



ANÁLISIS DE LAS CRÍTICAS SALMANTINAS A LA TEORÍA DEL PRECIO JUSTO DE DUNS ESCOTO*

THE SCHOOL OF SALAMANCA'S CRITICISMS TO THE THEORY OF JUST PRICE OF DUNS SCOTUS REVISITED

MAURICIO LECÓN
Universidad Panamericana

Recibido: 06/07/2019

Aceptado: 23/09/2019

RESUMEN

Las ideas económicas de Duns Escoto fueron fuertemente objetadas durante los siglos XV y XVI. Algunos de los pensadores más notables de la época, como Domingo de Soto (1494-1560), Luis de Molina (1535-1600) y Juan de Lugo (1583-1660) consideraron falaz la noción escotista de precio por incluir en ella los costos de producción y la utilidad del comerciante. El énfasis de la Escuela de Salamanca en el hecho de que la estimación común es la principal fuente de la justicia en el precio trajo la estima de autores como Raymond de Roover (1904-1972), Marjorie Grice-Hutchinson (1908-2003) y Murray N. Rothbard (1926-1995), quienes rehabilitaron las críticas contra el Doctor Sutil. El objetivo de este trabajo es mostrar la improcedencia de dichas críticas por simplificar o descontextualizar en exceso las tesis de Escoto. Para ello 1) expondré brevemente las tesis más importantes de los autores salmantinos sobre la teoría subjetiva del valor; 2) analizaré los textos escotistas que contienen sus opiniones al respecto; 3) después, argumentaré que las críticas salmantinas y contemporáneas son imprecisas y,

* Esta investigación ha sido financiada por la Universidad Panamericana a través del fondo "Fomento a la Investigación UP 2018", bajo el código UP-CI-2018-FIL-MX-05.]

en cambio, 4) sugeriré que existe una simpatía entre las ideas económicas de Escoto y la escuela salmantina.

Palabras clave: Duns Escoto, Escuela de Salamanca, estimación común, precio justo.

ABSTRACT

Duns Scotus's economic ideas were strongly objected to during the XVth and XVIth centuries. Some of the most notable thinkers of the time, such as Domingo de Soto (1494-1560), Luis de Molina (1535-1600) and John de Lugo (1583-1660), considered that the scotist notion of price was wrong for including in it the production costs and the merchant's utility. The School of Salamanca's emphasis on the fact that common estimation is the main source of justice on the price has received the appreciation of authors like Raymond de Roover (1904-1972), Marjorie Grice-Hutchinson (1908-2003) and Murray N. Rothbard (1926-1995), who recovered the criticism against Duns Scotus. The aim of this work is to show that such critiques do not proceed, since they excessively simplify or decontextualize Scotus' thesis. For that purpose 1) I will briefly present the most important remarks of the salmantine authors regarding the subjective theory of value; 2) I will analyze the scotist texts that contain his account on it; 3) I will then argue that the salmantine and contemporary criticisms are imprecise, and instead 4) I will suggest an affinity between Scotus's and the School of Salamanca's economic ideas.

Keywords: common estimation, Duns Scotus, just price, School of Salamanca.

I. INTRODUCCIÓN

Es una opinión común que los autores de la Escuela de Salamanca contribuyeron de manera importante al nacimiento y desarrollo de la ciencia económica moderna. Los historiadores del pensamiento económico destacan las reflexiones salmantinas acerca de la propiedad privada, la regulación financiera, la usura, el interés en los préstamos y las políticas fiscales. Entre las aportaciones más notables que se les atribuyen a estos autores, destaca la configuración de una teoría subjetiva del valor enmarcada en su doctrina del precio justo.¹

1 “The School's [i.e. School of Salamanca] original contribution to monetary theory consists, in my opinion, in its formulation of a psychological theory of value applied to both goods and money, of the quantity theory, and of a theory of foreign exchange that closely resembles the modern purchasing power parity theory”: Marjorie Grice-Hutchinson, *The Salamanca School. Readings in Spanish Monetary Theory 1544-1605* (Oxford: Oxford University Press, 1952), 47-48.

Con base en varias fuentes escolásticas, la historiografía económica ha identificado a Duns Escoto y a algunos de sus seguidores como los principales opositores de la teoría salmantina del precio justo. De acuerdo con diversas opiniones de autores salmantinos y contemporáneos, Escoto defendió una doctrina del valor según la cual el vendedor determina el precio justo de las cosas atendiendo a los costos y riesgos asumidos. André Azevedo afirma que:

La línea más importante de desacuerdo entre la vinculación del precio justo y el precio del mercado fue la de los seguidores de Duns Escoto, quienes argumentaban que el precio justo debía calcularse añadiendo la ganancia normal y los riesgos asumidos al costo [del objeto]. Dado que los últimos escolásticos ibéricos hicieron grandes contribuciones a la consolidación y desarrollo de la vinculación del precio justo a la idea de la estimación común (la cual, a su vez, dependía de las condiciones locales de oferta y demanda), no es casualidad que también aquellos fueran, por lo general, altamente críticos hacia las opiniones de Escoto y sus seguidores.²

Las críticas que los teólogos salmantinos vertieron en contra de Escoto se han repetido sistemáticamente a lo largo de la historia sin haber sido seriamente revisadas. El objetivo de este trabajo es mostrar la improcedencia de las críticas que algunos autores esgrimieron contra la teoría del valor y del precio justo de Duns Escoto. Para ello haré cuatro cosas: 1) expondré brevemente las tesis más destacadas de los autores salmantinos sobre la teoría subjetiva del valor; 2) presentaré y analizaré los textos escotistas que contienen sus opiniones al respecto; 3) mostraré la imprecisión de las críticas salmantinas y contemporáneas, para 4) sugerir que la doctrina de Escoto, en realidad, es un antecedente de las ideas salmantinas.

II. LA DOCTRINA SALMANTINA SOBRE EL PRECIO JUSTO

La teoría del precio justo desarrollada por los autores de Salamanca establece que sólo la estimación común (*communis aestimatio*) debe determinar el valor de una cosa. En los albores del s. XVI, Luis Saravia de la Calle (15..?-15..?) rechazó la idea de que el costo de producción fuese determinante para el

2 “The most prominent line of dissent from the association of just price with the market price was that of followers of John Duns Scotus, who argued that the just price should be calculated by adding normal profit and risk premiums to costs. Since the late Iberian scholastics provided great contributions to the consolidation and development of the association of the just price with the idea of common estimation (with this in turn depending on local conditions of supply and demand), it is no coincidence that they were generally very critical of the views of Scotus and his followers”: André Azevedo Alves y José Manuel Moreira, *The Salamanca School* (New York, London: Continuum, 2010), 71-72.

precio de un bien, ya que percibió en esto el riesgo de que los comerciantes imprudentes abusaran del consumidor:

Los que miden el precio justo de la cosa según el trabajo, [según] costos peligrosos del que tracta la mercadería o la hace, o [según] lo que cuesta en ir y venir a la feria y el porte, [o según] lo que le cuestan los factores, lo que valen sus industrias, peligros y trabajos, yerran mucho y más los que les dan cierta ganancia del quinto o del diezmo. [...] Luego no está el justo precio en el contar del gasto, sino en la común estimación, según la abundancia de mercaderes, etc., que se ha de mirar según qué comúnmente vale en el mercado o plaza por la costumbre común o por la ordenación de los regidores o de los que tienen cargo en la república de la tasación de las cosas.³

La estimación común debía comprender no sólo las condiciones locales del mercado, incluida la escasez o abundancia del bien, sino también la necesidad o utilidad para los compradores.⁴ Diego de Covarrubias y Leyva (1512-1577), explica que el valor de una cosa no depende de su naturaleza, cuanto de la estima que los hombres le tienen; sin importar qué tan torpe sea su valoración. De ahí, por ejemplo, que el trigo sea más valorado en las Indias que en España, a pesar de que esencialmente es el mismo en todos los lares.⁵ De manera aún más explícita, Luis de Molina (1535-1600) declara que el precio justo de una cosa procede, fundamentalmente, de la estimación común, honesta y libre de una cosa. El precio natural de los bienes no se finca en la esencia de éstos, sino que procede del valor ordinario que los individuos les asignan.

Otra [especie] de precio es el que tiene la cosa misma al margen de cualquier ley humana y decreto público [...] no porque no dependa mucho de la estimación de los hombres por medio de la cual quieren más o menos una cosa, como una gema a la que a veces [quieren valorar] en más de veinte mil oros y más que muchas otras cosas superiores por su propia naturaleza y útiles para el desarrollo humano; y, una vez más, no porque el precio de tal estimación no sea muy inconstante y variado —como constará más adelante—, sino porque se dice natural, ya que surge a partir de las mismas cosas al margen de cualquier ley y decreto humano dependiendo, sin embargo, de muchas circunstancias con las que se cambia y [dependiendo del] sentir y de la

3 Luis Saravia de la Calle, *Instrucción de mercaderes* (Madrid: Joyas Bibliográficas, 1949), c. III.

4 Ver Raymond de Roover, “The Concept of the Just Price: Theory and Economic Policy”, *The Journal of Economic History* 18/4 (diciembre 1958): 418-34.

5 “in contractibus emptionum et venditionum, similibusque permutationibus, nequaquam attendi nec constitui iustum pretium ex natura rei: sed ex hominum aestimatione”: Diego de Covarrubias y Leyva, *Variarum ex pontificio, regio et caesareo ex jure resolutionum libri IV* (Salamanca, 1561), l. 2, c. 3.

valoración de los hombres con la comparación de distintos usos por el mero placer y arbitrio de los hombres.⁶

La noción salmantina del precio justo fue ampliamente aceptada en el siglo XVI. Los historiadores del pensamiento económico señalan a Luis de Molina, a Domingo de Soto y a Juan de Lugo y Quiroga como los principales críticos contra las ideas de Duns Escoto:⁷

La importancia que Escoto le da a los costos de producción por parte de quien oferta ocasionó que algunos autores escolásticos del siglo XVI objetaran su teoría, tal como la entendían. A la versión que asumieron de su teoría, muy pronto la colmaron de objeciones muy similares a las que la Escuela Austríaca esgrimió en contra del análisis clásico de los costos de producción. Ni siquiera en este sentido los moralistas escolásticos toleraron una teoría objetiva del valor económico.⁸

6 “Quoddam aliud est, quod res ipsa, seclusa quacumque lege humana ac publico decreto habet [...] non quod non multum ab hominum aestimatione pendeat, qua res plus, vel minus, aestimare volunt, ut gemmam plus interdum quam viginti millia aureorum et quam multas res alias ex sua natura excellentiores, atque ad usus humanos utiliores: non item quod eiusmodi pretium valde inconstans non sit ac varium ut patebit: sed naturale dicitur, quoniam ex ipsismet rebus seclusa quacumque humana lege ac decreto consurgit, dependenter tamen a multis circumstantiis quibus variatur atque, ab hominum affectu ac aestimatione comparatione diversorum usuum interdum pro solo hominum beneplacito et arbitrio”: Luis de Molina, *De iustitia et iure tomii sex*. (Venecia, 1614), tr. II, d. 347. La traducción es propia.

7 Raymond de Roover fue uno de los primeros en reportar esta aparente tensión escolástica. “Domingo de Soto and Luis de Molina both denounce as ‘fallacious’ the rule formulated by John Duns Scotus (1266-1308), according to which the just price should equal the cost of production plus a reasonable profit”: Raymond de Roover, “Scholastic Economics: Survival and Lasting Influence from the Sixteenth Century to Adam Smith”, *Quarterly Journal of Economics* 69 (mayo 1955): 169. Murray N. Rothbard repitió esta idea, casi literalmente, unos años más tarde cuando escribió: “both de Soto and Molina denounced as ‘fallacious’ the notion of the late thirteenth-century Scholastic John Duns Scotus (1266-1308) that the just price is the cost of production plus a reasonable profit; instead that price is the common estimation, the interaction of supply and demand, on the market. Molina further introduced the concept of competition by stating that competition among buyers will drive prices up, while a scarcity of purchasers will pull them down”. Murray N. Rothbard, “New Light on the Prehistory of the Austrian School”, en *The Foundations of Modern Austrian Economics*, ed. Edwin G. Dolan (Kansas City: Sheed and Ward, 1976): 40. Por último, Marjorie Grice-Hutchinson es quien menciona a Juan de Lugo como otro opositor de las ideas escotistas. “Lugo says that earlier authorities, such as Scotus and Major, regarded the just price as derived from labour, expenses, and risk, but that the more recent writers, such as Soto, Medina, Covarrubias, Conrad, and Molina, disagree with this view and hold that price fluctuates”: Grice-Hutchinson, *The Salamanca School*, 72.

8 “The emphasis given to cost factors on the supply side by Scotus caused certain sixteenth century scholastics to object to his theory as they understood it. The version of the theory which they took they promptly riddled with objections very similar to those which the Austrian School brought against the classical cost analysis. Not even in this sense would the scholastic moralists tolerate an objective theory of economic value”: Bernard W. Dempsey, “Just Price in a Functional Economy”, *The American Economic Review* 25/3 (septiembre 1935): 482-483.

