



Doi: <https://doi.org/10.17398/2340-4256.19.759>

**¿OBJETIVISMO O SUBJETIVISMO?
LA TEORÍA HILEMÓRFICA DEL PRECIO DE FRANCISCO DE
VITORIA COMO SALIDA DE UN FALSO DILEMA**

***OBJECTIVISM OR SUBJECTIVISM? FRANCISCO DE VITORIA'S
HYLEMORPHIC THEORY OF PRICE AS A WAY OUT OF A FALSE
DILEMMA***

FELIPE SCHWEMBER

Universidad del Desarrollo, Chile

JOSÉ ANTONIO VALDIVIA FUENZALIDA

Universidad Adolfo Ibáñez, Chile

Recibido: 30-12-2022

Aceptado: 6-9-2023

RESUMEN

El presente trabajo procura explicar la teoría del justo precio de Vitoria a partir de una analogía con la teoría hilemórfica. De conformidad con dicha analogía, sostenemos que en la teoría del justo precio de Vitoria concurren factores subjetivos y objetivos, que hacen las veces de la forma y de la materia del precio, respectivamente. Sostenemos que mientras los factores objetivos cumplen una función puramente descriptiva, en tanto contribuyen a explicar el precio que de hecho tiene un bien, los factores subjetivos desempeñan además una función normativa, en la medida en que explican cómo éstos se deben formar. Más concretamente, defenderemos que los factores subjetivos expresados en la “estimación común” de que habla Vitoria deben ser considerados como los únicos criterios normativos relevantes a la hora de determinar el justo precio. La razón

es que la existencia de una estimación común garantiza que ninguna de las partes pueda aprovecharse de la necesidad de la otra o, lo que es lo mismo, que la voluntariedad de ninguna de las partes se encuentra lastrada por la necesidad.

Palabras clave: filosofía de la economía, justicia contractual, justo precio, teoría del valor.

ABSTRACT

The current work attempts to explain Francisco de Vitoria's theory of just price by making an analogy with hylemorphic theory. Working with this analogy, we maintain that Vitoria's just price theory concurs with subjective and objective factors, which serve as the form and material of the price, respectively. We maintain that while objective factors perform a purely descriptive function in that they help explain the actual price that a good has, subjective factors also play a normative function to the extent that they explain how these factors should be formed. More specifically, we defend the position that the subjective factors expressed in the "common estimation" to which Vitoria refers should be considered the only normative criteria that are relevant when it comes to determining a just price. The reason is that the existence of a common estimation guarantees that no party be able to take advantage of the necessity of any other or—which is the same thing—the intent of any party find itself encumbered by necessity.

Keywords: philosophy of economics, contractual justice, just price, value theory.

I. INTRODUCCIÓN

Es ya un lugar común de cierta literatura especializada afirmar que los teólogos salmantinos anticiparon aspectos importantes de la teoría subjetiva del valor económico de los bienes¹. Aunque esta anticipación no habría llegado al punto de

¹ Cf. Joseph A. Schumpeter, *History of Economic Analysis* (Oxford University Press: New York, 1994), 94-95; Marjorie Grice-Hutchinson, *Early Economic Thought in Spain* (Indianapolis: Liberty Fund, 2015), 103-108; Antonio Roldán-Ponce, "Moral y teoría económica en la Escuela de Salamanca", en *La Escuela de Salamanca. Filosofía y Humanismo ante el mundo moderno*, coord. por Ángel Poncela González (Madrid: Verbum, 2015), 356-362; León M. Gómez Rivas, "La teoría del valor en la Escuela de Salamanca", en *Modernidad de España: apertura europea e integración atlántica*, ed. por Antonio Miguel Bernal Rodríguez (Madrid: Marcial Pons, 2017), 293-300; Raymond De Roover, "The Concept of the Just Price: Theory and Economic Policy", *The Journal of Economic History* 18, no. 4 (1958), 418-437; André Azevedo Alves and José Manuel Moreira, *The Salamanca School* (New York / London: Continuum, 2010), 71-73; Alejandro Antonio Chafuén, "Just Pricing", en *Brill's Companions to the Christian Tradition*, ed. Christopher M. Bellito

avizar la teoría marginalista del valor de fines del XIX, sí habría permitido superar algunos errores pretendidamente atávicos de la escolástica precedente: concretamente, su intento por establecer un criterio para determinar el justo precio de los bienes por la vía de recurrir a factores de valoración puramente objetivos².

Esta pretendida anticipación, que resulta celebrada por algunos, es, sin embargo, desestimada por otros, en el entendido de que la atribución de una teoría subjetiva del valor a los salmantinos produce graves dificultades sistemáticas, dado el propósito moral que persigue su propia reflexión, encaminada a arribar a una noción de valor que permita despejar el problema del justo precio. Por tal motivo, sería más razonable pensar que, en el contexto de una teoría moral, es preferible remitir a factores objetivos la determinación del justo precio o, al menos, parecería que es necesario asignar a tales factores un rol preponderante. Los factores subjetivos parecen dar pábulo a una gran arbitrariedad y, por lo mismo, no resultan claramente conciliables con el bien común³.

(Leiden / Boston: Brill, 2021), 498-521; Alejandro Antonio Chafuén, *Raíces cristianas de la economía de libre mercado* (Santiago de Chile: Fundación por el Progreso, 2013), 185-226; José Luis Cendejas Bueno, “Ciencia económica y pensamiento económico de la Escuela de Salamanca”, *Relectiones* 7 (2020): 100-102.

² En realidad, ha de decirse que la teoría del valor que pone la “estimación común” como el principal criterio para definir un precio justo y, por ende, que parece asignarle un fundamento subjetivo, puede encontrarse explícitamente elaborada ya a finales del siglo XIII en Pedro Olivi. De hecho, esta doctrina habría sido indirectamente apropiada por los teólogos salmantinos, sobre todo a través de las obras de Bernardino de Siena, Antonino de Florencia y Conrado Summenhart, por nombrar a los más importantes. Cf. José Antonio Valdivia Fuenzalida y Felipe Schwember, “Voluntariedad, justicia y bien común en *De contractibus* de Pedro Olivi”, *Convivium* 35 (2022): 75-104; Álvaro Perpère Viñuales, “Petrus Iohannis Olivi y la valoración económica en su *Tractatus de contractibus*”, *Cauriensia* XI (2016): 263-278; Odd Langholm, “Olivi to Hutcheson: Tracing an Early Tradition in Value Theory,” *Journal of the History of Economic Thought* 31-2 (2009): 131-141; Odd Langholm, *The Legacy of Scholasticism in Economic Thought: Antecedents of Choice and Power* (Cambridge: Cambridge University Press, 1998), 100-112; Raymond de Roover, *San Bernardino of Siena and Sant’Antonino of Florence: The Two Great Economic Thinkers of the Middle Ages* (Boston: Harvard University Press, 1967), 19-20, 41-42; Raymond de Roover, *La pensée économique des scolastiques. Doctrines et méthodes* (Montréal / Paris: Institut d’études médiévales / Vrin, 1971), 27; Rafael Ramis Barceló, “Estudio preliminar”, en Pedro Olivi, *Tratado de los contratos* (Madrid: Dykinson, 2017), 40-58; Joel Kaye, *A History of Balance, 1250-1375. The Emergence of a New Model of Equilibrium and its Impact on Thought* (Cambridge: Cambridge University Press, 2014), 72-76. Aunque es discutible, podría incluso decirse que ya encontramos algunos elementos de esta teoría claramente desarrollados en Alberto Magno y Tomás de Aquino, sobre todo en el primero. Cf. Raymond de Roover, “The Concept of the Just Price”: 422; Joel Kaye, *Economy and Nature in the Fourteenth Century. Money, Market Exchange, and the Emergence of Scientific Thought* (Cambridge: Cambridge University Press, 2004), 72-76; Joel Kaye, *History of Balance*, 95-106; Odd Langholm, *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), 168-197.

³ De ahí probablemente que varios estudiosos se hayan esforzado por enfatizar la presencia de factores objetivos tanto en la doctrina de Vitoria como en la de otros escolásticos o, por lo menos, de atenuar la importancia de la estimación en tanto que es un factor subjetivo. Cf. Genara Castillo Córdova y María Idoya Zorroza, “Actividad económica y acción moral. Una revisión del supuesto antropológico moderno en la descripción del mercado de Francisco de Vitoria”. *Revista Empresa y Humanismo* 19, no. 1 (2015), 77-83; María Idoya

En lo que sigue abordaremos algunos de estos problemas a la luz de la filosofía del derecho de Francisco de Vitoria, cuya sutil reflexión sobre estos asuntos sirvió además de base para desarrollos posteriores del problema en sus epígonos salmantinos. Concretamente, a partir de los textos de Vitoria queremos sostener tres cosas. En primer lugar, que su teoría del valor permite conciliar exitosamente la teoría subjetiva del valor con los requerimientos de una teoría del justo precio de los bienes. En segundo lugar, queremos sostener que, en realidad, es más adecuado considerar la teoría del valor económico de los bienes que propone Vitoria en analogía con la teoría hilemórfica: en circunstancias ordinarias, el justo precio de un bien resulta de la concurrencia, por una parte, de la dimensión subjetiva, recogida bajo el concepto de “estimación común”, que proporciona la forma del precio y, por otra, la dimensión objetiva (escasez, aptitud de un bien, etcétera), que proporciona la materia. En tercer lugar, sostenemos que la explicación de Vitoria acerca del precio legal debe entenderse según el mismo modelo hilemórfico ya señalado: allí donde no hay estimación común, y existen, por tanto, únicamente factores objetivos para la determinación del justo precio, la forma del mismo es y debe ser proporcionada por el juicio del hombre prudente.

