los jesuitas Luis de Molina, Leonardo Lessio y Juan Lugo, en los que se apoya Schumpeter para defender sus ideas, tampoco pueden considerarse “antecesores” de la Escuela Austríaca, sencillamente porque nunca pretendieron independizar la economía de la moral, como lo prueba el que desarrollaran su pensamiento económico en los tratados sobre *La justicia y el derecho*.

En efecto, el pensamiento económico de los escolásticos, sean o no tardíos, depende de una visión finalista del mundo y del sometimiento de las actividades económicas a las normas de la moral. El pensamiento económico liberal, en cambio, depende de una visión mecanicista del mundo y de la independencia de la economía de dichas normas. Son, por tanto, dos paradigmas científicos distintos entre los cuales no hay continuidad, sino ruptura, porque el liberal no es fruto de una evolución del escolástico, sino de una doble “revolución”: la “revolución científica”, que sustituyó la visión finalista del mundo por una visión mecanicista, y la “revolución en los valores”, que comenzó sustituyendo los valores comunitarios de la solidaridad y la cooperación en las relaciones económicas de los seres humanos por los valores individualistas del egoísmo y la competencia y terminó prescindiendo de la moral.

La visión mecanicista del mundo triunfó por completo cuando Isaac Newton (1642-1727), en su obra *Principios matemáticos de la filosofía natural* (1687), formuló matemáticamente las leyes que explican el funcionamiento del universo. A partir de entonces, incluso los profesores de filosofía moral, como Adam Smith, asumieron no solo el supuesto filosófico de que la sociedad humana es como una inmensa máquina que funciona ordenada y armoniosamente, sino el supuesto teológico de que había sido diseñada por Dios para que produjera la mayor cantidad posible de felicidad³⁸. No había, por lo tanto, que preocuparse de regular el orden económico teniendo en cuenta las normas morales.

³⁸ “La sociedad humana, cuando la contemplamos desde una perspectiva abstracta y filosófica, parece una gran máquina, una inmensa máquina cuyos movimientos ordenados y armoniosos dan lugar a numerosas consecuencias agradables”. A. SMITH, *Teoría de los sentimientos morales*. Parte VII, sección III, 1. Madrid, Alianza Editorial, 1997, p. 552. “La idea del Ser divino, cuya benevolencia y sabiduría desde toda la eternidad ha planeado y conducido la inmensa máquina del universo de forma de producir en todo momento la mayor cantidad posible de felicidad, es sin duda el más sublime de los objetos de la contemplación humana”. *Ibidem*, Parte VI, sección II, p. 423.

En nuestros días los partidarios de la Escuela Austríaca siguen suponiendo, sin aducir prueba alguna, no solo que en el mundo existe un orden económico natural, que es fruto de la acción inconsciente de los seres humanos, sino que este orden beneficia a toda la sociedad. Así pues, se puede decir que los defensores de la economía de libre mercado se han basado y se basan en supuestos que no tienen nada de científicos para justificar su idea de que el pensamiento económico tiene que prescindir de la moral.

Ha llegado el momento de terminar nuestra exposición. Pero no quisiera hacerlo sin decir antes tres cosas:

La primera, que el pensamiento económico dominante en la actualidad es más ideológico que científico porque sirve para justificar los intereses particulares de una minoría a pesar de producir intolerables diferencias entre los seres humanos y de provocar la destrucción del medio ambiente.

La segunda, que cada vez más urgente construir un nuevo pensamiento económico que integre tanto lo analítico como lo normativo, es decir, tanto la llamada “razón científica” como la llamada “razón moral”, porque la economía no es una ciencia natural, sino una ciencia social.

La tercera, que para desarrollar una teoría del valor que tenga en cuenta las exigencias de la justicia es conveniente tener en cuenta la fundamental distinción propuesta por Francisco de Vitoria entre las cosas que son necesarias para la vida de los seres humanos y las que no lo son.
