

## **LA TEORÍA DEL VALOR ECONÓMICO EN FRANCISCO DE VITORIA: VALOR, VALORACIÓN Y PRECIOS\***

*FRANCISCO DE VITORIA'S ECONOMIC VALUE THEORY:  
ECONOMIC VALUE, APPRECIATION AND PRICES*

**ÁLVARO PERPERE VIÑUALES**

Doctor en Filosofía  
Profesor de UCEMA  
Buenos Aires/Argentina  
aperpere@ucema.edu.ar  
ORCID: 0000-0002-3770-7443

Recibido: 23/12/2024  
Revisado: 22/01/2025  
Aceptado: 06/02/2025

*Resumen:* En el presente trabajo me propongo desarrollar lo que considero que es la teoría del valor económico propuesta por Vitoria. Para ello, analizaré en primer lugar la recepción y crítica que hace el dominico de la propuesta hecha por Conrado Summenhart para conocer el valor de los bienes. A continuación, me concentraré en la propuesta de Vitoria. Para ello mostraré que el dominico hace una distinción entre el “valor objetivo” de los bienes y la “valoración subjetiva” de los mismos, prestando especial atención a lo que considero que él asume como sus tres componentes centrales. Si bien para Vitoria idealmente “valor objetivo” y “valoración subjetiva” deberían coincidir, la experiencia enseña que esto muchas veces no sucede, y él se muestra muy consciente de ello. Finalmente, presentaré algunos elementos que acompañan esta visión vitoriana del valor económico, destacando como en ella se intenta combinar de un modo original elementos objetivos y elementos subjetivos.

*Palabras clave:* Comercio; Escuela de Salamanca; filosofía de la economía; teoría del valor; valor económico.

*Abstract:* In this work I propose to develop what I consider to be the theory of economic value proposed by Vitoria. To do this, I will first analyze the Dominican's reception and criticism of the proposal made by Conrado Summenhart to know the value of goods. Next, I will focus on Vitoria's proposal. To do this, I will show that the Dominican makes a distinction between the “objective value” of goods and their “subjective valuation,” paying special attention to what I consider he assumes to be its three central components. Although for Vitoria ideally “objective value” and “subjective evaluation” should coincide, experience teaches that this often does not happen, and he is very aware of this. Finally, I will present some elements

that accompany this Vitorian vision of economic value, highlighting how it attempts to combine objective and subjective elements in an original way.

*Keywords:* Trade; Salamanca School; philosophy of economics; theory of value; economic value.

## 1. INTRODUCCIÓN. UN CAMBIO DE PERSPECTIVA: DE LA ÉTICA ECONÓMICA A LA FILOSOFÍA DE LA ECONOMÍA

Entre la vasta literatura escrita sobre las ideas de Francisco de Vitoria vinculadas a la economía y al comercio, uno de los temas que ha recibido más atención ha sido el de su abordaje a la clásica cuestión escolástica del precio justo. Su posición en torno a este tema ha sido ampliamente tratada por diversos estudiosos<sup>1</sup>.

El presente artículo, sin embargo, no trata sobre la noción del precio justo en Vitoria sino sobre el precio y el valor económico considerados en sí mismos. La discusión sobre el precio justo se enmarca, epistemológicamente hablando, dentro de otro debate más general, relacionado con la filosofía de la economía antes que con la ética económica<sup>2</sup>. Si la ética económica se preocupa entre otros temas por conocer qué es un precio justo, la filosofía de la economía indaga sobre la naturaleza del precio y su fundamento último, es decir, aborda el análisis del precio no ya como “justo” (o “injusto”), sino considerado solamente como

---

1 De manera general: CHAFUÉN, Alejandro A., *Economía y ética : Raíces cristianas de la economía de libre mercado*. Madrid: Rialp, 1991; o el trabajo general: SIERRA BRAVO, Restituto, *El pensamiento social y económico de la Escolástica: desde sus orígenes al comienzo del catolicismo social*, 2 vols. Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Instituto de Sociología Balmes, 1975; más específicamente: CENDEJAS BUENO, José Luis, “Justice and just price in Francisco de Vitoria’s Commentary on Summa Theologica II-II, q. 77”. *Journal of Philosophical Economics*, 15, 1-2, 2021, 1-33. “Justicia, mercado y precio en Francisco de Vitoria”. *Revista de Empresa y Humanismo*, 21, 1, 2018, 9-38. CASTILLO CÓRDOVA, Genara y ZORROZA, María Idoya, “Actividad económica y acción moral. Una revisión del supuesto antropológico moderno en la descripción del mercado en Francisco de Vitoria”. *Revista Empresa y Humanismo*. 19, 1, 2015, 65-92; ELEGIDO, Juan Manuel, “The Just Price: Three Insights from the Salamanca School”. *Journal of Business Ethics*. 90, 2009, 29-46; GÓMEZ CAMACHO, Francisco, “Del precio justo de la Escolástica al precio de libre mercado liberal”. *Anuario de la Facultad de Derecho de la Universidad Autónoma de Madrid*. 2, 1998, 47-66; GÓMEZ RIVAS, León, “La teoría del valor en la Escuela de Salamanca”. *Modernidad de España: apertura europea e integración atlántica*, editado por Antonio Miguel Bernal Rodríguez. Madrid: Marcial Pons, 2017, 293-300; LANGHOLM, Odd, “Olivi to Hutcheson: Tracing an Early Tradition in Value Theory”. *Journal of the History of Economic Thought*. 31, 2, 2009, 131-141; *Economics in the Medieval Schools. Wealth, Exchange, Value, Money, and Usury According to the Paris Theological Tradition, 1200-1350*, Leiden / New York / Köln: Brill, 1992; MONSALVE, Fabio, “Scholastic Just Price Versus Current Market Price: is it Merely a Matter of Labelling?”. *The European Journal of the History of Economic Thought*, 21, 1, 2014, 4-20.

2 Asumo el término “filosofía de la economía” al modo en que lo presenta KOSLOWSKI, Peter, “Philosophy and Economics. An Introduction”. *Economics and Philosophy*. Tübingen: Möhr, 1985, 2.

“precio”. En algún sentido, la filosofía de la economía sirve como base teórica a la ética económica. Para que algo sea un “precio justo”, debe primero ser un “precio”. Solamente en la medida en que primero se ha delimitado el concepto de “precio” es que se puede evaluar luego su justicia o injusticia<sup>3</sup>. Si bien hay entre los historiadores del pensamiento económico un cierto reconocimiento del aporte hecho por la llamada Escuela de Salamanca<sup>4</sup> a la teoría del valor económico, falta todavía un análisis pormenorizado de los aportes específicos hechos por cada uno de los teólogos salmantinos<sup>5</sup>

A primera vista, la pregunta de qué es un precio parece ser rápidamente resuelta por Vitoria. Un precio es para el dominico la medida del valor económico<sup>6</sup>. Pero esta definición no hace más que posponer la respuesta al problema de fondo. Si, en efecto, el precio es la medida del valor de las cosas, uno debería entonces preguntarse qué es el valor que es medido por él.

Si bien no es esta la temática que más le interesa al dominico, considero que no parece exacto decir que esto está fuera de su reflexión. Como intentaré mostrar, en el marco de discusiones centradas en el precio justo, Vitoria implícitamente da una primera aproximación a qué entiende él por “precio”, y por lo tanto va también dando esbozos de lo que puede ser considerada como una teoría del valor económico vitoriana.