La estructura del presente trabajo sigue, aproximadamente, el orden de las tesis ya indicadas. Comenzaremos con una presentación muy general de la posición del propio Vitoria, que servirá, además, para introducir algunos de los problemas generales de la teoría del valor económico de los bienes. A continuación, expondremos lo que llamaremos la “teoría hilemórfica del precio” desarrollada por Vitoria, en sus dos dimensiones, tanto por lo que se refiere al precio natural como por lo que se refiere al precio legal. Por medio de esta exposición, procuramos probar que la contraposición entre teoría objetiva del valor y teoría

Zorroza, “Introducción”, en Francisco de Vitoria, *Contratos y usura*, trad. por María Idoya Zorroza (Eunsa: Pamplona, 2006), 52-53; Daniel Marín Arribas, *Destapando al liberalismo. La Escuela Austriaca no nació en Salamanca* (Madrid: SND Editores, 2018), 45-72; Daniel Marín Arribas, “Breve análisis comparativo sobre la teoría del valor y del precio de la Escuela Hispánica y la Escuela Austriaca”, *Revista Razón Española* 181 (2013): 153-189; Marcelino Zalba, “El valor económico en los escolásticos”, *Estudios Eclesiásticos* 18-68 (1944): 5-36; Francisco Gómez Camacho, “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): 59-61; Álvaro Perpere Viñuales, “Caballos, ratones, gemas y pulgas: un debate olvidado sobre el fundamento último del valor económico y de los precios entre Tomás de Aquino, Conrado Summenhart, Domingo de Soto y Diego Covarrubias”, *Cauriensa* 15 (2020): 529-549; Demetrio Iparraguirre, *Francisco de Vitoria: una teoría social del valor económico* (Bilbao: Mensajero del Corazón de Jesús, 1957), 20-21; Raúl González Fabre, “La teoría del precio justo según Francisco de Vitoria”, *Estudios Eclesiásticos* 72 (1997): 634-648; Barry Gordon, *Economic Analysis before Adam Smith: Hesiod to Lessius* (London: George Allen and Unwin, 1975), 222; Fabio Monsalve, “Scholastic just price versus current market price: is it merely a matter of labelling?,” *The European Journal of the History of Economic Thought* 21, no. 1 (2014): 4-20.

subjetiva del valor económico es artificial y conduce a un falso dilema, que puede ser, en realidad, fácilmente evitado: el justo precio viene determinado por el juicio de los hombres, pero no por su gusto u opinión *simpliciter*, ya que hay factores objetivos que necesariamente inciden en dicho juicio, de modo de hacerlo inteligible para otras personas. Del mismo modo, tales factores objetivos, en conjunción con condiciones institucionales y legales perfectamente identificadas por Vitoria, garantizan el cumplimiento de los requisitos para que los intercambios sean justos. Por último, y al hilo de todas las reflexiones anteriores, concluiremos con algunas reflexiones acerca de la concurrencia de los elementos subjetivos y objetivos en las diferentes teorías del valor económico, lo que permitirá probar que la igual voluntariedad de las partes es el criterio último de determinación del precio justo.

II. VITORIA Y EL PROBLEMA DEL JUSTO PRECIO

Vitoria aborda el problema del justo precio en la cuestión 77, artículo 1, de su *Comentario* a la Ila-IIae de la *Suma de teología*. Allí se pregunta si es lícito que un bien sea vendido por un precio mayor al que vale o si es lícito comprarlo por un precio menor. Esta es la misma pregunta que encontramos en la cuestión comentada de la *Suma de teología* de Tomás de Aquino. Su primera conclusión se limita a afirmar que “incurrir en fraude en la venta y en la compra para que alguien venda una cosa por encima de su precio justo es pecado”⁴. Con ello no sólo responde positivamente a la pregunta, sino que, además, deja clara la idea de que cualquier compra o venta realizada por menos o por más del valor del bien es un pecado que cae dentro del género del “fraude”. Esta explicación tiene importancia porque revela que, al menos uno de los criterios generales conforme a los cuales juzgar la rectitud de las compraventas, es la voluntariedad de las partes contratantes, por cuanto el fraude afecta precisamente a la posibilidad de que el intercambio sea auténticamente voluntario.

Luego, profundizando en la cuestión del precio, Vitoria señala:

Mas hablando de la cosa esencialmente, hay una segunda conclusión: vender una cosa más cara de lo que es justo, o comprar una cosa más barata de lo que

⁴ Todas las traducciones del texto de Vitoria pertenecen a María Idoya Zorroza. Para citarlo, usaremos la abreviación *De justitia*, siguiendo el título del tomo IV. Cf. Francisco de Vitoria, *Contratos y usura*. Todas las referencias siguen la numeración de epígrafes de la edición de Beltrán de Heredia. Cf. Francisco de Vitoria, *Comentarios a la Secunda Secundae de Santo Tomás*, tomo IV: *De justitia*, edición de R. P. Vicente Beltrán de Heredia (Salamanca: Biblioteca de Teólogos Españoles, 1934). Para esta cita, Vitoria, *De justitia*, q. 77, a. 1, n. 1 (trad. Zorroza, 83).

es justo, es injusto e ilícito. Se prueba esto, porque la compraventa ha sido introducida por la común utilidad del comprador y vendedor, puesto que uno necesita la cosa de otro y, al contrario. Luego el contrato ha de ser establecido entre ellos según la igualdad de la cosa, porque lo que ha sido introducido para una utilidad común, no ha de ser más en perjuicio de uno que del otro⁵.

Esta respuesta infiere simplemente una conclusión obvia, que se deriva de la motivación que las partes tienen a la hora de celebrar un intercambio: toda compraventa existe en la medida en que aquellos que la realizan buscan obtener una utilidad de ella, dado que cada parte cede lo suyo para obtener otra cosa que necesita. Por ende, por principio, el contrato de compraventa supone que haya igualdad en el beneficio obtenido por cada parte, de modo que ninguna de las dos resulte perjudicada. Esto parece aún bastante general y obvio, casi trivial, pues no podría razonablemente atribuirse voluntariedad en la celebración de la compraventa a la parte que sale perjudicada por ella. De ahí que, al principio, esta clase de situación sea equiparada al fraude⁶. Una vez aclarado esto, Vitoria introduce lo que puede denominarse el segundo criterio general conforme al cual juzgar la rectitud de una compraventa: el precio. Lo hace cuando afirma que:

Pero ocurre de este modo que la cantidad de aquello de lo que se sirve el hombre se mide según un precio dado, para lo cual se ha inventado la moneda. Luego, si el precio excede la cantidad del valor de la cosa, o, al contrario, la cosa excede el precio, se sigue que se elimina la igualdad de justicia; y, en consecuencia, vender más cara una cosa o comprarla más barata de lo que vale es en sí mismo algo injusto e ilícito⁷.

La idea general es que los precios serán justos o injustos según la cantidad de moneda intercambiada en cada caso. El eventual exceso o defecto de tal cantidad supondría que la compraventa sería injusta, pues en tal caso el acuerdo cedería en beneficio de solo una de las partes o, dicho de otro modo, se rompería la igualdad en las prestaciones que se deben recíprocamente los contratantes y que la justicia conmutativa manda preservar⁸.

⁵ Vitoria, *De justitia*, q. 77, a. 1, n. 1 (trad. Zorroza, 83).

⁶ Para Vitoria, de hecho, se puede decir que, en cierto sentido, nadie padece una injusticia por su propia voluntad, incluso tratándose de intercambios. Cf. Raúl González Fabre, “La teoría del precio justo según Francisco de Vitoria”, 612. Todo ello sin perjuicio de que la “común utilidad” de la compraventa invite a pensar que las partes deben esforzarse por identificar un precio que convenga a ambas.

⁷ Vitoria, *De justitia*, q. 77, a. 1, n. 1 (trad. Zorroza, 83).

⁸ Aristóteles, *Ética a Nicómaco*, V, 1131b4-14. Cabe recordar aquí que las compraventas caen dentro de la justicia conmutativa, cuyo criterio es la igualdad proporcional de las partes. Sobre este punto y su recepción en la primera escolástica, cf. Joel Kaye, *History of Balance*, 88-95; Joel Kaye, *Economy and Nature in the Fourteenth Century*, 37-55; Odd Langholm, *The Legacy of Scholasticism in Economic Thought*, 13-29. En

Lo anterior conduce al punto más complicado, que, en rigor, justifica el planteamiento de la cuestión, a saber, el del establecimiento de lo que sería un precio “real” de los bienes. ¿Cómo podría saberse si algo ha sido vendido por “más de lo que vale” si no hay algo así como un precio “objetivo” que sirva de criterio de juicio? Como la existencia de tal criterio no es obvia, todo el interés de la pregunta reside entonces en determinar si lo hay, de modo de poder determinar ese precio real. Solo una vez hallado puede resolverse el problema del justo precio, requerido para la rectitud de una compraventa.

El primer criterio que Vitoria analiza y descarta es un criterio ontológico, es decir, un criterio que explique el valor a partir de alguna cualidad o propiedad que se encuentre en la cosa que se trata de valorar o que remite directamente a ella. Más precisamente, este primer criterio en el que se detiene Vitoria es la naturaleza misma o el valor ontológico de una cosa:

En primer lugar, que el precio de las cosas no se establece por su naturaleza, esto es, según la naturaleza de las mismas cosas, de modo que entre la cosa que se vende y lo que se da por ella no hay ninguna proporción, pues son realidades de diversa especie; sino que el precio de la cosa se determina por la común estimación de los hombres o por un acuerdo. Por ejemplo, se vende un caballo por oro; según la naturaleza de las cosas no habría ninguna igualdad entre el caballo y el oro, porque el caballo es más perfecto que el oro, ya que difiere del oro por una diferencia específica (...) Luego no queda otra opción, sino que el precio de la cosa haya de ser calculado por la común estimación de los hombres⁹.

No hay nada que pertenezca objetivamente a una cosa que permita establecer el valor que se le asigna dentro de los intercambios. De hecho, los intercambios que normalmente realizan las personas resultarían completamente incomprensibles si se los quisiera explicar a partir del valor ontológico de los bienes. Conforme a ese valor, es absurdo preferir, por ejemplo, los diamantes a los ratones, pues estos tienen más perfecciones que aquellos. La razón que ofrece Vitoria para explicar esta disparidad entre tipos de valores —i.e., el valor ontológico y el valor económico de los bienes— es que “entre la cosa que se vende y lo que se da por ella no hay ninguna proporción”.

Vitoria, cf. especialmente José Luis Cendejas Bueno, “Justice and just Price in Francisco de Vitoria’s Commentary on Summa Theologica II-II q. 77,” *The Journal of Philosophical Economics* 14, 1-2 (2021): 1-32; Raúl González Fabre, “La teoría del precio justo según Francisco de Vitoria”: 601-654. Estos dos autores articulan la teoría general de la justicia de Vitoria con su aplicación a la teoría del precio justo.

⁹ Vitoria, *De iustitia*, q. 77, a. 1, n. 2 (trad. Zorroza, 84).

Resulta perfectamente comprensible que, una vez que se desecha el valor ontológico como criterio de valoración económica, se afirme que “todas las cosas que se intercambian deben ser comparables de alguna manera”¹⁰ y que es precisamente la moneda la que “igualada todas las cosas haciéndolas conmensurables”¹¹. Dado que la moneda es una convención, debe entenderse que la conmensurabilidad por la que es posible el intercambio es también ella misma una convención. Y a eso se refiere precisamente Vitoria cuando afirma que lo único que permite establecer el valor de un bien es la “común estimación de los hombres” o “un acuerdo”: si no hay conmensurabilidad ontológica entre los bienes que se intercambian, su equiparación no puede tener lugar más que por medio de una conmensurabilidad que posea, al menos, un elemento subjetivo, plasmado en una clase de acuerdo.

Ahora bien, el paso del valor ontológico a la valoración subjetiva por medio de la estimación común en el razonamiento anterior no es suficiente aún para resolver el problema del justo precio. Después de todo, si de lo que se trata es de dar con ese justo precio, parece, al menos *prima facie*, insatisfactorio remitir sin más a un acuerdo, sin ofrecer alguna determinación ulterior. Si ese fuese el caso, el único criterio de rectitud de las compraventas sería la mera voluntariedad y toda la disquisición adicional acerca del justo precio parecería ser superflua o redundante: un intercambio es justo por el simple hecho de que dos individuos acordaron un precio¹². Eso obligaría, por ejemplo, a tener las compraventas en que una de las partes celebra bajo un gran apremio o urgencia (i.e., con voluntad mixta) sin más como “justas”. Y, por último, sin alguna precisión ulterior, la estimación o valoración podría entenderse simplemente como sinónimo de “arbitrariedad” o, al menos, no podría excluirse tal arbitrariedad en la determinación del justo precio. En resumen, y dicho aún de otro modo, la mera referencia a la valoración subjetiva podría todavía suponer renunciar por completo a todo intento por definir algo así como un precio “real” y, consecuentemente, a la pregunta por el precio justo¹³.

