

EL PENSAMIENTO ECONÓMICO DE LA ESCUELA DE SALAMANCA

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

1. 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, como su nombre indica, 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 universitarios y en otros miembros de su orden. Los doctores de la Escuela de Salamanca son, por tanto, escolásticos. Pero no todos los escolásticos de aquellos siglos son miembros de esta Escuela. Más adelante daremos nuestra opinión sobre la manera de diferenciar a unos de otros, porque no hay unanimidad al respecto¹.

Ahora bien, aunque la Escuela de Salamanca es ante todo 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 otros autores 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, lo que les llevó a establecer relaciones causales entre diversos fenómenos económicos. Así lo dice claramente el jesuita Pedro de Oñate (h. 1570-1646):

“Acercas de los cambios, nuestro principal interés en el tema es dilucidar su justicia o injusticia. Pero, para poder llegar a contestar esta pregunta, es preciso estudiar la naturaleza de los cambios y sus efectos”².

Así pues, 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 normativo³. Esto es lo que, en nuestra opinión, tiene valor en nuestro tiempo porque es cada vez más necesario abandonar definitivamente la idea de que la economía es una ciencia natural que puede prescindir de las normas morales.

Sin embargo, a pesar de su importancia, hasta hace muy 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, con la debida brevedad, a lo largo de esta conferencia.

¹ J. BARRIENTOS, “La Escuela de Salamanca: desarrollo y caracteres”, en *La Ciudad de Dios* CCVIII (1995) pp. 727-765.

² PEDRO DE OÑATE, *De contractibus tomii tres*. Cita tomada de O. POPESCU, “El pensamiento económico en la escolástica hispano-americana”, en *Cuadernos* 22 (1992) p. 11.

³ F. GÓMEZ CAMACHO, “¿Raíces cristianas del neoliberalismo económico?”, en J. M. Martínez-M. Plaza, *El desarrollo excluyente de la economía neoliberal*. Burgos, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Burgos, 1999, pp. 95-106.

2. El descubrimiento 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 económico⁴. 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 monetarios⁵.

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 que los escolásticos españoles no solo no eran mercantilistas, sino que habían puesto las bases de la teoría cuantitativa del dinero⁶. Poco después realizó una tesis doctoral dedicada al estudio del pensamiento económico de esos autores⁷.

A partir de entonces, también algunos estudiosos españoles se interesaron por el pensamiento económico español de aquellos siglos⁸. Pero el reconocimiento definitivo de su valor se lo debemos al prestigio y a la influencia del economista austriaco J. A. Schumpeter⁹.

Schumpeter, 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”¹⁰.

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 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

⁴ 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.

⁵ A. E. SAYOUS, “Observations d’écrivains du XVIIème siècle sur les changes”, en *Revue Économique Internationale* 4 (1928), pp. 291-320.

⁶ B. W. DEMPSEY, “The Historical Emergence of Quantity Theorie”, en *The Quarterly Journal of Economics* 5 (1935), pp. 174-192.

⁷ B. W. DEMPSEY, *Interest and usury*. London, D. Dobson and Company, 1943.

⁸ Por ejemplo, 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; J. CARRERA PUJAL, *Historia de la Economía Española*. Barcelona, 1943; J. LARRAZ, *La época del mercantilismo en Castilla, 1500-1700*. Madrid, 1943.

⁹ 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.

¹⁰ *Ibidem*, p. 136. Schumpeter advierte que su guía fundamental será Molina. Creemos que este hecho, como veremos en su momento, ha condicionado su interpretación del pensamiento económico de los escolásticos de esos siglos.

leyes naturales en sentido analítico en razón de su asociación con un sistema de leyes naturales en sentido normativo”¹¹.

A pesar de ello, 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”¹².

También fue una investigadora extranjera la que más contribuyó a que se reconociera la existencia una escuela salmantina de pensamiento económico. Es cierto que José Larraz, ya en 1943, había alumbrado no solo el nombre y el concepto de “Escuela de Salamanca”, sino que había defendido también el hecho de que, antes de que lo hiciera el francés Jean Bodin, en ella se había formulado por primera vez la teoría cuantitativa del dinero¹³. Sin embargo, fue la hispanista 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 que se empleará dicho nombre para referirse al pensamiento económico que surgió en la Universidad de Salamanca en el siglo XVI¹⁴.