---

3 Una aproximación similar, aunque no centrada exclusivamente en Vitoria, puede verse en DE ROOVER, Raymond, “El concepto de precio justo: teoría y política económica”. Estudios Públicos. 18, 1985, 22-40. Su trabajo hace una revisión general hecha por diferentes autores de la llamada Escuela de Salamanca a la ciencia económica. En el caso de Vitoria, De Roover destaca que en su análisis sobre el precio justo Vitoria se aproximó mucho al concepto de “concurrencia”, 32.

4 La denominación “Escuela de Salamanca” no está exenta de polémicas. En todo caso, Vitoria es usualmente considerado un representante de ella. Para un desarrollo de la problemática que hay en esta denominación véase ZORROZA, María Idoya, “Hacia una delimitación de la Escuela de Salamanca”. Revista de Empresa y Humanismo. 16, 1, 2013, 53-72. También la obra de LANGELLA, Simona y RAMÍ BARCELÓ, Rafael (coords.), ¿Qué es la Escuela de Salamanca? Madrid: Síntesis, 2021.

5 Por ejemplo, Marjorie Grice-Hutchison reconoce que “los doctores españoles realizaron una contribución útil al progreso de la teoría del valor (...) y transmitieron a los economistas que les siguieron una teoría del valor más completa y elaborada”, pero luego su trabajo va dedicando unos pocos párrafos a un gran número de autores. Cfr. GRICE-HUTCHISON, Marjorie, El pensamiento económico en España. Barcelona: Editorial Crítica, 1982, 135-137.

6 Discrepo aquí profundamente con el análisis hecho por Grice-Hutchison. En mi opinión, como mostraré en el caso de Vitoria, hay en los salmantinos una clara diferenciación entre el precio y el valor. Precisamente es por eso que tiene sentido hablar de precio justo. Cfr. GRICE-HUTCHISON, El pensamiento económico en España, 136, nota 49. En el caso de Vitoria, además, el uso del término *pretium* es claramente diferente del de *valor* a secas, aun cuando la delimitación de uno y otro término no sean tan clara a lo largo de su obra. Cfr. IPARAGUIRRE, Demetrio, Francisco de Vitoria: una teoría social del valor económico. Bilbao: Ed. El mensajero del Corazón de Jesús, 1957, 49-50.

Tratando sobre el “precio justo” Vitoria introdujo una serie de conceptos centrales para la filosofía de la economía. Quisiera resaltar tres de ellos. En primer lugar, hay que decir que para Vitoria la dinámica de la economía, si pretende ser verdaderamente económica, debe ser una dinámica “libre”. Para él, si alguien realiza transacciones obligado por otro, o carente de plena voluntad (incluso en casos como el planteado por Aristóteles del capitán del barco que debe tomar una decisión en medio de una tormenta sobre la carga que lleva<sup>7</sup>), no hay en esos casos verdadera acción económica<sup>8</sup>. En segundo lugar, y vinculado con lo anterior, la dinámica económica es una dinámica moral, es decir, una dinámica cuyos actos pueden ser considerados como buenos o malos, justos o injustos<sup>9</sup>. El tercer elemento que quisiera señalar es el análisis que hace el dominico de los bienes que se intercambian. Vitoria hace una distinción sobre la que volveré más adelante: la distinción entre “bienes necesarios a los usos humanos” y “bienes no necesarios a los usos humanos”. Esta distinción es para él especialmente importante, en la medida en que vuelve relevante no solamente el modo en que se comercia, sino que también pone bajo su análisis los mismos objetos o bienes que se comercian<sup>10</sup>.

En lo que sigue, me propongo desarrollar lo que considero que son los aspectos centrales de la teoría del valor económico de Francisco de Vitoria. Si bien no fue explícitamente desarrollada por él, y los estudiosos le han prestado poca atención, considero que ella es la base de su teoría del precio justo. En mi opinión, los trabajos hechos sobre su visión del “precio justo” han invisibilizado su teoría del valor, en la que considero que ha hecho, como mostraré, importantes aportes conceptuales.

El presente trabajo estará dividido en cuatro partes. Lo primero que haré será revisar la recepción que hizo Vitoria de Summenhart y su teoría del valor. A continuación, desarrollaré lo que considero el aporte original de Vitoria: la distinción entre el valor y la valoración, y los elementos que afectan a esta última. Luego de ello, me centraré en explicitar algunas consecuencias que aparecen a partir de esta distinción, para finalmente dar algunas conclusiones.

---

7 ARISTÓTELES, *Ética Nicomaquea*. III, cap. 1.

8 VITORIA, F. de, *Contratos y usura*. 92. Todas las referencias al texto de Vitoria serán tomando en consideración la traducción de María Idoya Zorroza (VITORIA, Francisco de, *Contratos y usura*, Introducción, traducción, verificación de fuentes y notas de María Idoya Zorroza. Pamplona: Eunsa, 2006. Su versión latina en: *Comentarios a la Secunda secundae de Santo Tomás*, tomo IV: *De justicia* (qq. 67-88), editado por V. Beltrán de Heredia. Salamanca: Biblioteca de Teólogos españoles, 1934. Véase CASTILLO CÓRDOVA, G. y ZORROZA, M.I., “Actividad económica y acción moral”, 77.

9 Probablemente, este sea el punto que menos discusión admita entre los intérpretes de Vitoria. La sola lectura del Comentario a la cuestión 77 lo muestra claramente.

10 VITORIA, F. de, *Contratos y usura*, 91. Volveré sobre este punto un poco más adelante.

## 2. EL VALOR ECONÓMICO COMO REALIDAD OBJETIVA: VITORIA Y LA RECEPCIÓN DE LA TESIS DE SUMMENHART

Al momento de comenzar su análisis sobre el tema del precio justo, Vitoria señala que el precio de las cosas que se compran y se venden no se establece en virtud de la naturaleza de los objetos intercambiados, sino en base a la estimación común<sup>11</sup>. El iniciar la discusión sobre el fundamento del valor económico haciendo esta precisión respecto a las dos formas en que podría entenderse el concepto de “valor de las cosas” era la práctica común por lo menos desde Santo Tomás<sup>12</sup> y se mantuvo a lo largo de todo el período de la llamada Segunda Escolástica. En efecto, si el valor económico debiera establecerse sobre la base de la naturaleza de los bienes, un gran número de intercambios serían imposibles. Por ejemplo, no se podría realizar la compra de un caballo a cambio de oro porque “el caballo es más perfecto que el oro, ya que difiere del oro por una diferencia específica”<sup>13</sup>. En cambio, dice Vitoria, todos los bienes valen, desde el punto de vista económico, en razón de la “estimación común” que los hombres tienen de ellos<sup>14</sup>. Y es por eso que, en el mercado, usualmente una perla vale más que una moneda de oro, y más también que un caballo, que es un ser vivo. En resumen, en la vida comercial la valoración de todas estas cosas es establecida por la estimación común que se hace de ellas y no por su lugar en el orden de la creación<sup>15</sup>.

La afirmación que dice que la valoración económica es la que surge de la “estimación común”, si bien separa a la dinámica económica del orden jerárquico de las criaturas en cuanto seres creados, abre un nuevo interrogante. En efecto, aceptado eso, inmediatamente aparece la pregunta por el fundamento

11 VITORIA, F. de, *Contratos y usura*, 84: “En primer lugar, que el precio de las cosas no se establece por su naturaleza, esto es, de acuerdo a la naturaleza de las mismas cosas, (...) sino que el precio se determina por la común estimación de los hombres o por un acuerdo”.

