



Revista de Fomento Social, 58 (2003), 283-316

Aproximación al pensamiento económico de la escolástica tardía a través del cardenal Juan de Lugo, S.J.¹

Fabio MONSALVE SERRANO *

(PALABRAS CLAVE: PENSAMIENTO ECONÓMICO, RELIGIÓN, USURA.

KEY WORDS: ECONOMIC THOUGHT, RELIGION, USURY)

En los sistemas de teología moral de estos escolásticos tardíos [Molina, Lesio y Lugo] la economía conquistó definitivamente si no su existencia autónoma, sí al menos una existencia bien determinada; éstos son los autores de los que con menos incongruencia se puede decir que han sido los "fundadores" de la economía científica. Aún más: las

* Universidad de Castilla-La Mancha.

¹ Este artículo recoge algunas de las ideas principales contenidas en la Tesis Doctoral *El Pensamiento económico de Juan de Lugo. Una aproximación a sus teorías del precio justo, el dinero y el interés* realizada bajo la dirección de los profesores Francisco Gómez Camacho, S.J. y Óscar de Juan Asenjo. A ambos mi agradecimiento por sus enseñanzas y a Óscar de Juan especialmente por seguir apoyando y animando mi labor investigadora.

bases que pusieron para un cuerpo útil y bien integrado de instrumentos y proposiciones del análisis fueron más sólidas que gran parte del trabajo posterior... (Schumpeter 1994: 136)

Las anteriores palabras y, en general, el capítulo que el gran economista austriaco dedica a la sociología y economía escolástica en su *Historia del Análisis Económico* (1994: 121–146) supusieron un punto de inflexión en la investigación del pensamiento económico de la escolástica. El mérito intelectual y científico que Schumpeter supo percibir en ésta, junto a las investigaciones de autores como Bernard W. Dempsey, Raymond de Roover, Marjorie Grice–Hutchison, Odd Langholm, Francisco Gómez Camacho... han revalorizado las ideas económicas de la escolástica y han contribuido a desmitificar el carácter de “pre-científicos” que, generaciones de economistas, han atribuido a toda reflexión económica anterior a Adam Smith.

En este artículo vamos a tratar de acercarnos a las ideas económicas sobre el precio justo, el dinero y el interés del grupo de doctores escolásticos que Schumpeter denomina “escolástica tardía”². Ello lo haremos a través de uno de sus más cualificados miembros, Juan de Lugo; considerado como el último gran representante del renacer escolástico español, al menos en lo que a pensamiento económico se refiere (Grice–Hutchison 1982: 135; Roover 1957: 119)³.

Antes de abordar esta tarea conviene realizar algunas precisiones epistemológicas. Con ello trataremos de solventar, en la medida en que eso sea posible, las diferencias de planteamientos teleológicos y metodológicos

² Sus principales representantes son Luis de Molina (1535–1600), Leonardo Lesio (1554–1623) y Juan de Lugo (1583–1660).

³ Juan de Lugo nació en Madrid en 1583. Su infancia la pasó en Sevilla, quedando fuertemente vinculado a esta ciudad, de ahí que firme sus obras como “Iannes de Lugo Hispalensis”. En el año 1603 ingresó en la Compañía de Jesús. Su labor dentro de la orden fue eminentemente docente, impartiendo clases en Medina del Campo, Monforte de Lemos, León, Salamanca y Valladolid. En el año 1621 es reclamado por el General de la Compañía para ocupar la Cátedra de Teología escolástica del colegio que la Compañía tenía en Roma. En 1643 es nombrado Cardenal por el papa Urbano VIII. Murió en Roma en 1660, a la edad de 77 años “lleno de enfermedades y gastado del continuo trabajo” (ANDRADE 1666: 675).

En relación con su obra, a nuestro objeto interesa reseñar el tratado *De Iustitia et Iure* y más concretamente la disputas XXV –sobre la usura–, XXVI –sobre la compra-venta– y XXVIII –sobre los cambios–. La primera edición apareció en Lyon en el año 1642. Le siguieron las de 1646, 1652 y 1670 publicadas también en Lyon. Las siguientes ediciones aparecen, en el marco de sus obras completas, en los años 1718 y 1751 –ediciones venecianas– y 1868 y 1891 –ediciones parisinas–, de Vivés.

con los que los doctores escolásticos se aproximaron a la realidad económica respecto de los que hoy son propios a la ciencia económica. Ello nos ayudará a contextualizar mejor las ideas económicas de Juan de Lugo. Explicitar estas diferencias, sin embargo, nos plantea una dificultad adicional: ¿qué entendemos por “ciencia económica actual”? La variedad de escuelas y planteamientos en teoría económica hacen difícil precisar tal concepto y poder hablar de una ciencia económica unitaria. Al objeto de este artículo vamos a introducir el concepto de “sabiduría económica convencional” para denominar el conjunto de conocimientos que se refleja en los libros de texto o manuales de economía de reconocimiento general y que nutre los temarios introductorios e intermedios de la generalidad de las escuelas de economía y de negocios⁴.

Finalmente, conviene subrayar que al utilizar el concepto de “sabiduría económica convencional” no queremos introducir ningún juicio valorativo sobre la preeminencia de unas corrientes de pensamiento sobre otras. Sino establecer un punto de referencia sobre el que poder proyectar y comparar los planteamientos epistemológicos y las ideas económicas de Juan de Lugo; creemos que ello beneficiará a la claridad en la exposición. Al final del artículo volveremos sobre este tema.

1. Escolástica y análisis económico. Consideraciones epistemológicas

1.1. Moral y economía

La aproximación al hecho económico por parte de los doctores escolásticos se regía por una finalidad axiológica. Nunca pretendieron hacer Economía, sino Moral. Buscaban conocer para mejor poder aconsejar, para poder emitir un juicio sobre lo que estaba bien o mal, para discernir lo que era lícito de lo que no. Como señala Lugo, en relación con el contrato de cambio:

para que el confesor pueda aconsejar a sus conciencias, tiene necesidad de conocer y no de una manera vulgar la naturaleza de este contrato, su justicia o injusticia (Lugo 28: introducción).

⁴ El núcleo de esta “sabiduría económica convencional” estaría integrado por los planteamientos de la Escuela Neoclásica de economía y más concretamente la teoría de los precios articulada en torno a las aportaciones de Walras y Marshall y la del interés con las ideas de Fisher y Friedman.

El problema de este planteamiento es determinar si el carácter normativo en sus intenciones invalida o hace menos fiable su descripción e interpretación de los hechos económicos.

Nuestra conclusión es que esta finalidad moral no invalida, en absoluto, la dimensión analítica de sus tratados, como algunos economistas han tratado de sostener. Como bien acierta a exponer Schumpeter (1991: 141) la razón normativa planteaba el problema, pero el método para conocerlo era estrictamente científico en cuanto articulado en torno a la observación e interpretación de los hechos. Esta observación e interpretación les permitía desentrañar las circunstancias que rodeaban un negocio. Solo tras obtener ese conocimiento se pronunciaban sobre la licitud o ilicitud del mismo. Es por ello por lo que Pierre Vilar puede exclamar que «¡El manual del confesor se convierte en un libro de análisis económico!» (Vilar 1978: 217).

Este planteamiento normativo está fuertemente relacionado con la concepción que los doctores escolásticos tenían sobre la responsabilidad moral de los individuos. Concepción diferente a la de la “sabiduría económica convencional”, que empezó a fraguarse con la Ilustración.

Es de sobra conocido que Moral y Economía corrieron paralelas y fueron parte del mismo proyecto global de conocimiento durante mucho tiempo. Esta situación, sin embargo, se rompió durante la Ilustración. La nueva “visión” científica del mundo influyó sobremedida en todas las áreas del conocimiento. La economía y su más cualificado representante en el siglo XVIII, Adam Smith, no fueron ajenos a este influjo. La nueva concepción mecanicista de la realidad llevaría a desvincular la economía de la influencia de las reglas morales (Naredo 1996: 59–64)⁵. Profundicemos sobre esta concepción mecanicista-virtuosa del sistema económico y su incidencia axiológica.

⁵ Escuchemos, en este sentido, a JOSÉ ALONSO ORTIZ en su prólogo a la primera edición en castellano de *La riqueza de las naciones*: «Después de aquel sagrado vínculo de Religión y Moral que une al hombre íntimamente con Dios, y con sus semejantes... ocupa el lugar primero el de aquel interés general que en lo Político y Económico liga a los hombres entre sí para formar una sociedad civilizada. Los principios en que unos y otros intereses se fundan, los medios de su regulación y las consecuencias que de ellos se deducen, en beneficio o daño de la sociedad humana, son enteramente distintos, aunque de ningún modo contrarios. Todos rectamente entendidos miran al fin último de la felicidad verdadera, y se dirigen a él por rumbos con recíproca comunicación; pero sus cualidades pueden investigarse prescindiendo los unos de los otros... De los intereses religiosos y morales tratan las Ciencias Sublimas, que no son asunto de nuestra Obra; de los puramente civiles habla la Economía Política, y éste es el objeto de nuestra Investigación.» (ALONSO ORTIZ en SMITH 1999: 37)

Hicks (1979: 6–9) reconoce dos tipos de causalidad en economía: la Vieja y la Nueva. La primera corresponde a la pre-científica de la escolástica; la segunda surge de la revolución científica que se inicia con Newton. Respecto de la Vieja Causalidad, Hicks señala que se caracteriza por atribuir siempre las causas a alguien. Por su parte, la característica esencial de la Nueva Causalidad es que basta con explicar cómo suceden las cosas sin necesidad de buscar el agente causal que las produce. La Nueva Causalidad se preocupa de buscar una teoría que explique los fenómenos, siendo irrelevante conocer los agentes que los generan (Hicks 1979: 8). Se desvinculan los hechos del agente que los produce. Vieja y Nueva Causalidad difieren básicamente en la importancia que se concede al agente causal.

Desde otro prisma podemos señalar que la diferencia fundamental entre la Vieja Causalidad de la escolástica y la Nueva causalidad radica en la concepción de Dios y de las leyes del Universo. Para los filósofos ilustrados, Dios ha puesto en marcha una máquina con un engranaje perfecto y deja que funcione por sí sola. Los escolásticos, por el contrario, mantenían una visión más personal y cercana sobre la presencia de Dios en el mundo. La visión organicista del mundo va cediendo paso a una mecanicista. Ahora bien, la sustitución no fue repentina y el “maridaje” entre ambas «originó lo fundamental del nuevo orden de ideas, incluida la síntesis newtoniana y la propia ciencia económica» (Naredo 1996: 20).