¹⁰ Aristóteles, *Ética a Nicómaco*, V 1133a19-20.

¹¹ Aristóteles, *Ética a Nicómaco*, V 1133b22-24.

¹² Como suele ocurrir en las discusiones contemporáneas, que no profundizan en el asunto, lo que vuelve aún tan valiosa la teoría que estamos examinando. Cf. Juan Manuel Elegido, “The Just Price: Three Insights from the Salamanca School,” *Journal of Business Ethics* 90 (2009): 29-46.

¹³ Como, por ejemplo, Friedrich Hayek, *The Constitution of Liberty* (Chicago: The University of Chicago Press, 2011), 163, siguiendo, por su parte, a Robin G. Collingwood, “Economics as a Philosophical Science,” *International Journal of Ethics* 36 (1926): 174.

Sin embargo, todos estos recelos son exagerados por, al menos, dos razones. En primer lugar, el concepto de “justo precio” aún puede tener un papel que jugar a la hora de determinar la rectitud de una compraventa, a pesar de que, por otra parte, el criterio para determinar dicha rectitud sea la voluntariedad de las partes. Dicho de otro modo, el justo precio no necesita ser un concepto superfluo o redundante, aun cuando tal voluntariedad juegue un rol central. Volveremos sobre esto después, a propósito de la dificultad que supone la celebración de contratos con voluntad mixta.

En segundo lugar, las prevenciones apuntadas son injustificadas, porque la estimación a la que se refiere Vitoria es, precisamente, común. Una vez desechado el valor ontológico como criterio de determinación del justo precio, no parece haber más alternativa que admitir que la reducción recíproca de una cierta cantidad de bienes de un cierto género a otra (supongamos, 100 tenedores a cambio de un paseo en barco) no puede tener lugar más que por medio de la voluntad de los hombres, que consienten en dicha reducción. De hecho, el uso del dinero, que facilita enormemente esa reducción, podría aducirse como una prueba ulterior de esa voluntad. Pero de todo ello no se sigue que esa voluntad sea arbitraria ni, mucho menos, caprichosa. Por el contrario, y como se aprecia en la explicación de Vitoria, el valor de un bien deriva de la manera concreta en que comúnmente se lo valora en los distintos contratos de compraventa que se realizan en un determinado tiempo y lugar. La idea de un acuerdo que subyace al concepto de estimación común no se refiere ni a una suerte de contrato social deliberado o planificado ni a un acuerdo puntual celebrado entre dos personas. El acuerdo a que apunta Vitoria con el concepto de “estimación común” es el conformado por los distintos contratos particulares que se cierran en un determinado momento y lugar y que definen un precio promedio. El acuerdo, más específicamente, es el acuerdo común y tácito que tiene lugar en una determinada comunidad respecto del valor de un determinado bien. Dicho acuerdo se expresa en un determinado precio, que sirve de rasero para determinar el justo precio de un bien y, consecuentemente, la rectitud de una compraventa determinada.

El carácter “común” del precio se explica por sí mismo: no es este o aquel contrato singular ni, por tanto, la voluntad de tales o cuales personas singulares, las que sirven de baremo para establecer el justo precio, sino el conjunto total de acuerdos celebrados en un determinado tiempo y lugar, respecto de un mismo bien. El carácter que aquí hemos llamado “tácito” se explica, por su parte, por el carácter emergente de ese valor, que resulta del conjunto total de acuerdos celebrados por los particulares, aun cuando, por otra parte, nadie haya concurrido para convenir expresamente en él. Este carácter tácito o emergente explica, asimismo, que para las partes de un contrato el precio aparezca, al menos dentro

de ciertos rangos, como un hecho indisponible: las partes saben o cuentan con que en un determinado tiempo y lugar tal bien vale por lo general tanto, y no más y no menos¹⁴. Por consiguiente, aun cuando exista un rango de oscilación en el que pueden esperar razonablemente comprar o vender (supongamos, un 10 ó 15%), el precio es para ellas un dato. Y si no fuese así, entonces estaríamos frente al caso de un bien completamente nuevo, que no se ha ofertado antes, o frente a un caso de control total de la oferta o demanda de un bien, es decir, de un monopolio. Dejemos por el momento de lado los monopolios. Digamos, con todo, que no sirven para refutar la reconstrucción que hemos hecho aquí del argumento de Vitoria, sino, muy por el contrario, para reforzarlo, pues precisamente en ese caso no resulta posible determinar el precio mediante una estimación común y en el que, en cambio, una persona sí está en la situación de determinar arbitraria, o incluso caprichosamente el precio.

Obviamente, en la determinación del justo precio por medio de la estimación común supone que los deseos o los gustos efectivamente imperantes en una sociedad desempeñan un papel decisivo en su determinación. Por esta razón, es posible afirmar que, para Vitoria, la fundamentación de los precios es, en último término, subjetiva, pues remite a tales deseos y/o gustos socialmente imperantes. Esta aserción se puede corroborar, además, ampliamente en el texto. Por ejemplo, en el pasaje en que Vitoria afirma que “Pedro vende trigo; para comprarlo no es necesario que se consideren los gastos y los trabajos realizados por Pedro, sino la común estimación: a cómo vale”¹⁵. Adviértase que aquí Vitoria desecha expresamente factores objetivos como los gastos o trabajos realizados. Lo hace de modo aún más enfático en un pasaje, después de citar a Conrado, quien dice que existen 15 consideraciones que deben ser tenidas en cuenta para establecer

¹⁴ Se ha argumentado que un punto esencial de diferenciación entre los autores escolásticos y los economistas modernos es que estos últimos habrían adoptado un enfoque determinista, que se adaptaba bien a un nuevo paradigma científico. En el plano de las discusiones económicas, lo anterior se vería reflejado en la tesis de que, en lo que respecta a los precios, las personas serían meros “tomadores de precios”, mientras que, desde la perspectiva escolástica, las personas serían agentes voluntarios que afectan de manera activa en esos precios. Cf. Francisco Gómez Camacho, “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): 59-61. No obstante, lo cierto es que, independientemente de los posicionamientos antropológicos que se tengan, en este punto preciso, lo relevante del argumento de Vitoria es que el precio viene previamente dado y eso es justamente lo que no pone a las partes en una situación de grave desventaja. Para el argumento, no tiene relevancia el modo en que se explica causalmente el surgimiento de la estimación común. Por ende, no habría gran problema con caracterizar a los agentes como “tomadores de precios”, sobre todo considerando que nadie pretendería negar que los precios “dados” se pueden ir progresivamente modificando en razón de los cambios de valoración manifestados por los agentes.

¹⁵ Vitoria, *De iustitia*, q. 77, a. 1, n. 2 (trad. Zorroza, 85).

el precio justo de una cosa¹⁶. Esas consideraciones aluden a factores objetivos tales como la escasez, el trabajo, el peligro, el costo, etc. y que, por lo tanto, también se podrían medir. No obstante, Vitoria parece otorgarles una función subordinada o subsidiaria a la hora de explicar la determinación del precio:

Pero él mismo entiende que aquellas consideraciones valen y sirven antes de que el precio de la cosa sea establecido por la común estimación de los hombres; porque una vez realizado y establecido su precio, es necesario seguir aquel precio que ha sido establecido y realizado según la común estimación¹⁷.

El punto que Vitoria atribuye a Conrado¹⁸ y que estaría adoptando él mismo no está perfectamente claro y amerita una interpretación. ¿Qué quiere decir, al afirmar que “aquellas consideraciones valen y sirven antes de que el precio de la cosa sea establecido por la común estimación”? Por razones que daremos luego, sugerimos que el significado que esto tiene es que todo factor que no sea la estimación subjetiva solo sirve para explicar por qué se ha llegado a ella. Es decir, estaría aludiendo al hecho de que la estimación que las distintas personas van asignando a los bienes que intercambian responde al conocimiento relativo que estas tienen de ciertos factores que explican que hagan dicha valoración. No parece tener otro significado, dado que, si esos factores solo tienen interés “antes” de la estimación común, este interés no parece ser otro sino su aptitud para explicar el origen de tal estimación, sobre todo cuando se enfatiza que, una vez que ya está fijada, se instala como el único criterio de determinación. Como conviene que explicitemos el significado de la anterior interpretación en profundidad, le dedicaremos una sección especial.

III. UN PLANO DESCRIPTIVO Y OTRO NORMATIVO EN LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO JUSTO

Al examinar este asunto con atención, nos podemos percatar de que la distinción entre un factor objetivo y otro subjetivo para la fundamentación del justo precio, no es la única distinción que se debe tener en consideración. También es posible plantear el problema en términos de factores para la determinación del precio de un bien que sean de orden normativo o descriptivo, lo que podría ser

¹⁶ Conradus Summenhart, *De contractibus licitis atque illicitis* (Venetiis: Franciscum Zilettum, 1580), tract. III, q. 56, 260b-264b. De aquí en adelante, *De contractibus*.

¹⁷ Vitoria, *De iustitia*, q. 77, a. 1, n. 2 (trad. Zorroza, 85-86).

¹⁸ Para Conrado, la estimación común también es el criterio principal para definir el precio justo, aun cuando vincule esta estimación a la utilidad objetiva de la cosa. Cf. Perpere Viñuales, “Caballos, ratones, gemas y pulgas”: 539-541.

un supuesto implícito en toda la argumentación de Vitoria. Sin perjuicio de los entrecruzamientos que es posible imaginar entre ambos pares de criterios (objetivos-normativos, objetivos-descriptivos, etcétera), resulta importante recalcar que, para una teoría iusnaturalista que no renuncie a tomar el problema del justo precio como un asunto intratable¹⁹, debe haber al menos un criterio normativo de determinación del precio. De lo contrario, no podría hablarse de justo precio y no sería esta una teoría primeramente moral²⁰. En segundo lugar, puede acudirse a factores objetivos o subjetivos para explicar el precio, sin que ello necesariamente suponga otorgar a tales factores un alcance normativo. Así, por ejemplo, una teoría moral de la economía podría recurrir a factores objetivos o subjetivos para determinar el justo precio, mientras que una teoría económica podría recurrir a esos mismos factores para explicar la formación de los precios *simpliciter*. La diferencia, en cada caso, estriba en que, dado que a esta última no le concierne el problema de la justicia de los precios, sino simplemente el modo en que de hecho se forman, le basta con criterios puramente descriptivos para ofrecer dicha explicación.

Estas distinciones nos permiten, ahora, formular con claridad nuestra tesis acerca de la teoría del justo precio de Vitoria: en ella concurren factores objetivos y subjetivos, pero de distinto modo²¹. Mientras que los primeros entran en

¹⁹ Un caso de este tipo se encuentra en Robert Nozick, *Anarquía, Estado y utopía* (Fondo de Cultura Económica: México D.F., 1988), 71-72, 90 y 186.

