

LA TEORÍA DEL VALOR DE LA ESCUELA DE SALAMANCA

Jesús L. Paradinas Fuentes

Introducción

Hace ya algún tiempo, exactamente el 30 de marzo de 2017, en una conferencia que ofrecimos en la sede de la Fundación Canaria Orotava de Historia de la Ciencia sobre el pensamiento económico de la Escuela de Salamanca, defendimos ya la idea de que, en contra de lo que se dice generalmente, los salmantinos no propusieron una teoría subjetiva del valor “antecesora” de la de la Escuela Austríaca, sino una teoría que es predominantemente objetiva. En esta nueva conferencia vamos a dar cuenta de las investigaciones que, desde entonces, hemos seguido realizando sobre este tema, las cuales, según nuestro parecer, confirman la objetividad de la teoría del valor de dicha Escuela.

Ahora bien, antes que nada, conviene recordar que, como ya dijimos entonces, la puesta en valor del pensamiento económico de los escolásticos españoles del siglo XVI se lo debemos a investigadores extranjeros, sobre todo al prestigio y a la influencia de J. A. Schumpeter (1883-1950). El economista austríaco, después de estudiar el pensamiento económico de algunos escolásticos de esos siglos, no solo afirmó que eran los autores “de los que con menos incongruencia se puede decir que han sido los «fundadores» de la economía científica”¹, sino que dijo, en contra de lo que se pensaba entonces, que habían realizado auténticos análisis económicos². Sin embargo, se resistió a admitir la existencia de la Escuela de Salamanca y prefirió llamar a los autores que estudió “escolásticos tardíos”³.

Por lo tanto, ha sido la hispanista británica M. Grice-Hutchinson, que era discípula de F. Hayek, famoso economista austríaco, la gran defensora de la existencia de la Escuela de Salamanca y de la importancia de su pensamiento económico. El problema es que, ya en su primer estudio dedicado a los orígenes de la teoría monetaria en España, aseguró que los autores de la Escuela de Salamanca defendieron una teoría del valor que era “claramente subjetiva”:

“La teoría del valor claramente subjetiva adoptada por nuestros escritores aparece de una forma extrema en la obra de Saravia de la Calle. Saravia niega con gran vehemencia que el coste de producción pueda desempeñar papel alguno en la determinación del precio”⁴.

¹ J. A. SCHUMPETER, *Historia del análisis económico*. Barcelona, Editorial Ariel, 1994, p. 134. La primera edición de esta obra, *History of Economic Analysis*, se publicó en 1954, después de la muerte de su autor.

² *Ib.*, p. 150.

³ *Ib.*, p. 134 y 207.

⁴ M. GRICE-HUTCHINSON, *La Escuela de Salamanca. Una interpretación de la teoría monetaria española, 1544-1605*. Salamanca, Caja España, 2005, p. 122. El original en lengua inglesa es de 1952.

En sus estudios posteriores sobre el pensamiento económico español, matizó ligeramente su anterior afirmación al decir que los teólogos dominicos de la Escuela de Salamanca, de acuerdo con Alberto Magno y Tomás de Aquino, aceptaron una teoría del valor “predominantemente subjetiva”:

“La teoría de valor predominantemente subjetiva que sostenían san Alberto y santo Tomás fue aceptada por la mayoría de sus contemporáneos y por todos los tomistas posteriores, entre los que se cuentan los importantes teólogos de la orden dominica. En los escritos de estos autores el argumento de que el precio de una cosa, en justicia, debería cubrir el trabajo y los costes utilizados en su producción sin duda aparece en la discusión del valor, aunque juega un papel secundario”⁵.

De acuerdo con los primeros estudios de M. Grice-Hutchinson, el economista e historiador estadounidense de la Escuela Austríaca, M. N. Rothbard (1926-1995), no solo admitió la existencia de la Escuela de Salamanca, sino que afirmó que en ella se había desarrollado una teoría del valor antecesora de la de los austríacos y que en esa teoría no se incluían en el precio justo de las cosas los costos de producirlas:

“En realidad, el libro [de M. Grice-Hutchinson] fue un brillante descubrimiento de los puntos de vista pre-austríacos del valor subjetivo y de la utilidad hechos por los escolásticos españoles de fines del siglo XVI. Pero, en primer término, Grice-Hutchinson señaló que aún los trabajos de los más antiguos escolásticos, incluido Aristóteles, contienen un análisis del valor subjetivo basado en los deseos del consumidor, y conjuntamente, rivalizando con la concepción objetiva del precio justo basado en el trabajo y los costos. Al comienzo de la Edad Media, San Agustín (354-430) desarrolló el concepto de escalas en el valor subjetivo de cada individuo. En la alta Edad Media, los filósofos escolásticos habían abandonado completamente la teoría del costo de producción para adoptar la noción de que la demanda del consumidor en el mercado es la que realmente establece el precio justo”⁶.

Ahora bien, no fueron Grice-Hutchinson ni Rothbard los primeros en interpretar equivocadamente la teoría del valor de los autores de la Escuela de Salamanca. Las interpretaciones equivocadas de la teoría del valor de los escolásticos españoles que vivieron en el siglo XVI las encontramos ya en J. A. Schumpeter.

La teoría del valor de cambio

Según Schumpeter, 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

⁵ M. GRICE-HUTCHINSON, *El pensamiento económico en España (1177-1740)*. Barcelona, Editorial Crítica, 1982, p. 114.

