

# ESTUDIOS ECLESIAÍSTICOS

REVISTA TRIMESTRAL DIRIGIDA POR PADRES DE LA COMPAÑÍA DE JESÚS

Núm. 69

Abril, 1944

VOLUMEN 18

## EL VALOR ECONÓMICO EN LOS ESCOLÁSTICOS

(Conclusión.)

### IV. MOLINA SOBRE EL VALOR

1) *Elementos subjetivos*: También para éste el valor económico de las cosas depende *ante todo de su utilidad* para la vida humana. Aduce una vez más, como dijimos, el ejemplo clásico de los ratones, que tienen una naturaleza más excelente que los cereales y sin embargo no se cotizan entre los hombres, "porque son inútiles para los fines de ellos"; y agrega que por la misma razón se paga más una casa que un caballo o un esclavo, porque presta mayores servicios (348, 2). En diversas ocasiones vuelve a repetir lo mismo, alguna vez refutando teorías opuestas (78). Esta doctrina le parece obvia y acreditada por la experiencia diaria, y él la deriva además de la finalidad de las cosas, porque "para eso se las dió Dios a los hombres y para tales usos se repartieron éstos entre sí su dominio, puesto que originariamente todas eran comunes" (79).

(78) V. gr., «Ad id unde auctor ille (H. de Oyta) ducebatur, dicendum est rei valorem non aestimari quoad naturam illius, sed quoad usum et commoditatem ex illa...» 375, 6, etc.

(79) Sobre el sentido de esta última frase, v. su propia explicación en el tr. 1, disp. 4, n. 8: «In hoc sensu iure naturali fuisse omnia communia, quod contra ius naturale fuisset, prohibere quemquam usu cuiuscumque illarum, fieretque illi iniuria; eo quod com-

Pero la utilidad de las cosas no depende únicamente de las cualidades del objeto y de la necesidad de emplearlo en la vida. Si éstas fueran los constitutivos próximos adecuados del valor, no tendríamos la experiencia de que un mismo objeto para idénticas necesidades tiene diverso valor en diversos sitios, y aun en el mismo en diversos momentos históricos (80). Es que puede aumentar o disminuir simplemente por influjo del juicio humano, según que den los hombres en estimar más o menos aquellas cualidades. Por eso el precio justo de una joya, que sólo sirve para ornato, es superior al de una gran cantidad de trigo, vino, carne, paños o caballos, siendo así que naturalmente el uso de estos bienes es más beneficioso y de mayor provecho que el de la joya (348, 2). Por el mismo modo se explica entre los europeos el precio desproporcionado de los halcones con relación a otras cosas objetivamente más útiles, y entre los japoneses, el de los utensilios de hierro o cerámica ya corroídos; y por lo mismo compran los etíopes a precio de oro ciertos juguetes y prendas que nosotros menospreciamos. "Todo eso y otras cosas semejantes las hace la estima que en los diversos lugares quisieron hacer los hombres de esto o de lo otro" (*ib.*).

Insistamos algo más sobre esta consideración de la estima humana como verdadera causa de los valores económicos. Es un concepto que apenas nos había salido al paso hasta ahora mas que en E. de Langenstein y Buridano, cuando aludían a la necesidad artificial, y en San Antonino; y aun en éstos como de pasada y desde otro punto de vista. Molina, en cambio, insiste y vuelve a insistir expresamente. Trata del precio natural, en contraposición con el legal, y dice que se llama así porque se funda en los objetos: "no porque no dependa muchísimo de la

---

munes essent sibi cum reliquis hominibus...» V. también tr. 2, disp. 20, n. 6. Sobre este tema escribió J. Kleinhapl un artículo: «Die Eigentums'here Ludwig. Molinas», en *Zeitschrift für Katholische Theologie*, LVI (1932), 46-66.

(80) Por supuesto que no se le escapa a Molina la distinción entre indigencia común e indigencia particular, para proclamar la primera como única que normalmente se debe tener en cuenta en el aprecio de los valores económicos: «Observa tamen vendendi modum penes hoc quod emptor re quae venditur indigeat, quando illius non est communis aliorum indigentia... non augere pretium commune rei illius... Alioquin fas esset vendere carius pauperi quam diviti...» 348, 5.

estima de los hombres, según den en apreciar más o menos un objeto; por ejemplo, una perla, que a veces cotizan en más de 20.000 ducados (áureos) y que otras muchas cosas mejores por naturaleza y más útiles para los empleos de los hombres... No resulta, pues, ese precio meramente de la naturaleza de las cosas, sino de muchas circunstancias que le hacen variar, y lo que más es, del afecto de los hombres y de la estima que hacen de las cosas, según su beneplácito..." Y en consecuencia, además de las circunstancias, lo modifican "el afecto y la estima de los hombres en atención a los diferentes empleos; a veces, empero, por puro beneplácito y capricho de los mismos" (347, 2).