En definitiva, con la Ilustración se pasó a concebir la naturaleza, el mundo físico, y por extensión la sociedad, como una máquina de funcionamiento perfecto y armonioso⁶. En tal concepción, la responsabilidad moral del individuo no existe. Su única obligación es someterse y actuar acorde con unas leyes que le superan y le vienen dadas. Si así lo realiza, su comportamiento siempre será virtuoso, pues estas leyes son la esencia misma del orden querido por Dios. La dimensión axiológica del comportamiento económico del individuo se diluye en el carácter “virtuoso” de las leyes de la economía.

⁶ «Mira el mundo a tu alrededor, contempla su conjunto y cada una de sus partes y no verás sino una gran máquina, subdividida en un número infinito de máquinas menores y que puede admitir nuevas subdivisiones, hasta llegar más allá de lo que los sentidos y las facultades humanas pueden observar y explicar. Todas estas máquinas e incluso sus partes más diminutas están ajustadas unas a otras con tal precisión que en todos los tiempos ha arrebatado la admiración de todos los hombres que las han contemplado. La cuidadosa adaptación de los medios a los fines en todos los aspectos de la naturaleza, la hacen parecerse exactamente, si bien en forma más perfecta, a los productos de la inteligencia humana» (HUME citado por SPIEGEL 1991: 267). El símil de la máquina o del reloj fueron ampliamente utilizados por los filósofos ilustrados para describir el funcionamiento de la naturaleza y las sociedades.

No sintáis preocupación alguna ahora por nuestra moral, ni por nuestras costumbres. Es socialmente imposible que hombres que viven bajo leyes tan simples [la propiedad y la libertad de mercado], que hombres que una vez llegados al conocimiento de lo absoluto se han sometido a un orden cuya base es por esencia la justicia y cuyas ventajas sin límites les son evidentes, no sean humanamente hablando los hombres más virtuosos (M. de la Rivière citado por Gómez Camacho 1990b: 168).

1.2. Ley natural y análisis de casos

Para los doctores escolásticos el ser humano era incapaz de conocer con certeza. Sostenían una concepción meramente aproximativa de la verdad.

... nuestro corto saber no nos permite conocer a el cierto la verdad de todas las cosas... Por lo cual, de ordinario son tanto los pareceres y opiniones de los hombres quantas son las cabeças... (Soria 1992: 123).

Esta concepción probabilista del conocimiento está ligada a su particular visión de la ley natural⁷. Para los doctores, la ley natural se expresa en unos principios generales y ciertos que la naturaleza “imprime” en todos los hombres. Sin embargo, el conocimiento de las consecuencias para la conducta que se deriva de esos principios no está exento de la posibilidad de error. La única manera de afrontar esta incertidumbre es analizar las circunstancias específicas de cada caso para poder dictaminar sobre la correcta aplicación de los principios de la ley natural. Así, el tan criticado casuismo de la corriente escolástica, no es sino una necesidad metodológica para poder emitir un juicio según la naturaleza del caso. Las reglas que, en cuanto naturales, podrían ser consideradas como inmutables, en la práctica se hacen históricas. Es necesario interpretarlas según los distintos hombres, lugares y momentos en que hubieran de aplicarse⁸.

⁷ Por ley natural los doctores entendían el conjunto de formas o normas que se adecuan a la necesidad o utilidad social. En otras palabras, asociaban el derecho natural a los dictados de la razón y a lo socialmente útil y necesario. Por otra parte, la ley natural tenía condición de ley porque era intrínsecamente justa y razonable y reflejo de la voluntad de Dios.

⁸ La raíz filosófica de esta metodología casuística hay que buscarla en el nominalismo. A este respecto, recordemos simplemente que los nominalistas desconfiaban de la capacidad de la razón para conocer “en abstracto”, para alcanzar verdades esenciales con el simple razonamiento. De ahí la insistencia en la dimensión empírica del conocimiento y el necesario análisis de casos, para llegar a un conocimiento más concreto y exacto de la realidad. Sobre las conexiones entre nominalismo y economía escolástica véase PRIBRAM (1983).

1.3. Sobre la justicia y la equivalencia en las transacciones económicas

Sin lugar a dudas, la virtud de la justicia es la piedra angular sobre la que se construye el edificio del pensamiento económico de los doctores escolásticos.

Siguiendo la ya clásica distinción aristotélica, los doctores distinguen entre justicia distributiva –que versa sobre la distribución de los beneficios y cargas públicas y responde a una “proporción geométrica”– y conmutativa –que trata sobre el necesario respeto a la igualdad en las transacciones o contratos y responde a una “proporción aritmética”.

Según la justicia conmutativa, la relevante en las relaciones económicas, en una transacción económica ninguna de las partes puede quedar en peores condiciones que la otra. Han de intercambiarse bienes equivalentes. Esta preocupación moral por el cumplimiento de la justicia conmutativa será la que lleve a los doctores a abordar el estudio de la realidad económica. Así, los tratados *De iustitia et iure*, principal depósito de las ideas económicas de la escolástica tardía, no son sino un intento de analizar los diferentes tipos de contratos existentes y ver bajo qué condiciones –nivel empírico– se respetaba la justicia conmutativa y en cuáles no; es decir, en qué tratos una de las partes salía perjudicada o beneficiada. Conceptos esenciales del orden económico escolástico –precio justo, restitución, ilicitud de la usura, lucro cesante y daño emergente...– adquieren sentido sólo si tenemos en cuenta las ideas sobre la justicia aquí reseñadas.

Esta exigencia de la justicia conmutativa, aunque pueda parecerlo, no es un presupuesto moral a priori, sino que es un requisito lógico de la vida en comunidad, una necesidad derivada de la existencia de las sociedades. El hombre como ser limitado no es capaz de valerse por sí solo. Se une a otros para poder sobrevivir y desarrollarse plenamente como ser humano. La sociedad civil, así constituida, garantiza la paz y ayuda necesarias para que el hombre satisfaga sus necesidades. De esta forma nacieron el comercio, la división del trabajo social y la sociedad misma. Ahora bien, si los hombres se agrupan para suplir sus limitaciones y beneficiarse de la vida en comunidad, ninguno tiene el derecho de abusar de otros, pues iría contra la propia lógica que explica la constitución de la sociedad.

1.4. Licitud e ilicitud del negocio económico

Otro de los errores comunes en relación con el pensamiento económico escolástico es la visión oscurantista y represora que promulgaban en rela-

ción con el negocio económico. Nada más lejos de la realidad. Para los escolásticos tardíos el negocio no es intrínsecamente malo, sino que depende de la actitud y actuación de los negociantes.

Es cierto, en primer lugar, que negociar en su sentido propio no es algo intrínsecamente malo sino indiferente, de modo que se puede practicar bien y también se puede practicar mal. Sin embargo, aunque en sí mismo sea indiferente, muchos lo suelen practicar frecuentemente de forma fraudulenta, por lo que se la considera actividad muy peligrosa y que raramente está libre de pecado... Este peligro se explica por los juramentos, mentiras, fraudes, excesos en los precios, y otras prácticas semejantes que, sin embargo, no son vicios de la propia negociación, sino del negociante que la practica. Así pues, negociar no sólo es en sí mismo lícito sino también necesario a la nación, por lo que se puede ejercer con un fin honesto como es el sustento de la familia o la ayuda a los pobres. También es lícito el lucro que del negociar se obtiene debido a la industria que se aplicó a mejorar el bien, al transporte de la mercancía, a la variedad de los precios entre lugares o tiempos diferentes, o porque respetando el margen del precio justo se puede comprar a un precio justo ínfimo y vender a otro mayor dentro del margen (Lugo 26: 21-2).

En definitiva, es la voluntad de los hombres la que vicia la negociación que de por sí no es buena ni mala, sólo necesaria (Vigo 1979: 61-72).

Hasta aquí hemos querido presentar algunos de los elementos claves de la *visión* escolástica de la realidad económica, buscando con ello una adecuada contextualización de las ideas económicas de Lugo. Asimismo y, si ello es posible, lo anterior pretende también “despojarnos” de algunos de los postulados propuestos por la “sabiduría económica convencional” y que, a nuestro entender, dificultan especialmente la aproximación a la racionalidad y lógica de la escolástica tardía. En definitiva, hemos querido resaltar:

- a) que el planteamiento moral –fruto de una concepción organicista del mundo en que los agentes causales son responsables de sus actos– no excluye la posibilidad de un estudio analítico de los fenómenos económicos;
- b) que la ley natural en su aplicación requiere de un conocimiento de las circunstancias del caso. Los principios generales no son suficientes para poder emitir un juicio con garantía de certeza;
- c) que en la lógica escolástica, la idea del contrato social hace de la justicia no una mera virtud moral del individuo, sino una existencia de la vida en sociedad;
- d) que la negociación económica no es buena ni mala *per se* para los

escolásticos; depende del modo en que se negocie: con fraude, violencia...

Teniendo presente lo anterior, podemos ya adentrarnos propiamente en las teorías económicas del Doctor Hispalense.

2. Análisis del precio justo

Pasamos a continuación a exponer la primera de las teorías de Juan de Lugo, el Doctor Hispalense, que presentaremos en este artículo: la teoría del precio justo. Nuestro objetivo no va a ser meramente descriptivo. Trataremos de presentar la teoría pero incidiendo especialmente en la lógica y racionalidad de la misma; es decir, tratado de resaltar la congruencia del análisis.

La teoría del precio justo de Lugo se articula en torno a cinco elementos, a saber: exigencia de la equivalencia en la transacción, teoría subjetiva del valor-utilidad, estimación común, precios legales y naturales y restitución.