12 Cfr. AQUINO, Tomás de, *Summa Theologica*, II-II, q. 77, a. 2, ad 3: “Según dice Agustín en IX De civ. Dei, el precio de las cosas objeto de comercio no se determina según la jerarquía de su naturaleza, puesto que algunas veces se vende más caro un caballo que un esclavo, sino según la utilidad que los hombres tienen de ellas”. La referencia a San Agustín puede verse en *De civitate Dei*, XI, 16 (en San AGUSTÍN, *La Ciudad de Dios*. Madrid: BAC, 2007, 713). Conrado SUMMENHART señala lo mismo en *De Contractibus licitis et illicitis*. Venecia: Bernardum Iuntam, 1580, tract. III, q. 56, 259. Y autores posteriores a Vitoria también reiteran el mismo esquema conceptual. Cfr. SOTO, Domingo de, *De Iustitia et Iure Libri Decem/De la justicia y el derecho en diez libros*, edición facsimil de la edición de 1556, traducida por Marcelino González Ordóñez O.P., vol. III. Madrid: Instituto de Estudios Públicos, 1968, VI, q. II, a. 3, 546; COVARRUBIAS y LEYVA, Diego de, *Variarum de Iure Pontificio regio et caesareo resolutionum libri III*. Lugduni: Sebastianum Bartolomaei Honorati, 1557, 399. Entre los llamados escolásticos latinoamericanos puede verse MATIENZO, Juan de, *Commentaria Ioannem Matienzo. Mantuae Carpentanae: Excudebat Franciscus Sanctius*, t. 11, Gl. 2, n. 2, 327.

13 VITORIA, F. de, *Contratos y usura*, 84, pto. 2.

14 VITORIA, F. de, *Contratos y usura*, 84, pto. 2: “no queda otra opción de que el precio de la cosa haya de ser calculado por la común estimación de los hombres”.

15 VITORIA, F. de, *Contratos y usura*, 84

de esta “estimación común”. Dicho de otro modo, la cuestión que ahora habría que explicar es qué es lo que hace que las personas estimen lo que estiman, y no estimen lo que no estiman. ¿Cuál es la razón por la que usualmente se estima más una perla que un ratón? Para resolver esto, Vitoria afirma que el valor de las cosas surge de una estimación que está asociada (o al menos, que debiera estar asociada) a la “común utilidad del comprador y del vendedor”<sup>16</sup>. Esa “utilidad común” es una especie de cantidad objetiva de valor, cantidad que (idealmente) debe ser reflejada por el precio si se pretende que el precio sea efectivamente un precio justo<sup>17</sup>. De este modo, lo usual sería que las personas se encuentren en el mercado y midan sus necesidades unos con otros. Esa valoración que cada uno hace, sea como compradores, sea como vendedores, se une a la de los demás, y ese sería para el dominico el mejor camino al conocimiento del valor objetivo de los bienes, y por ende, de acceder al precio justo<sup>18</sup>. Aunque con dos personas ya podríamos cumplir con el requisito fundamental (el que pide que el comprador y vendedor se encuentren para así lograr “medir” la “utilidad común”), lo cierto es que Vitoria cree que si queremos realmente conocer el precio justo sería aun mejor que haya muchas más que dos personas interactuando. Para él, el mejor modo de conocer el justo valor de los objetos se da en la medida en que el proceso es realizado al mismo tiempo y en un mismo lugar por numerosos compradores y vendedores<sup>19</sup>.

Esta primera aproximación a su análisis nos muestra que para Vitoria antes de que haya interacción comercial el justo valor económico de las cosas es algo difícil de ser conocido por una persona singular. En principio, porque la propia dinámica que permite conocerlo exige que haya al menos dos personas, y que ellas hayan interactuado o al menos estén interactuando como compradores y vendedores respectivamente, para que éste pueda ser conocido.

Esta forma de concebir el valor económico representa para quienes se dedican a la actividad comercial un escollo difícil de superar. Como se puede ver, el conocimiento del precio de las cosas no es sencillo de obtener *antes* de que se dé la estimación común en un mercado de múltiples vendedores y compradores. Dicho de otro modo, una vez que se ha dado esta dinámica comercial, y que se han realizado ya muchas transacciones, el precio justo es relativamente sencillo de reconocer. Pero el desafío, tanto para el que vende como para el que compra, y sobre todo si la compraventa es precisamente su oficio, como es el caso de los mercaderes, es el de conocerlo (aunque sea de manera aproximada) *antes* de ir al mercado. ¿Cómo ponerle precio a los bienes antes de ir al mercado?

---

16 VITORIA, F. de, *Contratos y usura*, 83.

17 VITORIA, F. de, *Contratos y usura*, 83.

18 VITORIA, F. de, *Contratos y usura*, 85.

19 VITORIA, F. de, *Contratos y usura*, 85; CENDEJAS BUENO, J. L., “Justice and just price in Francisco de Vitoria’s Commentary on Summa Theologica II-II, q. 77”, 7.

¿Qué precio dar a las cosas antes de iniciar el proceso de compraventa? Para resolver ese problema, el dominico apela a la obra de Conrado Summenhart.

En su *De Contractibus*, Summenhart había abordado e intentado dar respuesta a la misma dificultad. Al igual que Vitoria, uno puede ver en su texto que su primera aproximación al tema del valor económico consiste en señalar también que este no tiene nada que ver con la naturaleza de los bienes, sino con la estimación común<sup>20</sup>.

Una vez establecido eso, la siguiente pregunta es qué es lo que hace que estimemos lo que estimamos. Allí, Summenhart señala que la razón principal es la *commoditatem*<sup>21</sup>. Esto hace que para él sea central que el mercader conozca las propiedades que tienen los objetos que pondrá a la venta (o que intentará comprar), pues es en ese punto en donde radica la fuente última del valor. Una vez señalado ese elemento, Conrado señala con precisión quince elementos o características particulares que pueden revisarse y que por medio de estas puede ser comprendido y conocido el justo precio y el justo valor de las cosas<sup>22</sup>. Vitoria específicamente refiere a esos quince puntos<sup>23</sup>.

Sin embargo, como Vitoria bien señala, Conrado da elementos que nos permitirían eventualmente conocer el precio *antes* de entrar al mercado. La relevancia de su aporte consistiría en que, si aplicamos bien sus consejos, podríamos conocer con bastante aproximación el precio justo *antes* de que efectivamente se dé la estimación común. El problema principal, como desarrollaré a continuación, es que estas recomendaciones dan una aproximación, pero no son totalmente seguras si una persona las quiere utilizar para predecir el precio de los bienes que quiere vender y aun no vendió. Las ideas de Summenhart ciertamente son un aporte importante, pero no pueden terminar de dar esa respuesta, necesaria para todo mercader que debe comenzar su trabajo y poner el precio a sus bienes. Ese es el punto más difícil pues luego, al final del día, dice Vitoria que la situación es más sencilla: “una vez realizado y establecido el precio, es necesario seguir aquel precio que ha sido establecido y realizado según la común estimación”<sup>24</sup>.