Si comparamos estas frases con la referida de San Antonio, salta al punto a la vista una diferencia, y es que cuando éste nos habló del tercer elemento determinante del valor, de la *com- placibilitas*, parecía referirse más bien a la individual que a la social. Hablaba, en efecto, "del beneplácito de la voluntad", que se regocija más con el uso de unas cosas que de otras, y añadía, por vía de ejemplo ilustrativo: "así a uno le gusta más este caballo; a otro, aquél; a uno, esta joya; al otro, aquélla; y en esta forma uno aprecia mucho objetos más útiles para otro y los tiene por preciosos para sí y se prenda de ellos, o al revés..." (81). Molina, en cambio, se refiere siempre a la "voluntad de los hombres", voluntad común de todos, no particular de uno u otro, y de ella hace depender en tan gran parte los valores económicos, aunque sea desaconsejado e imprudente (82). Basta que en la sociedad japonesa o en Abisinia se estimen mucho las chucherías europeas, para que se pueda hacer un negocio redondo traficando con ellas.

Hay, además, agrega a continuación, *muchas circunstancias* que hacen aumentar o disminuir el valor de las cosas. En cuanto a lo primero, la muchedumbre de mercaderes, que concurren con avidez y a competencia; la diversidad de regiones; la escasez de mercancías; la mayor necesidad de algún género en determinadas coyunturas de tiempo (83), aunque tal vez haya la

(81) *Summa Theologica*, p. 2, tít. 1, c. 16, pár. 3.

(82) V. gr., 354, 1.

(83) Ya en el *Digesto* se decía: «Nonnullam tamen pretio varietatem loca temporaque adferunt. Nec enim tantidem Romae et in

misma abundancia que de ordinario, pone el ejemplo de los caballos, que suben mucho de precio cuando va a comenzar una guerra; la misma afluencia de dinero, que en algunas regiones hace aumentar las tasas, sin traspasar necesariamente los límites de lo justo (348, 3). Esta enumeración esquemática contiene los principios que se explicarán y aplicarán luego en cuestiones y casos especiales.

Por el contrario, la abundancia de género y la falta de compradores hacen rebajar el precio (403, 6), así como también la escasez de dinero (84). Fina y casi genial observación de Molina esta última, en unos tiempos en que andaban todavía los economistas preguntándose el porqué del alza de precios en Europa, y de modo particular en España, a pesar del oro que afluía por quintales desde las Indias. "La falta de dinero en algún sitio hace que el precio de las demás cosas decrezca, así como la abundancia determina su aumento. Porque cuanto menor es la abundancia de dinero en un punto, tanto más aumenta su valor; y con la misma cantidad se compra mucho más en igualdad de circunstancias. Por ejemplo, si en dos provincias hay proporcionalmente la misma cosecha y una de ellas tiene más abundancia de dinero que la otra, las mercancías tendrán precio más bajo y los obreros jornal inferior en la provincia donde hay menos dinero" (348, 3).

También *el modo* cómo se venden los objetos influye en la al-

---

Hispania oleum aestimabitur nec continuis sterilitatibus tantidem, quanti secundis fructibus, dum hic quoque non ex momentis temporum nec ex ea quae raro accidat caritate pretia constituentur». XXXV, 2, 63.