²⁰ Cabe recordar aquí que es precisamente por su carácter normativo que esta teoría es diferente de la teoría económica positiva, como suelen recalcar prácticamente todos sus estudiosos. Más aún, esta es precisamente la especificidad de esta teoría “económica” y, por ello, sigue siendo interesante más allá de su mérito por el hecho de haber antecedido algunos descubrimientos posteriores de la ciencia económica. Cf. Elegido, “The Just Price: Three Insights from the Salamanca School”: 29-46, quien ha incluso intentado aprovechar como ventaja dicha particularidad.

²¹ Esta distinción de modos nos parece muy importante, ya que, en esta clase de análisis, se suele no aplicar la distinción entre el plano descriptivo y el normativo, y no solamente por lo que respecta al problema de la determinación del precio justo. Por ejemplo, se ha criticado al actual análisis económico por considerar únicamente el criterio de la eficiencia para explicar las decisiones económicas, lo que implicaría hacer abstracción de sus opciones éticas, que también jugarían un rol. Cf. José Luis Widow, “Derecho natural e ideologías de la economía. La teoría económica marginalista como ideología de la economía”, en *Derecho natural y economía*, ed. por Miguel Ayuso (Madrid: Marcial Pons, 2021), 51-66; Andrés Stark, “Del *homo aeconomicus* al *homo reciprocans*. Propuestas para una ampliación de la racionalidad económica”, en *Filosofía de la economía. Principios fundamentales*, ed. por José Antonio Valdivia Fuenzalida (Gijón: Trea, 2019), 89-110. Esta confusión de planos parece afectar también en la interpretación de varios autores que enfatizan, tal vez excesivamente, el hecho indudable de que la teoría del justo precio en los autores salmantinos tiene propósitos esencialmente morales que impedirían poner en un mismo plano el concepto de “estimación común” y el concepto de “precio de mercado”. Cf. González Fabre, “La teoría del precio justo según Francisco de Vitoria”: 629-630; Gómez Camacho, “Introducción”, 54-57; Gómez Camacho, “Del precio justo de la Escolástica al precio de libre mercado liberal”, 47-66; Monsalve, “Scholastic Just Price Versus Current Market Price”: 4-20. No se puede dudar de que la doctrina y los debates escolásticos en torno al precio justo se inscriban en un contexto teórico general o en un “paradigma” muy distinto al de los economistas clásicos, sobre

ella de modo puramente indicativo, los segundos lo hacen de modo normativo. En conformidad con ello, aun cuando los factores objetivos den cuenta de las razones por las cuales las personas pueden desear un bien con mayor o menor intensidad, no son estos factores los que, por sí mismos, sirven como parámetro normativo de lo que sería un precio justo. El único parámetro normativo que cuenta es la valoración misma que las personas, en la práctica, y por las razones que sean, asignan a las cosas que intercambian. Mientras los primeros contribuyen a identificar los antecedentes por las cuales los particulares arriban a un determinado precio, solo los segundos permiten justificarlo. Esto equivale a decir que, si la estimación común es el resultado de las distintas valoraciones que, de hecho, concurren en un mercado, el único criterio auténticamente normativo es esa estimación, constituida, a su vez, por dichas valoraciones. Por ello, son solo esas valoraciones individuales la fuente de determinación del precio justo, independientemente del hecho obvio de que tales valoraciones no puedan ser una expresión pura de voluntad, carente de todo fundamento objetivo que las haga mínimamente racionales. De acuerdo con ello, se puede decir que la estimación común, en tanto es la expresión del promedio de un conjunto de valoraciones, puede considerarse como una categoría esencialmente subjetiva, pero no por ello como la expresión de un capricho irracional.

Conviene despejar una primera dificultad. Le hemos dado una relevancia capital a la afirmación de Vitoria según la cual los factores objetivos de Conrado solo tienen importancia antes de la estimación común. No obstante, ¿no podría interpretarse esa afirmación en un sentido contrario al que aquí le asignamos? En efecto, podría interpretarse en el sentido de que, cuando no hay estimación común, esos factores cobran de inmediato una relevancia normativa, es decir, que se presentan de inmediato como aquello en virtud de lo cual debe establecerse el precio de un bien para que el intercambio sea justo. Más aún, como la estimación común requiere un tiempo de génesis, se podría decir que hay una

todo al de los debates económicos actuales tal como han evolucionado desde que la disciplina fue ganando autonomía. No obstante, eso no significa que el significado que pueda tener un concepto como la estimación general no sea identificable con el precio de mercado cuando nos mantenemos en un plano descriptivo. Por lo demás, cabe decir que el hecho de que las opciones éticas jueguen un rol que merezca ser incluido en el análisis económico es tan cierto como trivial y no es seguro que los economistas pretendan, en general, negarlo. En la medida en que adoptan un enfoque descriptivo y no normativo, esas opciones éticas quedan subsumidas bajo el criterio genérico de las “preferencias”, que sin duda pueden tener un fundamento ético. Pero aun cuando algún economista lo hiciera, ¿qué podría cambiar si incluyera más explícitamente tales opciones mientras su análisis se mantiene en un nivel descriptivo y no normativo? No es lo mismo identificar ciertas tendencias generales en la conducta económica de las personas que evaluarlas moralmente. Asimismo, no es lo mismo identificar las causas que suelen determinar un precio promedio dentro de una comunidad que identificar criterios para evaluar moralmente las decisiones que las personas adoptan.

anterioridad temporal de los factores objetivos que los vuelve el primer criterio normativo de justicia: la estimación común sería justa porque, antes, fue el resultado de decisiones fundadas en factores objetivos. A favor de este argumento, incluso podría aludirse al hecho de que Vitoria invita a recurrir a estos factores en los casos donde, por la razón que sea, no se dan las condiciones para que exista una estimación común. Por ejemplo, en los casos en los que solo hay un ofertante o en los casos en que solo hay un demandante, que examinaremos más tarde en profundidad²². Varios especialistas se han tomado de esto precisamente para probar que, ni en Vitoria ni en la mayoría de los autores escolásticos, tenemos una teoría puramente subjetivista del valor, dado que el concepto de estimación común se articularía con un conjunto de factores objetivos.

Pero esta interpretación nos parece superficial, porque ignora la explicación de un punto que parece esencial. No se puede dudar de que Vitoria y probablemente todos los autores escolásticos, antes y después de él, enumeran normalmente esos factores como criterios a tener en cuenta. No obstante, no basta, como se suele hacer²³, con afirmar que estos factores también deben considerarse para la determinación del justo precio, sino que es necesario especificar cómo. Si existe alguna clase de relación entre la estimación común y tales factores, ¿cuál es exactamente su naturaleza y cuál de los dos factores tiene prioridad normativa? Esto es muy importante porque, como veremos más adelante, Vitoria insiste, siguiendo a otros autores como Conrado, en la prioridad de la común estimación. Por otro lado, si los factores objetivos juegan un rol normativo antes de la estimación común, razón por la cual estos tendrían cierta prioridad, ¿cómo podría esta ser considerada como una estimación? Igualmente, ¿cómo se resolvería el problema al que tanto Vitoria como otros autores parecen asignarle explícitamente la prioridad?

Estos problemas se resuelven fácilmente si ponemos la vista en el hecho de que la enumeración de factores objetivos supone algún criterio de selección. ¿Por qué esos factores pueden jugar un rol cuando no hay estimación común?

²² Vitoria, *De iustitia* q. 77, a. 1, n. 4 (trad. Zorroza, 88-91).

²³ Por ejemplo, Perpère Viñuales, “Caballos, ratones, gemas y pulgas”, 529-549; Marín Arribas, *Destapando al liberalismo*, 64-68; Marín Arribas, “Breve análisis comparativo”: 153-189; Zalba, “El valor económico en los escolásticos”: 5-36. Por otra parte, aunque reconociendo la prioridad de la estimación común, hay quienes se han limitado a mencionar que los factores objetivos juegan efectivamente un rol, sin hacerse cargo satisfactoriamente del problema implicado en la índole de la relación entre estas dos clases de factores. Cf. Roldán-Ponce, “Moral y teoría económica en la Escuela de Salamanca”, 356-362; Grice-Hutchinson, *Early Economic Thought in Spain*, 86-90, 95-113; Cendejas Bueno, “Justice and just Price in Francisco de Vitoria’s Commentary on Summa Theologica II-II q. 77”: 13-17; Chafuén, “Just Pricing”, 498-521; Castillo Córdova y Zorroza Huarte, “Actividad económica y acción moral”: 77-83.

Lo que aquí sostenemos es que esos factores se consideran relevantes y, eventualmente, incluso normativamente válidos para la determinación de un precio ahí donde no hay común estimación, porque coinciden con los factores sobre los que las personas suelen deliberar cuando evalúan el valor económico que asignarán a un bien en sus intercambios. De este modo, su relevancia normativa tiene lugar por referencia a la misma estimación común. Lo contrario sería tomar tales criterios como si tuvieran, en sí mismos, un valor normativo. De ser así, el valor económico de un bien, para ser justo, debiera reflejar, por ejemplo, la cantidad de trabajo que hay tras él. Según nuestra interpretación, el trabajo se considera como un factor relevante, incluso normativamente hablando en ciertos casos excepcionales, porque es una de las razones por las cuales las personas suelen espontáneamente valorar más un bien que otro. Lo mismo con la escasez, los costos, etc.²⁴.

Cabe destacar que el texto de Conrado que Vitoria está citando no es tan claro en afirmar, como el autor salmantino dice, que estos quince factores solo sean válidos antes de la estimación. Cuando Conrado enumera estos quince factores, comienza diciendo que: “Quindecim sunt manuductiva, ex quibus potest venditor usalem valorem mercis cognoscere”²⁵, afirmación que podría significar más de una cosa. En efecto, al decir que son quince las cosas que pueden orientar al vendedor para conocer el valor usual de la mercancía, no está claro si esta orientación es normativa o puramente indicativa. En el primer caso, Conrado estaría diciendo que los factores señalados ofrecen el criterio para determinar el justo precio y que, por tanto, se los debe de tener en cuenta a la hora de valorar en dinero una cosa. En el segundo caso, la afirmación sería menos enfática, pues con ella estaría simplemente afirmando que tales factores son los medios a los que puede recurrir una persona para determinar el precio de algo cuyo valor usual ignora. Queda margen para pensar que se refiere a los factores que permiten a una persona justificar su propia deliberación racional acerca de lo que está dispuesta a pagar o a cobrar por un bien determinado. En este último caso, estos factores explicarían por qué estima el bien de la manera en que efectivamente lo hace. Ahora bien, dada esta falta de claridad, el hecho de que Vitoria sea, en cambio, bastante taxativo en su afirmación de que los 15 factores solo tienen interés antes de que se fije la estimación común, parece informarnos de una toma de posición o de un deseo por especificar con claridad el modo en

²⁴ La distinción de un plano descriptivo y otro normativo ya la hemos utilizado para interpretar la doctrina del justo precio que encontramos en el *Tractatus de contractibus* de Pedro Olivi. Cf. Valdivia Fuenzalida y Schwember, “Voluntariedad, justicia y bien común en *De contractibus* de Pedro Olivi”: 75-104.