Las fuentes escolásticas confirman esta tensión: diversos autores salmantinos reprochan a Escoto haber defendido que la utilidad, los costos de producción y transporte y los riesgos tomados por el mercader deben computarse para establecer el precio justo de las cosas.⁹ En el libro VI de su tratado *De iustitia et iure*, Domingo de Soto (1494-1560) niega que los costos asumidos por el comerciante lo legitimen a vender más caro su mercancía. Soto aclara que “la justicia en el precio no dice ninguna relación a las personas, sino que se piensa sólo por sí misma”.¹⁰ Por esta razón, desestima la presunta tesis escotista, según la cual “los comerciantes deberían lucrar tanto cuanto el Estado les asignara de subsidio. Esta regla no debe desatenderse del todo y, sin embargo, tampoco puede observarse al pie de la letra”.¹¹

A su vez, Luis de Molina atribuye a Duns Escoto la idea de que el precio justo de las cosas debe comprender los costos de compra, traslado, conservación y producción del comerciante. De acuerdo con esta doctrina, un comerciante estaría legitimado a compensar las posibles pérdidas sufridas por un naufragio, asalto o incendio —por ejemplo— incrementando el precio de sus productos; siempre y cuando el comerciante obrara con la intención de servir a la comunidad (res publica). Luis de Molina considera falsa esta tesis, ya que la apreciación o depreciación de los bienes beneficia al vendedor, no a la comunidad en donde se venden o conservan. Por lo tanto, Molina insiste —tal como cree que también lo hacen Domingo de Soto, Juan de Medina, Covarrubias y Conrado— que “los precios de las cosas deben fijarse no a partir de la ganancia y pérdida de los comerciantes, sino a partir de la valoración común de ellas en el lugar en que se venden teniendo en cuenta todas las circunstancias del momento”.¹²

9 “By the sixteenth century the majority of the scholastic doctors agreed that the just price was either fixed by law or determined by common estimation (*communis aestimatio*) [...] The dissenters were only a few followers of John Duns Scotus (1265-1308), such as John Mayor (1469-1550), another Scot, and Johannes Consobrinus, or João Sobrinho (d. 1486), a Portuguese who taught for some time in England. Like their leader, they maintained that the just price corresponded to cost including normal profit and compensation for risk. [...] The theory of Duns Scotus was denounced most vehemently as fallacious by the School of Salamanca, founded by the great jurist, Francisco de Vitoria (ca. 1480-1546)”: de Roover, “The Concept of the Just Price”, 424.

10 “pretii iustitia nullum respectum ad personas dicit, sed per se absolute pensatur”: Domingo de Soto, *De iustitia et iure libri decem*, (Madrid: Instituto de Estudios Políticos, 1968), l. VI, q. II, a. II. La traducción es propia.

11 “tantum deberent mercatores lucrari quantum stipendii respublica illis decerneret. Regula autem haec neque contemnenda porro est, neque tamen ad unguem servari potest”: Soto, *De iustitia et iure*, l. VI, q. II, a. II. La traducción es propia.

12 “rerum pretia non ex lucro mercatorum ac damno metienda sunt, sed ex communi earum aestimatione in loco ubi venduntur attentis circumstantiis omnibus praesentibus”: Molina, *De iustitia et iure*, tr. II, d. 347, n. 7. La traducción es propia.

Finalmente, Juan de Lugo y Quiroga (1583-1660) repite la crítica de Molina a Duns Escoto atribuyéndole la misma doctrina, a saber, que el precio justo de una mercancía debe incluir el costo de su trabajo, esfuerzo y riesgos. Juan de Lugo rechaza lo anterior por razones muy similares a las de sus antecesores, las cuales resume en tres:

Sin embargo, esta regla no aplica, en primer lugar, porque si un comerciante hubiese sufrido una pérdida mayor a causa de un naufragio o hubiese padecido robo al transportar las mercancías podría con justicia exigir un mayor precio por ella, si se venden por otros más barato. Lo cual es falso porque aquella mercancía no la estimarían colectivamente tan alto, sino que podría estar a un precio menor. En segundo lugar, porque otros, quienes no son comerciantes, no deben ni pueden observar aquella regla, sino que deben fijar un precio justo de otra manera. Con ese mismo precio pueden y deben vender los comerciantes, así como los demás, si esa mercancía se estima tan alto en ese momento. En tercer lugar, porque frecuentemente ha ocurrido que, sin muchos gastos o riesgos, alguien ha importado algunas mercancías por casualidad a ese lugar, en que había una gran carencia y necesidad de ellas, en cuyo caso con justicia pueden venderse a un precio caro por el alto número de compradores y la gran necesidad.¹³

Así las cosas, Domingo de Soto y el resto de los autores salmantinos se oponen a que los gastos y riesgos del comerciante deban computarse en el precio de sus mercancías porque consideran que esta idea no puede constituir un principio económico o moral. Por un lado, no podría existir una obligación moral de los actores económicos a cuidar que el vendedor siempre obtenga una ganancia en sus transacciones, ya que sería imposible acatarla en todas las circunstancias. Dado que el precio de las cosas se determina fundamentalmente por su utilidad para los consumidores y por la abundancia o escasez de los productos, sería absurdo que un comerciante pretendiera vender su mercancía a un mismo precio si se tratara de un artículo en abundancia o si incrementara el número de

13 “Haec tamen regula fallit primo, quia si mercator aliquis maius damnum passus fuisset propter naufragium, vel furta merces adportando, posse[t] licite maius pretium pro illis exigere, quando ab aliis vilius venderentur: quod est falsum, cum res illa communiter non tanti aestimetur, sed viliori pretio haberi possit. Secundo, quia alii, qui mercatores non sunt, non debent, nec possunt illam regulam observare, sed aliunde debent iustum pretium mensurare. Illo eodem pretio possunt, et debent mercatores vendere, sicut alii, cum res illa eo tempore tanti aestimetur. Tertio, quia saepe contingit, merces aliquas non magnis expensis, aut periculo ab aliquo adduci fortuito ad eum locum, ubi earum magna penuria, et indigentia erat, quo casu ob multitudinem emptorum, et mercium penuriam, magno pretio iuste vendi possunt”. Juan de Lugo, *Disputationum de iustitia et iure*, (Lyon: Laurentii Arnaud & Petri Borde, 1670), d. XXVI, s. IV, n. 41. La traducción es propia.

vendedores.¹⁴ Sería igualmente insensato que un mercader vendiera sus mercancías a un precio mayor al que las compró, si éstas no fueran útiles para una comunidad. Por otro lado, creen que “es una regla absurda que alguien siempre quiera vender con una ganancia añadida, al mismo precio con el que compró y [compensando] el trabajo y peligro que afrontó”.¹⁵ El temor de los autores salmantinos radica en las posibles dificultades morales que semejante principio ocasionaría. En primer lugar, dicho principio haría que la justicia del intercambio dependiera en exceso de la fortuna, ya que la mayoría de los peligros y calamidades a los que se enfrenta un comerciante son producto de la casualidad. En consecuencia, el principio de justicia de una actividad humana estaría a merced de la buena o mala suerte con la que corriera el comerciante. Lo cual es absurdo, pues la utilidad o pérdida de la venta no estaría sujeta al mérito sino al azar: “Pues como el arte de la negociación obedece a los acontecimientos azarosos, los negociadores deben superar los riesgos adversos con sus propios recursos y esperar la buena fortuna”.¹⁶ El segundo reparo que tienen los teólogos salmantinos es la posibilidad de que dicho principio moral origine injusticias o que motive la avaricia: “Pues debido a que los comerciantes codician ganancias desafortadamente, no sólo son engañados por su ceguera, sino que también engañan [a otros] con alevosía y ventaja a causa de su avaricia”.¹⁷ La preocupación responde nuevamente a que, si se observa en todos los casos la utilidad del vendedor, puede ocurrir que se recompense la ineptitud o la argucia. Sería una injusticia cobrar al consumidor un costo adicional para solventar la torpeza del comerciante o en gratificación a su ardid.