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 de cambio la interpretación que hizo Schumpeter del pensamiento económico de los que llama “escolásticos tardíos”.

3. Las teorías económicas de la Escuela de Salamanca

Digamos ante todo que en el pensamiento económico de la Escuela de Salamanca, formada como dijimos por teólogos y juristas, influyeron decisivamente dos teorías elaboradas en la Antigüedad: En primer lugar, la teoría ética aristotélica de la justicia conmutativa, que exige que lo que se da y lo que se recibe sean equivalentes. En segundo lugar, la teoría jurídica romana de la voluntariedad de los contratos, que exige que ninguna de las partes imponga algo a la otra en contra su voluntad.

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

3.1. La teoría cuantitativa del valor del dinero

La teoría cuantitativa, que enseña que el valor del dinero depende no solo de su abundancia o escasez, sino de su poder de compra, fue formulada por primera vez por algunos

¹¹ *Ibíd*em, pp. 150-151.

¹² *Ibíd*em, p. 207.

¹³ J. LARRAZ, *La época del mercantilismo en Castilla (1500-1700)*. Madrid, Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, 1943.

¹⁴ 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.

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 los 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 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 de plata. De 1561 a 1570 la llegada de la plata alcanzó casi el millón de kilos. De 1581 a 1590 llegaron más de dos millones de kilos de plata y en el último decenio del siglo más de dos millones setecientos mil kilos de plata¹⁵.

La primera consecuencia de las masivas llegadas de metales preciosos desde América fue el importante y continuo aumento de los precios de las mercancías, 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 (1492-1586) 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”¹⁶.

Ahora 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 al decir a continuación que el valor del dinero 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”¹⁷.

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

¹⁵ E. J. HAMILTON, *El tesoro americano y la revolución de los precios en España. 1501-1650*. Barcelona, Crítica, 2000.

¹⁶ M. DE AZPILCUETA, *Comentario resolutorio de cambios*. Madrid, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, 1965, p.74.

¹⁷ *Ibidem*.

abundancia de dinero subía el precio de las mercancías y de los salarios mientras que la escasez los bajaba.

Tomás de Mercado (1530?-1576), 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”¹⁸.

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.

3.2. La teoría de los intercambios monetarios según la paridad del 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”¹⁹.

¹⁸ T. DE MERCADO, *Suma de tratos y contratos*. Madrid, Instituto de Estudios Fiscales del Ministerio de Hacienda, 1977, vol. 2, p. 388.

¹⁹ FRANCISCO DE VITORIA, *Comentarios a la Segunda 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”²⁰.

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”²¹.

Pues bien, esta realidad económica -el diferente valor del dinero dependiendo de su abundancia o escasez- le sirve a Domingo de Soto para justificar moralmente el que se reciba en otra plaza una cantidad diferente 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”²².

Teniendo en cuenta esta teoría, Martín de Azpilcueta corrige el pensamiento aristotélico y justifica la ganancia 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”²³.

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 pues, dice que si el valor de cambio del dinero depende de su

²⁰ DOMINGO DE SOTO, *De la justicia y el derecho* (1553). Madrid, Instituto de Estudios Políticos, 1968, lib. VI, q. 12, art. 2

²¹ *Ibidem*.

²² *Ibidem*, lib. VII, q. 5, art. 2.

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

“estimación” es evidente que dos cantidades de él pueden ser distintas y, sin embargo, 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”²⁴.

Esto quiere decir que una operación de cambio de dinero en la que se dan y reciben distintas cantidades, puede ser justa y lícita, aunque haya ganancia, si se intercambian dos cantidades que, aunque sean diferentes, tienen la misma estimación:

“Resta probar que esto basta para justificar la ganancia que en cambios se alcanza. Ya dijimos que cambiar, en buen romance, era trocar, y el trueque, para ser lícito, lo primero y principal que requiere es que sea igual, valga tanto lo uno como lo otro, que a valer menos sería injusticia y agravio. Sabemos también que una misma especie de ropa [mercancía], con no variarse, se aprecia más en una provincia que en otra. Una arroba de vino se precia mucho más, sin comparación, en Indias que en España, y una de aceite más en Flandes que en Castilla, tanto que son iguales una pipa de vino en México y diez en Jerez, y se podrían trocar y cambiar lícitamente, dar una en Nueva España por diez en Cazalla”²⁵.