⁶ M. N. ROTHBARD, “New Light on the Prehistory of the Austrian School”, en E. DOLAN (ed.) *The Foundations of Modern Austrian Economics*. Kansas City, 1976, p. 54. Citamos la traducción castellana ofrecida por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza (Argentina) 1978. Los autores que cita Rothbard para apoyar su idea de que los escolásticos españoles habían abandonado por completo la teoría de los costos de producción son únicamente Luis Saravia de la Calle y Diego de Covarrubias y Leiva.

modo que no presentaba analogías con nada contenido en la obra de Aristóteles ni de Santo Tomás, aunque sin duda existía en una y otra una indicación en ese sentido”⁷.

Sin embargo, sí, como haremos en este trabajo, en lugar de estudiar la teoría del valor de cambio de “los tres grandes jesuitas... Lessius, Molina y Lugo”, analizamos la teoría de valor de cambio de los tres grandes dominicos de la Escuela de Salamanca: Francisco de Vitoria, Domingo de Soto y Tomás de Mercado, cosa que no hizo Schumpeter, hay que concluir que esta última teoría no solo es predominantemente objetiva, sino que es la continuación de la de Aristóteles y de Tomás de Aquino. Veamos, por lo tanto, la teoría del valor de cambio de estos dos autores.

Según el Estagirita, la compraventa, en la que no se cambia un objeto por otro, sino por dinero, dio origen a un nuevo problema de tipo moral, el de la justicia correctiva. De ella se ocupa en el libro V de la *Ética a Nicómaco*:

“La otra que resta es la correctiva, que se da en las transacciones tanto voluntarias como involuntarias. Esta justicia es de una especie diferente, pues la justicia distributiva de los bienes comunes siempre se ajusta a la proporción que ha quedado expuesta (en efecto, si el reparto se hace de dinero común, será conforme a la proporción que guardan entre si las aportaciones realizadas) y la injusticia que se opone a esta clase de injusticia se hace contra proporción. En cambio, la justicia de las transacciones es en cierto modo igualdad (y la injusticia, desigualdad), pero no según aquella proporción, sino según la aritmética. [...] De manera que lo igual es el medio entre lo más y lo menos, y la «ganancia» y la «pérdida» son más y menos en sentido contrario: ganancia es más de lo bueno y menos de lo malo, y, lo contrario, pérdida. De estos, lo igual es el término medio, lo cual decimos que es justo”⁸.

Así pues, para que haya justicia en las transacciones, tiene que haber igualdad entre lo que se da y lo que se recibe. Ninguno de los que intervienen en ellas debe “ganar” o “perder”, sino que deben tener lo mismo antes y después de realizarlas:

“Estos nombres de «pérdida» y «ganancia» proceden del cambio voluntario, pues a tener más que lo propio se le llama «ganar», y a tener menos que lo inicial, «perder», por ejemplo, al comprar y vender, y en todas las otras operaciones en las que la ley concede inmunidad. Y cuando en esta operación no se produce ni más ni menos, sino lo mismo, las gentes dicen tener «lo suyo propio» y que no pierden ni ganan. De manera que la justicia de las transacciones voluntarias es un medio entre una cierta ganancia y pérdida, a saber, tener igual antes y después”⁹.

⁷ J. A. SCHUMPETER, *Historia del análisis económico*. Barcelona, Editorial Ariel, 1994, p. 136. El economista austriaco reconoce que para el estudio de los escolásticos tardíos toma como representantes a Mercado, “exclusivamente a causa de su teoría cuantitativa del dinero”, y a “los tres grandes jesuitas cuyas obras han sido recientemente analizadas por el profesor Dempsey: Lessius, Molina y Lugo”, aunque advierte que su “guía fundamental será Molina”. La obra de B. W. Dempsey es *Interest and Usury*, 1943.

⁸ ARISTÓTELES, *Ética a Nicómaco*, lib. V, 4.

⁹ *Ib.*

Por lo tanto, según Aristóteles, independientemente del valor subjetivo que tengan las cosas para los que intervienen en las transacciones, para que los cambios sean justos, lo que se da y lo que se recibe tienen que ser equivalentes, y esta equivalencia se mide teniendo en cuenta el trabajo que cuesta producir los bienes intercambiados, porque, si no es así, “no hay igualdad y el trato no se mantiene”:

“Por ejemplo, supongamos que A es un constructor, B un zapatero, C una casa y D un zapato. Pues bien, el constructor tiene que recibir del zapatero una parte de su trabajo y entregarle, a su vez, parte del suyo. Entonces, si se establece primero la igualdad proporcional, y luego se realiza la retribución, se dará lo que estamos diciendo; en caso contrario, no hay igualdad y el trato no se mantiene. Y es que nada impide que el trabajo de uno sea más valioso que el del otro, y hay, por tanto, que hacerlos equivalentes”¹⁰

En resumen, aunque Aristóteles no desarrolló una teoría del valor-trabajo, en sus escritos encontramos ya expuesta la idea de que el valor de las cosas depende de alguna manera del trabajo que ha costado producirlas, lo que parece confirmar el carácter objetivo de su teoría del valor de cambio.

En el siglo XIII, los autores escolásticos continuaron desarrollando la teoría del valor con el propósito de reconciliar lo que tienen de subjetivo y de objetivo las valoraciones de las cosas. Tomás de Aquino (1225-1274), como vamos a ver, en su teoría del valor de cambio tiene en cuenta, además de teoría aristotélica, la de Agustín de Hipona (354-430) y la de su maestro Alberto Magno (c. 1200-1280). Es preciso, por lo tanto, decir algo de ellas.

Agustín de Hipona expone ya claramente la idea de que el valor de las cosas no depende de su naturaleza, sino de la estimación y de la necesidad que tienen de ellas los seres humanos:

“En todos los seres que, de cualquier categoría, no son lo que es Dios, su Creador, se anteponen los vivientes a los no vivientes; lo mismo los que poseen la propiedad de engendrar o de apetecer a los que carecen de estos impulsos. Y entre los vivientes se anteponen los dotados de sensibilidad a los que no la tienen, como los animales a los árboles; entre los que tienen sensibilidad se prefieren los dotados de inteligencia a los que de ella carecen, como los hombres a los brutos; y dentro de los que tienen inteligencia, se anteponen los inmortales a los mortales, como los ángeles a los hombres.