(84) Disp. 384, 3. Citemos ya desde ahora algún que otro pasaje en que se confirma en las diversas afirmaciones de esta doctrina: «... Sicut abundantia aut penuria alicuius mercis, maior vel minor illius necessitas, copia maior vel minor mercatorum eam quearentium, accrescere aut decrescere eam facit in valore in aliquo loco, ita...» 406, 3. El influjo de la abundancia y escasez es tan cierto, que «Si frumentum antea lege erat taxatum pretio rationabili ac moderato, ac mense martio aut aprili sterilitas magna in annum sequentem comperiat... (colligo) non teneri homines deinceps vendere triticum suum pretio tempore abundantiae taxato...» 364, 7. En cuanto a la afluencia de compradores, «Multitudo... petentium cambium et camporum paucitas, auget eiusmodi pretium, sicut e contrario camporum multitudo et paucitas cambium petentium, illud minuit: non secus atque in aliis rebus multitudo ementium et paucitas venditorum auget pretium, contra vero paucitas ementium et multitudo venditorum illud minuit...» 403, 6.

teración de los valores. La venta a subasta (85) o por intermedio de proxenetas y pregoneros, los libros que ya no necesita un estudiante, etc., se cotizan menos, según da la experiencia cotidiana (348, 4). Ahora bien, aunque si se lograra venderlos de este modo al precio corriente no se podría decir sin más que hay injusticia, con todo esa reducción en el precio que se hace ordinariamente no es injusta, como atinadamente advirtieron Cayetano, Medina, Soto, Navarro, Covarrubias, porque se presume que hay devaluación por falta de compradores (*ib.*). De igual manera la venta a crédito, en cuanto que favorece la competencia de compradores e influye así como ocasión, no como causa, para el alza del precio, al revés que el pago por adelantado (86); la compra o alquiler de un objeto, más por caridad que por indigencia (535, 1); el comercio al por menor que hacen los lla-

(85) Sobre la subasta y formas de venta similares corría de antiguo un adagio cuyo contenido no se le oculta a Molina, 348, 4, y que Cayetano refiere expresamente como proverbio popular: «*Nam modus vendendi, scilicet ultro offerre et quaerere emptorem, manifeste in aestimatione hominum vilificat rem venalem, ultroneae namque merces, ut in proverbio dicitur, vilescent pro tertia parte...*» In 2-2, 77, l. S. Alfonso cita, pero no aprueba, la sentencia de unos pocos que las devalúan en la mitad. *Theologia moralis*, II, n. 802 (edic. L. Gaudé). G. J. Waffelaert observa: «*generatim forte melius, statuitur pro rata inspectis adiunctis...*», y con S. Alfonso pone la limitación: «*modo non agatur de rebus quae communiter emantur et offeruntur...*» *De iustitia*, I, n. 617, Brujas, 1885, 437. Es que entonces no se puede presumir que falten compradores.

(86) El espíritu penetrante de Molina descubre la falacia de los comerciantes cuando dicen que vendiendo a crédito pierden mucho, y por lo mismo quieren subir el precio. Si bien se considera hay que deducir no que pierden, sino que ganan. «*Etenim, si hi homines solum venderent pecunia statim numerata, certe in fine anni non tot merces vendidissent quot vendunt vendendo simul credito, quia longe pauciores emptores invenirent; neque ex eo quod credito multis vendant, desinunt vendere pecunia statim numerata omnibus qui pecunia numerata emere ab ipsis volunt; quo fit ut ex eo quod credito multis vendant nullum lucrum eis cesset, quem habuissent si solum negotiari vellent pecunia statim numerata; quin potius eis lucrum accrescat, si intra limites iusti pretii credito vendant his qui non habent pecuniam praesentem qua emant; quoniam ultra alios his etiam vendunt, quibus non vendissent, nisi credito vellent eis venderes*», 316, 3. Sin embargo, la venta a crédito y el pago por adelantado pueden ocasionar, según Molina, una variación justa en el precio. V. 357, 1-3; 360, 6.

Sobre el recargo en el pr. por razón de la venta al fiado opinaba Soto: «*Multo vero improbabilius est quod quosdam neotericos valde miror defensare; nempe quod ratione periculi cui venditor suas merces exponit, dum pretium in tempore credit, ius habeat carius vendendi...* Junior Metina, nescio quem imitatus... id audenter affirmat...» *De iustitia et iure*, l. 6, q. 4, a. 1.

mados "regatones", al revés del hecho al por mayor (348, 6), y otras formas de negociar, influyen en las variaciones del valor, sea alzándolo como el primero y tercer modo, sea rebajándolo como el segundo de los que acabamos de indicar; porque están en función con las provisiones de género o con el número de compradores, y por eso influyen en la forma antes expuesta.