²⁵ Summenhart, *De contractibus*, tract. III, q. 56, 260b.

que se vinculan los factores objetivos y el factor que subjetivo²⁶. Lo que proponemos es que esa especificación consiste, primero, en enfatizar la prioridad de la común estimación y, con ello, descartar que los 15 factores posean por sí mismos un valor normativo²⁷.

En conformidad con lo anterior, se podría decir que la anterioridad de los factores objetivos puede tomarse en un doble sentido, lógico y temporal. Desde el punto de vista lógico, la prioridad la tendría la estimación entendida como un factor puramente subjetivo, que proporcionan la forma del precio. Desde el punto de vista temporal, sin embargo, puede ser perfectamente al revés. Así, por ejemplo, como la idea que me haga de la disponibilidad de un bien (i.e., de su escasez) incidirá directamente en la valoración económica que haga del mismo, entonces se la podrá considerar como factor normativo cuando no exista una estimación común. Con ello, cuando Vitoria dice que “estando ausente el fraude y el engaño, el precio justo de [una] cosa es aquél que se considera y establece por la común estimación de los hombres y *no ha de ser considerada otra cosa, sino la común estimación*”²⁸ (la cursiva es nuestra), estaría buscando reafirmar esta clase de anterioridad lógica de la común estimación.

Terminemos con un ejemplo que nos ayudará a ilustrar la interpretación propuesta. Pongamos por caso una persona que desea obtener un zapato. Esa persona valora el zapato por diversas razones objetivas como, por ejemplo, la calidad del zapato o su exclusividad (escasez) y en función de ello está dispuesta a conseguirlo por una determinada cantidad de dinero. Por otro lado, tenemos a la persona que produjo el zapato y, en función de sus costes y del modo en que valora su propio trabajo, no está dispuesta a desprenderse de él por menos de una determinada cantidad. Supongamos, finalmente, que la valoración económica del zapato coincidiera en las dos partes, lo que sería sin duda raro, y el intercambio se realizara por un precio que dejara a las dos partes igualmente satisfechas. Según nuestra interpretación, el factor determinante para la determinación del precio es el modo que cada parte tiene de apreciar subjetivamente los factores objetivos que les atañen. Es ese aprecio o estima lo que, a su vez, permite comparar entre sí tales factores objetivos que no parecen tener una medida común. En efecto, la cantidad de trabajo y los costes del productor, que

²⁶ Hay que advertir que este punto en Conrado Summenhart reclamaría un estudio más sistemático para corroborar cualquier conclusión.

²⁷ Lo que, por lo demás, considerando que estos factores son múltiples y, además, que se combinan de distinta manera y proporción según la circunstancia, sería absurdo. Si tuvieran un valor por sí mismos, entonces tendrían que ser siempre considerados cuando se busca ser justo en los intercambios, pero sería estructuralmente imposible considerarlos todos al mismo tiempo y de forma equilibrada.

²⁸ Vitoria, *De iustitia*, q. 77, a. 1, n. 4 (trad. Zorroza, 88).

afectan en su decisión de poner un determinado precio de venta, no son comparables con la calidad ni con la exclusividad que busca el comprador cuando, por su lado, expresa su propia voluntad. Pues bien, se puede decir entonces que la forma del precio proviene del modo de valorar que cada parte tiene, aun cuando ese modo de valorar tenga como objeto de valoración una realidad objetiva que ha sido previamente considerada en la deliberación.

Esta interpretación nos parece razonable porque permite evitar consecuencias teóricas absurdas. Sigamos con el ejemplo, pero del lado del productor. En su caso, los costes y el trabajo de su proceso productivo permiten comprender *ex post* el razonamiento a que ha llegado para pedir un cierto precio, pero no *ex ante*. Así, la consideración de los costes en que dicha persona ha incurrido y la cantidad o intensidad de su trabajo nos pueden servir de indicio o antecedente de las razones que ha tenido para pedir un precio, pero no nos permite explicar por qué ha decidido asumir, en último término, tales costes²⁹. La razón de por qué se asumen determinados costes o trabajos no puede provenir, como es obvio, de esos mismos costes o de ese mismo trabajo, en la medida en que son solo medios para conseguir algo que se quiere por sí mismo³⁰. Una explicación de ese tipo giraría en círculos. Sería fútil.

Ahora bien, lo anterior no quita, como también es obvio, que tales costes y el trabajo sean relevantes, pero constituyen un antecedente y no una causa determinante de la acción. La razón por la que se decide asumir o no un cierto coste sólo puede explicarse a partir de algún fin que se representa el agente y que, por lo mismo, puede contarse, para efectos de esta investigación, dentro de los factores subjetivos. Por ejemplo, su propósito de obtener una cierta cantidad de dinero. De hecho, es sólo en virtud de tales fines que los costes se nos pueden aparecer como tales. Así, por ejemplo, tiene sentido que pondere los costos en que he de incurrir para vender perlas solo después de que me he representado la venta de las mismas como un fin.

Adviértase, además, que la representación de la venta de perlas como fin no se refiere ahora a aquello que yo pretendo alcanzar por medio o a través de la

²⁹ Coherentemente con la presente lectura, y como lo ha mostrado De Roover, Alberto Magno y Tomás de Aquino habrían explicado en qué medida el precio justo se determina tanto por el precio de mercado como por los costes de producción: si el precio de mercado no es lo suficientemente alto como para cubrir dichos costes, entonces el bien no se hubiese producido. Cf. Raymond de Roover, *La pensée économique des scolastiques*, 58-62.

³⁰ Se quieren de forma “inmediata” pero solo debido a lo que se busca de forma “mediata”, como explica de forma bastante luminosa Collingwood en ocasión de elaborar una teoría sobre la esencia de la acción económica. Cf. Collingwood, “Economics as a Philosophical Science”: 168-169.

recogida y venta de perlas. Este último fin es, para efectos de nuestra investigación, más remoto y, por lo mismo, irrelevante. Por lo demás, el fin que yo quiero alcanzar a través de la venta de perlas puede cubrir, en realidad, un sinnúmero de propósitos diferentes: comprar comida, hacerme rico, ganar una apuesta, hacer un regalo, etcétera. Este sentido del fin “venta de perlas” es infinito. El fin relevante ahora es más preciso y, si se quiere, más próximo: es poder satisfacer un deseo, un gusto o una necesidad de otro. Digamos, entonces, que poder satisfacer un deseo, un gusto o necesidad de otro opera al modo de la causa formal del precio, del mismo modo que el objeto moral opera como la causa formal de una acción moral³¹. De este modo, puede decirse que yo incurro en los costes de la venta de perlas porque creo que con ello podré satisfacer el deseo o el gusto de otro. Luego, el precio emerge de mi propia estimación que necesariamente tendrá que ser confrontada con aquel que desee el bien producido por los motivos que sean.

En suma, para dar una expresión sintética de nuestra interpretación, puede afirmarse que Vitoria tiene una teoría del valor que puede explicarse en analogía con la teoría hilemórfica, en la que los factores objetivos representan la materia y los factores subjetivos la forma del precio³². Solo los factores subjetivos expresados en la común estimación pueden considerarse, en sí mismos, como criterios normativos de justicia en el precio. En lo que sigue daremos argumentos adicionales a favor de esta tesis. Ello requiere explicar los factores subjetivos y, más específicamente, la estimación común de que habla Vitoria. Para ello, examinaremos primero algunos pasajes que parecen contradecir nuestra interpretación, pero intentaremos probar por qué de hecho la corroboran.

³¹ No debe abusarse la analogía que hemos hecho aquí entre la causa formal del precio y el objeto moral como causa formal de la acción. Una diferencia importante entre ambos es que yo puedo errar al suponer que tal o cual bien será demandado por otros. En tal caso, estoy atribuyendo una eficacia formal a algo que en realidad no lo tiene. Esto no sucede del mismo modo en el caso del objeto moral. Dicho objeto es simplemente bueno o malo.

³² Pero, podría preguntarse alguien ¿cuáles son las causas eficientes y finales del precio? La causa eficiente es el mismo agente. Podría decirse también que es su trabajo. Sin embargo, el trabajo nos lleva de nuevo a la causa material, en la medida en que puede ser subsumido dentro de los factores objetivos del precio. En cualquier caso, adviértase que el caso del trabajo permite ilustrar la distinción hecha aquí entre la causa material y la causa formal del valor, pues el trabajo bien puede ser la *causa* del valor (eso incluso puede concederse como una verdad trivial) sin que ello signifique, sin embargo, que sea al mismo tiempo la *medida* del valor. Por otra parte, la causa final del precio es el bien común. La operatividad de esta causa depende de ciertas condiciones que, dicho rápidamente, dependen precisamente de lo que Vitoria llama “estimación común”. Volveremos sobre este asunto.

IV. EL PRECIO LEGAL Y EL VARÓN PRUDENTE

Una vez que ha expuesto lo esencial de su doctrina, Vitoria plantea varios problemas que va resolviendo uno por uno. En ocasión de resolver esos problemas, defiende la conveniencia de recurrir, en ciertos casos, a un “varón honesto” para determinar un precio e incluso afirma que donde hay un “precio legal” establecido por la autoridad civil este se puede considerar el precio justo. Estas dos tesis, sin duda, se vinculan entre sí porque podemos asumir que todo precio legal requiere de algún “varón honesto” que lo proponga. ¿No debiera Vitoria oponerse a esta clase de medidas si es correcto que la común estimación, tal como la hemos interpretado, es el único criterio normativo en sí mismo válido para la determinación del precio justo? ¿Puede tener sentido legitimar, para ciertos casos, la fijación de precios si los factores objetivos carecen, *a priori*, de relevancia moral?

Para resolver estas preguntas, solo revisaremos algunos ejemplos. En su tercera conclusión, el autor se pregunta qué ocurre en aquellos casos en los cuales hay muchos vendedores, pero uno o muy pocos compradores. En estos casos, la naturaleza específica del contexto impide que se genere una estimación común dentro de esa comunidad concreta. El precio del bien queda así al arbitrio de un solo comprador o de un número extremadamente pequeño de ellos. Vitoria estima que, en estos casos, se justifica que un “varón honesto”, atendiendo a ciertos factores – que coinciden con los 15 de Conrado – defina un precio razonable con el fin de que la circunstancia no perjudique gravemente al vendedor³³. Como se puede ver, en esta clase de situación, los factores objetivos cobran una relevancia normativa.

Lo primero que se puede decir respecto de lo anterior es que se trata de casos excepcionales, ya que, mientras exista una común estimación, es esta la que cuenta. No obstante, no basta con ello para resolver el problema porque, si los factores objetivos son aptos para definir *a priori* un precio justo, ¿por qué insistir tanto en dar toda la prioridad a la común estimación? Lo que sugerimos es que el varón honesto puede hacer uso de esos factores objetivos de una manera que recree la común estimación que suele tener lugar en situaciones similares.