Todas estas preferencias se refieren al orden de la naturaleza; pero existen otras muchas suertes de apreciación según la estimación de cada uno (*aestimationis modus*), así sucede que anteponemos algunos seres que carecen de sentido a otros que lo tienen, de tal suerte que, si estuviera en nuestras manos, los borraríamos de la naturaleza, ya por ignorar el lugar que en la misma tienen, ya, aun conociéndolo, por subordinarlos a nuestros intereses. ¿Quién no prefiere tener en su casa pan a tener ratones; dinero a tener pulgas? ¿Qué tiene de sorprendente si aun en la estimación de los hombres (*hominum aestimatione*), cuya naturaleza es de tan alta dignidad, tantas veces se compra a más alto precio un caballo que un esclavo, una piedra preciosa que una

¹⁰ *Ib.*, lib. V, 5.

esclava? Así, debido a la libertad de apreciación, existe una gran distancia entre la reflexión de la razón, la necesidad del indigente y el placer del codicioso (*necessitate indigentis seu voluptate cupientis*), la razón piensa lo que cada cosa vale por sí misma en la naturaleza; y la necesidad (*necessitas*), para qué sirve lo que desea; la razón busca lo que aparece verdadero a la luz de la mente, y el placer lo que agrada y lisonjea a los sentidos del cuerpo. Pero es tan poderoso en las criaturas racionales cierto, digamos, peso de voluntad y de amor, que, a pesar de la primacía de los ángeles sobre los hombres por el orden de la naturaleza, se anteponen, sin embargo, por ley de justicia los hombres buenos a los ángeles malos¹¹.

Sin embargo, en otro de sus escritos, admitió que las cosas tienen también un valor objetivo:

“Hay, es cierto, tal armonía en la naturaleza racional y viviente, que, siendo para mí un secreto la voluntad ajena, existen, no obstante, ciertos querer universales conocidos de todos, y así, ignorando un hombre la voluntad de otro, puede, en ciertas materias, conocer el anhelo de todos. De ahí aquella burla graciosa de cierto bufón. Promete en el teatro revelar en juegos sucesivos el pensamiento y querer de todos. El día convenido, una apiñada multitud, en medio de profundo silencio, contenido el aliento y con ansiedad expectante, oye clamar desde las tablas al mimo gracioso: "Vosotros queréis comprar barato y vender caro". [...] Nuestro bufón, ya se haya visto a sí mismo, ya sea por experiencia adquirida de los hombres, creyó que el deseo de comprar a vil precio y vender caro era a todos común. Pero, siendo en realidad un vicio, puede uno adquirir en este punto la justicia o incurrir en otro extremo vicioso, contrario al anterior, de suerte que le resista y supere. Sé de un hombre que, al serle ofrecido un códice en venta, el propietario, ignorante del precio, le pidió una suma irrisoria; no obstante, el comprador pagó un precio justo, bastante más elevado. [...] Pródigos he también conocido que compraron más caro de lo usual el trigo para venderlo luego más barato a sus conciudadanos¹².”

Así pues, en Agustín de Hipona encontramos no solo la idea de que en nuestras valoraciones hay un elemento subjetivo, sino también la idea de que las cosas tienen un precio justo que es independiente de las valoraciones subjetivas que hacen de ellas los seres humanos¹³.

Según Alberto Magno, es la “necesidad” (*indigentia*) que tienen los seres humanos de las cosas lo que les da valor:

“Hay siempre un justo término medio entre el beneficio y la pérdida. Este término medio se conserva cuando en un contrato voluntario la situación antecedente

¹¹ AGUSTÍN DE HIPONA, *De la ciudad de Dios*. Lib. XI, cap. 16.

¹² AGUSTÍN DE HIPONA, *De la Trinidad*. Lib. XIII, cap. 3.

¹³ “La incapacidad de reconciliar estos puntos de vista aparentemente contradictorios -a saber, que hay en nuestras valoraciones un poderoso elemento subjetivo, y que, sin embargo, existe un justo precio que es independiente de mi juicio subjetivo, parece ser la razón que ha llevado a escritores modernos de reconocida pericia y autoridad a hacer declaraciones concernientes a la teoría escolástica del valor y del precio que disienten de la verdad hasta el punto de lo grotesco”. B. W. DEMPSEY, “El justo precio en una economía funcional”. Reproducido de *The American Economic Review*, XXV, Sept. 1935, p. 64.

es equivalente a la consecuente, es decir, antes y después del contrato. Una capa, por ejemplo, tenía antes del contrato un valor de cinco; si se recibieron cinco por ella, la situación consecuente al contrato es la misma que la antecedente. Nadie puede quejarse, por lo tanto, de haber sido perjudicado [...]. Tal cambio, sin embargo, no tiene lugar a través de una igualdad de las cosas intercambiadas, sino más bien de acuerdo con el valor de una cosa en proporción relativa al valor de la otra con la debida consideración de la necesidad (*indigentia*) que es la causa de la transacción”¹⁴.

Ahora bien, esa “necesidad” no la entiende el dominico en sentido individual, sino comunitario, porque es la sociedad, no cada individuo, quien decide el valor que tienen los bienes que necesitan los seres humanos para poder subsistir¹⁵. Por lo tanto, no está proponiendo una teoría subjetiva del valor de cambio, sino una teoría objetiva¹⁶.