2) *Elementos objetivos*: Como se habrá ido advirtiendo, Molina recoge una serie de elementos subjetivos—y no hemos detallado todos los que anota—que influyen en la determinación y variaciones del valor económico de las cosas. Estaremos esperando que nos ofrezca también factores objetivos, si es que realiza en su sistema aquel consorcio del que dijimos que resultó la verdad completa sobre el valor, plasmada en la teoría objetivo-subjetiva de los escolásticos. Y no vamos a quedar defraudados.

Aunque tal vez sí un poco. Porque, dada la amplitud con que explica otras causas del valor, sorprende a primera vista que apenas se ponga a tratar de propósito de un título tan importante como el *trabajo y gastos* incorporados en la mercancía, con el consiguiente aumento de valor. Casi siempre son frases de pasada, que por lo demás tienen la ventaja de hacer comprender que para Molina era ésta una razón evidente. Ni se crea que son tan escasas o poco significativas que no lleguen a reflejar todo lo que se había concedido antes que él en este punto. Realmente supone también él que merced al trabajo y gastos crecen las mercancías en valor todo lo que esos elementos significan, como veremos en seguida.

Citando a Escoto y Maior, para rebatir aquella interpretación que ya conocemos, escribe: "Dicen que el precio justo en manos de los mercaderes es éste: tienen que calcular todos los gastos que han hecho, comprando, transportando y conservando las mercancías y además la recompensa que han merecido por la diligencia y trabajos invertidos y por los riesgos que han corrido, lo mismo que si en todo ello hubieran trabajado a jornal para la nación; y si venden el género al precio que corresponde poco más o menos a esto, ese precio es justo; y si lo sobrepasa notablemente, es injusto en lo que tiene de exceso" (348, 6). Molina juzga esta sentencia con cierta entereza

inflexible, acaso fuera de lugar (87): "Por lo dicho hasta aquí (sobre el cálculo del precio justo) consta claramente que es falsa la regla de Escoto...; la regla y su corolario..., porque el precio de las cosas no se ha de medir por el lucro o pérdida de los mercaderes, sino por la estimación común del lugar donde se venden, teniendo en cuenta todas las circunstancias del momento..." (348, 6 y 7). Lo que aquí rebate Molina, que no corresponde al mercader indefectiblemente una ganancia en sus negocios, aunque sea desmañado o haya padecido alguna grande pérdida, y que, por consiguiente, no es ése en general verdadero módulo del valor de las cosas, es cierto; pero de esa refutación nada se deduce ni en pro ni en contra de un influjo valorativo constante del trabajo en los objetos a que se aplica.

Por eso exageraría el alcance de las frases de Molina quien pretendiera deducir del párrafo precedente que este autor no admite la consideración del trabajo y gastos para el cómputo del valor de una mercancía. Son muchas las ocasiones en que incidental o expresamente lo afirma (88), y a cada paso está suponiendo que el coste de las materias primas, el trabajo y los gastos hechos en elaborarlas, los riesgos pasados en todo ello, son motivos que normalmente aumentan el valor (89) y justifican

---

(87) D. Soto había escrito a este propósito: «Scotus... dicit quod tantum deberent mercatores lucrari quantum stipendi respublica illis decerneret. Regula autem haec, neque contemnenda porro est, neque tamen ad unguem servari potest». *De iustitia et iure*, l. 6, q. 2, a. 2. J. de Medina, con poner muy de relieve las dificultades (*De rebus restituendis*, q. 31, 198 D.), es de los pocos que se ponen de parte del Doctor Sutil. V. *ibid.* 196 D. y 200 D.

(88) Así, por ej., en la disp. 356, tratando del trabajo y gastos a que uno puede exponerse para recobrar su capital pagando por adelantado o vendiendo al fiado, además de admitir las sentencias de Conrado y Soto, que permiten un aumento en el precio de los gastos sólo (Conrado), o por los gastos y trabajo que se temen prudentemente (Soto), con obligación de restituir, según el primero, y sin ella, según el segundo, si la presunción sale desmentida por la realidad, añade por su parte que, no obstante ser materia delicada y expuesta a codicia larvada y escándalo: «Si incrementum illud pretii in pactum deducatur... ratione expensarum, periculorum ac laboris... sitque moderatum... non video cur contractus licitus non sit», 356, 2.