2.1. Exigencia de equivalencia en la transacción

Este elemento no es sino la consecuencia directa de la exigencia del principio general del respeto a la justicia conmutativa que ha de regir las relaciones económicas. En virtud de este principio, en una transacción ninguna de las partes puede quedar peor que otra. Debe de haber un intercambio de equivalentes. Ahora bien, para poder dictaminar si en una transacción se produce de facto ese intercambio de equivalentes, obviamente, habremos de valorar los bienes que se intercambian. Es por ello que, conocer el valor, el precio justo de los bienes, era el único camino que, a posteriori, permitiría determinar si el contrato fue justo o injusto, si realmente se intercambiaron dos cosas equivalentes, si se pagó un precio adecuado por el bien. En consecuencia, el análisis sobre el valor ha de preceder, en buena lógica, al análisis sobre la existencia de la equivalencia en la transacción. En otras palabras, es necesario responder primero a la pregunta ¿cuál es el valor de un bien? para poder responder, con posterioridad, a las preguntas ¿existe igualdad en la transacción? ¿se respeta la justicia conmutativa?

La justicia del contrato de compra y venta depende fundamentalmente de la justicia del precio, pues la igualdad entre los contratantes, objeto de la justicia, no se guarda cuando

el precio es superior o inferior al justo. Hay que explicar, pues, cuál sea el precio justo que el comprador debe pagar y el vendedor debe exigir (Lugo 26: 38).

En definitiva, la teoría del precio justo supone proyectar el principio de la justicia conmutativa en la relación mercantil que se establece en el contrato de la compra-venta.

2.2. Teoría subjetiva del valor-utilidad

Lugo, al igual que el resto de doctores de la escolástica tardía, defendió una aproximación subjetiva a la cuestión de la valoración de los bienes.

... la variación del precio vulgar o natural se debe a circunstancias muy diversas y no, ciertamente, a la perfección intrínseca y sustancial del objeto que se aprecia, sino a su utilidad para las necesidades humanas; no sólo a esta utilidad particular sino a la estima en que se tiene [esa utilidad]. Así, por ejemplo, los ratones valen menos que el trigo, aunque sustancialmente sean más perfectos; una joya es menos útil que mucho trigo o que una casa y, sin embargo, a veces vale más (Lugo 26: 42).

Según se desprende del texto, el valor se determina en función de la capacidad que posee el bien para satisfacer necesidades de los hombres.

Nótese cómo en la cita, Lugo diferencia expresamente entre utilidad del bien para satisfacer necesidades humanas y la estima que los hombres tienen de esa utilidad. De los dos conceptos es el segundo la verdadera fuente del valor de los bienes; por eso hablamos de teoría subjetiva y no objetiva del valor-utilidad. El Doctor Hispalense pone el acento no en la utilidad intrínseca del bien –capacidad objetiva de responder a una determinada necesidad–, sino en la valoración que los hombres hacen de esa utilidad. Por ejemplo, la tinta y la pluma para escribir son instrumentos muy útiles, pero en nada los apreciará quien no sepa escribir.

En base a la subjetividad y diferentes estimas sobre la utilidad de los bienes de los individuos habremos de reconocer como justos intercambios que, en principio, pudieran no parecerlo.

Así sucede con nuestros juegos y vidrios, que los etíopes los conmutan justamente por oro debido a que, por lo común, ellos estiman en mucho tales cosas, como también los japoneses, que compran a un gran precio algunas cosas antiguas y de barro cocido, que entre nosotros carecen de valor (Lugo 26: 42).

Los europeos intercambian justamente y sin abuso baratijas por oro con los etíopes. La justicia del cambio no ofrece lugar a dudas, pues ambos pueblos tienen en alta estima lo que reciben –baratijas los etíopes y oro los europeos– y en baja lo que entregan –oro los etíopes y baratijas los

europeos-, independientemente de que según los patrones culturales del otro la situación sea radicalmente la inversa.

Merece la pena, que nos detengamos brevemente en cuál fue la opinión de Lugo en relación con el valor-trabajo⁹. Lugo rechaza explícitamente que los mercaderes pudieran incluir en el precio de venta los particulares gastos (costes) en los que incurrieran. Para Lugo «esta regla tiene sus fallos» (Lugo 26: 41). Abrir esta posibilidad implicaría que en el mercado no existiría un precio justo, sino muchos, dependiendo del coste del trabajo asociado a cada bien. De este modo, considera Lugo, si el mercader sufriera daños particulares –naufragio, hurto...– podría aumentar unilateralmente el precio y establecer uno superior al que sería justo. Esta situación dificultaría gravemente la equivalencia en la transacción en la medida en que una de las partes –vendedor– tendría el derecho de fijar los precios y no es claro que siempre venda al precio justo¹⁰.

Negar la posibilidad de una determinación unilateral del precio por parte de los mercaderes no implica que Lugo no reconozca la importancia y utilidad del trabajo del mercader para la república. Sino que la lícita ganancia a que tienen derecho los mercaderes –por su industria en mejorar el bien, por el transporte, por la diferencia de precios entre plazas...– es ya tenida en cuenta en la determinación del precio corriente, de ahí que deban ajustarse a él y no vender según sus costes¹¹.

2.3. Estimación común y precio justo

La estimación común es concepto ampliamente utilizado entre los doctores escolásticos. De este concepto es mucho más fácil intuir su significado

⁹ Esta teoría se asocia a San Alberto Magno. Otros defensores relevantes de la misma fueron Duns Scoto y John Mair.

¹⁰ «[Cobrar según el coste de producción es erróneo] porque si algún mercader hubiese sufrido un daño o pérdida mayor debido a un naufragio o por hurto mientras transportaba las mercancías podría exigir lícitamente un precio mayor, aunque otros lo vendieran a menor precio, lo cual es falso cuando el bien de que se trata no se estima comúnmente en ese precio mayor, y puede obtenerse a un precio más bajo» (LUGO 26:41).

¹¹ «En verdad no se trataría de vender el bien por encima de su valor, puesto que en la determinación del precio vulgar se toman en cuenta estos gastos y ganancias [preocuparse por buscar, traer de lejos y conservar las mercancías] de los mercaderes, resultando el precio natural o vulgar de la inclusión de ellos» (LUGO 26: 88)

que tratar de definirlo y fundamentarlo. La propia designación del concepto “estimación común” es indicativa de su significado: es la estima, la apreciación que el conjunto de los hombres de una determinada comunidad tiene sobre un bien. Esta apreciación sirve para fijar el precio al que los bienes se comprarán y venderán en una determinada plaza. El concepto se intuye con claridad, sin embargo, ¿cómo se concreta? ¿cómo se vuelve operativo para la determinación de los precios? ¿qué hay detrás de la estimación común?

Siguiendo a Gómez Camacho (1998b: 535) podemos asociar el término estimación común al proceso de fijación de precios mediante regateo. Este proceso se sustenta: (a) en el libre y voluntario consentimiento; y, (b) en la dimensión –responsabilidad– moral de los agentes económicos. Junto a éstos cabe añadir otros dos elementos: en primer lugar, (c), el papel de la recta razón y del probabilismo asociado a ella. La estimación común fijará los precios teniendo en cuenta los principios señalados –recta razón–; sin embargo, no los fijará de manera unívoca, pues no es posible saber «de manera determinada, consideradas las distintas apreciaciones, cuál sea el valor matemáticamente justo del bien.» (Lugo 26: 40) En segundo lugar, (d), hemos de resaltar el aspecto comunitario, que enfatiza la imposibilidad moral de los individuos de vender según su propia estima. Estimación común se opone, por tanto, a estimación individual, que Lugo rechaza como determinante del precio.

Este rechazo de la estimación individual conecta con el principio de la justicia conmutativa. Si la justicia exige la equivalencia en la transacción y que ninguna persona quede mejor o peor que otra tras la operación, no tiene sentido que alguna de las partes goce de una situación privilegiada respecto de la otra, como sería el caso, por ejemplo, si el mercader pudiera fijar el precio teniendo en cuenta sus gastos y ganancias –circunstancias individuales. Admitir la estimación individual como forma de valoración de los bienes privilegiaría a una de las partes –la más poderosa económicamente, la mejor informada, la que negocia en su favor debido a la necesidad de la otra parte...– cosa que es incompatible con el principio de la justicia conmutativa.

Tan “familiares” y habituales suelen ser las referencias a la estimación común en los escritos escolásticos como que esa estimación depende del “criterio de los prudentes”. Por criterio de los prudentes no hemos de entender la existencia de un grupo de personas o institución con capacidad de arbitraje en torno a la fijación de los precios. El alcance de esta expresión es indicar que los precios no son fijados de forma desordenada e irracional.

Obviamente y consecuente con una aproximación subjetiva al valor de los bienes, este “criterio de los prudentes” podrá ser distinto entre comunidades distintas.

Dirás que si en tales cosas hay que tener en cuenta el juicio de los prudentes, injustamente se le exige al etíope el oro con que compra los cristales, los juegos o el vestido rojo, pues estimar en tanto valor esas cosas es imprudente. Se responde que, conocidas todas las circunstancias, se juzga prudentemente que tales cosas son dignas de tal precio; porque una de las circunstancias principales es la estima que el bien tiene entre los demás, y se compra prudentemente por oro aquel bien que goza de la estima común de otras personas y se consideran preciosos, pues el poseer tales bienes proporciona honor, y por eso se estiman como preciosas (Lugo 26: 48).

Por tanto, al ser el vidrio o el vestido rojo signo de riqueza y distinción entre los etíopes –como lo es el oro entre los europeos– se cambia prudentemente por oro. Para Lugo ambos productos se intercambian justamente basándose en las diferentes apreciaciones sobre su valor. Esta cita subraya la idea de que el juicio de los prudentes no tiene una dimensión universal, sino nacional, local o, incluso, ferial.

Para finalizar este apartado sobre la estimación común recogemos dos de los requisitos que establece Lugo como condición de posibilidad de validez del precio determinado por la estimación común, éstos son el tratamiento de la información y la condición de monopolio.

Respecto al primero Lugo señala que la estimación común determina el precio de forma justa si no existe asimetría informativa ni engaño. Si concurre alguna de estas circunstancias, o en otras palabras, si existe información imperfecta, la transacción vendrá dominada por la involuntariedad y la ilusión valorativa. Así pues, Lugo exige al vendedor y al comprador la obligación de manifestar los defectos que afecten al uso natural del bien –defectos intrínsecos– a la otra parte.