Es más, advierte a continuación que para que esa igualdad se mantenga, hay que tener en cuenta el “trabajo y costo” de producir las mercancías que se intercambian:

“De acuerdo con este análisis, el carpintero debe recibir el producto del curtidor y, a su vez, dar a éste lo que conforme a un intercambio justo le pertenece [...], y cuando no se conserva esta igualdad no se mantiene la Comunidad, ya que no se restituye trabajo y costo. Verdaderamente, todo podría venirse abajo si el que hace un contrato por tantas mercancías de tal tipo no recibe una cantidad y calidad similar, ya que no se puede construir un Estado con un solo tipo de trabajadores. Por lo tanto, el cambio no se hace propiamente de modo absoluto, sino comparando su valor de acuerdo con su uso y necesidad: de otra forma no sería un intercambio”¹⁷.

Así pues, Alberto Magno no solo desarrolla la teoría del valor de cambio aristotélica reforzando su carácter objetivo, sino que también hizo depender el valor de las cosas de los trabajos y costos que cuesta producirlas.

¹⁴ ALBERTO MAGNO, *Comentario a la Ética a Nicómaco*. Tract. 2, cap. 9.

¹⁵ “Esta “necesidad” a que se refiere Alberto incluye no solo mi necesidad personal de este objeto particular, sino también y más significativamente la precisión que tienen todos los hombres de vivir en sociedad y de intercambiarse entre sí los productos de su trabajo para que la vida humana pueda desarrollarse a un nivel proporcionado a la capacidad y dignidad humanas”. B. W. DEMPSEY, “El justo precio en una economía funcional”. Reproducido de *The American Economic Review*, XXV, Sept. 1935, p. 65.

¹⁶ “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, dependiente únicamente de la contextura orgánica, física y moral concreta de cada individuo. [...] Esta necesidad 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 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.

¹⁷ ALBERTO MAGNO, *Comentario a la Ética a Nicómaco*. Tract. 2, cap. 9.

Tomás de Aquino, de acuerdo con los autores anteriores, en su comentario a la *Ética a Nicómaco* de Aristóteles, también enseña que, “para que el cambio sea justo”, tiene que existir igualdad proporcional entre lo que se da y lo que se recibe y, para ello, hay que tener en cuenta “el trabajo y el coste de producción” de las cosas que se intercambian:

“Para que el cambio sea justo, se deben dar tantos pares de zapatos por una casa, o por el alimento de un hombre, como sea mayor el trabajo y el coste de producción del constructor y del granjero que el del curtidor, ya que, si no se cumple esta norma, no habrá intercambio, ni los hombres compartirán mutuamente sus bienes... En otras palabras, en la medida en la que el agricultor, cuya función estriba en la provisión de alimentos, es más necesario que el curtidor, cuya función consiste en la provisión de zapatos, debe exceder, en proporción numérica, en esa cantidad, el trabajo del curtidor al del agricultor, de forma que tantos pares de zapatos sean cambiados por una medida de grano”¹⁸.

En la *Suma de Teología*, cuando trata de los fraudes que se cometen en las compras y ventas, dice claramente que no es lícito vender una cosa más cara de lo que vale, porque los contratos deben basarse “en la igualdad de la cosa”:

“Pero si se excluye el fraude, entonces podemos considerar la compraventa bajo un doble concepto: primero, en sí misma; en este sentido, la compraventa parece haber sido instituida en interés común de ambas partes, es decir, mientras que cada uno de los contratantes tenga necesidad de la cosa del otro, como claramente expone el Filósofo en *I Polit.* Pero lo que se ha establecido para utilidad común no debe redundar más en perjuicio de uno que del otro otorgante, por lo cual debe constituirse entre ellos un contrato basado en la igualdad de la cosa (*secundum aequalitatem rei*). Ahora bien, el valor de las cosas que están destinadas al uso del hombre se mide por el precio a ellas asignado, para lo cual se ha inventado la moneda, como se dice en *V Ethic.* Por consiguiente, si el precio excede el valor de la cosa, o, por contra, la cosa excede en valor al precio, desaparecerá la igualdad de la justicia. Por tanto, vender una cosa más cara o comprarla más barata de lo que realmente vale es en sí injusto e ilícito”¹⁹.

Ahora bien, aunque las cosas tienen un valor objetivo al cual deben sujetarse sus precios para que sean justos, admite que, según las circunstancias, las cosas pueden venderse a mayor precio de lo que valen:

“En un segundo aspecto podemos tratar de la compraventa en cuanto accidentalmente redonda en utilidad de una de las partes y en detrimento de la otra; por ejemplo, cuando alguien tiene gran necesidad de poseer una cosa y otro sufre perjuicio si se desprende de ella. En este caso, el precio justo debe determinarse de modo que no solo atienda a la cosa vendida, sino al quebranto que ocasiona al vendedor por deshacerse de ella. Y así podrá lícitamente venderse una cosa en más de lo que vale en sí, aunque no se venda en más del valor que tiene para el poseedor de la misma. Pero si el comprador obtiene gran provecho de la cosa que ha recibido del otro, y este, que vende, no sufre daño al desprenderse de ella, no debe ser vendida en más de lo que vale, porque, en este caso, la utilidad, que crece para el comprador, no

¹⁸ TOMÁS DE AQUINO, *Comentario a la Ética a Nicómaco*. Lib. V, lec. 9.

¹⁹ TOMÁS DE AQUINO, *Suma de Teología*. II-II, q. 77, art. 1.

proviene del vendedor, sino de la propia condición del comprador, y nadie debe cobrar a otro lo que no le pertenece, aunque sí puede cobrarle el perjuicio que sufre. No obstante, el que obtiene gran provecho de un objeto que ha sido adquirido de otro puede, espontáneamente, dar al vendedor algo más del precio convenido, lo cual es un signo de honradez”²⁰.