Por supuesto, si un comerciante desconocedor de la profesión y los negocios compra a [un precio] más alto del que debería o enfrenta una fortuna adversa porque crece inesperadamente la abundancia de mercancía, no puede compensar justamente los gastos que hizo. Y viceversa, otro comerciante más avezado o más afortunado, a quien le tocó comprar a un menor precio o a

14 “[...] Et per haec detegitur alia fallacia, quae in nundinis usu venire solet. Etenim in initio cum sit uberior emptorum copia, merces pluris vaeneunt, in fine autem, contraria rationes pretium decrescit. Arbitrantur ergo tunc mercatores expectato in tempus pretio licite posse tanti vendere, quanti in initio: cum tamen numerata pecunia idem non possint extorquere pretium. Falluntur in caput suum”: Soto, *De iustitia et iure*, l. VI, q. II, a. III.

15 “est enim fallacissima regula si quis semper quanto emit pretio, quantumque laboris et periculi subiit, tanti velit vendere cum lucri accessione”: Soto, *De iustitia et iure*, l. VI, q. II, a. III. La traducción es propia.

16 “Nam cum negotiationis ars plurimum sit fortuitis rerum eventibus subdita, debent negotiatores et sinistra suo dispendio subire pericula et dextram operiri fortunam”: Soto, *De iustitia et iure*, l. VI, q. II, a. III. La traducción es propia.

17 “Enim vero negotiatores, eo prasertim quod [...] lucris sitienter inhiant, non solum prae sua cecitate decipiuntur, verum etiam propter suam avaritiam consulto astuque decipiunt”: Soto, *De iustitia et iure*, l. VI, q. II, a. III. La traducción es propia.

quien le sonrió la buena fortuna, esto es, después de que sucede una inesperada carencia de bienes, por supuesto que puede vender más caro conforme a lo justo —incluso en el mismo día y en el mismo lugar—; y eso sin que se mejoren las mercancías en ningún aspecto.¹⁸

III. LAS IDEAS ECONÓMICAS DE DUNS ESCOTO

Las opiniones políticas y económicas de Duns Escoto (1266-1308) aparecen en el marco de sus reflexiones acerca del sacramento de la penitencia; concretamente, en la distinción XV de su comentario al libro IV de las Sentencias de Pedro Lombardo. Ahí, al discurrir acerca de la necesidad moral de que un ladrón arrepentido restituya lo ajeno, Escoto aborda una amplia gama de tópicos sociales, que van desde una teoría de la propiedad hasta una reflexión acerca de las especies y condiciones de justicia para los traspasos de dominio. De acuerdo con Escoto, el contrato de compraventa (*emptio/venditio*) es uno, entre varios, por el cual se traspasa el dominio de una cosa. Lo distintivo de este contrato es que una de las partes cede un bien fungible a cambio de dinero o monedas.¹⁹ Escoto declara que para que exista justicia en cualquier tipo de contrato es necesario observar la equidad en el valor de las cosas intercambiadas y evitar cualquier tipo de fraude en la sustancia, cantidad o cualidad de los productos.²⁰ La equidad en el intercambio debe calcularse atendiendo al uso y utilidad que las cosas tienen para cada una de las partes: “Y esto considero acerca de la mercancía barata y cara en cuanto al uso, ya que frecuentemente el bien que es más noble en su ser natural es menos útil para el uso de los hombres”.²¹ En consecuencia, la equidad exigida no consiste en la paridad absoluta entre el valor entregado y el valor recibido. Antes bien, la justicia en estos contratos admite una

18 “Enim vero si mercator artis negotiorumque ignarus pluris iusto emit, aut sibi fortuna adversa reflavit: quia scilicet copia mercium insperata succrevit non potest iuste extorquere expensas quas fecit. Et viceversa si industrius alius aut fortunator, cui vel contingit minoris emere, vel faultrix arrisit fortuna: hoc est insperata rerum inopia post accidit, iuste sane potest carius vendere: etiam eodem die et eodem loco idque nullatenus mercibus melius mutatis”: Soto, *De iustitia et iure*, l. VI, q. II, a. III. La traducción es propia.

19 Nótese que para Escoto el dinero no es un garante de valor, sino un objeto con un valor en sí mismo. De ahí que se pueda comerciar al igual que cualquier otro, a través de los contratos de un préstamo (*datio/acceptio*).

20 “Quod domini rerum iuste eas permutant, si sine fraude servent aequalitatem valoris in commutatis secundum rectam rationem. Intelligendo hic condiciones prius expositas ad donationem iustam requisitas”: J. Duns Escoto, *Ordinatio IV*, dist. XV, q. 2, n. 13. Sigo la numeración de la edición de Wadding.

21 “Et hoc intelligo de re vili et cara quantum ad usum, quia frequenter res, quae in se est nobilior in esse naturali, minus est utilis usui hominum”: Escoto, *Ordinatio IV*, dist. XV, q. 2, n. 14. La traducción es propia.

diferencia razonable entre los valores; es decir, la justicia se alcanza siempre que el precio de los bienes que se transfieren caiga dentro de ciertos márgenes o *latitudo*. El espectro de valores admisibles para la justicia de la transacción, dice Escoto, es determinado en cada caso por la ley o la costumbre.²² No obstante, es posible que los términos de la transacción sean acordados directamente por los individuos; en cuyo caso, el acuerdo voluntario y la recta intención de las partes bastarían para establecer un rango justo en la diferencia de valores.

Sin embargo, a veces se les permite a quienes intercambian que, una vez ponderada la necesidad de cada uno, consideren darse y recibir mutuamente lo equivalente. Pues es complicado que entre los hombres existan contratos en los cuales los contrayentes no pretendan beneficiarse mutuamente mediante esa justicia indivisible, de modo que alguna utilidad proporcional acompañe a todo contrato. Y si ésta es la manera de los que intercambian, es como si estuviera fundado en aquel [precepto] de la ley natural: *haz al otro lo que quieres que te suceda*, [entonces] es bastante probable que, cuando están conformes entre sí, ambos quieran beneficiarse si les falta una segunda cosa según la justicia requerida.²³

Ciertamente Escoto parece defender que la sola voluntariedad de las partes garantiza la justicia del contrato. Sin embargo, conviene advertir que la voluntariedad es sólo una condición necesaria para que haya justicia en cualquier intercambio —nadie puede ser obligado a vender o comprar un producto, aunque lo hiciera al precio establecido por la autoridad o por la comunidad—. Escoto no pretende ahora afirmar que la voluntariedad sea una condición suficiente para la justicia del contrato, sino que atiende a una dificultad práctica, a saber, la imposibilidad de que exista un precio legal para todos los productos o de que se conozca la estimación común de cualquier bien. En cuyo caso, entonces, es menester admitir que los contratantes pueden pactar por sí mismos el rango de equidad o el precio justo de una cosa, siempre y cuando obren según los principios básicos de la moralidad. No conforme con esto, Duns Escoto añade en qué situaciones es legítimo que el precio pactado de una cosa sea mayor a su valor real (*i.e.* legal o natural). Escoto reprueba que alguien pueda vender un bien a

22 “Quae autem ut ista latitudo et ad quantum se extendat, quandoque ex lege positiva, quandoque ex consuetudine innotescit”: Escoto, *Ordinatio* IV, dist. XV, q. 2, n. 15.