En relación con el monopolio, Lugo lo considera injusto si interviene fuerza o engaño. En otros casos, la práctica monopolística no es necesariamente injusta. Así, EL Doctor Hispalense, reconoce dos tipos de monopolios lícitos:

- a) Monopolio por concesión de autoridad. El príncipe de la república podrá conceder el privilegio del monopolio si se justifica por razón de la utilidad y el bien común y siempre que los beneficios sean mayores que los costes.
- b) Monopolio que respeta los márgenes del precio justo y no incurre en violencia ni fraude. El acuerdo monopolista permite a los vendedores

fijar el precio en el margen superior del intervalo del precio justo. Como veremos en el siguiente apartado el precio justo natural no se determina en un valor concreto sino en un intervalo. El monopolio es lícito si lo único que hace es fijar el precio en el límite superior de ese intervalo.

2.4. Precios naturales y precios legales

Lugo, al igual que el resto de doctores escolásticos, admite la existencia de dos precios justos o, mejor dicho, la existencia de dos caminos, igualmente válidos, para la determinación del precio justo: la autoridad política y la estimación común de los hombres. Estos son el precio vulgar o natural y el legal¹².

Precio vulgar o natural es aquel que se fija por la estimación común y no por las autoridades. Según Lugo lo definen tres características, a saber:

- a) *Justicia*. El precio vulgar o natural determinado por la estimación común es un precio justo.
- b) *Obligación de respeto*. El precio natural al ser un precio justo garantiza la equivalencia en la transacción, por tanto, habrá de respetarse.
- c) *Amplitud y divisibilidad*. La amplitud y divisibilidad del precio vulgar implica que el precio que garantiza la equivalencia en la transacción no es único. Existe un intervalo de precios todos ellos justos. Los doctores hablaban de precio ínfimo o piadoso y sumo o rigurosos como límites de ese entorno¹³.

De manera gráfica podemos representar la amplitud y divisibilidad del precio vulgar o natural de la siguiente forma:

¹² «El precio justo es doble, uno legítimo o legal, que se establece mediante decreto del príncipe o del magistrado teniendo en cuenta la calidad del bien y las circunstancias de la compra-venta, y otro es vulgar o natural, que nace de la común estimación y parecer de los hombres, no del afecto particular de cualquiera de ellos» (LUGO 26: 38).

¹³ «Cuando no existe precio legal existe precio vulgar o natural, que admite un cierto margen o amplitud, por lo que no es indivisible. Dentro del margen se suelen señalar tres clases de precio justo: ínfimo o piadoso, medio o moderado y sumo o riguroso» (LUGO 26: s. IV, c. 39).



Esta divisibilidad del precio justo podría parecer incoherente con el principio del respeto a la justicia y de exigencia de equivalencia en la transacción. Si admitimos el principio matemático general de que dos cosas desiguales entre sí no pueden ser iguales a una tercera, la amplitud del precio justo parece no congruente con la equivalencia en la transacción. Para retomar la coherencia habrá que recordar lo ya señalado sobre la concepción probabilista del conocimiento en la escolástica. Si admitimos que el conocimiento humano no es perfecto, tampoco la estimación común podrá determinar el valor justo de un bien con exactitud. Podrán existir varias opiniones *prudentermente* probables, sin que ninguna sea más fiable que la otra¹⁴. Así, ha de admitirse que en caso de discrepancia todos pueden tener razón, siempre que el margen de variación sea pequeño. Este margen solía situarse en torno a un 10%.

En relación con los determinantes de su valor señala Lugo que el precio vulgar se ve afectado: (a) por la mayor utilidad que posee el bien para satisfacer necesidades y la estima en que esa utilidad se tiene; (b) por la escasez de lo que se vende; (c) por la abundancia de compradores; (d) por la abundancia de dinero; y, (e) por los modos de comprar (al por menor u ofrecido de forma espontánea e insistente por el vendedor).

Estos factores afectan al precio justo del bien con carácter general. Ahora bien, Lugo reconoce que existen otras circunstancias que afecta al precio justo en el marco de una operación concreta y particular y que permiten excusar del respeto al precio justo general, pues sería injusto en ese caso particular. Estas circunstancias son: (a) la existencia de *lucro cesante* o *daño emergente* para alguna de las partes derivado de la operación; (b) el *riesgo* que alguna parte corre de no recibir el pago; (c) la compra de obligaciones o créditos a menor precio que el nominal por la existencia de *incertidumbre*

¹⁴ «...no sabemos de manera determinada, consideradas las distintas apreciaciones, cuál sea el valor matemáticamente justo del bien; por lo que algunos dicen que probablemente es cien, otros dicen que noventa y cinco, y otros que noventa; y como quiera que cada uno de estos juicios sea prudentermente probable, cualquiera de ellos será en la práctica el precio justo» (LUGO 26: 40).

sobre el cobro; (d) la forma de venta (si se suele vender habitualmente a crédito aumenta el número de compradores al no necesitar el dinero al contado); (e) cuando el vendedor tiene particular y especial aprecio por la cosa vendida, y, (f) cuando la transacción se realiza para favorecer a la otra parte y se derivan daños.

Precio legales aquel que «se establece mediante decreto del príncipe o del magistrado». Se caracteriza por:

- a) *Justicia*. El precio legal es un precio justo siempre que la autoridad lo establezca teniendo en cuenta el bien común y se adecue al precio natural existente con anterioridad a la ley¹⁵.
- b) *Obligación de respeto*. En cuanto que el precio se regula por una causa justa y por quien tiene la autoridad para ello¹⁶.
- c) *Legitimidad*. El precio legal es un precio legítimo pues la autoridad tiene potestad para tasar y para obligar a su cumplimiento.
- d) *Indivisibilidad*. El precio legal, a diferencia del natural, es único y no se define dentro de un intervalo¹⁷.

Una vez definidas las dos formas de determinación de los precios reconocidas por Lugo cabe preguntarse si existe alguna relación entre ambos precios. Para Juan de Lugo esta relación existe pues el precio legal habría de fijarse dentro de los márgenes del precio vulgar o natural; es decir, entre el ínfimo o piadoso y el sumo o riguroso. En este sentido, la principal función del precio legal sería eliminar la divisibilidad del precio vulgar. ¿Podemos concluir entonces que el precio legal no puede establecerse fuera del intervalo del precio justo? ¿la potestad de la autoridad queda limitada con independencia de las circunstancias que obliguen a la tasa?

¹⁵ «El precio legal es justo siempre que no conste que la autoridad se desordenó al tasarlo dejándose llevar de los favores recibidos, del odio o de crasa ignorancia» (LUGO 26: 38)

¹⁶ «... respetar dicho precio de forma absoluta bien porque la autoridad puede ponderar mejor todas las circunstancias que definen el caso para que la tasa sea justa, bien porque la nación puede disponer de los bienes de los súbditos para el bien público y prohibir que no se pague ni cobre más ni menos por algunos bienes. Y cuando existe causa justa para regular el dar y el recibir hay obligación de obedecer el precepto. Por ejemplo si se vende una casa heredada de los mayores a través de varias generaciones» (LUGO 26: 38).

¹⁷ «El precio legal es indivisible y no goza de margen o amplitud, por lo que se incurrirá en injusticia sea cual fuere el modo en que se falte a él, pues no se habrá respetado el precio justo en el contrato» (LUGO 26: 38).

Este fue un importante punto de controversia entre los doctores escolásticos españoles y que surgió en relación con la tasa del pan. Entre las posturas encontradas destacan las de Melchor de Soria (1558–1643) y la de Luis de Molina. El problema se plantea en los años de carestía de trigo. Ambos autores coinciden en que debía impedirse que el precio se elevara excesivamente. Divergen, sin embargo, en las medidas que se han de adoptar. Para Melchor de Soria prevalece el precio legal sobre el natural. Por razón del bien público, el príncipe puede tasar fuera de los márgenes del precio natural¹⁸. Para Luis de Molina sólo aquella ley que fija la tasa dentro de los límites del precio justo puede obligar en conciencia¹⁹.

En este debate Lugo adoptó una postura intermedia entre ambos autores. Para el Doctor Hispalense, con carácter general y en circunstancias normales en la república

Para que la ley sea justa ha de tasar el precio según la estimación que el bien tiene con anterioridad a la misma ley, y no de acuerdo sólo con su antojo. Así pues, si el bien se estimaba en mucho por los prudentes no puede ser que con la llegada de la ley decrezca su valor sin que haya decrecido la estima y bondad del mismo bien (Lugo 26: 57).

Ahora bien, si se presentan circunstancias excepcionales, el legislador puede lícitamente no tener en cuenta el precio vulgar y establecer un precio legal por debajo del ínfimo.

... todos deben convenir en que pueden presentarse tales circunstancias que justifiquen la tasa del precio del trigo o de otras mercancías por la ley, incluso por debajo del precio ínfimo natural que antes de la citada ley tenían (Lugo 26: 59).

A la luz de lo expuesto podemos considerar que la postura de Lugo se

¹⁸ «... ponen por necesaria condición para que la ley de la tassa sea justa que el precio de ella sea conforme al precio natural... Por precio natural entienden el precio que corre entre las gentes, y este como suele ser ínfimo, mediano y mayor, dizen que el Príncipe tan solamente puede señalar un precio en la latitud de estos tres, pero no baxar ni subir de ellos. Y entendida esta condición de esta manera ha hecho mucho daño a la tassa, y es muy falsa y contra derecho. Pruevase claramente poruqe a solo el Príncipe toca privativamente el gobierno de la Republica, que se gobierna por una sola cabeza, y pues una de las partes esenciales de el gobierno politico es poner precio a los mantenimientos, a solo el Príncipe ha de tocar esto; y decir que las gentes han de poner primero la latitud de los tres precios, y que el Príncipe ha de señalar uno dellos, es dexarle una jurisdicción bien flaca y de poca importancia» (SORIA 1992: 89–90).

¹⁹ «... para que la ley que tasa el precio obligue en el fuero de la conciencia se necesita que sea razonable y justa, no sobrepasando los límites del precio justo. [Pues el príncipe] no tiene esa potestad para actuar irracionalmente y fijarlos [los precios] fuera de los límites de la justicia, consideradas las circunstancias que en el problema concurren... la potestad del príncipe no se extiende a lo irracional e injusto» (MOLINA 1981: 383).

aproxima más a la de Molina, pues es la que prevalece en circunstancias normales. La subordinación de la “estimación política” a la “estimación común” es clara, pero no definitiva. La dimensión jurídica sobre la económica no se abandona totalmente.