Por lo tanto, si tenemos en cuenta que Tomás de Aquino no solo pide que el contrato de compraventa se base “en la igualdad de la cosa” (*secundum aequalitatem rei*), sino que los casos en los que parece proponer una teoría subjetiva del valor los califica de “accidentales”, creo que podemos decir que la teoría tomista del valor de cambio es también “predominantemente objetiva”²¹.

Más adelante se pregunta el dominico si es lícito vender una cosa más cara que lo que se compró, y responde que puede serlo en algunos casos:

“No es negociante todo el que vende una cosa más cara de lo que la compró, sino sólo el que la compra con el fin de venderla más cara. En efecto, si una persona compra una cosa no para venderla, sino para conservarla, y después, por algún motivo, quiere venderla, no hay comercio, aunque la venda a mayor precio. Esto puede hacerlo lícitamente, ya porque hubiera mejorado la cosa en algo, ya porque el precio de ésta haya variado según la diferencia de lugar o de tiempo, ya por el peligro al que se expone al trasladarla de un lugar a otro o al hacer que sea transportada. En estos supuestos, ni la compra ni la venta son injustas”²².

Así pues, Tomás de Aquino admite que las cosas tienen un valor objetivo y que en el precio al que se venden no solo se pueden incluir el trabajo y el coste de producirlas, sino los trabajos, los peligros y los costos que tuvo que asumir el vendedor para poder venderlas, lo que confirma que defendía una teoría del valor de cambio que es predominantemente objetiva. 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 de cambio en la que introduce un nuevo factor de carácter claramente subjetivo, al hacer depender dicho valor de su utilidad objetiva (*virtuositas*), de su escasez (*raritas*) y de su utilidad subjetiva (*complacibilitas*)²³.

²⁰ *Ib.*

²¹ “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”. D. IPARRAGUIRRE, *Francisco de Vitoria. Una teoría social del valor económico*. Bilbao, Publicaciones de la Universidad de Deusto, 1957, p. 25.

²² TOMÁS DE AQUINO, *Suma de Teología*. II-II, q. 77, art. 4, *ad secundum*.

²³ En esta teoría “se introduce un elemento para la determinación del valor, que no aparecía en los escritores que le precedieron. Parece que el modo como se describe el tercer elemento o *complacibilidad*, no admite una referencia a la voluntad general, común o propia del hombre promedio o normal, que hemos encontrado en los demás. Aquí se hace presente la voluntad individual y caprichosa de cada uno, la inclinación instintiva que mueve a uno a escoger un caballo o una joya, que tal vez a otro le parezcan poco estimables. Tenemos, por consiguiente,

El dominico Francisco de Vitoria, el iniciador de la Escuela de Salamanca, sigue, como era de esperar, la tradición de su orden y pide a los compradores y vendedores que realicen “entre ellos el contrato según igualdad objetiva”:

“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”²⁴.

Domingo de Soto (1494-1560), de acuerdo con Vitoria, enseña igualmente que “no es lícito vender o comprar una cosa en mayor o menor precio del que justamente tiene”:

“Si consideras atentamente la compra y venta según su propia naturaleza, no es lícito de ninguna manera vender o comprar una cosa en mayor o menor precio del que justamente tiene. Esta conclusión es clarísima. Efectivamente, este género de contratos ha sido introducido para el bien común y para igual provecho. Y lo que con este fin ha sido instituido, no puede inclinarse por ninguna de las partes, sino que se ha de cumplir con igualdad de justicia; y la medida y el fiel de la balanza es el precio, para cuyo servicio ha sido inventada la moneda, como dije anteriormente”²⁵.

Sin embargo, piensa que es lícito que el vendedor aumente el valor de cambio de una cosa si le ocasiona un daño el venderla:

“Es lícito incluir en el valor de una cosa el daño que el vendedor recibe, de tal manera que una cosa no se valore solamente por lo que era en sí, sino también por el valor que tenía para el vendedor”²⁶.

Por tanto, creo que podemos decir que estos importantes escolásticos dominicos de la Escuela de Salamanca no solo defendieron una teoría predominantemente objetiva del valor de cambio, sino que dicha teoría es una continuación de las de Aristóteles y de Tomás de Aquino.

La teoría del precio justo

Según Schumpeter, “los escolásticos tardíos identificaron el precio justo -a diferencia de lo que parecen haber hecho Aristóteles y Duns Scoto- no con el precio

un verdadero elemento subjetivo en la apreciación del valor económico”. D. IPARRAGUIRRE, *Francisco de Vitoria. Una teoría social del valor económico*. Bilbao, Publicaciones de la Universidad de Deusto, 1957 p. 28.

²⁴ FRANCISCO DE VITORIA, *Comentarios a la Secunda secundae de Santo Tomás*. Salamanca, Biblioteca de Teólogos Españoles, 1934. Tomo IV, q. LXXVII, art. 1, p. 116. Las citas de Vitoria están tomadas de la traducción castellana que ofrece D. Iparraguirre en la obra citada en la nota anterior.

²⁵ DOMINGO DE SOTO, *De la justicia y del derecho* (1553). Madrid, Instituto de Estudios Políticos, 1968. Vol. III, lib. VI, c. 3, art. 1., p. 550a.

²⁶ *Ib.*

competitivo *normal*, sino con cualquier precio competitivo (*communis aestimatio fori*, o *pretium currens*). Si existe un precio así, es “justo” pagarlo y aceptarlo, cualesquiera que puedan ser las consecuencias para las partes negociantes”²⁷.

Sin embargo, como vamos a ver a continuación, los autores de la Escuela de Salamanca que estamos estudiando no identificaron el precio justo con cualquier precio competitivo.