23 “Quandoque autem relinquitur ipsis commutantibus, ut pensata mutua necessitate reputent sibi mutuo dare aequivalens hinc inde et accipere. Durum est enim inter homines esse contractus in quibus contrahentes non intendunt aliquid de illa indivisibili iustitia remittere sibi mutuo, ut pro tanto omnem contractum concomitetur aliqua donatio. Et si iste est modus commutantium, quasi fundatus super illud legis naturae: *Hoc facias alii, quod tibi vis fieri*, satis probabile est, quod quando sunt mutuo contenti, mutuo volunt sibi remittere si quae deficiunt ab ista iustitia requisite”: Escoto, *Ordinatio* IV, dist. XV, q. 2, n. 15. La traducción es propia.

un precio mayor abusando de la necesidad que tiene su comprador de obtener aquél. Sin embargo, admite que es legítimo vender una cosa a un precio mayor cuando el vendedor es urgido o impelido a traspasar un bien necesario o altamente estimado.²⁴ La razón es que en el primer caso se trata de un abuso de la indigencia o necesidad de otros, mientras que el segundo es más bien una compensación ante el daño que padece el vendedor al entregar su mercancía. Por consiguiente, el alza en los precios es únicamente permitida cuando la voluntariedad del vendedor es afectada por las circunstancias y, en cambio, es sancionada cuando el alza constriñe la voluntariedad del comprador.

Para Escoto la compraventa es un contrato privado porque su finalidad es satisfacer una necesidad o proveer un beneficio a las partes involucradas.²⁵ Sin embargo, si el comprador no busca satisfacer una necesidad personal, sino que pretende lucrar con el bien adquirido celebrando un futuro contrato de compraventa, entonces dicho individuo emprende una actividad comercial (*oeconomica negotiativa*). En otras palabras, el comprador en un contrato de compraventa incurre en una actividad comercial en el momento en el que compra para posteriormente vender a un precio más alto.

Aunque la actividad comercial no es otra cosa que la sucesión de contratos de compraventa sobre un mismo bien, ésta exige condiciones de justicia adicionales a las de un intercambio o contrato simple —por llamar de algún modo al trueque, a la compraventa o al préstamo—. La razón de esto es que para Escoto el comercio es una actividad pública,²⁶ puesto que el comerciante no es un mero vendedor, sino un intermediario entre el propietario original de un bien y una colectividad a la que éste le es potencialmente útil o ventajoso. La labor del comerciante, entonces, es facilitar a una comunidad el acceso a un bien fungible. Por ello, una condición adicional para la justicia de esta actividad es su utilidad y conveniencia para la sociedad.²⁷

Porque para el Estado es útil tener quien conserve y defienda las mercancías, para que puedan ser encontradas fácilmente por quienes las necesitan y quieren comprarlas. Pero todavía más útil para el Estado es tener quien provea los bienes necesarios de los que no dispone y, sin embargo, su uso ahí es útil y

24 Ver Escoto, *Ordinatio* IV, dist. XV, q. 2, n. 16.

25 “[permutatione oeconomica], quae consistit inter privatos, qua quis sibi et familiae contrahit et providet in commodum provatum”: Antoninus Andreas, *Comm.* n. 139 *In IV Ordinatio* dist. XV, q. 2 [p. 186].

26 “[oeconomica] negotiativa, qua etiam, intenditur lucrum et spectat ad bonum commune politicum”: Andreas, *Comm.* n. 139 *In IV Ordinatio* dist. XV, q. 2 [p. 186].

27 “In superioribus egit de permutatione oeconomica, quae consistit inter privatos, qua quis sibi et familiae contrahit et providet in commodum privatum. Hic breviter agit de negotiativa”: Andreas, *Comm.* n. 139 *In IV Ordinatio* dist. XV, q. 2 [p. 186].

necesario. A partir de esto se sigue que un comerciante le hace un servicio al Estado si lleva un bien de una tierra donde abunda a otra donde hay carencia o si conserva un bien comprado para que fácilmente se encuentre disponible por quien tiene la voluntad de comprarlo.²⁸

Duns Escoto añade que para que un intercambio comercial sea justo, es necesario que el precio de los bienes ofertados incluya el costo, diligencia, prudencia y riesgos asumidos por el mercader.²⁹ Con esto, Escoto no legitima al comerciante simplemente a vender más caro, sino que establece que para que haya equidad en la compra de un bien comercial (*i.e.* un bien al que sin la labor del mercader no se podría acceder) es necesario que el precio de venta sea más elevado. La razón de semejante concesión no es económica, sino moral. En principio, todos los individuos deben poder subsistir con los frutos de un trabajo honesto. Luego si el comerciante no ofrece una mercancía fraudulenta y ésta es ventajosa para la comunidad, entonces obra rectamente cuando computa el precio de su propio trabajo de intermediación en el precio final de su mercancía. En cambio, si el vendedor aumenta el precio de su mercancía sin haber realizado genuina labor comercial (*i.e.* transporte, conservación, cuidado o mejora), entonces pecará y será objeto de censura porque cobraría al comprador algo inexistente y tan sólo alteraría el precio natural (sea común o legal) de las cosas.

Escoto concede una gran importancia al comercio y a quienes lo practican, ya que lo considera fundamental para que una comunidad goce de los bienes necesarios para su subsistencia. Su valoración del comercio es tal que Escoto declara que el príncipe tiene la obligación de observar que los mercaderes reciban su utilidad e, incluso, de contratarlos cuando hagan falta. Dicha obligación del príncipe, empero, nace de su responsabilidad de velar por el bien de la comunidad, no de un privilegio de los comerciantes.

IV. DEFECTOS DE LAS OBJECIONES SALMANTINAS A DUNS ESCOTO

El rechazo salmantino a las ideas de Duns Escoto fue prácticamente unánime. Sin embargo, las objeciones simplifican demasiado las tesis escotistas.

28 “[Q]uia Reipublicae est utile habere conservatores rerum venalium, ut prompte possint inveniri ab indigentibus volentibus illas emere. In ulteriori etiam gradu utile est Reipublicae habere afferentes res necessarias, quibus illa patria non abundat, et tamen usus earum ibi est utilis et necessarius. Ex hoc sequitur quod mercator, qui affert rem de patria ubi abundat, ad patriam ubi deficit vel qui illam rem emptam conservat, ut prompte inveniat venalis a volente eam emere, habet actum utilem Reipublicae”: Escoto, *Ordinatio IV*, dist. XV, q. 2, n. 22. La traducción es propia.