Sobre cuáles hayan de ser esas circunstancias especiales que legitiman un precio legal ajeno al natural, el Doctor Hispalense señala que

La dificultad de esta controversia depende en su mayor parte de la verificación del hecho, pues en lo que pertenece al mero derecho no puede haber gran discrepancia. Toda la dificultad estará en saber si concurren de hecho tales o cuales circunstancias, de lo que no nos pertenece juzgar (Lugo 26: 56).

Antes de finalizar este apartado conviene puntualizar, con Gómez Camacho (1992: 51–3), que al debate sobre las tasas no subyace un debate ideológico sobre la mejor forma de gobierno: intervencionismo *versus* libre mercado. Por el contrario, el debate se centra en ver si una medida de política económica es más eficaz que otra según las circunstancias concretas de cada momento. Este debate, asimismo, hay que entenderlo dentro del marco de un conocimiento sólo probable y de la controversia que podía surgir basándose en las distintas opiniones.

2.5. Restitución: el retorno a la justicia en caso de precio injusto

Hasta ahora hemos visto cómo se exige el respeto a la justicia conmutativa, la equivalencia en la transacción económica, pero ¿qué pasa si ésta no se produce? ¿existe algún mecanismo de corrección del error?

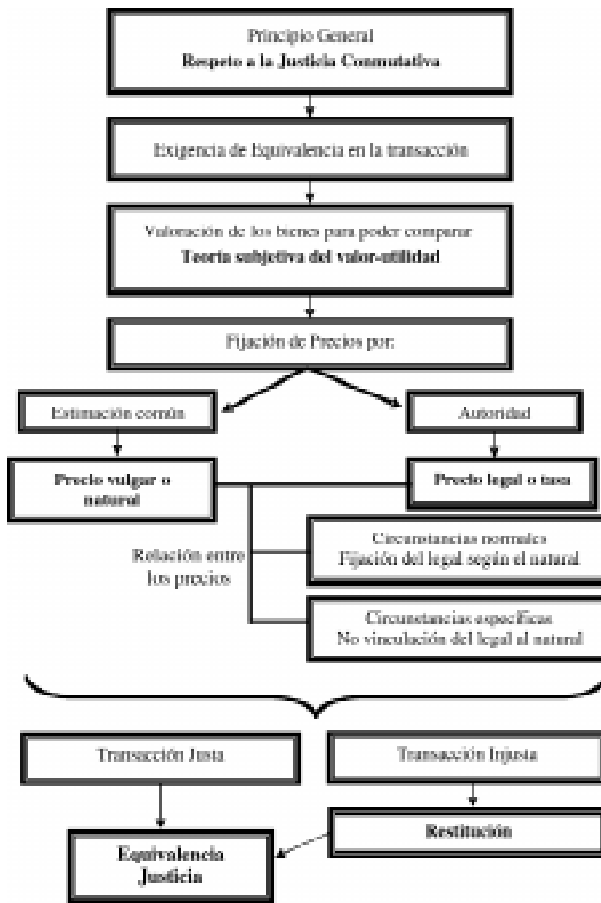
Este mecanismo lo encontramos en la figura de la restitución, como instrumento que puede garantizar que, en caso de ausencia de equivalencia, se retorne a ésta. Obviamente este mecanismo no es automático sino que su aplicación depende de la voluntad de los hombres –fuero de la conciencia– o de la sentencia de los jueces –fuero externo–. Esta falta de automatismo, no obstante, no lo invalida como mecanismo corrector.

Ante los planteamientos de la “sabiduría económica convencional” la restitución puede ser una figura carente de sentido y esto por lo ya señalado en torno a la responsabilidad moral de los individuos. No existen justificaciones para la restitución ni desde el orden moral ni desde el lógico. No desde el orden lógico, pues el funcionamiento del sistema y los mecanismos de ajuste son automáticos, y no necesitan de intervenciones “ad hoc” como sería el mecanismo de la restitución. No desde el orden moral, pues el

“automatismo” del paradigma económico liberal exime de la responsabilidad moral de su actuación a los individuos.

Hasta aquí la exposición del análisis del precio justo de Juan de Lugo. En ella hemos tratado de delimitar y describir los elementos en los que se articula y cómo el conjunto forma un todo coherente y congruente con la particular “visión” que los doctores escolásticos tuvieron del mundo que les rodeaba.

El siguiente gráfico resume nuestra exposición y muestra de forma gráfica como conectan los distintos elementos que hemos ido presentando a lo largo de este apartado.



3. Moneda y cambios

Para el Doctor Hispalense el dinero planteaba dos problemas fundamentales, en la medida que podían afectar al marco de justicia exigido por los doctores escolásticos, a saber: la doble valoración de las monedas y la esterilidad del dinero. El primer problema atañe a la cuestión del dinero como patrón de medida y a su invariabilidad. El segundo enlaza con el problema del interés y la usura sobre el que volveremos en el siguiente apartado. Dedicaremos también atención al contrato de cambio, contrato que los doctores analizaron en profundidad por ser una práctica muy común en aquel entonces y por los peligros que albergaba en relación con la ocultación de usuras.

3.1. Sobre el valor de las monedas

El dinero surge en la sociedad para superar los inconvenientes del trueque²⁰. Es su principal función, pues, la de ser medio de pago. Ahora bien, para ejercer correctamente esta función ha de exigirse que el patrón permanezca invariable, de lo contrario, sería realmente difícil cumplir con la exigencia de la equivalencia. Al introducir el dinero ya no se intercambian dos bienes entre sí –aunque el dinero sea una cantidad de metal–, sino que se paga un “precio” por una mercancía. La consecuencia de este cambio es que el metal o metales escogidos como patrón monetario se convertirán en dinero. Se plantea entonces el problema de la doble valoración de la moneda: en cuanto dinero con un valor legal y en cuanto “tal cantidad de metal”²¹.

Al acuñar una moneda, el valor legal –impreso– y el natural –en función del

²⁰ «Antiguamente no existía ni la compra ni la venta, existía la permuta. Por ejemplo, quienes necesitaban trigo daban por él vino o aceite, cosas que tenían en abundancia; y lo mismo sucedía con las demás cosas. Debido, sin embargo, a que esta práctica era molesta y difícil de practicar se introdujo el dinero para que sirviera de precio común en los contratos, y así empezaron a venderse las demás cosas. Así consta en el Digesto, donde se define la compra como un pacto o acuerdo sobre el precio y la mercancía, y la venta se define como pacto o acuerdo sobre la mercancía y el precio».

²¹ «Se ha de advertir ante todo, que en cualquier moneda puede considerarse el doble valor y estimación: primero, el valor legal, que se impone por ley del príncipe con su sello; otro es el valor natural que proviene de la calidad del metal, o de la materia, de la antigüedad, de la mayor utilidad en el comercio humano, o para el uso, de la mayor facilidad con que es aceptada por los extranjeros, y por otros capítulos por los que suele darse mayor valor a tal moneda que el legal» (LUGO 28: 5).

metal que incorpora y de su utilidad como moneda– coinciden. Ahora bien, al ser el primero fijo y el segundo variable con el transcurso del tiempo dicha igualdad tendería a desaparecer. ¿Cuál sería el valor que debiera prevalecer entonces en las transacciones? Veamos esta problemática con el siguiente ejemplo.

Supongamos que en una república se acuña una moneda con 10 gramos de oro y por valor de 100 unidades monetarias. Al cabo de un tiempo, se acuña otra moneda con 5 gramos de oro y por el mismo valor de 100 unidades monetarias. El valor facial –de acuñación– de ambas monedas es el mismo –100 unidades monetarias– sin embargo, si atendemos a la cantidad de metal que incorporan, el valor de la moneda más antigua es el doble que el de la moneda de nueva acuñación. Supongamos, a su vez, que una persona contrae una deuda con otra por valor de 200 unidades monetarias antes de la nueva ley de acuñación. El siguiente cuadro resume la problemática que se plantea con el nuevo valor legal de las monedas.

	Deuda	Valor Facial	Cantidad oro/moneda	Pago según valor legal	Pago según valor natural
Situación inicial	200 u.m.	100 u.m.	10 gr.	200 u.m./20 gr.	200 u.m./20 gr.
Situación tras acuñación	200 u.m.	100 u.m.	5 gr.	200 u.m./10 gr.	400 u.m./20 gr.

La pregunta es inmediata ¿cuál de los dos valores de la moneda antigua debe prevalecer para saldar la deuda? ¿debe prevalecer el valor legal y entregar el deudor solamente dos monedas nuevas de 5 gramos de oro –200 unidades monetarias y 10 gramos de oro–? ¿debe prevalecer el valor natural y exigir el acreedor cuatro monedas nuevas –400 unidades monetarias y 20 gramos de oro– por el valor de las dos antiguas que se le debían? Es decir, ¿debe saldarse la deuda en unidades monetarias nominales –valor legal– o en unidades monetarias reales –valor natural?

Ante este mismo problema, Molina había defendido que el príncipe no puede prohibir que los súbditos reciban más por las monedas más puras. De lo contrario sería injusta una ley que, sin causa grave, pone el mismo precio a cosas de desigual perfección y valor. Lugo no admite esta postura. Rechaza el valor natural de la moneda más antigua como verdadero tras la ley. Sin embargo, paradójicamente, tampoco defiende que sea el valor fijado por el

príncipe en ambas monedas el verdadero. Su planteamiento es el siguiente:

De otra manera puede entenderse la doctrina en el verdadero sentido, no en que la primera moneda y más pura haya dejado de ser moneda y retenga el valor natural que primeramente tenía; ni que haya crecido su valor legal de tal modo que los acreedores puedan verse obligados a aceptarla por mayor valor. Ninguna de ambas cosas puede asegurarse con fundamento; sino sólo que se juzga que cesa la obligación, si existía por la ley de no pagarla por mayor valor. Aunque la ley obligase antes a eso; por el hecho de que se acuñe moneda más impura o menor con aquel valor, se juzga que el príncipe remite la obligación primera y concede facultad para que sobre el valor legal se pueda recibir algo en razón del exceso de pureza y utilidad mayor que tenía la anterior moneda, aunque no obligue a los que la reciban a dar este más, sino que todo esto lo deje a la libertad de los contratantes, que, sin embargo, deben guardar la justicia del precio natural. Se dice que entonces vuelve el valor natural, pero no de modo que no retenga también el legal que obliga a aceptarlo; sino que es libre a los contratantes aumentarlo (Lugo 28: 12).