Así pues, 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. Pero, como vamos a ver a continuación, los escolásticos de la Escuela de Salamanca exigían en todos los casos que los intercambios comerciales y monetarios fueran justos, es decir, que lo que se daba y lo que se recibía fueran equivalentes.

3.3. La teoría del valor de cambio

Schumpeter, del que ya hemos hablado, dice 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”²⁶; que identificaron el precio justo de las mercancías “no con el precio competitivo *normal*, sino con cualquier precio competitivo”²⁷; y que se mostraron contrarios a la fijación legal de los precios²⁸.

²⁴ TOMÁS DE MERCADO, *Suma de tratos y contratos*. Madrid, Instituto de Estudios Fiscales del Ministerio de Hacienda, 1977, vol. 2, p. 390.

²⁵ *Ibíd.*, p. 392.

²⁶ J. A. SCHUMPETER, *Historia del análisis económico*. Barcelona, Ariel, 1994, p. 136.

²⁷ *Ibíd.*, p. 137.

²⁸ *Ibíd.*, p. 138.

Sin embargo, como veremos a continuación, los doctores 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 que se fijaran legalmente los precios de algunas mercancías.

Los doctores de la Escuela de Salamanca 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 objetivo²⁹.

En efecto, Tomás de Aquino (1224-1274), de acuerdo con 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”. Parece ser, por tanto, que la teoría del valor del dominico es “predominantemente objetiva”³⁰.

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*)³¹.

Pues bien, Francisco de Vitoria, el iniciador de la Escuela de Salamanca, sigue la tradición objetiva de la orden dominicana:

“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”³².

Por otra parte, cuando trata del precio justo de las mercancías, hace una distinción fundamental entre las cosas que son necesarias para la vida y las que no lo son:

²⁹ “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 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.

³⁰ “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”. *Ibidem*, p. 22.

³¹ R. DE ROOVER, *La pensée économique des scolastiques. Doctrines et méthodes*. Montréal-Paris, 1971, pp. 48-49.

³² 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 de D. Iparraguirre en la obra citada en la nota 29.

“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 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”³³.

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, es decir, de su precio justo, 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 el maestro salmantino 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”³⁴.

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, es decir, de su precio justo, 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”³⁵.

En el caso de las mercancías que son necesarias para la vida el dominico hace una segunda distinción teniendo en cuenta el número de compradores y vendedores que intervienen en la compraventa de esas mercancías. Y concluye que si hay muchos compradores y vendedores el precio justo de las mercancías “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”³⁶.

³³ *Ibidem*, q. LXXI, art. 4.

³⁴ *Ibidem*.

³⁵ *Ibidem*, q. LXXVII, art. 1.

³⁶ *Ibidem*.

En cambio, si son pocos los vendedores y los compradores que intervienen en el mercado, el precio justo de las cosas que se venden “no puede tomarse de la común estimación”, sino que hay que tener en cuenta otras consideraciones y condiciones:

“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”³⁷.

Por lo tanto, 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”.

Ahora bien, según Vitoria, si el precio de las mercancías ha sido establecido legalmente, ese 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”³⁸.

Domingo de Soto, discípulo y continuador de Vitoria, acepta también la distinción hecha por su maestro entre cosas necesarias y no necesarias para la vida 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 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”³⁹.

Melchor de Soria (1558-1643), se apoya también en la distinción vitoriana entre cosas necesarias y no necesarias para determinar el precio justo del pan:

³⁷ *Ibidem*.

³⁸ *Ibidem*.

³⁹ DOMINGO DE SOTO, *De la justicia y del derecho*, lib. VI, q. 2, art. 3. Madrid, Instituto de Estudios Políticos, 1968, p. 549.