Tenemos un pasaje en el que parece confirmarse de manera bastante explícita esta última interpretación. En su quinta conclusión, Vitoria ejemplifica con la venta de una casa en una ciudad en la que solo hay una persona que pueda

³³ Vitoria, *De justitia*, q. 77, a. 1, n. 4 (trad. Zorroza, 89).

comprarla. En este caso, dice el autor, “convendría considerar otras cosas”, es decir, otros criterios que no corresponden a la común estimación de esa ciudad y no sería lícito que el comprador intente “comprar al menor precio que pueda”. Ahora bien, lo que habría que considerar es “cuánto está establecido y cuánto vale en una ciudad una casa semejante, y otras circunstancias de este tipo, porque *todavía no hay una estimación común* sobre el precio de aquella casa”³⁴ (la cursiva es nuestra). En este caso, el criterio principal sigue estando íntimamente ligado a la estimación común. Al no haber una estimación en la ciudad, si se quiere evitar que una de las partes no salga perjudicada, se vuelve necesario revisar la estimación de una casa semejante en otra ciudad —o algo de esta clase— si el comprador quiere que el intercambio sea justo. Con ello, se está proponiendo que lo más apropiado en contextos de este tipo sería consultar una circunstancia que informe acerca de la que podría esperarse razonablemente que fuera la estimación del bien si en la primera ciudad existiese la demanda normal. El criterio, por lo tanto, consiste en una especulación basada en la experiencia que se posee de otras estimaciones previas. Por ende, cuando se dan casos en los cuales hay muchos vendedores, pero casi no hay compradores, como el que vimos más arriba, la consideración de factores objetivos por parte de un varón honesto para determinar un precio justo no se hace por la aptitud que tales factores tienen en sí mismos para definir un precio justo, sino que en la medida en que se puede recrear el modo en que se habrían tenido bajo consideración por las personas en situaciones normales.

Algo similar se podrá decir probablemente del precio legal que, cuando existe, para Vitoria es el que se debe aplicar en los casos del tipo que estamos examinando. Primero que todo, porque solo menciona este precio legal cuando está revisando los casos excepcionales. Segundo, porque Vitoria es claro al afirmar que este precio prima “cuando existe”³⁵, lo que parece indicar que su prioridad no se debe a que sea considerado como la forma naturalmente adecuada de averiguar lo que sea el precio justo. Así, se podría suponer que todo lo que hace con ello el teólogo salmantino es aplicar otro principio más general según el cual las leyes civiles, si no son claramente injustas, deben respetarse, aun cuando puedan no ser las más apropiadas³⁶. Ahora bien, lo más importante es

³⁴ Vitoria, *De justitia*, q. 77, a. 1, n. 4 (trad. Zorroza, 90).

³⁵ Vitoria, *De justitia*, q. 77, a. 1, n. 4 (trad. Zorroza, 90).

³⁶ Cf., por ejemplo, Francisco de Vitoria: “Ciertamente, parece que las leyes que son convenientes a la república obligan aun cuando las dé un tirano, no porque las dé un tirano sino por el consenso de la república, puesto que es mejor cumplir las leyes dadas por un tirano que no cumplir ninguna”. Francisco de Vitoria, *Sobre el poder civil. Sobre los indios. Sobre el derecho de guerra*, 2ª ed. (Madrid: Tecnos editorial, 2007), 52.

que, en conformidad con lo explicado más arriba, cabe esperarse que, para Vitoria, si se considera admisible que la ley civil fije un precio, entonces esa fijación no debería ser arbitraria. Si el autor es coherente con su propia doctrina, la fijación tendrá que ceñirse a los criterios que ha de aplicar el varón honesto. La aceptación de Vitoria a la fijación legal de precios podrá entenderse, por consiguiente, como una medida subsidiaria aplicable a ciertas situaciones en las que falta una común estimación.

En definitiva, nada impide interpretar los casos en los que Vitoria parece justificar la fijación de precios en un sentido en el cual la estimación común sigue jugando un rol fundamental. Más aún, podemos incluso agregar otro punto que permite clarificar la teoría de Vitoria. Arriba hemos indicado que la voluntariedad de las partes juega un rol fundamental en la determinación de la justicia de los intercambios y, en particular, en la determinación del precio justo. Pero, ¿se puede decir que esa voluntariedad sea el criterio último que se encuentra supuesto en la doctrina de la común estimación? Al parecer, ahí está la clave para comprender la teoría de Vitoria. En efecto, si una de estas partes se halla en una situación de desventaja que puede considerarse inusual, es claro que se vea muy perjudicada si esa circunstancia impide que el precio obtenido por la venta sea aquel que le proporcionaría la misma utilidad que a su comprador en los casos normales. Si seguimos con el ejemplo de la casa, el comprador tiene amplias posibilidades de abusar del hecho de ser el único, porque tiene el poder de hacer que el precio de aquella caiga muy por debajo de lo que normalmente él estaría dispuesto a pagar. La necesidad de recurrir a un tercero para fijar el precio justo responde, por ende, al hecho de que una de las partes no parece estar en condiciones de tomar una decisión perfectamente voluntaria, lo que imposibilita que se llegue a un acuerdo en el que las partes puedan sacar la misma ventaja. Está rota la igualdad y, por ende, se imposibilita la justicia.

Lo anterior también parece confirmarlo el mismo Vitoria en otro caso que examina. Según él, si, a diferencia de los casos descritos, hubiese un solo vendedor y muchos compradores dentro de una ciudad y, sin embargo, el primero – contra todo pronóstico – tuviese que venderla por seiscientas monedas de oro en lugar de ochocientas – que era el precio que quería –, porque nadie daba más, en ese caso el precio sería justo. La razón es que, habiendo más compradores, “esto va a favor de la casa”³⁷, es decir, a favor del vendedor. El supuesto del argumento no parece ser otro que la ausencia de injusticia se debe a que el resultado

³⁷ Vitoria, *De justitia*, q. 77, a. 1, n. 4 (trad. Zorroza, 90).

desventajoso para el vendedor deriva de una situación previa que le era ventajosa. El precio sería perfectamente justo porque la naturaleza de la situación autoriza a considerarlo como el promedio de la combinación de las distintas valoraciones. Si bien la situación inicial era, de hecho, ventajosa para el vendedor –lo que eventualmente podría haber traído consigo una injusticia en perjuicio de los compradores– queda compensada por la resistencia de estos últimos por pagar el precio que quería el primero. Por ende, lo que ha quedado resguardado en este caso y que vuelve justo el intercambio, a pesar de que no se da una situación normal de oferta y demanda del bien, es que quien salió perjudicado con el precio no se hallaba en una situación estructuralmente desventajosa: el precio fue solo el resultado de que no hubo, entre los muchos compradores, alguno que quisiera pagar más por el bien. Que hayan sido muchos compradores y el vendedor uno solo es garantía de que el precio que obtuvo no resultó de un aprovechamiento que encubre lo que su comprador realmente quería y vuelve la transacción desigualmente provechosa para él.

Este último caso revela con bastante claridad que, cuando lo que está en juego es la justicia del precio, la condición última que ha de cumplirse es que las partes hagan su intercambio con completa voluntariedad. Esto es, para que el precio sea justo, la clave es que exprese el acuerdo al que efectivamente llegaron las partes, sin fraude ni presión de algún tipo. Ahora bien, la existencia de una estimación común, que solo tiene lugar bajo ciertas condiciones de oferta y demanda de un bien, permite que haya igual voluntariedad de las partes, porque ninguna de las dos podrá aprovecharse de la otra en razón de su necesidad. La ausencia de estimación común, por su parte, solo es signo de que esas condiciones no se dan. Por ende, que el precio deba ajustarse a dicha estimación se debe principalmente a que ha de adaptarse a un rango cuantitativo que, independientemente de las variaciones que puede tener en cada caso individual, es expresión de una serie de intercambios en los que cada cual ha expresado lo que quería sin ninguna presión. Trataremos de probar este último punto en la última sección de este artículo.

V. VOLUNTARIEDAD COMO CRITERIO ÚLTIMO DE JUSTICIA DEL PRECIO

Hay otro punto que es clave para comprender la doctrina de Vitoria. El autor se pregunta si acaso es lícito “vender una cosa en lo que la misma pueda ser

vendida, excluido el fraude, el engaño y la ignorancia”³⁸, es decir, si un vendedor puede lícitamente intentar vender un bien al mayor precio que le puedan pagar³⁹. Par responder, Vitoria distingue dos clases de cosas vendibles: por un lado, aquellas que son “necesarias para los usos humanos, como el trigo, el aceite, el vino, el pan, etc.” (citar 91); por otro lado, las cosas que no son necesarias, pero “sirven solamente o al adorno o a la curiosidad, como el halcón, la espada, el caballo y otras cosas”⁴⁰. La respuesta a la pregunta planteada es doble. Comenzaremos ocupándonos en profundidad del primer grupo. Según el autor, “es lícito vender la cosa en cuanto se pueda según el precio establecido y común”, pero esto cambia si las “mercancías no están más que en poder de uno o dos”, caso en el cual, por no haber una estimación común previa, “no es lícito vender en cuanto se puede”. Para estos casos, según Vitoria, no es lícito vender la cosa al mayor precio posible, “sino en cuanto vale según la estimación común de los hombres, teniendo en consideración de los gastos y de otras cosas”.

Como se puede ver, esta respuesta adopta el mismo modelo de solución para los casos que acabamos de ver en los cuales, por falta de oferta o de demanda suficiente, no hay un precio dado por la común estimación. En efecto, en estos casos, se puede atender a factores objetivos como, por ejemplo, los gastos. Ahora bien, si observamos con atención la respuesta de Vitoria, veremos que primero afirma que el precio se ha de establecer “en cuanto vale la estimación común” y es para ello que se debe atender a factores objetivos como los gastos. Esto parece indicar nuevamente que la consideración de tales factores solo sirve para recrear la estimación común, lo que no podría hacerse sin aludir a una experiencia previa de otros casos normales.

Para el segundo grupo, es decir, el de las cosas superfluas, la respuesta es distinta. Lo interesante es que acá Vitoria entrega los principios en virtud de los cuales se debe resolver el problema, principios que parecen tener validez para el primer grupo. Son tres los principios:

1. Habiendo consentimiento en el precio entre las partes, excluido el fraude y el engaño, si una cosa se vende por mucho más de lo que vale

³⁸ Vitoria, *De justitia*, q. 77, a. 1, n. 5 (trad. Zorroza, 91).

³⁹ En esas páginas, Vitoria articula su teoría con aquellas tres máximas del derecho romano que normalmente encontramos en todos los textos escolásticos que se ocupan del justo precio: 1) *Res tantum valet quantum vendi potest*; 2) *Volenti ac consentienti non fit iniuria*; 3) *In re sua unusquisque est moderator et arbiter*. Sobre estas máximas y su recepción desde la primera escolástica, cf. Odd Langholm, *The Legacy of Scholasticism in Economic Thought*, 30-42. Para Vitoria y la escolástica salmantina, cf. José Luis Cendejas Bueno, “De lo justo natural a lo justo positivo en el pensamiento económico de la escolástica española”, *Studia Historica. Historia Moderna* 44-1 (2022): 153-183.