---

20 PERPERE VIÑUALES, Alvaro, “Caballos, ratones, gemas y pulgas: un debate olvidado sobre el fundamento último del valor económico entre Tomás de Aquino, Conrado Summenhart, Domingo de Soto y Diego de Covarrubias”, en *Cauriensa*, XV, 2020, pp. 539-540.

21 SUMMENHART, C., *De Contractibus licitis et illicitis*. 260. Véase también PERPERE VIÑUALES, ALVARO, “Caballos, ratones, gemas y pulgas: un debate olvidado...”, pp. 540-541.

22 SUMMENHART, C., *De Contractibus licitis et illicitis*, 260.

23 VITORIA, F. de, *Contratos y usura*, 85.

24 VITORIA, F. de, *Contratos y usura*, 86.

### 3. LA DISTINCIÓN VITORIANA DE “VALOR” Y “VALORACIÓN”

Hecha esta primera aproximación, el texto muestra que Vitoria reconoce que la posición que ha asumido de Summenhart es insuficiente para comprender lo que él observa en el mundo económico de su tiempo. Para Vitoria, pareciera que la dinámica comercial se moviera, en la práctica, de otra manera y por ello se aleja de lo dicho por Summenhart y en cambio introduce una distinción que utilizará luego a lo largo de todos los artículos de su comentario a la cuestión 77: esta distinción es la que hay entre el “valor de los objetos” y la “valoración que hacen de ellos las personas”.

Vitoria observa que, idealmente, debiéramos realizar transacciones por un precio y este, a su vez, debería reflejar el valor de los bienes. Pero quien conoce de primera mano el mundo del comercio enseguida se da cuenta de que no es lo que usualmente sucede. Más bien, la realidad muestra que los contratos se realizan cotidianamente como resultado de la valoración que las personas hacen de los bienes que quieren intercambiar y que es esa valoración la que se ve reflejada en el precio. Esta valoración no es siempre concordante con el valor que habría que dar a esos mismos bienes. O, dicho en otras palabras, para Vitoria las personas valoran los objetos y es sobre esta valoración (y no sobre el valor “objetivo”) que aceptan o se niegan a realizar las transacciones económicas. Esta valoración, aunque como se dijo idealmente debiera estar fundada en la utilidad común que brinda el bien a comprador y vendedor, está de hecho teñida por la subjetividad de cada uno de ellos. Aunque debería estar fundada en el valor económico de los objetos está usualmente afectada (e incluso fuertemente afectada) por la visión particular y personal de los agentes económicos. El precio suele reflejar esta valoración subjetiva y no la “común utilidad” que tienen los bienes.

En este contexto, uno encuentra textos donde esta dificultad es reafirmada categóricamente. Por ejemplo, hablando sobre la compraventa de artículos no necesarios para la vida humana, Vitoria dice que muchas veces “se venden en mucho más de lo que valen”, y si esa transacción las partes la hacen libremente, entonces “no hay allí algo que esté sujeto a restitución, porque al que consiente no se le hace injuria”<sup>25</sup>. Y un poco más adelante, el dominico afirma taxativamente que “excluido el fraude, el engaño y la ignorancia” es lícito vender las cosas no necesarias al precio que el comprador esté libremente dispuesto a pagar, no importa cuanto sea. En este marco, no llama entonces la atención que diga que no hay nada ilícito en vender una piedra “que no vale más que quinientos” en “mil ducados”, en tanto en que los requisitos anteriores están obviamente cubiertos<sup>26</sup>. En todos estos ejemplos, como se puede ver, aunque la discusión central es sobre el precio justo, Vitoria reconoce una distinción que

---

25 VITORIA, F. de, *Contratos y usura*, 91-92.

26 VITORIA, F. de, *Contratos y usura*, 93.

para la filosofía de la economía es central: no es lo mismo el valor de las cosas, es decir, lo que las cosas valen en sí mismas, que la valoración que las personas hacen de esas mismas cosas. En todos estos ejemplos, el dominico contrapone el valor objetivo (lo que vale) y la valoración que hacen quienes comercian (lo que están dispuestos a pagar). Y lo que se puede ver es que Vitoria acepta sin problema que el precio en el que se dan los intercambios refleja, en los hechos, la valoración que se hace de esos bienes, y que en muchos casos, ella no refleja el verdadero valor que tienen.

Este aspecto de la subjetividad que se introduce con el concepto de la valoración económica es un elemento a mi juicio central en la teoría del valor económico que propone Vitoria. Y para él, esta subjetividad es plenamente reconocible en torno a tres grandes elementos.

### 3.1. LA NECESIDAD COMO PRINCIPIO DE AFECTACIÓN SUBJETIVO

El primer elemento que señala el dominico, y que de alguna manera incluye a los dos que siguen, es el de la necesidad. Vitoria es especialmente preciso en esta cuestión aunque este punto es imposible, (o al menos, extremadamente difícil) de mostrar de un modo sencillo en las lenguas modernas. En efecto, en latín la idea de necesidad puede ser expresada por medio de dos palabras y ambas son ampliamente utilizadas cuando se habla de las compraventas: *indigentia* y *necessitate*. Si bien ambas palabras aluden a que las acciones de las personas son movidas por cierta necesidad, sea la del comprador por comprar ese bien, sea la del vendedor por vender el bien, los términos aluden a dos formas muy diferentes de vivir esto.

Una primera forma de necesidad es la de la *indigentia*. Para Vitoria (lo mismo que para Tomás de Aquino<sup>27</sup>), los intercambios se dan siempre en la medida en que comprador y vendedor tienen necesidad (*indigentia*) de lo que el otro tiene. Si no se sintiera esta *indigentia*, no habría intercambio. Dice Vitoria que “la compraventa ha sido introducida para la común utilidad del comprador y vendedor, puesto que uno necesita (*indiget*) del otro y al contrario”<sup>28</sup>. Y un poco más adelante, señala que hay diferentes grados de necesidad (*indiget*) entre compradores y vendedores, y que todos ellos deben ser tenidos en cuenta al intentar establecer el precio<sup>29</sup>. Esta necesidad (*indigentia*) de alguna manera mueve a las personas a actuar, pero no es una fuerza que anule o disminuya la

---

27 AQUINO, Tomás de, Suma de Teología, II-II, q. 77 a. 1: “Emptio et venditio videtur esse introducta pro communi utilitate utriusque, dum scilicet unus *indiget* re alterius et e converso” (mi énfasis).

28 VITORIA, F. de, Contratos y usura, 83.

29 VITORIA, F. de, Contratos y usura, 83-84. En cada uno de los cuatro casos, el término que utiliza para explicar la necesidad que mueve a las compras y las ventas es “*indiget*”.

libertad a un nivel en que el intercambio pueda dejar de considerarse libre. Si así fuera, ya no habría aquí un verdadero intercambio comercial y estaríamos en presencia de otra forma de necesidad, que analizaré a continuación.

Vitoria presenta una segunda forma de necesidad, expresada con el término *necessitas*. En este caso, el deseo de poseer el bien ya no es tan particular o personal, sino que surge o de la misma naturaleza de la persona, que exige o demanda inexorablemente la posesión de un bien, o surge de alguna forma de coacción externa que acaba anulando la voluntariedad del acto realizado<sup>30</sup>.