“... Los compradores no le pueden poner precio justo porque compran por necesidad, redimiendo la vejación del hambre y la vida, y darán cuanto tuvieren por él. Ni de los vendedores se puede esperar la justificación de este precio en un año estéril, porque los que entonces tienen pan para vender son los poderosos, que venden sin necesidad,... En las demás mercaderías yo confieso que el precio justo es el que comúnmente corre entre las gentes, por tácito consentimiento del Príncipe, que pudiera ponerle y no le pone porque espera que le pondrán justo las gentes, en mercaderías que no son tan necesarias para la vida humana; [...]. Pero a las doce del día, ¿cómo se pondrá el pobre oficial y el trabajador, que están molidos de trabajar, acosados del hambre, a regatear el precio del pan en un año estéril, que lo compran de los ricos que venden sin necesidad? De donde se infiere, evidentemente, que entonces el precio de las gentes no es natural sino violento, por la violencia que hacen los vendedores y la que reciben los que compran”⁴⁰.

Así pues, dada la importancia fundamental que tiene la teoría del valor en todo pensamiento económico, la aceptación o el rechazo de la distinción propuesta 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 es para nosotros el mejor criterio para decidir si un autor pertenece o no a la Escuela de Salamanca⁴¹.

En cuanto a la fijación legal de los precios, ya dijimos que Vitoria no solo la acepta, sino que enseña que si el precio de una mercancía ha sido establecido por ley, entonces ese es el precio justo. Lo mismo dice el ya citado Melchor de Soria, que también justifica que se imponga por ley una tasa al pan para que no sea el vendedor el que imponga el precio al comprador:

“Pero en el año muy estéril, si el Príncipe no ha de poner precio al pan le viene a poner solo el vendedor porque el que compra, acosado con la hambre, no puede decir que pasará otros treinta días sin comerle, ni el que lo vende le preguntará cuánto dará por él; ni le dará lugar a que tenga voto para que le ponga precio, sino le pedirá lo que el quisiere y se lo habrá de dar el pobre comprador, porque en el año muy estéril está el pan en poder de pocos vendedores, y esos, hombres poderosos que lo venden sin necesidad. Y si en algún año ponen precio también los compradores, es en el año fértil y de mediana esterilidad, porque hay muchos vendedores y no tan poderosos; y para ese año con razón dice Navarro que no es necesario poner tasa al pan...”⁴².

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;

⁴⁰ MELCHOR DE SORIA, *Tratado de la justificación y conveniencia de la tasa de el pan* (1633). Madrid, Fundación Banco Exterior, 1992, p. 90.

⁴¹ M. N. Rothbard califica de “curiosa” a esta distinción. 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”. *Historia del pensamiento económico. Volumen I*. Madrid, Unión Editorial, S. A., 1999, p. 133. Sin embargo, como vimos anteriormente, Vitoria lo explica claramente y por partida doble: una, porque “en este caso no se da una decisión del todo voluntaria sino que existe una coacción, pues la necesidad le obliga”; y dos, “porque aunque aquel se lo compró porque quiso, su decisión no fue lisa y llanamente voluntaria”.

⁴² MELCHOR DE SORIA, *Tratado de la justificación y conveniencia de la tasa de el pan* (1633). Madrid, Fundación Banco Exterior, 1992, p. 179.

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. Cierta, 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”⁴³.

Así pues, podemos resumir la teoría del valor de los doctores 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 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, Luis de Molina, el autor que le sirve de guía, entendió la teoría del valor de cambio en sentido subjetivo o utilitarista, no exigió que hubiera competencia perfecta para calificar de justo el precio del mercado y se opuso a fijar legalmente los precios de los bienes que son necesarios para la vida. No parece, por lo tanto, que pueda incluirse entre los escolásticos de la Escuela de Salamanca, los que, siguiendo a Francisco de Vitoria, además de establecer una importante distinción entre los bienes necesarios para la vida y los que no lo son cuando se trata de juzgar el precio de las cosas, entendieron la necesidad en sentido objetivo, exigieron que hubiera competencia perfecta para calificar de justo el precio del mercado y se mostraron favorables a fijar legalmente el precio de las cosas que son necesarias para vivir. Es una pena que el economista austriaco no haya conocido la teoría del valor de cambio de Francisco de Vitoria, porque hubiera tenido que admitir que, además de la teoría más liberal de los escolásticos jesuitas, existió otra teoría del valor de cambio, la de los escolásticos españoles de la Escuela de Salamanca, que enseñaron que, cuando se trata de cosas necesarias para la vida, el precio justo es el legalmente establecido y que, si éste no existe, el precio justo no es el resultado de cualquier tipo de competencia, sino de la llamada competencia perfecta.