⁴⁰ Vitoria, *De justitia*, q. 77, a. 1, n. 5 (trad. Zorroza, 91).

- y si el comprador acepta de buen grado, entonces no hay necesidad de restitución, porque “al que consiente no se le hace injuria”.
2. No basta con que el intercambio sea voluntario *simpliciter*, sino que es necesario que “no tenga mezclado algo de involuntario”, con lo que se refiere a los casos en que existe lo que se ha denominado “voluntad mixta” a partir de un texto de la *Ética a Nicómaco* que Vitoria parece estar teniendo aquí en cuenta. Esta mezcla con lo involuntario se refiere a los intercambios en los cuales una de las partes sufre alguna clase de ignorancia o está directamente coaccionada. Su consentimiento no puede ser considerado como auténticamente voluntario, aun cuando formalmente sí tiene lugar un consentimiento – en el sentido en que no se actúa por una fuerza externa.
 3. La necesidad que, por la razón que sea, se tenga de un bien, también implica que no haya una perfecta voluntariedad, aunque haya consentimiento *simpliciter*. En efecto, la necesidad de un bien en un determinado momento también puede hacer que el consentimiento quede viciado, en la medida en que “hay algo de violencia por causa de necesidad”.

De estos tres principios, se pueden sacar varias conclusiones, pero remitámonos, por el momento, a la conclusión general que extrae Vitoria: en los bienes no necesarios o superfluos, es lícito vender al mayor precio que se pueda siempre y cuando el consentimiento no se halle mezclado con lo no voluntario por causa de la ignorancia, la violencia o la necesidad. Vitoria revisa varios ejemplos, entre los cuales solo tendremos en cuenta uno. Si alguien tuviese un caballo que vale mil monedas, pero su dueño no lo quiere vender por considerarlo “el mejor caballo que tiene hombre en España”, ¿qué pasaría si alguien viniera y “por su carácter voluble y antojadizo” decidiera pagar dos mil monedas de oro y le ruega al otro, que no se desprendería por menos de él, que se lo venda, porque quiere poseer al mejor caballo de España? Vitoria estima que, no habiendo necesidad ni coacción, sería lícito vender ese caballo por dicho precio (pp. 95-96).

Una primera conclusión que podemos sacar de aquí es que está entregando un principio general que no solo sirve para los bienes no necesarios, sino que también para los necesarios. ¿Por qué los bienes necesarios solo pueden venderse lícitamente por el precio más alto posible cuando existe una común estimación? Porque la necesidad que de ellos tenemos implica que, si una de las partes se halla en una situación ventajosa, la parte en desventaja no podrá decidir su compra con total voluntariedad. Su necesidad la obligará a aceptar cualquier

precio que le proponga la parte aventajada. Un intercambio de esa índole no será completamente voluntario y, por ende, será injusto.

Ahora bien, si de lo anterior queremos sacar una conclusión más general, se puede confirmar lo que previamente sugerimos: la voluntariedad de las partes es el criterio último de justicia del precio, dado que permite expresar lo que auténticamente están dispuestas a pagar las partes por obtener lo que quieren luego de la negociación. El papel de la estimación común, que constantemente es afirmada como el principal criterio de justicia, es doble: 1) expresa el valor promedio que las personas asignan a un bien dentro de una comunidad en virtud de sus intercambios; 2) su existencia garantiza las condiciones que en general permiten a las partes contratar voluntariamente. Al ser el resultado de una oferta lo suficientemente grande de un bien y de una demanda proporcional, ninguna de las partes se verá obligada a vender o comprar por un precio que no le conviene por necesidad, ya que cada una siempre tendrá la opción de vender o comprar a otro vendedor. En efecto, el hecho de que Vitoria considere lícito vender al precio más alto posible cuando se trata de bienes no necesarios es una muestra de que, excluida la necesidad, prima directamente la mera voluntariedad, sin que tenga siquiera que mediar la común estimación cuando esta no existe. Y si se diera el caso de que una persona necesitara urgentemente uno de estos bienes superfluos, inmediatamente volvería a primar el criterio de la común estimación, al menos en su forma “recreada”.

Examinemos un último texto para terminar de confirmar lo anterior. Podría pensarse que no es la voluntariedad lo que prima cuando hay necesidad, sino que la necesidad misma. Es decir, que, habiendo necesidad, lo que se considera justo es también el hecho mismo de que el precio permita a la parte necesitada quedar satisfecha. No obstante, una interpretación de esta índole queda descartada cuando Vitoria explica, más tarde, que no es lícito que, en razón de la necesidad que el comprador tiene de un caballo, se le venda este más caro, pero que sí se le puede vender más caro el caballo si la necesidad de él fuera generalizada. Es decir, si en algún momento la necesidad de caballos fuera muy grande, es perfectamente lícito que se aumente el precio, porque esa necesidad común hace aumentar para todos el precio del caballo⁴¹. ¿Qué puede significar esto, sino que todas las partes se hallan en las mismas condiciones, incluida la parte que vende, por cuanto la necesidad generalizada de caballos también le afecta volviendo más arduo desprenderse de él?

⁴¹ Vitoria, *De justitia*, q. 77, a. 1, n. 13 (trad. Zorroza, 101).

Por ende, el criterio principal que cuenta para determinar que un precio sea justo es que sea el resultado de un acuerdo voluntario de las partes. Pero no basta con una voluntariedad formal, sino que la voluntariedad debe ser tal que no sea el resultado ni de la ignorancia, ni de la coacción ni de una necesidad apremiante. Esas circunstancias inmediatamente ponen en desventaja a una de las partes, por lo que, si la parte aventajada intenta vender al mayor precio posible, la parte en desventaja no podrá expresar de forma auténtica lo que estaría realmente dispuesta a pagar por el bien o, en todo caso, no podrá expresarlo en las mismas condiciones que su contraparte. La injusticia, considerada como igualdad proporcional, no podrá tener lugar porque la utilidad obtenida por cada parte fue asimétrica: una de las partes obtuvo más que la otra. No obstante, debe recalcar-se que la razón de que una haya obtenido “más” no es porque objetivamente se pueda determinar que obtuvo más utilidad que la otra, sino que es porque solo ella tuvo oportunidad de sacar toda la utilidad que pudo, mientras que la otra se tuvo que conformar con aceptar mucho menos en razón de su situación concreta de apremiante necesidad.

VI. CONCLUSIÓN

La teoría del precio justo de Francisco de Vitoria tiene todos los elementos para poder ser calificada como una teoría subjetiva del valor, y en un doble sentido. En línea con nuestra propuesta de distinguir los planos descriptivo y normativo, se puede decir que esta teoría es subjetiva en los dos sentidos. Primero, en un sentido descriptivo. Es decir, se trata de una teoría que explica la génesis de los precios atendiendo a la valoración subjetiva que cada individuo asigna, en cada intercambio concreto, a una cosa vendible y a los acuerdos que cada uno logra concertar con otros en dichos intercambios. El precio “real” de un bien es así el precio que emerge del conjunto de intercambios que tienen lugar en el seno de una sociedad en la medida en que ese precio expresa el promedio de valoraciones que concretamente han hecho las personas. La estimación común no es nada más que esto y lo menos que se puede afirmar es que no es otra cosa que el precio de mercado. Se puede objetar que, dentro de esta teoría, no valdría llamar a dicha estimación común “precio de mercado” porque este último concepto no incluye, como sí lo hace la teoría de Vitoria, factores objetivos que le garanticen una dimensión ética. Sin embargo, lo anterior equivale a confundir los planos descriptivo y normativo. Descriptivamente hablando, los factores objetivos que los individuos tienen en consideración cuando, llegado un momento, expresan su deseo de obtener un bien por un determinado precio, solo explican esa valoración. Más aún, esos factores objetivos podrían ser tenidos en cuenta

por las personas por razones de orden moral. Incluso puede ser deseable que así fuera. No obstante, en cuanto tales, solo sirven para explicar por qué una persona concreta, llegado un momento en que va a intercambiar un bien, valora una cosa con un determinado precio. Esa valoración no es ni predecible ni igual en cada persona, porque depende de muchos factores objetivos que se combinan. Por cierto, cabe mencionar que todos esos factores solo son objetivos en cuanto causa de la valoración, pero en la medida en que se presentan a una persona como los motivos que la llevan a valorar un bien de una determinada forma, se vuelven subjetivos. Por esto mismo, el mero gusto, incluso caprichoso, que alguien puede tener por una cosa no debiera considerarse como el paradigma de lo que se denomina una “valoración subjetiva”, sino que solo como un factor más a tener en cuenta. La descripción de la doctrina vitoriana como una “teoría hilemórfica” del valor captura así lo esencial de nuestra interpretación: los factores objetivos tienen un rol importante en la determinación del precio, pero lo determinante es la valoración misma que cada persona individual realiza.

En segundo lugar, la teoría en cuestión también es una teoría del valor subjetivo en el plano normativo. No solamente explica el origen de los precios — ni siquiera es su principal objetivo—, sino que, sobre la base de lo que explica en aquel plano, ofrece un criterio normativo para definir lo que es un precio justo. Lo que hemos propuesto en este trabajo es que ese criterio radica primeramente en la igual voluntariedad de cada intercambio. No basta con la voluntariedad *simpliciter*, sino que es necesario que cada parte pueda expresar su propia estimación sin ignorancia, violencia ni necesidad apremiante. Por esta razón, la estimación común, en la medida en que permite que las partes puedan negociar sobre la base de un precio “dado”, se presenta como un criterio, aunque inexacto y cambiante, al que las partes se deben intentar ajustar. La estimación común no se identifica, por lo tanto, con el precio justo, sino que es una guía común que ha tenerse en cuenta por cada parte en los intercambios concretos y que permite que aquellos que intercambian puedan negociar en igualdad de condiciones y expresar así su propia estimación sin ignorancia, violencia o necesidad apremiante. Aquí es necesario enfatizar un punto que podría olvidarse en el análisis y suscitar errores. El precio justo, en la medida en que se halla vinculado a los intercambios, siempre es el precio concreto que se pagó en un intercambio concreto. Desde este punto de vista, aun cuando se encuentre un criterio general para establecer cuándo un precio concreto es justo o no, tal criterio no se identifica con el precio justo. Cada precio concreto será justo en la medida en que cumpla con ese criterio, pero no se identifica con él. Ese es precisamente el rol de la estimación común que, como indicábamos, no es el precio justo, pero entrega el criterio más importante por representar una situación habitual que, por

ser común, equilibra las posiciones de las personas que, en sus negociaciones, podrían verse afectadas por factores que les impidan expresar su auténtica voluntad.

De lo anterior se desprende, como hemos dicho, que la estimación común se ofrece como el criterio más importante para definir un justo precio concreto porque es la mejor garantía de que los intercambios tienen lugar guardando lo que los define, la reciprocidad, es decir, el deseo que cada persona tiene de sacar una ventaja proporcional de un bien que intercambia por otro. Por esta razón, lo que principalmente determina la justicia del precio no es la estimación común misma, sino que el hecho de que las partes han acordado, con el mismo grado de voluntariedad, el precio de la transacción.