Es decir, según nuestro ejemplo, la moneda de 10 gr. de oro que antes de la ley valía 100 u.m., continuará valiendo 100 u.m. después de la ley. Esto, no obstante, no impide que esta moneda se pueda valorar en algo más, debido a la mayor cantidad de oro –pureza– que tiene respecto de la nueva moneda acuñada, y que también vale 100 u.m. Ahora bien, esta mayor valoración habrá de ser libremente acordada por las partes y no impuesta a una parte por la otra. En definitiva, la consecuencia fundamental de la nueva ley es liberar de la obligación que existía de valorar la moneda vieja de 10 gr. de oro en 100 u.m.; esta liberación, sin embargo, es potestativa para las partes contratantes. El Doctor Hispalense, en esta discusión, trata de armonizar, de una parte, el respeto a la ley; de otra, la consideración del valor natural de las monedas y la libertad de los contratantes para pactar las condiciones.

Resumiendo: si las partes no acuerdan cuál es el valor de la moneda que debe respetarse, los pagos y las deudas quedarán saldadas según el valor legal de la misma; si, por el contrario, existe acuerdo entre las partes sobre el mayor valor de la moneda antigua y más pura, entonces el contrato será válido sin obligación de respetar la ley. El que las partes puedan acordarlo no quiere decir que una pueda imponerlo a la otra; así, en ausencia de acuerdo se ha de respetar el valor legal aunque la estimación común valore de otra manera las monedas. En definitiva, carácter contractual del valor natural y carácter subsidiario del valor legal.

Hasta aquí hemos supuesto que en el momento de la acuñación valor legal y natural coinciden. Ahora bien, ¿podría acuñarse una moneda con valor sensiblemente distinto del natural? ¿tiene el príncipe potestad para ello? Esta cuestión no es diferente de la que planteábamos en relación con la fijación del

precio legal respecto al natural. La postura de Lugo, como veremos, es similar a la allí reflejada.

La acuñación de moneda otorgaba un gran poder al príncipe de la república. Éste podía verse tentado de acuñar moneda con valor legal por encima del natural en relación con la cantidad de metal que incorporaba. De esta forma podía solucionar a corto plazo problemas de su hacienda. Lugo previno contra esta actitud y la posibilidad de fijación arbitraria del valor de la moneda.

Para imponer el valor legal el príncipe suele y debe atender también al valor natural arriba explicado, pues no podría sin urgentísima necesidad imponer a las monedas de cuero el valor de una moneda de oro, ya que el uso de tal moneda no podría introducirse y retenerse sin grandísimo perjuicio de los súbditos (Lugo 28: 5).

Así pues el valor natural de la moneda prevalece en la medida en que el príncipe no puede tasar a su libre arbitrio, sino que debe atenerse a cuál sea el valor natural en ese momento y en esa plaza²². La exigencia de tasar según el valor natural, por tanto, vincula al príncipe en circunstancias normales; pero no de “urgentísima necesidad”. En este caso, el valor legal puede fijarse sin atender al natural en aquellos casos en que por causa justa o necesidad así lo consienta el pueblo e, incluso, sin consentirlo si las circunstancias fueran muy graves²³. La “razón de estado” prevalece sobre los criterios económicos. En cualquier caso, advierte Lugo a los gobernantes a la hora de acuñar la moneda:

Deben con todo los príncipes mirar bien que esto no redunde en daño público de la república, como muchas veces suele suceder. Pues obligados los súbditos a recibir una moneda baja estimada en mayor valor, se les impide todo comercio con los de fuera, que no aceptan tal moneda estimada por ese valor. Se da también ocasión a los de fuera de introducir clandestinamente tal moneda baja falsificada en gran cantidad, para expendirla con lucro en tal provincia, y comprar mercancías, u otras monedas mejores y más preciosas por la moneda inferior, y sacarlas a su patria (Lugo 28: 5).

Señalemos, finalmente, que para Lugo la función de medio de pago no agotaba los usos del dinero. También pensaba en el dinero como capital,

²² Esta exigencia no impide que «el príncipe puede aumentar el valor de la moneda sobre el valor del metal, para deducir las expensas que se deben hacer para acuñarla, como atestigua la práctica común; mas aún esto parece necesario para que no se saque fuera toda la moneda con público daño de la provincia» (LUGO 28: 5).

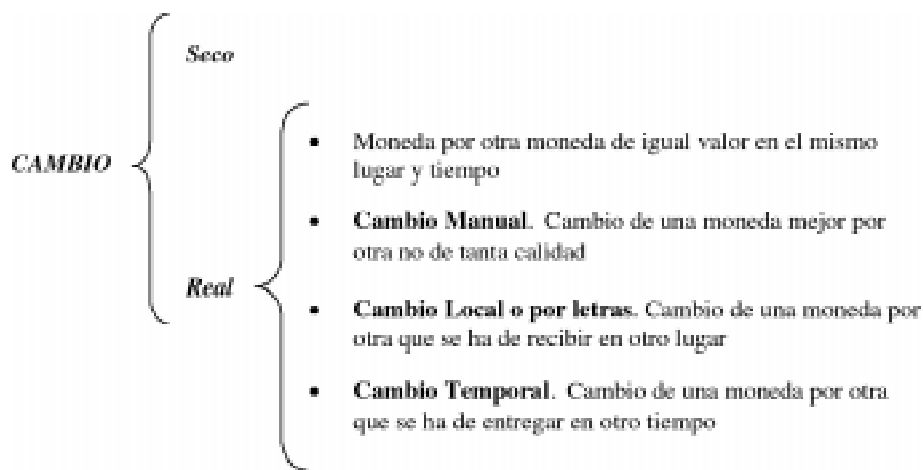
²³ «Ni se debe condenar al príncipe que por causa justa y necesidad aumenta el valor legal de la moneda común consintiéndolo el pueblo, en cuyo perjuicio podría repercutir el aumento; mas aún, tanta podía ser la necesidad que pudiese hacerse sin consentimiento del pueblo...» (LUGO 28: 5).

siendo en los mercaderes el “principal instrumento de negociación”. Así los depósitos hechos a los banqueros les reportan un gran beneficio pues pueden negociar y lucrarse con el dinero. Los banqueros en tanto estiman ese beneficio que incluso remuneran los depósitos.

3.2. Doctrina sobre los cambios

La diversidad y variedad de monedas, pesos y medidas que circulaban por Europa desde el siglo XV hizo del cambio o permuta de moneda una práctica muy extendida, pues los mercaderes necesitaban de distintas monedas en diferentes lugares y tiempos para la realización de sus negocios. Si bien es cierto que la necesidad de este contrato era patente, no lo es menos que, con frecuencia, dicho contrato se utilizó para encubrir el cobro de usuras.

Lugo divide las operaciones de cambio en dos grandes grupos: los cambios secos y reales.



En el primer grupo se incluyen aquellas operaciones de cambio cuyo principal objetivo no es el cambiar monedas sino el cobrar usuras²⁴. El segundo tipo de cambios son los reales. Aquí existe verdadera intención de

²⁴ «[En el cambio seco] hay apariencia de título de lucro, pero que en realidad no es cambio, sino un préstamo con intención de lucro, y por eso se llama seco, es decir que carece de humor y substancia y es completamente estéril» (Lugo 28: 4).

cambiar las monedas. Los que realizan estas operaciones obtienen beneficios lícitamente por los servicios que prestan²⁵.

Por tanto, el cambio no es una práctica intrínsecamente mala. Más bien necesaria. Su ilicitud, depende de la forma en la que se practica. Como regla general, el cambio será lícito siempre que no se reciba lucro por el simple transcurso del tiempo y no exista diferencia entre lo dado y lo recibido –transacción equivalente. Esto último, no se exige si en la operación de cambio concurren circunstancias, *títulos extrínsecos*, que justifiquen la diferencia. Los más relevantes en la operación de cambio son: *lucro cesante* o *daño emergente*, gastos anexos al traslado de dinero, aseguración del traslado de dinero y por razón del mayor valor de la moneda dónde se vaya a entregar.

4. Interés y usura

Posiblemente sea la figura de la usura el elemento más divulgado, generalmente en términos peyorativos, y, a su vez, peor conocido de los planteamientos económicos escolásticos. Numerosos economistas han presentado la usura como fruto de una visión oscurantista y represora de la iglesia y sus teólogos ante la práctica económica del préstamo. Sin embargo, si nos acercamos a la usura intentando desentrañar su coherencia interna, vemos como su condena no es una mera proposición dogmática. Por el contrario, es una consecuencia y, sobre todo, una exigencia de la concepción que del dinero, del contrato de préstamo –mutuo– y del tiempo tenían los doctores escolásticos.

La condena de la usura en la corriente escolástica provenía de dos fuentes. De una parte, los textos sagrados. De otra, el derecho natural. Respecto a la primera hay que señalar que todos los textos, excepto uno, que condenan el cobro de interés se encuentran en el Antiguo Testamento²⁶. A este respecto,

²⁵ «[El cambio real] es verdaderamente cambio, y es capaz de fructificar y producir fruto lícito.» (LUGO 28: 4)

²⁶ Los principales pasajes bíblicos contrarios a la usura son:

- «Si prestas dinero a uno de mi pueblo, a un pobre que habita contigo, no serás con él un usurero, cargándole de intereses» *Éxodo*, 22, 24.
- «Si un hermano tuyo se arruina y no puede mantenerse, tú lo sustentarás para que viva contigo como el emigrante o el criado. No le exijas ni intereses ni recargo. Respeta a tu Dios,

señala Lugo que todos los preceptos positivos del Antiguo Testamento que no son de derecho natural cesaron con el Nuevo. En relación con el pasaje del Nuevo Testamento, para Lugo puede interpretarse como un precepto o como un consejo. Por todo ello, es la fuente del derecho natural la que prevalece.

Reconoce Lugo (25: 10) que «la dificultad principal está en ofrecer la razón natural de la malicia de la usura, pues a la luz natural no aparece tan claramente.» Vamos a intentar exponer esa “razón natural” a través de los distintos argumentos en los que se apoyó el Doctor Hispalense en su condena al cobro de usuras.