29 “Secundum est quod talis iuxta diligentiam suam et prudentiam et sollicitudinem et pericula accipiat in commutatione pretium correspondens”: Escoto, *Ordinatio IV*, dist. XV, q. 2, n. 22.

En primer lugar, los autores salmantinos atribuyen a Escoto una pretensión normativa exagerada. Sus críticos no reparan en la noción restrictiva de comercio que emplea Duns Escoto y para la cual asienta las reglas adicionales a la compraventa. Para el Doctor Sutil el intercambio comercial es una operación compleja en comparación con el contrato de compraventa ordinario, es decir, es un contrato de compraventa inserto en un horizonte teleológico que va más allá del gozo y uso del bien adquirido porque el comerciante no compra un objeto para colmar una necesidad, sino para venderlo después a un precio más alto. Sin embargo, la actividad comercial no es comprar para vender cualquier cosa, sino artículos necesarios o de difícil acceso para una comunidad. La concesión que hace Escoto a computar los costos y riesgos asumidos por el vendedor en el precio de su mercancía no es aplicable para cualquier traspaso de dominio, sino que es exclusiva del comerciante: de quien presta un servicio a la comunidad y cuyo esfuerzo e industria es justo retribuir. O lo que es lo mismo, es una exigencia moral que el vendedor obtenga una utilidad por la venta de un bien si el comprador no hubiera podido adquirir dicho bien sin la intermediación de aquél.³⁰ La legitimidad de cobrar una retribución mediante el precio de un producto se pierde en la medida en que las mercancías son menos provechosas para la comunidad o les antecede un menor esfuerzo por parte del vendedor para producir las, transportar las, conservar las o vender las. Por ello, los precios en el comercio local son afectados por el arbitrio del vendedor en menor medida que los precios en el mercado regional. En cualquier caso, Escoto no pretende establecer una doctrina del valor en general, sino tan sólo asentar un principio económico y moral concreto. El precio justo de un producto debe incluir una compensación para el vendedor únicamente bajo circunstancias muy específicas, a saber, sólo en los casos en los que la recta razón señala que debe remunerársele al comerciante por su ayuda prestada a la comunidad.

Adicionalmente, los críticos salmantinos —salvo Domingo de Soto— asumen que para Escoto la utilidad del mercader es el factor determinante del valor de las cosas. Sin embargo, esto es falso, como advirtió Antonius Andreas (comentador de Escoto del siglo XIV). Escoto no cree que el precio de las cosas deba ponerse al arbitrio de los comerciantes, según sus ganancias y daños, por encima de la estimación común. Los costos de traslado, conservación, riesgo y producción de los productos son meros factores que el príncipe justo debe computar al fijar un precio legal o con base en los cuales la estimación común

30 Esta es la misma opinión de Diego de Covarrubias y Leyva: “si merces sint necessariae reipublicae ut frumentum, vinum et similes, iure probari potest eas vendi debere mediocri pretio, attentis sumptibus expensis et laboribus venditorum et praetera boni viri aliqua data quantitate, quae ipsis venditoribus lucro cedat, aequum profecto hoc est: ne ob mercium et venditorum paucitatem reipublica inopiam, famem et penuriam patiatur in annona”: Covarrubias, *Variarum ex pontificio*, l. 2, c. 3.

arroja un espectro de valores de venta aceptados —tesis que comparte el propio Domingo de Soto—. ³¹

Pero a esto objetan en vano porque el Doctor [Sutil] asigna la justicia y sus causas a partir de la naturaleza de la cosa con base en la cual el precio debe fijarse según la recta razón. Pues antes ha demostrado que el precio justo — que se determina por costumbre o por ley— debe conservarse y que dicha estimación no sólo incluye a las cosas mismas, sino también los peligros y los gastos, por los cuales el valor del bien aumenta. ³²

No es el caso, entonces, que la utilidad y las otras variables simplemente se sumen a una cantidad sugerida por el mercado. La estimación común no es un valor absoluto, es tan sólo la legitimación que el mercado da a un rango de precios a los que se oferta un producto. De suerte que cuando un comerciante oferta su mercancía en un precio razonable no pretende reemplazar el precio existente en el mercado ni fijar un nuevo precio medio o justo. Más bien, el comerciante pretende incluir su precio en el rango de valores aceptados por los compradores, es decir, aspira a recibir la aceptación del mercado y con ello hacer del intercambio algo justo. Para esto, el comerciante no sólo debe tasar sus productos a un precio razonable y los compradores voluntariamente pagar ese monto, sino que el comerciante no debe aprovecharse de la necesidad de los consumidores para aumentar el costo, ni alterar la mercancía, ni concentrar todos los bienes de una clase, ni faltar al posible precio legal de la región. Si no cumpliera con alguna de estas condiciones, entonces el comerciante obraría mal moralmente y merecería ser expulsado. De ordinario, el mercader no es una fuente del establecimiento del precio justo, pues moralmente sólo puede tasar sus productos dentro de los límites establecidos por la recta razón a través de la prudencia del príncipe o de los consumidores. La ley y el mercado son las únicas fuentes que pueden establecer el precio justo de las cosas, el cual —en lo posible— incluye una compensación por el trabajo del comerciante. El comerciante sólo está legitimado a fijar por sí solo un costo más elevado de su propia mercancía cuando un príncipe perverso haya fijado un precio por debajo

31 “ad explorandum iustum rei pretium ex multis ducenda est ratio, quae in triplici sunt ordine. Primum enim attendenda est necessitas rei, mox copia et inopia: deinde negotiationis labor, cura, industria et pericula. Praeterea si merces vel in melius mutatae sunt vel in deterius, venditorumque, atque emptorum frequentia, atque, id genus alia, quae prudentissimus quisque speculari potest”: Soto, *De iustitia et iure*, l. VI, q. II, a. III.

32 “Sed frustra haec obiiciunt, quia Doctor assignat iustitiam et causas ex natura rei, ex quibus pretium debet aestimari secundum rectam rationem: nam supra ostendit medium rectae rationis, quod lege, aut consuetudine determinatur, servandum esse. Et in hac aestimatione venire non solum res ipsas, sed pericula, expensas, ex quibus valor rei crescit”: Andreas, *Comm.* n. 141 *In IV Ordinatio* dist. XV, q. 2 [p. 186]. La traducción es propia.

de la estimación común o cuando no exista un valor consensuado en la región. Así, la noción restrictiva de comercio que usa Escoto implica que la regla que obliga a salvaguardar la utilidad del vendedor no es un principio aplicable a cualquier traspaso de dominio, sino únicamente a algunas transacciones, a saber, aquellas que cumplen con los estándares de justicia de una compraventa ordinaria (*i.e.* que no se cometa fraude y que haya equidad) y que comportan un genuino mérito del vendedor. Los reparos prácticos y morales de los autores salmantinos contra Escoto parecen no proceder, pues cometen omisiones que sobresimplifican la posición escotista.