Francisco de Vitoria, en sus comentarios a la *Secunda secundae* de Tomás de Aquino, admite que el precio establecido por el mercado es justo si se cumplen las tres condiciones que tradicionalmente se exigían para ello: que los contratantes no se engañaran entre sí, que conocieran bien lo que hacían y que no hubiera coacción por parte de los vendedores o compradores de modo que nadie se viera obligado a comprar o vender en ese lugar y tiempo. Ahora bien, advirtió que esta última condición podía no cumplirse cuando los mercados deciden el precio de los bienes que son necesarios para la vida humana:

“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.- Oh, que no estoy conforme, porque “volenti non fit injuria”.- Respondo que es verdad, pero 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 sed en un camino, pide vino para beber, y el otro no lo quiere dar sino por veinte ducados, y sólo vale diez, este tal peca mortalmente y está obligado a restituir, porque aunque aquel se lo compró porque quiso, su decisión no fue lisa y llanamente voluntaria”²⁸.

Es decir, según el dominico, 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 vitales. 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.

²⁷ J. A. SCHUMPETER, o. c., p. 137.

²⁸ FRANCISCO DE VITORIA, *Comentarios a la Secunda Secundae de Santo Tomás*. Salamanca, Biblioteca de Teólogos Españoles, 1934. Tomo IV, q. LXXI, art. IV, p. 68

²⁹ *Ib.* Rothbard califica de “curiosa” la distinción que hace Vitoria entre bienes necesarios y no necesarios. Y añade lo siguiente: “Los bienes de lujo podían venderse a un “precio caprichoso”, pues el comprador paga el alto precio voluntariamente y de buena gana. Vitoria, desgraciadamente, no explica por qué tal voluntad libre desaparece al tratarse de bienes que no son de lujo”. M. N. ROTHBARD, *Historia del pensamiento económico*. Volumen I. Madrid, Unión Editorial, S. A., 1999, p. 133. Sin embargo, hay que saber que lo que hace Vitoria es tener en cuenta la teoría jurídica romana de la voluntariedad de los contratos. De acuerdo con ella, Vitoria enseña que cuando se trata de cosas necesarias para la vida, el comprador no las compra voluntariamente, sino que lo hace obligado por la necesidad.

Más adelante, cuando estudia los fraudes que se cometen en las compras y ventas, repite la misma idea diciendo que 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.

En cuanto al precio de las cosas que son necesarias para la vida, Vitoria, después de mostrar su acuerdo con la doctrina tradicional que tiene su origen en Agustín de Hipona, según la cual el precio de las cosas no depende de su naturaleza, afirma que dicho precio “se forma según la común estimación de los hombres”:

“El precio de las cosas no se determina según la naturaleza de las mismas, es decir, según las cualidades naturales de las mismas cosas, siendo así que no se da proporción entre el objeto que se vende y lo que se da por él, pues son cosas de diversa especie, sino que el precio del objeto se forma según la común estimación de los hombres (*communi hominum aestimatione*)...”³¹.

Ahora bien, según Francisco de Vitoria, para que haya “común estimación” es necesario que haya “muchos compradores y vendedores”:

“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 (*communis aestimatio*). El trigo por ejemplo se vende por cuatro reales comúnmente y no por uno solo sino por muchos. Para comprar y venderlo conforme a

³⁰ FRANCISCO DE VITORIA, *Comentarios a la Secunda Secundae de Santo Tomás*. Salamanca, Biblioteca de Teólogos Españoles, 1934. Tomo IV, q. LXXVII, art. 1, p. 123.

³¹ *Ib.*, p. 117. Sobre la “común estimación de los hombres”, A. del Vigo dice lo siguiente: “Entienden ellos por tal una estimación general o, por mejor decir, generalizada, suficientemente extendida como para revestir carácter universal. Por consiguiente, no la estimación de una sola persona o de unos pocos, sino de muchos en un tiempo y en un lugar determinados. Una estimación individual o privada del precio de los cambios abriría *ipso facto* la puerta a la arbitrariedad y al capricho interesado. Solo la apreciación generalizada es garantía de certeza, de auténtica libertad, y por tanto de justo precio. [...] El precio formado al abrigo de la común estimación es el precio del mercado. [...] Este precio, lejos de subjetivo, puede considerarse sumamente objetivo, pues no es un producto del capricho individual ni consecuencia de una situación privilegiada de poder, sino derivación plural y desinteresada de las fuerzas que entran en juego en el mercado. Es el precio que surge de la perfecta concurrencia, una objetivación de la conciencia social; nunca un mero resultado de la fatal interacción de las fuerzas del mercado, como sostiene el liberalismo económico, ...”. A. DEL VIGO, *Cambistas, mercaderes y banqueros en el Siglo de Oro español*. Madrid, B.A.C., 1997, pp. 305 y 307.

justicia no hay que considerar otra cosa sino el precio a que comúnmente se vende, y no los gastos y el trabajo, etc.”³².

Si hay pocos vendedores y compradores, 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 “los gastos, el trabajo, el peligro y la escasez que aumenta el precio del objeto”:

“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 (*ex communi aestimatione hominum*), porque no hay muchos que comprendan 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 (*ex communi aestimatione hominum*), es cuando conviene considerar aquellas condiciones, a saber, los gastos, el trabajo, el peligro y la escasez que aumenta el precio del objeto”³³.

Esta idea de que en el justo precio de las cosas que no son tan comunes hay que tener en cuenta “los gastos”, la repite Vitoria más adelante:

“Por la misma razón si alguno quisiera vender una casa en esta ciudad, y no hubiese en ella más que uno que la pudiera comprar, convendría considerar otras cosas para comprarla conforme a la justicia, y no le sería lícito comprarla al precio más bajo que pudiese; sino que para llegar al justo precio conviene considerar los gastos, a saber, cuánto supone y cuánto vale en la ciudad esta casa y otras casas semejantes, porque no existe común estimación sobre el precio de esta casa”³⁴.