(89) Normalmente, decimos, porque a veces no sucede así: «neque propter expensas quas exteri in illo (trítico) asportando faciunt —dirá Molina al discutir un caso práctico de la vida de entonces— laboresque quos suscipiunt plus valet triticum ipsorum, quam commune aliud triticum, aequè bonum, loci in quo venditur, ut ex dictis disp. 348 constat...» 364, 12. Conforme a esta doctrina habría de re-

además la percepción de un lucro moderado. "El traslado de una mercancía del lugar donde abunda más a otro en que escasea..., igualmente las mejoras introducidas, sea por artificio humano, sea por obra de la naturaleza..., hacen que crezca su precio" (348, 6).

Cuando se trata de mercancías que se pensaban reservar para vender más tarde, en espera de precios superiores, y se cambia de propósito por complacer a un cliente inesperado, Molina permite compensarse por el lucro que se malogra en esperanza, pero no se olvida de advertir que se han de restar de la cuenta los gastos que ahorra la venta prematura (355, 5).

Otro caso altamente significativo para lo que vamos diciendo nos ofrece la disp. 364, cuando trata de las injusticias en los precios legales. Para Molina es manifiestamente inicua la tasa del trigo que no atiende al trabajo, diligencia y gastos del pobre agricultor. Lo dice con frase enérgica, él tan respetuoso con la autoridad civil: "No me convencen, a la verdad, los que dicen que conviene mantener fijo el precio del trigo por el bien común en gracia de los pobres...; "en cuarto lugar, porque entre los dueños del trigo muchos son labradores, a los cuales en años de escasez les vale la fanega mucho más del precio que se impone, si se computan todos los gastos que hicieron y la diligencia y trabajo que invirtieron. Y eso no hay equidad que lo aguante". Añádese la injuria que se les hace... no dejándolos vender el trigo que cultivaron con tanto trabajo y gastos... al precio que por la naturaleza misma de las cosas impone su escasez y la abundancia de compradores..." (360, 6).

Testimonios de esta índole podrían multiplicarse hasta la saciedad; tienen, como hemos indicado, la ventaja de ser más significativos por la misma forma en que los expone el autor, pero junto con la desventaja de no ofrecer una explicación de las últimas causas por las cuales trabajo y gastos contribuyen al aumento del valor.

"Demos que la razón propuesta, dice el objetante, pruebe que

---

solverse también el caso de un sastre, v. gr., que con medios de trabajo retrasados invirtiera triple trabajo que el normal en la confección de un traje: no podría triplicar por ello lícitamente su precio.



no se puede recibir más que la suerte, pero no prueba que no se pueda admitir tampoco por el trabajo de contar el dinero..., por los gastos de notaría, por los riesgos a que se expone", etc. Y Molina responde: "Nadie niega que por el primer título se puede admitir una compensación razonable y que los gastos de notaría que se hicieren corren a cuenta del prestatario... Y lo mismo por los riesgos eventuales" (304, 2 y 3).

Como elemento objetivo que contribuye al aumento de valor hay que considerar también el capital, 316, 8 (aunque en sí estéril, 327, 3); y por cierto que puede contribuir más que el trabajo, 411, 3.

Al tratar de los géneros que se presentan por primera vez en un mercado—el caso no era raro en los días de Molina—, indica éste sintéticamente los elementos de juicio que debe tener presentes para el cálculo el tasador juicioso. Entre ellos figuran, como se verá, los objetivos: "Cuando se importa algo por primera vez a una región, el precio justo hay que dejarlo al arbitrio de un hombre prudente, que lo determine atendiendo a la cualidad, utilidad, abundancia o escasez del género importado, considerando también los gastos, peligros y dificultades sufridas en el transporte y teniendo presente que la misma novedad aumenta el aprecio de la mercancía. Consideradas estas y otras circunstancias hay que establecer el precio justo de dicha mercancía..." (348, 7).

3) *Imprecisión resultante*: Queremos destacar, a modo de conclusión, un fenómeno que salta a la vista a cada paso leyendo el tratado *De contractibus* del teólogo conquense, y no sabemos si merece aplauso o censura. Es el siguiente: en vez de hacer depender el valor económico de unos cuantos factores subjetivos u objetivos, o de ambos órdenes, relacionándolos entre sí y exponiéndolos con cierto orden y unidad, opta por establecer varias normas generales sobre el criterio para juzgar de la justicia o injusticia de un precio (disp. 348), y por ir sembrando luego esporádicamente datos más precisos, para ir formando el juicio en el estudio práctico de los múltiples casos particulares que discute. Es evidente que en la mencionada disputa no pretendió hacer una exposición completa. Ni tampoco sistemática; porque el orden que observa—utilidad de los objetos, circunstan-

cias, modo de venderlos—es lo menos que podíamos esperar de él, siempre tan ordenado. Y más; nos parece que evitó reflejamente todo intento de exposición sistemática completa de los factores determinantes del valor económico. Precisamente porque estaba impresionado por la gran inestabilidad del mismo y por los aspectos y circunstancias nuevas con que a cada paso se presentaban los negocios en su tiempo, haciendo punto menos que imposible aquel intento, sin exponerse a graves desaciertos. Y por esta especie de renuncia tácita es por lo que no sabemos si merece aprobación o reproche.