En atención a una teoría que explica la génesis de los precios subjetivamente, creemos que, en el plano normativo, el criterio no puede sino ser también subjetivo. En efecto, los factores objetivos pueden explicar por qué una persona estima un bien determinado, pero no sirven, en esta teoría, para definir *a priori* un precio. Dicho de otro modo, tales factores dan cuenta de ciertas causas que dan racionalidad al querer concreto de una persona, pero lo que cuenta en el precio solo puede ser ese querer. El precio que un individuo cree que representa su valoración de un bien no representa un cálculo que objetivamente combina esos factores. Es meramente una estimación que pretende no ser completamente arbitraria, es decir, que pretende tener cierta racionalidad. Lo único determinante, por lo tanto, para conocer el valor económico de algo es la voluntad expresada efectivamente por las personas en sus intercambios y que supone un proceso de reajuste fundado en una negociación libre. Esa negociación dará con un justo precio en la medida en que sea realmente voluntaria y que las partes hayan determinado, de cada lado, que han sacado la misma ventaja que la otra buscaba. Algo así no podría jamás ser establecido *a priori* comparando los factores objetivos que cada una de las partes ha considerado para ello. De la misma manera que se puede decir que los bienes intercambiados son ontológicamente inconmensurables, se puede decir también que la utilidad proporcionada por ese bien que cada parte ha obtenido gracias al intercambio es inconmensurable. Eso lo definirá cada cual en la medida en que haya podido expresar libremente su voluntad.

Quisiéramos terminar con una pequeña reflexión que nos puede ayudar a evitar posibles malentendidos vinculados con el carácter moral de la teoría estudiada, en el que, con razón, tanto se insiste. Por más que esta teoría sea una “moral” económica, no hay que olvidar la especificidad de la acción económica. La acción económica toma su especificidad del deseo legítimo que cada persona

tiene de administrar sus recursos de la manera más eficiente posible. Como es obvio, la acción económica, en cuanto humana, no puede desligarse de una dimensión moral, pero esa dimensión moral también se debe ver especificada por la económica. De este modo, dos personas pueden acordar un precio que es, desde un punto de vista económico-moral, perfectamente justo, sin que ello implique que el intercambio sea íntegramente bueno. Si un hombre pide a una prostituta sus servicios y paga el precio consentido libremente por los dos y se ajusta a todas las condiciones descritas, nada impide que sea justo, como el mismo Vitoria sugiere. No obstante, que el intercambio sea, desde el punto de vista de la moral económica, justo no lo vuelve moralmente lícito, por más que no sea todo lo malo que podría ser si, además, no fuera justo.

Por consiguiente, el concepto de la justicia en los precios, por tener este elemento específicamente económico, no tiene sentido si se le mezcla con elementos morales que se salen de la esfera económica. Por ejemplo, si alguien necesita urgentemente un vaso de agua y no puede pagar el precio en que este se está vendiendo, no significa que ese precio no sea justo. Ni siquiera se puede decir que sea injusto quien vende este vaso de agua si no acepta desprenderse de él sin que se le pague el precio que pide, aun a la vista de que quien tiene al frente morirá de sed. Sin embargo, el que acá no se viole la justicia conmutativa no implica que el vendedor haya actuado correctamente en sentido absoluto. En realidad, no lo ha hecho y la razón es que la situación le exigía precisamente salir de la esfera de lo estrictamente económico y darse cuenta de que debía dar gratuitamente ese vaso de agua. No será injusto si no lo hace, pero sin duda no estará actuando bien.

Creemos que es necesario comprender que la esfera de lo moral-económico tiene su propia especificidad, por más que esta depende, en último término, de la moral *simpliciter*. No es que estos planos estén separados en la realidad, pero un análisis teórico preciso exige hacer esta separación para no caer en confusiones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

FUENTES PRIMARIAS

- Aristóteles. *Ética a Nicómaco*. Edición bilingüe y traducción de María Araujo y Julián Marías. Introducción y notas de Julián Marías. Madrid: Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, 2002.
- Summenhart, Conradus. *De contractibus licitis atque illicitis. Venetiis: Franciscum Zilettum*, 1580.

- Vitoria, Francisco de. *Comentarios a la Secunda Secundae de Santo Tomás*, tomo IV: *De justitia*. Edición de R. P. Vicente Beltrán de Heredia. Salamanca: Biblioteca de Teólogos Españoles, 1934.
- Vitoria, Francisco de. *Contratos y usura*. Traducido por María Idoya Zorroza. Eunsa: Pamplona, 2006.
- Vitoria, Francisco de. *Sobre el poder civil. Sobre los indios. Sobre el derecho de guerra*. 2ª ed. Madrid: Tecnos editorial, 2007.

FUENTES SECUNDARIAS

- Alves, André Azevedo, and José Manuel Moreira. *The Salamanca School*. New York / London: Continuum, 2010.
- Castillo Córdova, Genara, y María Idoya Zorroza. “Actividad económica y acción moral. Una revisión del supuesto antropológico moderno en la descripción del mercado de Francisco de Vitoria”. *Revista Empresa y Humanismo* 19, no. 1 (2015): 77-83.
- Cendejas Bueno, José Luis. “Ciencia económica y pensamiento económico de la Escuela de Salamanca.” *Relecciones* 7 (2020): 93-111.
- Cendejas Bueno, José Luis. “De lo justo natural a lo justo positivo en el pensamiento económico de la escolástica española”. *Studia Historica. Historia Moderna* 44, no. 1 (2022): 153-183.
- Cendejas Bueno, José Luis. “Justice and just Price in Francisco de Vitoria’s Commentary on Summa Theologica II-II q. 77.” *The Journal of Philosophical Economics* 14, no. 1-2 (2021): 1-32.
- Chafuén, Alejandro Antonio. “Just Pricing.” In *Brill’s Companions to the Christian Tradition*, edited by Christopher M. Bellito, 498-521. Leiden / Boston: Brill, 2021.
- Chafuén, Alejandro Antonio. *Raíces cristianas de la economía de libre mercado*. Santiago de Chile: Fundación por el Progreso, 2013.
- Collingwood, R. G. “Economics as a Philosophical Science.” *International Journal of Ethics* 36, no. 2 (1926): 162-85.
- De Roover, Raymond. “The Concept of the Just Price: Theory and Economic Policy.” *The Journal of Economic History* 18, no. 4 (1958): 418-434.
- De Roover, Raymond. *La pensée économique des scolastiques: Doctrines et méthodes*. Montréal / Paris: Institut d’études médiévales / Vrin, 1971.
- De Roover, Raymond. *San Bernardino of Siena and Sant’Antonino of Florence: The Two Great Economic Thinkers of the Middle Ages*. Boston: Harvard University Press, 1967.
- 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.
- González Fabre, Raúl. “La teoría del precio justo según Francisco de Vitoria”. *Estudios Eclesiásticos* 72 (1997): 601-654.
- Gordon, Barry. *Economic Analysis before Adam Smith: Hesiod to Lessius*. London: George Allen and Unwin, 1975.
- Hayek, Friedrich, *The Constitution of Liberty*. Chicago: The University of Chicago Press, 2011.
- Grice-Hutchinson, Marjorie. *Early Economic Thought in Spain*. Indianapolis: Liberty Fund, 2015.
- Iparraguirre, Demetrio. *Francisco de Vitoria: una teoría social del valor económico*. Bilbao: Mensajero del Corazón de Jesús, 1957.
- Kaye, Joel. *A History of Balance, 1250-1375. The Emergence of a New Model of Equilibrium and its Impact on Thought*. Cambridge: Cambridge University Press, 2014.
- Kaye, Joel. *Economy and Nature in the Fourteenth Century. Money, Market Exchange, and the Emergence of Scientific Thought*. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.
- Langholm, Odd. “Olivi to Hutcheson: Tracing an Early Tradition in Value Theory.” *Journal of the History of Economic Thought* 31, no. 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.
- Langholm, Odd. *The Legacy of Scholasticism in Economic Thought: Antecedents of Choice and Power*. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.
- Marín Arribas, Daniel. “Breve análisis comparativo sobre la teoría del valor y del precio de la Escuela Hispánica y la Escuela Austriaca”. *Revista Razón Española* 181 (2013): 153-189.
- Marín Arribas, Daniel. *Destapando al liberalismo. La Escuela Austriaca no nació en Salamanca*. Madrid: SND Editores, 2018.
- 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, no. 1 (2014): 4-20.
- Nozick, Robert. *Anarquía, Estado y utopía*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1988.
- Perpere Viñuales, Álvaro. “Caballos, ratones, gemas y pulgas: un debate olvidado sobre el fundamento último del valor económico y de los precios entre Tomás de Aquino,

- Conrado Summenhart, Domingo de Soto y Diego Covarrubias”. *Cauriensia* 15 (2020): 529-549.
- Perpere Viñuales, Álvaro. “Petrus Iohannis Olivi y la valoración económica en su *Tractatus de contractibus*”. *Cauriensia* XI (2016): 263-278.
- Rafael Ramis Barceló. “Estudio preliminar.” En Pedro Olivi, *Tratado de los contratos*. Madrid: Dykinson, 2017.
- Roldán-Ponce, Antonio. “Moral y teoría económica en la Escuela de Salamanca”. En *La Escuela de Salamanca. Filosofía y Humanismo ante el mundo moderno*, coordinado por Ángel Poncela González, 356-362. Madrid: Verbum, 2015.
- Schumpeter, Joseph A. *History of Economic Analysis*. Oxford University Press: New York, 1994.
- Stark, Andrés. “Del homo aeconomicus al homo reciprocans. Propuestas para una ampliación de la racionalidad económica”. En *Filosofía de la economía. Principios fundamentales*, editado por José Antonio Valdivia Fuenzalida, 89-110). Gijón: Trea, 2019.
- Valdivia Fuenzalida, José Antonio, y Felipe Schwember. “Voluntariedad, justicia y bien común en *De contractibus* de Pedro Olivi”. *Convivium* 35 (2022): 75-104.
- Widow, José Luis. “Derecho natural e ideologías de la economía. La teoría económica marginalista como ideología de la economía”. En *Derecho natural y economía*, editado por Miguel Ayuso, 51-66. Madrid: Marcial Pons, 2021.
- Zalba Marcelino. “El valor económico en los escolásticos”, *Estudios Eclesiásticos* 18, n.º 68 (1944): 5-35.
- Zorroza Huarte, María Idoya. “Introducción”. En Francisco de Vitoria, *Contratos y usura*, traducido por María Idoya Zorroza. Eunsa: Pamplona, 2006.

Felipe Schwember A.

Faro, Núcleo de Humanidades y Ciencias Sociales

Universidad del Desarrollo, Chile

Avenida La Plaza #680

7610658 Santiago de Chile

<https://orcid.org/0000-0002-7004-0839>

José Antonio Valdivia Fuenzalida

Facultad de Artes Liberales

Universidad Adolfo Ibáñez, Chile

Avenida Padre Hurtado #750

2562340 Viña del Mar

<https://orcid.org/0000-0002-4502-0713>