Por lo tanto, según Francisco de Vitoria, cuando las cosas que se venden están “en poder de unos pocos”, es decir, cuando no hay verdadera competencia entre los vendedores y los compradores, “no se pueden vender a cuanto se pueda”, sino a lo que valen, “teniendo en cuenta los gastos y otras cosas”:

“Pero si estas cosas no se encuentran sino en poder de uno o dos, y son necesarias para los usos humanos, como trigo y vino, etc., entonces no se pueden vender a cuanto se pueda, sino a como vale según estimación de los hombres, teniendo en cuenta los gastos y otras cosas, como está dicho”³⁵.

Así pues, no se puede decir que Vitoria se opuso en todos los casos a que se incluyera en el precio justo de venta de las mercancías los gastos que tuvieron que hacer los vendedores para poder ofrecerlas en el mercado.

³² FRANCISCO DE VITORIA, *Comentarios a la Secunda Secundae de Santo Tomás*. Salamanca, Biblioteca de Teólogos Españoles, 1934. Tomo IV, q. LXXVII, art. 1, p. 117.

³³ *Ib.*, p. 120.

³⁴ *Ib.*, p. 121.

³⁵ *Ib.*, p. 122.

Por otra parte, el iniciador de la Escuela de Salamanca, de acuerdo con la doctrina tradicional, afirma que en ningún caso el precio del mercado es justo si ha habido dolo y fraude en su determinación:

“Si hay dolo y fraude en la determinación del precio, éste no es justo... Como si v. gr. los compradores o los vendedores se apalabrasen; por ejemplo, que los poseedores de trigo se dijese: nadie venda el trigo sino a tanto; o los compradores conviniere diciendo: nadie compre si no es por tanto. Esto no está permitido porque es fraude, y quien lo hiciese estaría obligado a restituir. Del mismo modo se considera fraude si uno compra toda la mercancía; por ejemplo, si el trigo vale a cuatro reales, y da por él *a cuatro reales y medio porque se lo den todo*: hay fraude y no puede después venderlo más caro”³⁶.

También es un fraude para Vitoria acaparar mercancías que son necesarias para la vida con la intención de venderlas más caras cuando suban de precio porque escasean en el mercado. Más adelante insiste en la misma idea diciendo que es ilícito acumular mercancías para enriquecerse:

“No es lícito, como ya he dicho, acumular mercancías para enriquecerse, cuando ello suponga un daño para la república, como suelen hacer esos *que no ha llegado el trigo a la plaza cuando lo tienen alimpiado*. Pues no hacen otra cosa que preguntar a qué precio se vende el trigo. Dicen: a tres reales y medio. -Dámelo, y lo compraré yo a cuatro reales. Y así despojan el mercado de una mercancía necesaria, y perjudican a los otros compradores”³⁷.

Domingo de Soto acepta la distinción vitoriana entre las cosas que son necesarias para la vida y las que no lo son cuando trata del precio justo de las mercancías. De acuerdo con ella dice que solo las que no son necesarias a la sociedad se pueden vender a tanto cuanto quiera dar el comprador:

“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 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 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”³⁸.

En cuanto a si es lícito a los vendedores vender sus mercancías a un precio superior al que las compraron si tuvieron que hacer otros gastos antes de poder venderlas, existe una cierta vacilación en el dominico:

³⁶ *Ib.*, pp. 121-122. Las palabras en cursiva están en castellano en el texto original latino.

³⁷ *Ib.*, p. 122. Las palabras en cursiva están en castellano en el texto original latino.

³⁸ DOMINGO DE SOTO, *De la justicia y del derecho* (1553). Madrid, Instituto de Estudios Políticos, 1968. Vol. III, lib. VI, c. 2, art. 3p. 549a.

“En virtud del negocio es lícito vender las mercancías en mayor precio de aquel en el que se han comprado, en atención a los gastos, del trabajo, del lugar y del tiempo. Porque el valor de una cosa transformada en otra mejor, o transportada del lugar y tiempo, aumenta. Sin embargo, yo no concederé esto fácilmente, cosa que algunos piensan”³⁹.

En cambio, poco después, cuando trata de si el precio de las cosas ha de tasarse al arbitrio de los vendedores, no tuvo problemas en admitir que en el justo valor de las mercancías hay que incluir también los trabajos, cuidados y peligros que han tenido que asumir los vendedores para poder ofrecerlas en el mercado:

“Para averiguar el justo valor de las mercancías es necesario atender a muchas cosas, que se reducen a tres clases. En primer lugar, ha de atenderse a la necesidad de la cosa; después a la abundancia y a la escasez, y finalmente al trabajo del negocio, a los cuidados, a la industria y a los peligros”⁴⁰.

Así pues, ni Francisco de Vitoria, ni Domingo de Soto identificaron el precio justo con cualquier precio competitivo, ni se opusieron a que se incluyera en el precio justo los gastos que tuvieron que hacer los vendedores para ofrecer sus mercancías en el mercado⁴¹.

La teoría de la conveniencia de la fijación legal de los precios

Según Schumpeter, los escolásticos tardíos condenaron, aunque fuera con matices, la fijación legal de los precios: “Hay que tenerlo en cuenta porque, generalmente, no estamos acostumbrados a buscar e los escolásticos el origen de las teorías propias del liberalismo del *laissez-faire* ochocentista”⁴².

Sin embargo, los autores de la Escuela de Salamanca que estamos estudiando, no solo no se opusieron a la fijación legal de los precios, sino que fueron partidarios de establecerla, al menos en las cosas que son necesarias para la vida⁴³.

³⁹ *Ib.*, p. 545a.

⁴⁰ *Ib.*, p. 547a.