V. ERRORES DE LAS CRÍTICAS CONTEMPORÁNEAS A DUNS ESCOTO

A principios del siglo pasado, algunos historiadores del pensamiento económico recogieron las opiniones salmantinas e insistieron en la censura contra el Doctor Sutil. Como resultado, se ha construido una narrativa según la cual las ideas económicas de la Escuela de Salamanca son descritas como la superación de un pensamiento económico arcaico representado por Duns Escoto. Sin embargo, el maniqueísmo que subyace a esta narrativa resulta de una descontextualización grave de los autores escolásticos, a saber, el desprecio al trasfondo teológico que motiva sus reflexiones acerca de los fenómenos económicos. Cuando los autores medievales y escolásticos discurren acerca del valor de las cosas —por ejemplo— no pretenden hacer ciencia económica, sino teología moral o práctica. Ni Escoto ni los autores de la Escuela de Salamanca intentaban establecer los principios de un sistema económico, pues su principal preocupación era la salud de las almas de los actores de un intercambio de dominio.³³ De ahí que sus opiniones acerca de estos temas siempre estén enmarcadas en las discusiones acerca de los principios de justicia de ciertas prácticas sociales.³⁴ Lo cual impide compararlas entre sí en términos de avances o retrocesos de una misma disciplina o, en su defecto, emitir juicios absolutos acerca de su verdad o falsedad.

33 Un ejemplo de las imprecisiones en que se incurren es la afirmación de Joseph A. Schumpeter, según la cual, Escoto estableció la ley de costos como un principio analítico al equiparar el precio justo de un producto a su costo. “Duns Scotus certainly did, and if we further equate that just price to the cost of the good (taking account of risk, as he did not fail to observe), then we have ipso facto, at least by implication, stated the law of cost not only as a normative but also as an analytic proposition”: Joseph A. Schumpeter, *History of Economic Analysis*, (London: Routledge, 1986), 90. Dicha opinión, más que falsa, está completamente fuera de lugar, pues interpreta y evalúa las tesis del autor desde categorías hermenéuticas completamente ajenas.

34 Ver Robbie Mochrie, “Justice in Exchange: The Economic Philosophy of John Duns Scotus”, *Journal of Markets and Morality* 9/1 (abril 2006): 37-38.

Lo anterior no sólo obliga a matizar los juicios acerca del pensamiento escotista, sino también las opiniones acerca de los aportes de la Escuela de Salamanca a la ciencia económica. En general, se ha exagerado el papel que desempeña la estimación común en las doctrinas morales y económicas de la Escuela de Salamanca. Los teólogos salmantinos están muy lejos de promover algo cercano al libre mercado. Si bien consideran que la estimación común ayuda a calibrar el precio justo de las cosas, la mayoría de los autores consideran igual o más importante la prudencia del príncipe para fijar los precios y regular el ‘mercado’, ya que ésta puede verse afectada por la inmoralidad de los mercaderes o por factores externos como guerras o hambrunas. El precio legal fijado por la autoridad legítima era un factor aún más importante que la estimación común para determinar el precio justo; a tal grado que algunos autores lamentan que sea impracticable fijar el precio de todas las cosas a través de este mecanismo.³⁵ En consecuencia, el precio legal es un elemento clave en las doctrinas económicas salmantinas, ya sea porque constituye el precio justo sin más o porque es un elemento indispensable en el cálculo del mismo o porque funge como un mecanismo regulador de la estimación común.

Para Francisco de Vitoria (1483-1546) y Domingo de Soto, el precio legal es el precio justo de algunas especies de bienes, en concreto, los artículos que son necesarios para la vida humana, como el pan o el trigo. Por el contrario, el precio justo de los bienes de lujo o superfluos debe fijarse, únicamente, por la estimación de los individuos. De acuerdo con Soto, el precio legal es indivisible, es decir, una vez establecido, es ilícito aumentarlo en lo más mínimo so pena de pecado mortal o venial según sea el incremento. Por este motivo, este mecanismo para establecer el precio de las cosas pareciera más seguro para compradores y mercaderes, así como para el bien común. Otros, como Luis de Molina, impusieron más restricciones a la potestad del gobierno para fijar el precio de las cosas. Por un lado, Molina enfatiza que el *pretium legitimum* de los bienes es legítimo sólo para el comercio de una región; con lo cual, no sólo restringe la potestad del gobierno, sino que clausura la posibilidad de que exista un único precio fundado en la naturaleza de las cosas. Por otra parte, Molina niega que el precio legal constituya, sin más, el precio justo de una cosa. Antes bien, el precio legal es justo siempre y cuando no transgreda el valor establecido por la estimación común. El precio natural de las cosas (*i.e.* el valor otorgado por los consumidores y agentes prudentes) establece el rango de la tasación legal.³⁶

35 “si fieri posset consultum fore, tum coemptorum negotiatorumque conscientii, tum etiam communi bono, si omnium pretia lege paterent”: Soto, *De iustitia et iure*, I, VI, q. II, a. III.

36 Ver Rudolf Schüssler, “The Economic Thought of Luis de Molina”, en *A Companion to Luis de Molina*, eds. Mathias Kaufmann y Alexander Aichele (Leiden, Boston: Brill, 2014), 269-272.

Por naturaleza, el precio legal de una cosa es posterior al natural, y aquél [*i.e.* el legal] de alguna manera lo presupone [*i.e.* al natural]. En especial, la ley humana determina cierto precio dentro de los márgenes de la justicia natural por la potestad que tiene en el Príncipe o el gobernante para establecer lo que juzgue conveniente al Estado y [por la potestad] de forzar a los ciudadanos a ese precio.³⁷

En cualquier caso, la mayor o menor admisibilidad del precio legal entre los autores salmantinos revela que las teorías objetivas del valor y las teorías del valor-trabajo nunca desaparecieron por completo.³⁸

VI. CONCLUSIONES

En el siglo XVI, Domingo de Soto, Luis de Molina y Juan de Lugo, entre otros, objetaron a Duns Escoto haber defendido que el comerciante es quien fija el precio justo de las cosas tras calcular los gastos y riesgos en los que incurrió. Contra esta idea, los teólogos salmantinos enfatizaron que las fuentes para establecer el justo valor de las cosas son dos: el príncipe y la estimación común. En el siglo XX, algunos historiadores del pensamiento económico —como Murray N. Rothbard, Raymond de Roover y Marjorie Grice-Hutchinson— elogiaron las ideas económicas de los autores salmantinos y reiteraron las críticas contra la teoría escotista del valor. Así, se produjo una narrativa polarizante que oponía la modernidad económica de la Escuela de Salamanca a las ideas anticuadas y feudales de Escoto y sus discípulos. En consecuencia, la

37 “Legitimum pretium ex natura rei posterius est naturali, illudque quodammodo praesupponit. Lex quippe humana, pro potestate, quae in Principe aut Rectore est statuendi, quod Reipublicae expedire iudicaverit, ad idque cogendi cives determinat certum pretium intra latitudinem iusti naturalis”: Pedro de Valencia, *Discurso o memorial sobre el precio del pan*, (León: Secretariado de Publicaciones de la Universidad de León, 2014), 33-34. La traducción es propia.