Por ejemplo, y vinculado con el primer caso, para Vitoria algunos bienes son deseados por nosotros, pero tenemos no solamente *indigentia* de ellos sino también *necessitas*: tal es el caso de, por ejemplo, la comida. Con independencia de la necesidad que sintamos a nivel personal y subjetivo, es un hecho que por nuestra naturaleza corpórea necesitamos comida. Sin embargo, es claro que esto no es así en todos los bienes. Por ejemplo, no necesitamos caballos veloces. Esto lo lleva a introducir una distinción que ha sido ampliamente revisada por quienes se dedican a estudiar el tema del justo precio en su obra: la distinción entre los bienes “necesarios para usos humanos” y los que no lo son<sup>31</sup>.

Señala Vitoria que “[l]as cosas vendibles tienen una doble diferencia. Algunas son necesarias para los usos humanos, como el trigo, el aceite, el vino, el pan, etc. (...) Algunas otras son cosas vendibles que no son tan necesarias ni tienen que ver con la necesidad sino que sirven para el adorno o la curiosidad, como el halcón, la espada, el caballo y otras cosas”<sup>32</sup>.

Como se puede ver, las cosas que están vinculadas con nuestra naturaleza humana y a las que ella está inclinada a buscarlas generan actos que son en algún sentido involuntarios<sup>33</sup>.

Vitoria considera que en muchos casos tenemos necesidad (*indigencia*) de comprar bienes atados a las necesidades humanas (*necessitas*). En esos casos, la *indigentia* podría llevarnos a una valoración exorbitante, y ello en virtud de

30 GONZALEZ FABRE, Raúl, “La teoría del justo precio en Francisco de Vitoria”, en *Estudios Eclesiásticos*, Vol. 72, 283, 1997, 644.

31 Sobre la originalidad vitoriana de esta tesis véase el análisis hecho por José Barrientos García (BARRIENTOS GARCÍA, José, *Un siglo de moral económica en Salamanca (1526-1629)*, vol. 1. Salamanca: Ediciones Universidad de Salamanca, 1985, 50-51; cfr. también: *Repertorio de moral económica (1526-1670): la Escuela de Salamanca y su proyección*. Pamplona. Eunsa, 2011. Entre los historiadores de las ideas económicas, esta distinción ha suscitado no poca polémica. Rothbard, por ejemplo, dice que Vitoria añadió “una curiosa distinción entre bienes de lujo y bienes necesarios” para luego criticarla por ser poco necesaria y altamente imprecisa (ROTHBARD, Murray N., *Historia del Pensamiento Económico*. Madrid: Unión Editorial, vol. I, 1999, 133-134. En cambio Paradinas señala todo lo contrario. Cfr. PARADINAS, Jesús L., “El pensamiento económico de la Escuela de Salamanca”, recurso en línea, Fundación Canaria Orotava de Historia de la Ciencia, 2017, 11.

32 VITORIA, F. de, *Contratos y usura*, 91.

33 GONZALEZ FABRE, R., “La teoría del justo precio en Francisco de Vitoria”, 644.

nuestra necesidad natural por esos bienes (para él, el caso más claro es el de la comida). Para Vitoria, entonces, en estos casos particulares la valoración de los objetos debe coincidir con el valor real de los mismos, es decir, debe ser desvinculada de la *indigentia* que las personas pueden sentir en ese momento particular. Ella podría llevarlas a pagar precios exorbitantes y por ende, injustos.

Pero también señala en los casos en que sentimos necesidad (*indigentia*) por poseer algunas cosas que claramente no son necesarias para los usos humanos, como por ejemplo un halcón o una gema, la valoración puede desligarse del valor real de los bienes sin que ello implique ningún problema moral. Se daría aquí el caso de una transacción hecha a un precio que no refleja el verdadero valor del objeto y que sin embargo no es injusta.

Por otra parte, vinculado ahora al segundo caso, hay que decir que una persona puede realizar actos que son en apariencia libres, pero que en verdad no lo sean. Esto podría suceder cuando la persona decide algo pero lo hace bajo cierta amenaza o coacción, hay aquí una falta de voluntariedad que anula la moralidad del contrato. Y esto podría ser aun más grave, donde la necesidad de actuar ya es abierta y total. En ambos casos, los actos no reflejan el verdadero valor que las cosas tienen, ni en sí mismas, ni para el sujeto<sup>34</sup>. Esta distinción entre *indigentia* y *necessitas*, además de sus implicancias en el tema del precio justo, tiene importantes consecuencias en el plano de la teoría de la valoración económica que aquí nos preocupa. En efecto, lo que Vitoria reconoce es que la valoración que hacemos de los bienes está usualmente vinculada a la necesidad que nosotros sentimos de ellos (*indigentia*), no a la necesidad (*necessitas*) que realmente tenemos de ellos. El reconocimiento de esta subjetividad en la apreciación de los bienes es precisamente lo que abre a la posibilidad de que existan los precios injustos, pues solamente en la medida en que nuestra subjetividad entra en juego es que se puede perder de vista la utilidad objetiva que ese bien nos puede traer. Ahora bien, ¿qué es lo que hace que, con independencia de la objetiva necesidad que tenemos de los bienes nuestra subjetividad perciba una necesidad mucho mayor o mucho menor de ellos? Vitoria responde esta cuestión, y las desarrollaré en los dos puntos que siguen.

---

34 VITORIA, F. de, Contratos y usura, 92. En este punto, Vitoria recurre al ejemplo del navegante desarrollado por Aristóteles y largamente comentado primero por la escolástica y luego por la Segunda Escolástica. Cfr. LANGHOLM, Odd, *The Legacy of Scholasticism in Economic Thought: Antecedents of Choice and Power*. Cambridge: Cambridge University Press, 1998, 15-29.

### 3.2. LA VOLUBILIDAD DEL CARÁCTER COMO PRINCIPIO DE AFECTACIÓN SUBJETIVO

El segundo elemento que menciona Vitoria como condicionante de la subjetividad es el de la “volubilidad del carácter” (*levitate animi*). Ese concepto aparece íntimamente vinculado al debate anterior: el de la necesidad. En efecto, la pregunta que uno podría hacerse es si la volubilidad del carácter es algo cuya presencia de alguna manera anula la libertad de la persona y vuelve, por ello, injusto al intercambio. En este punto, Vitoria discute con Angel de Clavasio<sup>35</sup>. En su *Summa angelica de casibus conscientiae* éste último señaló que la compraventa debe necesariamente excluir el fraude entre las partes, ninguna de las partes debe estar atada a la necesidad (*necessitas*) pero añade que en tercer lugar ninguno de los que comercian debe estar atado a una “*magna mentis levitate*”, ya que esto también volvería al intercambio ilícito<sup>36</sup>.

Vitoria discrepa abiertamente con este tercer añadido que hace Angel de Clavasio, especialmente cuando lo que se intercambia son bienes no necesarios para los usos humanos<sup>37</sup>. En esos casos, basta con que no haya engaño, fraude, violencia o ignorancia para que la valoración pueda ser considerada lícita, no importa lo que esta dé. Los ejemplos que pone a continuación apuntan todos en la misma dirección. Mucha gente compra gemas, espadas o caballos por más de lo que valen movido por su “carácter voluble”. Y este hecho, fácilmente verificable, no resulta para Vitoria en contratos ilícitos ni injustos<sup>38</sup>.