Aun en nuestros días, cuando ya ha disminuído la revolución de la economía, a lo menos en el sentido del siglo XVI-XVII, han incurrido en errores muchos economistas, en su afán de construcciones sistemáticas. Bien es verdad que el principal motivo de tropiezo les vino de sus consideraciones exclusivistas (90). Por eso, al fin de cuentas, juzgaríamos que la actitud de Molina fué no sólo prudente, sino también laudable en la época en la cual escribía, al mantenerse impreciso cuando señalaba las normas generales para orientar el criterio, reservándose la tarea de formarlo completamente en los casos particulares enseñándonos de una manera práctica cuáles consideraciones deben hacerse en unos casos y cuáles en otros. Por eso tal vez fué relativamente sobrio en la disp. 348, cuando se trataba de los principios abstractos, y se extendió en cambio en otras en el análisis de las diversas aplicaciones a los casos concretos.

4) *Síntesis*: Hoy, que podemos juzgar de una vez toda su obra, podríamos condensar acaso en estos puntos su doctrina sobre esta cuestión. El valor económico depende fundamentalmente:

I. De la utilidad del objeto, de sus cualidades objetivas, por razón de las cuales es apto para las necesidades humanas. Por

---

(90) Es, por ejemplo, el caso de D. Ricardo, con su teoría del trabajo máximo requerido como fundamento, causa y medida del valor; y el de Condillac, con sus observaciones psicológicas sobre la utilidad, subjetivamente considerada, como base del valor; y el de Stuart Mill precisando científicamente la ley de la oferta y demanda para libraria del círculo vicioso en el que se podía cerrar a sí misma; y el de Bastiat, con su utilidad-servicio; y el de tantos otros que se han extraviado por moverse en horizontes excesivamente reducidos. V. L. Morand, *La valeur économique*, *Revue de l'Université d'Ottawa*. VI (1936), 63-80, 283-304, 496-93.

«consiguiente, tiene una parte objetiva, que radica en los mismos objetos. Estos valen económicamente porque y en cuanto sirven para satisfacer los deseos de los hombres (91).

II. Esas cualidades tienen que ser *estimables*, y en el valor actual estimadas efectivamente por los hombres. Esta estimación subjetiva, que se considera calculando el precio medio que tienen los objetos en una sociedad y en tiempo determinado, como veremos después, contribuye en gran manera, como verdadera causa parcial, a la evaluación de los objetos. Por tanto, hay también en el valor una parte subjetiva (92).

III. Las cualidades se estiman en los objetos y se aprecian en orden a un fin concreto: la satisfacción de las necesidades espontáneas o imaginarias, naturales o artificiales, reales o figuradas; pero sentidas comúnmente por la sociedad, no sólo por algunos individuos, con mayor o menor insistencia, que influye según el grado en el aumento o disminución del valor (93).

IV. En la medida del mismo influyen múltiples elementos, aumentándola o disminuyéndola:

1) *La aumentan*: a) La escasez, que suele ser diversa en los diversos tiempos y lugares, y a veces puede variar en un mismo sitio permaneciendo las mismas provisiones, tan sólo por modificarse las circunstancias (94).

(91) Añadamos paralelamente algunas frases o pasajes más a los ya indicados en las páginas precedentes, que sean confirmatorios de las proposiciones del presente esquema, por el mismo orden que en él hemos seguido:

I. «*Illud imprimis observandum est, iustum pretium non ex naturis rerum secundum se... esse indicandum, sed quatenus ad humanos usus inserviunt...*» 348, 2.