38 Uno de los principales promotores de una teoría objetiva fue Pedro de Valencia (1555-1620). En su célebre *Discurso sobre el precio del pan* de 1605, Pedro de Valencia desestima cualquier factor subjetivo (como la utilidad) y el dinero como criterios válidos para determinar el precio de los bienes necesarios. En cambio, defiende que el trabajo es el único principio justo para establecer rectamente el valor de los bienes de primera necesidad, como el trigo. “[...] quiso Dios [...] que el trigo [...] costase el sudor del hombre, y éste es, conforme a la ley natural y divina ordenación, el precio del pan que no sólo iguala, sino excede su valor, porque la vida corporal vale más que la comida y el cuerpo más que el vestido y aquésta es la tasa justa y general e inmutable para en todos tiempos y lugares, puesta y promulgada por el Supremo Rey y Señor universal e inmortal de todos los siglos, que la notificó a los hombres luego que los echó del Paraíso, diciendo a Adán, y en él a todos sus descendientes: *in sudore vultus tui vesceris pane* (“Tu trabajo y sudor te costará el pan que has menester para sustentarte”), [...]. Hase, pues, de considerar qué tantos sudores, digo, qué tantos días de trabajo será bien que se den por una fanega de trigo [...]”: Pedro de Valencia, *Discurso o memorial*, 33-34.

mala reputación de Escoto en la historia del pensamiento económico remite a unas primeras críticas que han sido repetidas y alteradas.

Considero que la presunta oposición entre la Escuela de Salamanca y Escoto en lo relativo a la teoría del valor debe matizarse, pues las fuentes sugieren que más que un opositor, Escoto debería pensarse como un antecedente de las ideas de los autores salmantinos. Las críticas salmantinas y contemporáneas contra Escoto no son afortunadas. Por un lado, la literatura actual suele atender a las opiniones de Escoto y de los autores salmantinos fuera del contexto teológico en el que aparecen; con lo cual faltan a la intención original de los autores y se les juzga según criterios extraños a su horizonte intelectual. Por otro lado, los textos de Escoto revelan una mayor simpatía con los autores salmantinos de lo que ellos mismos y sus lectores de la Escuela Austríaca concedieron. Escoto comparte con los teólogos de Salamanca la tesis de que la autoridad y la estimación común son las únicas fuentes válidas para determinar el precio justo de las cosas. El matiz escotista está en la atención que presta al hecho de que el precio legal y el natural se originan por un juicio de la autoridad competente o de actores económicos de una comunidad. Cuando dicho juicio sigue a la recta razón, entonces, la estimación individual o el agregado de estimaciones arroja un valor justo. Lo que hace Escoto es señalar que la recta razón, al momento de determinar el precio de un objeto comercial, debe tomar en cuenta los gastos y riesgos del comerciante para asegurarle una utilidad en la medida de lo posible. Las situaciones en las que el comerciante puede fijar el precio de su mercancía por sí solo son excepciones, a saber, únicamente en ausencia de dicha valoración o cuando ésta es flagrantemente injusta. Por lo demás, Escoto no otorga al comerciante la facultad de fijar el precio justo, sino que impone la obligación moral al príncipe o a la sociedad de considerar las circunstancias del mercader al momento de estimar el valor de las cosas. Por eso cuando la sociedad o la autoridad fijan el precio justo de una cosa, lo que hacen es establecer una proporción o rango (*ratio*), respecto del cual el comerciante no puede excederse en la venta, ni tampoco rebajar el precio tanto que desincentive al comerciante y ponga en peligro a la comunidad. En consecuencia, la segunda regla escotista para la justicia de los intercambios comerciales no pretende otorgar un privilegio a los comerciantes, sino salvaguardar el estímulo de una actividad indispensable para los pueblos. O lo que es lo mismo, la finalidad de Duns Escoto no es legitimar cierto sistema de precios, sino confirmar la moralidad que gozan las estructuras de incentivos en el mercado.³⁹

39 Ver Andreas, *Comm. n. 141 In IV Ordinatio* dist. XV, q. 2 [pp. 186-7].

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alves Azevedo, André y José Manuel Moreira. *The Salamanca School*. New York, London: Continuum, 2010.
- Covarrubias y Leyva, Diego de. *Variarum ex pontificio, regio et caesareo ex jure resolutionum libri IV*. Salamanca, 1561.
- De Roover, Raymond. "Scholastic Economics: Survival and Lasting Influence from the Sixteenth Century to Adam Smith". *Quarterly Journal of Economics* 69 (mayo 1955): 161-90.
- Dempsey, Bernard W. "Just Price in a Functional Economy". *The American Economic Review* 25/3 (septiembre 1935): 471-86.
- . "The Concept of the Just Price: Theory and Economic Policy". *The Journal of Economic History* 18/4 (diciembre 1958): 418-34.
- Escoto, J. Duns. *Opera omnia*. Hildesheim: Georg Olms Verlagsbuchhandlung, 1969. (1a edición: Lyon, 1639).
- Grice-Hutchinson, Marjorie. *The Salamanca School. Readings in Spanish Monetary Theory 1544-1605*. Oxford: Oxford University Press, 1952.
- Lugo, Juan de. *Disputationum de iustitia et iure*. Lyon: Laurentii Arnaud & Petri Borde, 1670. (1a edición: Lyon, 1642).
- Mochrie, Robbie. "Justice in Exchange: The Economic Philosophy of John Duns Scotus". *Journal of Markets and Morality* 9/1 (abril 2006): 35-56.
- Molina, Luis de. *De iustitia et iure tomi sex*. Venecia: Domenico Sellas, 1614. (1a edición: Cuenca, 1597).
- Rothbard, Murray N. "New Light on the Prehistory of the Austrian School". En *The Foundations of Modern Austrian Economics*, editado por Edwin G. Dolan. Kansas City: Sheed and Ward, 1976.
- Saravia de la Calle, Luis. *Instrucción de mercaderes*. Madrid: Joyas Bibliográficas, 1949. (1a edición: Medina del Campo, 1544).
- Schumpeter, Joseph A. *History of Economic Analysis*. London: Routledge, 1986.
- Schüssler, Rudolf. "The Economic Thought of Luis de Molina". En *A Companion to Luis de Molina*, 257-288, editado por Mathias Kaufmann y Alexander Aichele. Leiden, Boston: Brill, 2014.
- Soto, Domingo de. *De iustitia et iure libri decem*. Madrid: Instituto de Estudios Políticos, 1968. (1a edición: Salamanca, 1553).
- Valencia, Pedro de. *Obras completas. Volumen IV. Escritos sociales I. Escritos económicos*. León: Secretariado de Publicaciones de la Universidad de León, 2014.

Mauricio Lecón
 Facultad de Filosofía
 Universidad Panamericana
 Augusto Rodin 498, Insurgentes Mixcoac
 03920 Ciudad de México (México)
<https://orcid.org/0000-0002-9928-7739>