Previo a este recorrido argumental, conviene que precisemos qué entendía Lugo por usura. Para nuestro autor la usura es «el lucro que proviene del mutuo de modo inmediato y como algo debido (Lugo 25: 6). Y por mutuo entendía aquel contrato que «consiste en la entrega de un bien cuyo dominio se transfiere a quien lo recibe, que a su vez se obliga a devolver otro tanto de la misma calidad y valor (Lugo 25: 1). Es decir, la usura supone devolver algo por encima de lo que se recibe sin título que lo justifique. Según lo señalado, sólo podemos hablar de usura si lo que existe es un contrato de mutuo. En el resto de casos, podrá haber injusticia pero no será un contrato usurario. Salvo que el mutuo sea virtual; es decir, no exista un contrato formal pero las partes se conducen como si, de hecho, existiese²⁷.

y viva tu hermano contigo. No le prestarás dinero a interés no impondrás recargo a su sustento» *Levítico*, 25, 35-37.

- «No cargues intereses a tu hermano: ni sobre el dinero, ni sobre alimentos, no sobre cualquier préstamo. Podrás cargar intereses a los extraños, pero no a tu hermano» *Deuteronomio*, 23, 20-21.
- «...el que no presta dinero a usura (habitará en tu monte santo)» *Salmo* 15, 5.
- «El hombre que no presta con usura ni acumula intereses; ...ese hombre es justo y ciertamente vivirá –oráculo del Señor–» *Ezequiel*, 18, 8.
- «...cobras interés usurario, te lucras a costa del prójimo y a mí me tienes olvidado –oráculo del Señor–» *Ezequiel*, 22, 12.
- «Y si prestáis sólo cuando esperáis cobrar, ¡vaya generosidad! También los descreídos se prestan unos a otros con intención de cobrarse. ¡No! Amad a vuestros enemigos, haced el bien y prestad sin esperar nada» *Evangelio según San Lucas*, 6, 34-35.

²⁷ «Por consiguiente, no será usura si el lucro proviniera, no del mutuo, sino de una compra-venta, aunque fuera injusta; tampoco será usura si la cantidad no se diera como algo debido, sino por benevolencia, gratitud o amistad; se tratará sólo de mutuo formal, o virtual, cual se encuentra en la compra-venta en la que el bien se vende más caro por razón de haber diferido el pago del

4.1. La esterilidad del dinero

Señala Lugo que

Todos debemos confesar que el dinero difiere de otras cosas productivas, pues de sí mismo no es productivo (Lugo 26: 97).

En la medida en que el dinero es estéril, es incapaz de fructificar, de producir por sí mismo. En consecuencia, cobrar un interés en el préstamo, cuando el dinero es lo único que interviene, es injusto, es contrario a la justicia conmutativa. De otro modo, ¿cómo es posible que el dinero que se preste (D) sea igual al que se recibe más un interés (D+ i%)? No obstante, decir que el dinero es estéril no introduce ninguna justificación racional contra la usura, a menos que se explique porqué el dinero es estéril. No basta la simple enunciación del principio. Es necesario demostrarlo.

El argumento tradicional para justificar esa esterilidad fue el teleológico. Según éste, el dinero surge como un instrumento de cambio y es *contra natura* obtener dinero del dinero. No parece ser éste el razonamiento en Lugo. Como ya vimos, el Doctor Hispalense reconoce que el dinero además de ser medio de pago también era el principal instrumento de negociación del mercader. Así pues, el dinero de sí mismo no es productivo, pero una persona sí lo puede hacer fructificar. Por tanto es la industria del agente económico y no el dinero *en sí* la causa de la productividad del dinero.

4.2. Argumento legal. El contrato de mutuo

Ya hemos señalado que la usura sólo se da en el contrato de mutuo, en el contrato de préstamos con obligación de devolver otro tanto de la misma calidad y valor.

Este contrato se caracteriza porque existe una transferencia de propiedad del objeto sobre el que se constituye el mutuo. De hecho, por eso se llama mutuo, “porque lo mío se hace tuyo”. El “hacerse tuyo” implica que se transfiere el bien, la propiedad, el riesgo inherente al objeto y el derecho de su uso.

Al devolver el prestatario el bien, podría el prestamista exigir algo más por

precio, o más barato por haberlo anticipado; pues en ambos casos interviene un mutuo virtual por razón del precio cuyo pago se retrasa o anticipa originando un lucro por diferencia con el precio justo» (Lugo 25: 6).

razón del riesgo anexo al objeto (deterioro, pérdida, robo...). Sin embargo, este riesgo realmente no permanece en el prestamista sino en el prestatario pues existe transferencia de propiedad y, por tanto, de los riesgos que ella implica. Si alguno de estos riesgos se materializara el prestatario no quedaría liberado de la devolución, por tanto el prestamista no puede poner precio a ese riesgo²⁸. Respecto al riesgo distingue Lugo entre riesgo intrínseco al objeto y riesgo extrínseco al objeto o riesgo de la operación. En este segundo caso, el riesgo si que puede permanecer en el prestamista; por ejemplo, en el caso de que existan dificultades para recobrar lo prestado. Por este concepto si es posible exigir algo más en la devolución.

También podría el prestamista pedir algo por el derecho al uso del bien. El razonamiento sería el mismo.

... cuando algún bien pasa a ser de pleno dominio de otra persona se le transfiere también el pleno derecho a usarlo, sin que por este derecho aumente el precio del bien. Porque cuando se fija el precio justo de un bien se entiende que se fija conjuntamente al bien y al derecho a usarlo (Lugo 25: 10).

En conclusión, bajo el contrato de mutuo no es posible recibir algo más de lo que se entrega en ausencia de títulos extrínsecos que lo justifique. Pues la propia definición legal y las características del contrato exigen la igualdad entre lo dado y lo recibido.

4.3. Argumento de la industria

Cuando se presta dinero en mutuo, la persona que lo recibe puede invertirlo y obtener beneficios. En este caso se presenta una duda razonable: ¿puede exigir el prestamista una recompensa por ceder su dinero en mutuo con el cual el prestatario obtuvo los beneficios? O formulado de otra manera ¿puede el prestamista participar en los beneficios obtenidos gracias a la cesión de su dinero? La respuesta para los doctores es clara: si el dinero se invierte y se obtienen beneficios es debido al trabajo y al esfuerzo del que recibe el préstamo; quien, por otra parte, es el dueño del dinero. Nada puede exigir el prestamista, que ya no es dueño del dinero, sino de un derecho a recibir una cantidad. El dinero en sí mismo es estéril, si el prestamista

²⁸ «En el mutuo sí hay transferencia de dominio, y por eso se llama mutuo, porque lo mío se hace tuyo. En consecuencia, si el bien que se ha entregado mediante contrato de mutuo pereciere eventualmente no perecería para la persona que lo entregó, sino para la persona del mutuuario, al que realmente pertenece» (LUGO 25: 1).

recibiese algo por los beneficios obtenidos, en realidad, estaría lucrándose del esfuerzo y el trabajo realizado por el prestatario, lo cual no le pertenece; en consecuencia, no puede recibirse algo más por este concepto.

4.4. Argumento de la a-causalidad del tiempo

Recibir lucro por la “mera dilación del tiempo” era algo manifiestamente injusto en el esquema de los doctores escolásticos. Las razones de esta injusticia eran de dos tipos: teológicas y económicas.

Teológicamente el tiempo no se podía vender pues había sido dado gratuitamente por Dios a todas las criaturas. Más relevantes para nuestro análisis son los argumentos de carácter económico, relacionados con la variación del valor intrínseco y extrínseco de los bienes.

De la siguiente manera resume Gómez Camacho cuál fue la relación que los doctores escolásticos españoles de los siglos XVI y XVII establecieron entre el tiempo y la valoración de los bienes.

... el pensamiento escolástico sobre la función del factor tiempo en la valoración de los bienes podría resumirse de esta forma: 1) como “medida extrínseca de duración”, el tiempo no causa cambio alguno en el valor de los bienes, sean éstos dinero o mercancías; 2) sin embargo, en el transcurrir del tiempo sí pueden presentarse otros fenómenos que sean causa de los cambios en el valor (Gómez Camacho 1989: 31).

El concepto escolástico del tiempo en los doctores españoles podríamos asociarlo a la imagen de la corriente de un río. Si depositamos una barca con objetos en un río, la corriente arrastra la barca pero no modifica los objetos depositados en su interior; si éstos cambian es por circunstancias ajenas a la corriente del río. En sentido similar, la corriente del tiempo desplaza los entes de un momento a otro pero no los modifica. En definitiva, *el* transcurso del tiempo, por sí mismo, no tiene efectos económicos, según los escolásticos. Ahora bien, es posible que *en* el transcurso del tiempo concurren circunstancias que sí tienen efectos económicos.

Para Lugo el tiempo era a-causal; por lo tanto «por la dilación del tiempo nada puede recibirse sin usura» (Lugo 28: 48). Esto no impide, no obstante, que *en* el mero transcurrir del tiempo concurren otras circunstancias que sí alteren los entes reales. En el primero de los casos, no es posible admitir el lucro, pues se estaría cobrando algo más por el mero transcurso del tiempo, sin título alguno que lo justifique. Nos encontraríamos ante un mutuo implícito o virtual. Exigir el interés, en este caso, se opone a las leyes de la

razón –el tiempo no produce efectos– y de Dios –el tiempo es un bien gratuito con el que no se puede mercar. En el segundo de los casos, por el contrario, en el espacio temporal que ocupa el fenómeno económico pueden concurrir circunstancias independientes del tiempo que justifiquen el lucro. Estas circunstancias harían que retornar lo mismo que se recibió ya no fuera justo. Sería necesario una compensación, un interés²⁹. Daño emergente, riesgo y lucro cesante son algunas de esas circunstancias que permiten cobrar algo por encima del capital.

4.5. Argumento de la coacción

Al argumento de la coacción subyace la idea de que la usura es una forma de robo. El problema se plantea si se considera que el prestatario al pagar el interés por encima del capital lo hace libremente; esto es difícilmente compatible con el principio aristotélico de que “nadie sufre injusticia voluntariamente” (Langholm 1998: 65). Es decir, si el prestatario paga la usura voluntariamente entonces no existe robo. La voluntariedad se convierte en la clave del problema.