La volubilidad del carácter hace que valoremos cosas como la música, las artes, pero también que estemos dispuestos a pagar por cosas que no tienen realmente ningún valor, como por ejemplo una mentira<sup>39</sup>. También hay casos en los que el carácter voluble hace que regalemos o vendamos extremadamente baratos bienes no necesarios, como vestidos suntuosos. Ninguno de estos bienes o servicios están realmente vinculados a una genuina *necessitas* y por lo tanto el deseo desordenado que se tiene de ellas no anula la licitud de la compraventa.

Vitoria menciona todos estos casos preguntándose si hay aquí situaciones de “injusticia” o de “ilicitud”, pero mirados desde una perspectiva de la filosofía de la economía, estos ejemplos son también extremadamente reveladores. Lo que el dominico nos muestra con todos ellos es que en el mundo del comercio hay innumerables situaciones en los que la valoración está totalmente “desenganchada” del valor objetivo de los bienes. En todos estos ejemplos, la “utilidad común” no es algo tenido en cuenta al momento de establecer el precio. Su

---

35 VITORIA, F. de, Contratos y usura, 92 y ss.

36 La referencia a Angel de Clavasio esta tomada de VITORIA, F. de, Contratos y usura, 92, nota 18.

37 VITORIA, F. de, Contratos y usura, 92-93.

38 VITORIA, F. de, Contratos y usura, 93.

39 VITORIA, F. de, Contratos y usura, 93.

lugar es ocupado por una valoración íntimamente afectada por el “carácter voluble” de las personas que desean exageradamente ciertos bienes o servicios. Lo que hacen es valorar muy por encima del valor real. Este reconocimiento muestra que en el mundo real del comercio el precio, en tanto reflejo del valor económico de los bienes, no es necesariamente establecido en base a la mencionada “utilidad común”, sino que muchas veces es establecido en base a estos otros elementos. El conocimiento que Vitoria tenía de la dinámica comercial de su tiempo le permite reconocer que la valoración está muchas veces más vinculada al “carácter voluble” de las personas que al valor del objeto. Y es la voluptuosidad la que genera una dinámica independiente en el proceso de valoración, separándola de la valoración real que los objetos deberían tener.

### 3.3. EL MODO DE VENDER COMO PRINCIPIO DE AFECTACIÓN SUBJETIVO

Un tercer elemento que modifica la afectación de las valoraciones es la forma en que se relacionan el comprador y el vendedor. Utilizando la expresión de Vitoria, el modo (*modus vendendi*) en que se realizan las compras y las ventas también influye en el precio de los bienes. Así, dice el dominico que “es muy relevante el que yo venda una casa y diga: ‘¿quién quiere comprar mi casa?’; o que otro diga ‘¿quieres venderme tu casa?’”. Porque si el vendedor pregunta ofreciendo las mercancías no las vende a tanto como si es preguntado y no quiere venderlas como es manifiesto en las ventas públicas<sup>40</sup>. Como se puede ver del propio ejemplo, lo que Vitoria reconoce es que la valoración que las personas hacen de los bienes está vinculada no solamente con el objeto mismo, sino que es también el resultado de la mediación que ejerce quién vende (o compra) ese mismo bien. En otras palabras, además de la “utilidad” que el bien pueda tener, lo cierto es que la manera en que éste es presentado al comprador (o al vendedor) hace que se modifique la valoración que los sujetos hacen del mismo.

Para Vitoria esta situación es en primer lugar un hecho. Es decir, es lo que sucede comúnmente en el trato comercial. Pero además, para él esto es también algo lícito. En otras palabras, este cambio que sucede en las personas en virtud de la forma en que el bien es comunicado (o requerido) no vuelve ilícito el cambio en la valoración. Por el contrario, para él es algo perfectamente lícito<sup>41</sup>.

---

40 VITORIA, F. de, *Contratos y usura*, 86.

41 VITORIA, F. de, *Contratos y usura*, 86: “Es pues lícito comprar algo más barato debido al modo de vender, porque así es la común estimación de los hombres” (mi énfasis).

#### 4. VALOR OBJETIVO, VALORACIÓN SUBJETIVA Y PRECIO

Como se dijo al comienzo de este trabajo, como teólogo que era la preocupación central de Vitoria no es la de realizar una reflexión teórica sobre el fundamento del valor económico, sino más bien la de establecer algún marco ético que permita reconocer el precio justo. Su reflexión está guiada, según él mismo señala, por el deseo de dar alguna guía moral a quienes se dedican a las compras y ventas.

Aceptado esto, hay que decir que, a mi juicio, aun cuando no haya sido su intención principal, la reflexión de Vitoria muestra una interesante aproximación al problema de la valoración económica, considerado en sí mismo, esto es, como requisito previo a la calificación moral<sup>42</sup>. Creo que es posible hablar no solamente de una ética económica en Vitoria sino también de una verdadera filosofía de la economía.

La distinción entre “valor objetivo” y “valoración subjetiva”, junto con la distinción entre objetos “necesarios a los usos humanos” y objetos “no necesarios para los usos humanos” permite por un lado abordar la cuestión del precio justo de un modo más complejo (ética económica), pero sirve también para articular las bases de una verdadera teoría del valor económico (tema más propio de la filosofía de la economía). Esta diferencia entre “valor objetivo” y “valoración subjetiva” puede reconocerse con facilidad a partir de la afirmación de Vitoria de que no toda valoración errada respecto al valor que debiera surgir de la común utilidad de comprador y vendedor da como resultado un precio injusto, y por ende ilícito y que exige restitución. Antes bien, esto solamente sucede con aquellas valoraciones erradas que se relacionan exclusivamente con los bienes necesarios para los usos humanos. Los bienes que no son necesarios para los usos humanos son muchas veces valorados de manera incorrecta, sea por la necesidad, sea por el modo en que se venden, pero sobre todo por el carácter voluble del comprador o del vendedor. En estos casos la transacción se realiza sobre una valoración que no refleja la verdadera “común utilidad” y sin embargo para Vitoria no hay un precio ilícito y que genera la obligación moral de restitución<sup>43</sup>. Más aun, para Vitoria incluso es razonable hablar del “precio” que tienen bienes o actos ilícitos o inmorales.

Esta tesis de que la valoración que hacen los sujetos está en determinados casos disociada del valor objetivo de las cosas e incluso de la calificación moral

---

42 Discrepo aquí levemente con lo dicho por GONZÁLEZ FRAGA, R., “La teoría del justo precio según Francisco de Vitoria”, 628-629. Si bien estoy plenamente de acuerdo en que el dominico tiene una intención preponderantemente moral en su análisis del precio, creo que esa reflexión valorativa sobre el justo precio se logra precisamente porque hay, al menos como substrato teórico, cierta visión filosófica del valor económico, y de cómo y por qué valoramos de hecho a las cosas.

43 CASTILLO CÓRDOVA, G. y ZORROZA, M.I., “Actividad económica y acción moral”, 83; ROOVER, R. de, “El concepto de precio justo: teoría y política económica”, 32.

de los hechos es llevada al extremo por Vitoria con un ejemplo que creo que merece ser analizado en detalle. Dice el dominico:

“Si alguna muchacha recibiera de alguien mil ducados a cambio de un placer y un acto lujurioso, y de otro modo no querría tener nada con él, y él se los diera, nadie la condenaría a la restitución. Luego si la muchacha a cambio del acto lujurioso que no tiene ningún valor, y si tiene algún valor es, por ejemplo, diez ducados- puede recibir cuanto pueda, a saber, mil monedas de oro, y no está obligada a la restitución, aunque peque teniendo algo con el otro”<sup>44</sup>

Lo primero que creo que hay que hacer notar es que, como se puede ver, a pesar de ser un “acto lujurioso”, este tiene para Vitoria un precio. En otras palabras, es posible medir en dinero su valor económico, aun cuando efectivamente sea un acto inmoral<sup>45</sup>. Pero este precio tiene dos dimensiones posibles. Por un lado, el precio podría medir verdaderamente (si vale la expresión) el valor del acto. Según Vitoria, en su tiempo “un placer” y “un acto lujurioso” no podía valer más de diez ducados. Pero por otro lado, el precio podría medir el valor que tenía ese acto para el hombre y la mujer de su ejemplo, es decir, para dos personas concretas. Movidos por el carácter voluble de ambos, el precio reflejaría ahora un valor de diez mil ducados.