4. La Escuela de Salamanca y el liberalismo económico

Algunos economistas de la llamada “Escuela Austriaca” han llegado a decir de los escolásticos tardíos no solo que han sido los autores de los que con menos incongruencia se puede decir que han sido los “fundadores” de la economía científica, sino que han sido los precursores de la versión del liberalismo económico que ellos defienden en sus escritos, la que propone, frente los clásicos, una teoría subjetiva o utilitarista del valor de cambio⁴⁴.

Como es bien sabido, el liberalismo económico es una doctrina que defiende la economía de libre mercado, un sistema económico que está regido, regulado y orientado únicamente por

⁴³ TOMÁS DE MERCADO, *Suma de tratos y contratos*. Madrid, Instituto de Estudios Fiscales del Ministerio de Hacienda, 1977, vol. 2, p. 406.

⁴⁴ Hayek, en una visita que hizo a Salamanca en 1979, dijo que en su Universidad, en el siglo XVI, había existido una escuela de pensamiento económico que había descubierto el funcionamiento espontáneo del libre mercado. P. SCHWARTZ, “El pensamiento económico en Castilla y León en el siglo XVI”, en *Actas del IV Congreso de Economía en Castilla y León*. Burgos, 1994, p. 106.

los mercados. Sus partidarios son contrarios a intervenir en ellos porque suponen que existe un orden económico natural que produce automáticamente beneficios para toda la sociedad si se deja que sea la libre competencia entre los que compran y venden la que decida el precio de las cosas.

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 todas las mercancías, ni rechazaron que se fijaran legalmente los precios de las cosas necesarias para la vida en determinados casos. No son, por lo tanto, precursores, sino contrarios al liberalismo económico de la Escuela Austriaca.

Es más, pensamos que tampoco los jesuitas Luis de Molina, Leonardo Lessio y Juan Lugo, en los que se apoya Schumpeter para defender su idea de que los escolásticos tardíos han sido los “fundadores” de la economía científica, pueden considerarse precursores del liberalismo económico de la Escuela Austriaca. Sencillamente porque, como los autores de Escuela de Salamanca, no pretendieron nunca independizar la economía de la moral, sino que se preocuparon por desarrollar una teoría del precio justo en sus tratados *De justitia et jure*. Los partidarios del liberalismo económico, en cambio, son partidarios no del precio justo, sino del que llaman “precio de equilibrio”⁴⁵.

En efecto, el pensamiento económico de los escolásticos depende de una visión finalista del mundo y del sometimiento de las relaciones 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 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 moral⁴⁶.

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 felicidad⁴⁷. No había, por lo tanto, que preocuparse de regular el orden económico teniendo en cuenta las normas morales.

En nuestros días los partidarios del liberalismo económico siguen suponiendo, sin aducir prueba alguna, no solo que en el mundo existe un orden económico natural, sino que este orden beneficia a toda la sociedad. El propio Friedrich von Hayek, por ejemplo, supone que, además del orden físico, que se cumple inexorablemente, y del orden jurídico, que puede ser

⁴⁵ F. GÓMEZ CAMACHO, “Origen y desarrollo de la ciencia económica: Del precio justo al precio de equilibrio”, en *Cuadernos de Economía*. 13 (1985) pp. 477-489.

⁴⁶ La revolución de los valores tiene su origen en la ilustración escocesa. Recordemos que para David Hume (1711-1776) “no es contrario a la razón preferir la destrucción del mundo entero a un rasguño en mi dedo”.

⁴⁷ “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.

incumplido, existe un orden económico que es fruto de la acción inconsciente de los seres humanos. Así pues, se puede decir que los defensores de la economía de libre mercado se han basado y se basan en suposiciones no comprobadas para justificar su idea de que hay que prescindir de la moral en la elaboración del pensamiento económico y en las decisiones de la política económica.

Ha llegado el momento de terminar pero, antes de hacerlo, quisiera resumir todo lo expuesto en las siguientes conclusiones:

1ª. Los autores de la Escuela de Salamanca no pueden ser calificados de “fundadores” de la economía moderna ni de “precursores” del liberalismo económico.

2ª. El pensamiento económico dominante en la actualidad es más ideológico que científico, no solo porque está basado en supuestos no verificados, sino 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.

3ª. Es 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.

4ª. Para desarrollar una teoría del valor de cambio 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.