El argumento de la coacción viene a señalar que aunque el prestatario pague un interés por encima del principal –usura– éste no lo hace libremente sino movido de la necesidad, ya sea en sentido estricto –necesario para la existencia– o en sentido más amplio –necesario para existir de forma adecuada³⁰.

²⁹ La compensación, el valor que media entre una contraprestación y otra y que debe sumarse a la inferior para recomponer el equilibrio es precisamente el sentido etimológico de la palabra *interesse*, de la que deviene el vocablo castellano *interés*. «Interesse, id est, non lucrum, sed vitatio damni» (CLAVERO 1984: 16). Cabe hablar, por tanto, de *interesse* como indemnización e *interés* como ganancia. El significado actual pues difiere de su raíz etimológica y corresponde con el del vocablo latino *faenus* o *foenus*. Entre los propios tratadistas del siglo XVI ambos términos se utilizaron con cierta confusión; ¿tal vez premeditada?, como apunta CLAVERO (1984: 69ss).

³⁰ «...la obligación que se acepta en cuanto contradistinta de la ejecución del pacto, es tal que el mutuuario podría someterse a ella involuntariamente, es decir, coaccionado por la necesidad que tiene del mutuo. Pues como quiera que toda la injusticia de la usura nazca de la involuntariedad con que se acepta, siempre que exista involuntariedad habrá usura.» (LUGO 25: 55)

5. Conclusiones

La teoría del precio justo de Lugo, según hemos visto, es un modelo consecuente y congruente con una visión de la realidad económica construida en torno al concepto de equivalencia transaccional. La justicia conmutativa, como presupuesto y requisito fundamental en la Economía escolástica, determina un modo de concebir los precios, el mercado y la relación entre los agentes. Este modo de concebir la economía se explica adecuadamente con la teoría del precio justo. Podremos debatir y dialogar sobre si el presupuesto fundamental de la justicia es relevante o no. Lo que queda fuera de duda es que con un punto de partida como el del respeto a la justicia, el modelo del precio justo y las relaciones entre los distintos elementos es coherente en sus propios términos.

Respecto al pensamiento monetario en Lugo tal vez la conclusión más relevante es ver como Lugo percibe con claridad la doble dimensión del dinero en cuanto medio de pago y capital productivo. A ello no es ajeno el coetáneo dinamismo mercantil y financiero. En relación con el problema que para la equivalencia suponía la doble valoración de las monedas, Lugo defiende el carácter contractual del valor natural y el subsidiario del valor legal

En el caso de la teoría sobre el interés y la usura el esquema lógico parte del presupuesto fundamental de la equivalencia –devolver lo entregado en el mutuo. Sin embargo, también hay que tener en cuenta la a-causalidad del tiempo y la subsiguiente esterilidad del dinero en cuanto dinero –no en cuanto capital– para completar el esquema. Considerada la moneda simplemente como una mediación, un instrumento, un patrón ¿cómo es posible justificar el cobro de intereses por el simple préstamo de ese patrón si no es productivo? De otra manera, si el tiempo es a-causal ¿cómo es posible valorar económicamente los efectos del transcurso de ese tiempo? ¿no estaríamos valorando algo que no existe? Una concepción del tiempo y del dinero como la escolástica, definitivamente no admite el interés. Y esto no por prescripción moral, sino por una deducción lógica.

En resumen, las teorías del precio justo, del dinero y del interés de Lugo son modelos válidos para una concepción de la realidad como la escolástica, construida en torno a los principios generales de respecto a la justicia, ley natural y dimensión axiológica del comportamiento económico.

Al principio del artículo introdujimos el concepto de “sabiduría económica convencional” con la finalidad de enfrentarlo a la *visión* o paradigma escolástico y así poder resaltar mejor las ideas centrales del planteamiento

económico de Juan de Lugo. Ahora bien, la delimitación del concepto no tiene ninguna intención valorativa al margen de su finalidad meramente pedagógica. Estas matizaciones no son irrelevantes pues podría parecer que tras la Ilustración la responsabilidad moral del *homo oeconomicus* desaparece bajo las fuerzas impersonales del mercado. Esta afirmación puede ser válida en determinados planteamientos económicos, pero no en todos. Son numerosos los economistas que siguen creyendo en la dimensión moral de la economía y en la responsabilidad de los agentes económicos.

Tal vez, incluso, sea esta la principal lección que podemos extraer de los doctores escolásticos. ¿Sería anacrónico intentar buscar una asignación económicamente eficiente y, además, *moralmente justa* de los recursos? ¿Convendría redefinir los instrumentos analíticos del óptimo paretiano y los teoremas de la economía del bienestar para que reflejasen la dimensión de la justicia? ¿Debe limitarse la economía a resolver problemas de optimización? En definitiva, ¿convendría resituar al agente económico y liberarlo de su condición de “precio aceptante” en que lo ha situado la “sabiduría económica convencional”?

Obviamente unas breves páginas sobre las ideas económicas de la escolástica tardía presentadas a través de Juan de Lugo, no son sitio para responder a preguntas tan “gruesas”; no obstante, su mera formulación nos sirve para cuestionar la “sabiduría económica convencional” y resituar otras corrientes que con fuerza reclaman y defienden formas distintas de entender las relaciones económicas y el papel del ser humano en las mismas.

En este sentido aún es mucho lo que podemos aprender de los planteamientos de los doctores escolásticos pues, como mínimo, nos interpelan sobre cuestiones que creíamos firmemente establecidas o eso, al menos, nos han enseñado.

Bibliografía³²

ANDRADE, A. DE, (1666): *Varones ilustres en santidad, letras y zelo de almas de la Compañía de Jesús*, Vol. V, pp. 656–677, Madrid.

CLAVERO, B., (1984): *Usura: del uso económico de la religión en la historia*, Madrid, Tecnos.

³¹ Hemos señalado con un asterisco aquellas fuentes que consideramos básicas para una aproximación al pensamiento económico de los doctores escolásticos españoles.

- DEMPSEY, B. W., (1948): *Interest and Usury*, Londres, Dennis Dobson Ltd.
- FUENTES QUINTANA, E., (dir.), (1999): *Economía y economistas españoles*, Vol. II, Barcelona, Galaxia Gutenberg-Círculo de Lectores.
- LANGHOLM, O., (1979): *Price and value in the Aristotelian tradition*, Bergen, Universitetsforlaget.
- , (1982): “Economic freedom in scholastic thought”, en *History of Political Economy*, Vol 14, nº 2, pp. 260–283.
- , (1984): *The Aristotelian analysis of usury*, Oslo, Universitetsforlaget.
- *—, (1998): *The legacy of scholasticism in economic thought: Antecedents of choice and power*, Cambridge, Cambridge University Press.
- LUGO, J. DE, (1868): *De iustitia et iure*, en VIVÉS, L., (ed.), *Disputationes scholasticae et morales*, TT. VI y VII, París.
- GÓMEZ CAMACHO, F., (1992): “Introducción” a *Melchor de Soria: Tratado sobre la justificación y conveniencia de la Tassa de el pan*, Madrid, Fundación Banco exterior, pp. 7–57.
- *—, (1998a): *Economía y filosofía moral: La formación del pensamiento económico europeo en la Escolástica española*, Madrid, Síntesis.
- , (1998b): «Later scholastics: spanish economic thought in the XVITH and XVIIITH centuries», en *Ancient and medieval economic ideas and concepts of social justice*, LOWRY, S. T. & GORDON, B., (eds.), Leiden–New York–Köln, Brill, pp. 503–560.
- GÓMEZ CAMACHO, F. y ROBLEDO, R., (eds.), (1998): *El pensamiento económico en la Escuela de Salamanca*, Salamanca, Ediciones Universidad de Salamanca.
- *GRICE-HUTCHISON, M., (1982): *El pensamiento económico en España: 1177–1740*, Barcelona, Crítica.
- , (1993): *Economic thought in spain: Selected essays of Marjorie Grice-Hutchison*, Cambridge, Edward Elgar Publishing.
- HICKS, J., (1979): *Causality in Economics*, Oxford, Basill Blackwell.
- HUERTA DE SOTO, J., (2000): *La escuela austriaca. Mercado y competitividad empresarial*, Madrid, Síntesis.
- MOLINA, L. DE., (1981): *La teoría del justo precio*, Madrid, Nacional. [Edición moderna de F. Gómez Camacho.]

- , (1989): *Tratado sobre los préstamos y la usura*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales. [Edición moderna de F. Gómez Camacho.]
- , (1991): *Tratado sobre los cambios*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales. [Edición moderna de F. Gómez Camacho.]
- NAREDO, J. M., (1996): *La economía en evolución: Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico*, Madrid, Siglo XXI, 2ª ed.
- NOONAN, J. T., (1957): *The scholastic analysis of usury*, Cambridge, Harvard University Press.
- PRIBRAM, K., (1983): *A history of economic reasoning*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- *ROOVER, R. DE, (1971): *Le pensée économique des scholastiques: doctrines et Méthodes*, Montreal-Paris, Institutes d'études médiévales-J.Vrin.
- , (1974): *Business, banking and economic thought in late medieval and early modern europe*, Chicago, University of Chicago Press.
- ROTHBARD, M., (1999): *Historia del Pensamiento Económico: El pensamiento económico hasta Adam Smith*, Vol. I, Madrid, Unión Editorial.
- *SCHUMPETER, J.A., (1994): *Historia del análisis económico*, Barcelona, Ariel. [Versión castellana de *History of economic analysis*, Oxford University Pres, Inc., 1954.]
- SIERRA BRAVO, R., (1975): *El pensamiento social y económico de la escolástica: desde sus orígenes al catolicismo social*, 2. Vols, Madrid, Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- SMITH, A., (1999): *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, folio, Barcelona. [Versión castellana de *The Wealth of Nations*, 1776.]
- SORIA, M. DE., (1992): *Tratado de la justificación y conveniencia de la tasa de el pan*, Toledo, 1633. [Edición Moderna de F. Gómez Camacho, Madrid, Fundación Banco Exterior, 1992.]
- VIGO, A. DEL., (1979): «La teoría del justo precio corriente en los moralistas españoles del siglo de oro», en *Burgense*, nº 20, 1979, pp. 57-130.
- , (1997): *Cambistas, mercaderes y banqueros en el siglo de oro español*, Madrid, B.A.C.
- VILAR, P., (1978): *Oro y moneda en la historia: 1450-1920*, Barcelona, Ariel.