La valoración por la que efectivamente se pacta el encuentro hipotético está, como fácilmente se reconoce en la lectura del texto, muy por encima del valor real: el valor real era de diez ducados y el valor pactado de diez mil ducados (mil veces más la valoración que el valor real). Es el carácter voluble lo que ha generado esta valoración elevada, y, lo que es más importante, es sobre ella y no sobre el valor objetivo que se ha producido la transacción comercial entre ambos<sup>46</sup>.

Este caso muestra que con independencia de la calificación moral de la acción (esto es, con independencia de si se contrata a alguien para realizar una acción inmoral), y también con independencia del debate sobre el valor ético-económico del servicio contratado (es decir, si hay o no en este caso una situación de “precio justo”), para Vitoria es posible e incluso necesario reconocer la conveniencia de este abordaje filosófico-económico. Si se quiere comprender la dinámica de la vida comercial cotidiana hay que prestar atención a la “valoración” que hacen las personas antes que al “valor de los bienes”. Es este concepto

---

44 VITORIA, F. de, *Contratos y usura*, 94.

45 Aunque no es tratado por Vitoria, esta aproximación permite reconocer también la existencia de precios para actos no solamente inmorales sino también ilegales.

46 Dado que la situación que se describe no se da dentro del comercio de “bienes necesarios para los usos humanos”, entonces no hay en este caso “precio injusto”, aun cuando la valoración que hacen los que realizan el intercambio no refleja el valor real de lo intercambiado (diez ducados). Puede consultarse: ELEGIDO, Juan Manuel, “The Just Price: Three Insights from the Salamanca School”. *Journal of Business Ethics*. 90, 2009, 29-46.

el que explica por qué se realizan los intercambios. Está claro que para Vitoria esto no significa una justificación moral de cualquier valoración: de hecho, la existencia y el explícito reconocimiento de transacciones realizadas a “precios injustos” muestra que en este mundo las personas muchas veces pactan intercambios por valores muy superiores a los que deberían en bienes en los que esto no debe suceder. La calificación de “injustos” no deja de significar que se da por sentado el reconocimiento de la “valoración” como algo esencialmente vinculado no solamente a la “utilidad común” sino también a cuestiones como el carácter voluble o las formas de comunicación entre vendedores y compradores. Solamente así se puede entender mejor cómo es que las personas no se dejan guiar por el valor que el bien realmente debería tener para ellos.

A los efectos de la discusión más propia de la filosofía de la economía, creo que el análisis que separa el valor de los objetos de la valoración permite una mejor comprensión de cómo se da de hecho la vida económica. En efecto, si el valor debiera estar vinculado, idealmente, a la “utilidad común de vendedor y comprador”, ¿qué es lo que hace que esto muchas veces no suceda? ¿Por qué uno encuentra tan seguido la realización de compras y ventas pactadas a precios que reflejan valores considerados por muchos como excesivos o ínfimos? Vitoria puede dar respuesta a esta realidad: las transacciones, de hecho, no se realizan en razón del valor de las cosas, sino en razón de la valoración que se hace de ellas. Y esta valoración está muchas veces afectadas por la necesidad desordenada que el sujeto siente por ellas, el carácter voluble que lo afecta o el modo en que las compras y ventas se realizan. Solamente en la medida en que se reconozca este elemento subjetivo es que se puede comprender verdaderamente la dinámica de la vida económica. Y es también gracias a esto que la idea del precio justo tiene un verdadero sentido normativo: la exigencia del mismo se puede hacer sobre bienes “necesarios para los usos humanos”, mientras que en otros casos no hay demasiado espacio para esta exigencia ética.

## 5. CONCLUSIÓN

Como decía al comienzo de este trabajo, Vitoria no se propuso en sus escritos realizar una teoría del valor económico. Aun cuando es posible encontrar ideas vinculadas con la economía moderna, Vitoria no dejó nunca de reconocerse como un teólogo que aconsejaba sobre la moralidad de diversos temas, entre los cuales estaba la cuestión de la compraventa<sup>47</sup>.

Hecha esa salvedad, creo que es posible reconocer que, en virtud de sus necesidades teóricas, Vitoria propuso en sus escritos una primera fundamentación al valor económico. Su interés no parece centrado en dar una teoría general

---

47 SCHUMPETER, Joseph Alois, *Historia del Análisis Económico*. Barcelona: Ariel, 1971, especialmente, 136 y ss.

de los precios, tema mucho más moderno, sino en explicar de qué manera las personas valoran los bienes económicos y como ello se manifiesta luego en los precios que se pactan en los intercambios. Si bien en un primer momento Vitoria parece asumir la posición de Conrado Summenhart, esto es rápidamente superado por un problema práctico: diera la impresión de que el precio es más fácilmente cognoscible *luego* de que se han dado las transacciones que *antes* de que estas se den. Y si es así, lo que hay que explicar no es tanto el valor de los objetos, sino la valoración que hacen (o han hecho) los agentes económicos. Esta valoración es la que luego se traducirá en un precio y este precio es el que podrá ser considerado como “justo” o “injusto”.

A su manera, considero que Vitoria comienza a reconocer que el gran problema que hay al momento de desear que las personas comercien con “precios justos” es que las decisiones no son tomadas necesariamente en base al valor de los objetos, sino que se hacen en base a la valoración que hacen las personas. Hay aquí un giro subjetivista. Esta valoración puede o no reflejar el valor de las cosas. Y, sobre todo, es esta valoración en donde entran elementos como la sensación de necesidad, el carácter voluble o las relaciones humanas, afectando el recto conocimiento que se debería hacer de la utilidad común que tienen los bienes para aquellos que comercian. De este modo, por un lado, Vitoria mantiene la idea de que el valor económico refleja siempre la utilidad común y que este posee cierta objetividad, hecho que permite dar una justificación moral a la idea de precio justo. Pero al reconocer también a la valoración como elemento central en la toma de decisiones económicas, introduce un cierto elemento subjetivista. Este desplazamiento de la idea de valor a la idea de valoración le permite a Vitoria explicar mejor la dinámica comercial real, tanto de aquellos bienes “necesarios para los usos humanos” y donde la moral pide que la valoración se asemeje al valor de los bienes, como también de aquellos bienes que no son necesarios, donde hay una prescindencia de la moral, aun cuando se reconozca que el precio pagado muchas veces es exageradamente alto o bajo. En uno y otro caso, con independencia del juicio ético, el hecho en sí, esto es, el hecho fácilmente verificable de transacciones hechas por precios muy por encima o por debajo del precio que reflejaría el valor objetivo, solamente puede ser explicado gracias a esta introducción de la valoración como elemento central en la toma de decisiones. Sin embargo, este elemento subjetivo tiene sentido para Vitoria únicamente dentro de un marco objetivo, en el que con independencia de la valoración que se haga, las cosas igual tienen un valor verdadero al cual referirse. Considero que haciendo esto Vitoria inicia un camino original, en el que intenta explicar la dinámica comercial combinando subjetividad y objetividad. Gracias a la presencia de estos dos polos, evita caer tanto en el subjetivismo económico total (que independizaría a la vida económica de la ética) como en el objetivismo económico absoluto, doctrina totalmente estéril a los efectos de la explicación del hecho económico. Aunque desarrollado dentro de una discusión muy distinta y con un objetivo mayoritariamente moral, creo que es posible