⁴¹ “Debido a que las relaciones sociales están regidas por la justicia el intercambio debe tener lugar de acuerdo con la estimación en la comunidad de la utilidad social de dos productos intercambiados, porque el productor que espera recibir apoyo de la sociedad en compensación por su trabajo, al desempeñar su función en el organismo social se ha ganado su derecho a una justa compensación. Los factores que usualmente determinarán la estimación comunitaria en la utilidad social son el trabajo, el coste de los materiales, el riesgo de su transporte y el coste de este último”. B. W. DEMPSEY, “El justo precio en una economía funcional”. Reproducido de *The American Economic Review*, XXV, Sept. 1935, p. 70.

⁴² J. A. SCHUMPETER, *Historia del análisis económico*. Barcelona, Editorial Ariel, 1994, p. 138.

⁴³ Incluso M. Grice-Hutchinson, que como dijimos defiende las ideas de la Escuela Austriaca, reconoce que “la mayoría de los economistas españoles estuvieron de acuerdo en que el precio de los artículos necesarios tales como el pan y la carne debería ser fijado por el Estado”. M. GRICE-HUTCHINSON, *La Escuela de Salamanca. Una interpretación de la teoría monetaria española*. Salamanca, Caja España, 2005, p. 123.

Francisco de Vitoria no solo admite la fijación legal de los precios, sino que afirma que, si tal hecho sucede, “entonces éste 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”⁴⁴.

Domingo de Soto comienza diciendo que tanto el precio legal como el natural son precios justos:

“Como las cosas tienen dos precios justos, uno legítimo y otro natural, el legítimo es algo indivisible, pero no el natural, o arbitrario, que puede aumentar o disminuir. El precio legítimo es el señalado por una ley del gobierno, y el natural o arbitrario rige cuando no ha sido señalado otro por una ley. Esta distinción es de Aristóteles en el 5 de los Éticos, cap. 7, al hablar del justo natural y legítimo”⁴⁵.

Y, a continuación, no solo acepta la fijación legal del precio de las cosas, sino que dice que, si fuera posible, el precio de “todas las mercancías” lo deberían decidir 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”⁴⁶.

Tomás de Mercado (1525-1575) también aprueba la fijación legal de los precios, admitiendo como justos tanto el precio “legal, que pone y señala la república”, como el que llama “natural o accidental”:

“De todo lo cual se sigue que el justo precio que vamos rastreando es en dos maneras, como dice el Filósofo en el V de las Éticas: uno legal, que pone y señala la república; otro natural o accidental, que es el que el uso introduce y lo que ahora vale en las plazas o en las tiendas”⁴⁷.

Es más, dice que, dado que la naturaleza no tasa el valor de las cosas, de ello se debe ocupar la autoridad política:

“Pues si la naturaleza no tasa cuanto han de valer, cuántos reales, cuántos ducados, ¿a quién más conforme a razón pertenecerá proveer esto, siendo tan necesario, que a la república, cuyo oficio es suplir con sus ordenaciones lo que la naturaleza falta, porque la potestad pública es su vicario, dada divinamente a las

⁴⁴ FRANCISCO DE VITORIA, *Comentarios a la Secunda secundae de Santo Tomás*. Tomo IV, q. LXXVII, art. 1, p. 122.

⁴⁵ DOMINGO DE SOTO, *De la justicia y del derecho* (1553). Madrid, Instituto de Estudios Políticos, 1968. Vol. III, lib. VI, c. 2, art. 3., p. 547a.

⁴⁶ *Ib.*

⁴⁷ TOMÁS DE MERCADO, *Suma de tratos y contratos* (1571). Madrid, Instituto de Estudios Fiscales del Ministerio de Hacienda, 1977, vol. 1, p. 102.

gentes para que con ella ordenen lo que a su buen gobierno, conforme al tiempo, fuere más cómodo? [...] Por lo cual es muy justo aprecie y tase ella los bastimentos y las demás cosas venales, siendo tan necesario haya en ellas tasa y no habiéndola puesto la naturaleza”⁴⁸.

Cuando se trata de cosas necesarias para la vida, como ocurre con el precio del trigo, Mercado se muestra todavía más favorable a esa tasación:

“Es justo, habiendo hablado de las pragmáticas do se tasa la ropa [mercancía], hacer particular mención de la del trigo, por ser una de las más necesarias que en estos reinos muchos tiempos ha se han establecido, un escudo inexpugnable contra la esterilidad que ha sido Nuestro Señor servido padezcamos tantos años por nuestros pecados. Todos afirman que a no haber habido este freno que es la tasa en el trigo, según las sementeras han sido unas veces faltas, otras veces cortas, fueran los precios excesivos y cualquier bolsa se hubiera agotado por este mantenimiento, como se les agotó a los de Egipto en aquella hambre tan diuturna y universal...”⁴⁹.

El dominico llega incluso a pedir que la tasa se introduzca también en los cambios monetarios:

“Cualquier especie de ropa [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 ropa [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”⁵⁰.

Conclusiones

Así pues, como ya dijimos en la conferencia que citamos al inicio de esta exposición, podemos resumir la teoría del valor de los escolásticos dominicos de la Escuela de Salamanca que hemos examinado en este trabajo en los siguientes puntos:

1º. El valor de cambio de las cosas es predominantemente objetivo. Por lo tanto, los autores de la Escuela de Salamanca no pueden ser calificados de “antecesores” de la teoría subjetiva del valor de la Escuela Austríaca.

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, al menos de las que son necesarias para la vida, puede y debe establecerse legalmente.

⁴⁸ *Ib.*, vol. 1, p. 99.

⁴⁹ *Ib.*, vol. 1, p. 254.

⁵⁰ *Ib.*, vol. 2, p. 406-407.