reconocer en la obra de Vitoria el germen de importantes principios que dan sentido a una verdadera teoría del valor económico.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AQUINO, TOMÁS DE, *Summa Theologiae / Suma teológica*. Madrid: BAC, 1947-1960.
- ARISTÓTELES, *Ética Nicomáquea*. Madrid: Gredos, 1995
- BARRIENTOS GARCÍA, JOSÉ. *Repertorio de moral económica (1526-1670): la Escuela de Salamanca y su proyección*. Pamplona: Eunsa, 2011.
- BARRIENTOS GARCÍA, *Un siglo de moral económica en Salamanca (1526-1629)*, vol. 1. Salamanca: Ediciones Universidad de Salamanca, 1985.
- CASTILLO CÓRDOVA, GENARA / ZORROZA, MARÍA IDOYA. “Actividad económica y acción moral. Una revisión del supuesto antropológico moderno en la descripción del mercado en Francisco de Vitoria”. *Revista Empresa y Humanismo*. 19, 1, 2015, 65-92.
- CENDEJAS BUENO, JOSÉ LUIS. “Justice and just price in Francisco de Vitoria’s Commentary on Summa Theologica II-II, q. 77”. *Journal of Philosophical Economics*. 15, 1-2, 2021, 1-33.
- CENDEJAS BUENO, JOSÉ LUIS. “Justicia, mercado y precio en Francisco de Vitoria”. *Revista de Empresa y Humanismo*, 21, 1, 2018, 9-38.
- COVARRUBIAS Y LEYVA, DIEGO DE. *Variarum de Iure Pontificio regio et caesareo resolutionum libri III*. Lugduni: Sebastianum Bartolomaei Honorati, 1557.
- CHAFUÉN, ALEJANDRO A. *Economía y ética: Raíces cristianas de la economía de libre mercado*. Madrid: Rialp, 1991.
- DE ROOVER, RAYMOND. “El concepto de precio justo: teoría y política económica”. *Estudios Públicos*. 18, 1985, 22-40.
- ELEGIDO, JUAN MANUEL. “The Just Price: Three Insights from the Salamanca School”. *Journal of Business Ethics*. 90, 2009, 29-46.
- GÓMEZ CAMACHO, FRANCISCO. “Del precio justo de la Escolástica al precio de libre mercado liberal”. *Anuario de la Facultad de Derecho de la Universidad Autónoma de Madrid*. 2, 1998, 47-66.
- GÓMEZ RIVAS, LEÓN M. “La teoría del valor en la Escuela de Salamanca”. En *Modernidad de España: apertura europea e integración atlántica*, editado por Antonio Miguel Bernal Rodríguez, 293-300. Madrid: Marcial Pons, 2017.
- GONZALEZ FABRE, RAÚL, “La teoría del justo precio en Francisco de Vitoria”. *Estudios Eclesiásticos*, 72, 283, 1997.
- GRICE-HUTCHISON, MARJORIE. *El pensamiento económico en España*. Barcelona: Editorial Crítica, 1982.
- IPARAGUIRRE, DEMETRIO. *Francisco de Vitoria: una teoría social del valor económico*. Bilbao: Ed. El mensajero del Corazón de Jesús, 1957.
- KOSLOWSKI, PETER. “Philosophy and Economics. An Introduction”, en *Economics and Philosophy*, Tubingen: Möhr, 1985.

- LANGELLA, SIMONA / RAMÍS BARCELÓ, RAFAEL (coords.). *¿Qué es la Escuela de Salamanca?* Madrid: Sínderesis, 2021.
- LANGHOLM, ODD. *The Legacy of Scholasticism in Economic Thought: Antecedents of Choice and Power*. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.
- LANGHOLM, ODD. "Olivi to Hutcheson: Tracing an Early Tradition in Value Theory." *Journal of the History of Economic Thought*. 31, 2, 2009, 131-141.
- LANGHOLM, ODD. *Economics in the Medieval Schools. Wealth, Exchange, Value, Money, and Usury According to the Paris Theological Tradition, 1200-1350*. Leiden / New York / Köln: Brill, 1992.
- MATIENZO, JUAN DE. *Commentaria Ioannem Matienzo, Mantuae Carpentanae: Excudebat Franciscus Sanctius*, 1580.
- MONSALVE, FABIO. "Scholastic Just Price Versus Current Market Price: is it Merely a Matter of Labelling?". *The European Journal of the History of Economic Thought*, 21, 1, 2014, 4-20.
- PARADINAS, JESÚS L. "El pensamiento económico de la Escuela de Salamanca", recurso en línea, Fundación Canaria Orotava de Historia de la Ciencia, 2017.
- PERPERE VIÑUALES, ALVARO, "Caballos, ratones, gemas y pulgas: un debate olvidado sobre el fundamento último del valor económico entre Tomás de Aquino, Conrado Summenhart, Domingo de Soto y Diego de Covarrubias", en *Cauriensia*, XV, 2020, 529-549.
- ROTHBARD, MURRAY N. *Historia del Pensamiento Económico*. Madrid: Unión Editorial, vol. I, 1999.
- SCHUMPETER, JOSEPH ALOIS, *Historia del Análisis Económico*. Barcelona: Ariel, 1971.
- SIERRA BRAVO, RESTITUTO, *El pensamiento social y económico de la Escolástica: desde sus orígenes al comienzo del catolicismo social*, 2 vols. Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Instituto de Sociología Balmes, 1975.
- SOTO, DOMINGO DE. *De Iustitia et Iure Libri Decem/De la justicia y el derecho en diez libros*, edición facsimil de la edición de 1556, traducida por Marcelino González Ordóñez O.P., vol. III. Madrid: Instituto de Estudios Públicos, 1968.
- SUMMENHART, CONRADO. *De Contractibus licitis et illicitis*. Venecia: Bernardum Iuntam, 1580.
- VITORIA FRANCISCO DE, *Comentarios a la Secunda secundae de Santo Tomás. Tomo IV De justicia* (qq. 67-88), editado por V. Beltrán de Heredia. Salamanca: Biblioteca de Teólogos españoles, 1934.
- VITORIA, FRANCISCO DE. *Contratos y usura*, Introducción, traducción, verificación de fuentes y notas de María Idoya Zorroza. Pamplona: Eunsa, 2006.
- ZORROZA, MARÍA IDOYA. "Hacia una delimitación de la Escuela de Salamanca". *Revista de Empresa y Humanismo*. 16, 1, 2013, pp. 53-72.
- ZORROZA, MARÍA IDOYA. "Introducción". Francisco de Vitoria, *Contratos y usura*, traducido por María Idoya Zorroza. Pamplona: Eunsa, 2006.