(92) II. «*Observandum est deinde... pretii quantitatem pendere plurimum ex aestimatione qua homines plus vel minus aestimare volunt rem aliquam ad eius usum... Perspicuum autem est, pretium illud (rei ferreae et testaceae) apud eos (japonenses) iustum non provenire ex rerum naturis, neque ex commoditate illarum ad usum, sed ex eo quod sic affici ad illos voluerunt et quod tantum voluerunt eos aestimare...*» (*ib.*)

(93) III. «*Observandum est deinde pretium iustum rerum non etiam attendi solum penes res ipsas quatenus veniunt in usus hominum quasi ex natura et necessitate usus cui res inserviunt absolute sumatur quantitas pretii, si caetera paria sint...*» (*ib.*) V. 348, 5.

(94) IV. Tertio est observandum plurimas circunstancias esse quae pretia rerum augent vel minuunt...» 348, 3. «*Et rerum penuria propter sterilitatem... accrescere facit pretium iustum... Item indigentia maior apud multos rerum aliquarum ad aliquem usum plus uno tempore quam alio, posita eadem quantitate...*» 384, 3.

b) La competencia de compradores, que arguye una intensidad mayor en el deseo o estima del objeto y puede cambiar en lapsos de tiempo tan breves como unas ferias, por ejemplo (95).

c) La abundancia de dinero en una región determinada, aunque subsistan la misma necesidad y demanda (96).

d) La utilidad sobreañadida a los bienes, sea por traslado de donde no sirven a donde sirven, sea por el trabajo incorporado, sea por obra de la misma naturaleza, sea por razón de los gastos que supone para el vendedor, con ventaja consiguiente para el comprador, verbigracia, en la venta al por menor (97).

2) *La disminuyen:* a') La abundancia, que en circunstancias singulares puede permitir el curso de dos precios distintos simultáneamente, debiéndose reputar justos entrambos (98).

b') La falta de compradores, que a veces se manifiesta en el modo mismo de exponer la mercancía a la venta (99).

c') La escasez de dinero en una región (100).

(95) «Multitudo emptorum concurrentium plus uno tempore quam alio et maiori aviditate, facit pretium accrescere...» (ib.) «... Hinc Sotus... infert ad restitutionem teneri mercatores, qui in nundinarum dissolutionem, quando in emptorum defectum decrescere aliquando solet pretium mercium esseque longe minus quam a principio nundinarum valebant...» 355, 3.

(96) «... Quo maior est pecuniae copia in aliquo loco, eo minus in eo valet ad res emendas... Pecuniae abundantia facit merces accrescere in pretio, existente eadem mercium ac mercatorum copia...» 406, 1-2. V. 83.

(97) «Traslatio mercis de loco, ubi est maior illius abundantia... in casu est ut pretium iustum illius accrescat. Melioratio similiter rei, sive per humanam industriam sive per naturam... Item vendere res minutatim ac per partes...» 348, 6.

(98) «... Usuram committunt cum restituendi onere qui, decrescente pretio tritici propter superventum ingentis copiae mari asportate... vendunt credito pretio quo immediate antea vendebatur...» 355, 3. «Observa, si ad locum aliquem accedant multi extranei, praesertim divites, avidique ad emendum... nefas non esse carius illis vendere, quam antea venderetur naturalibus... Quin, neque damno si tunc, cum merces sint in eo loco sufficientes extraneis et indigenis, carius vendantur alienigenis avidis ad emendum quam naturalibus...» 346, 2.

(99) «Quarto observandum est modum vendendi res variare etiam iustum earum pretium. Ut si sub asta aliquid vendatur, aut proxenetis praeconibus vel mulieribus... aliquid vendendum tradatur, aut scholasticus vendat libros aut in sui decessu vendat mobilia quae ad suum usum emerat...» 348, 4.

(100) «... Videmus multo minus valere pecuniam in novo Orbe, praesertim in Peru ubi est maior illius abundantia, quam in Hispaniis. Ubi autem minor est pecuniae copia quam in Hispaniis, plus

d') La utilidad restada al objeto, ya en sí mismo, ya en el aprecio de los hombres; verbigracia, en la venta al por mayor; o, en ocasiones, alguna circunstancia extraordinariamente beneficiosa para el vendedor; verbigracia, el ahorro de gastos, la menor seguridad por un fruto *in spe*, el peligro de devaluación, etcétera (101).

Hemos dicho que insinúa todos los aspectos dignos de atención en las dos teorías opuestas. Porque en ambos hay consideraciones verdaderas, y Molina, como los demás escolásticos, las entresaca para formar la teoría objetivo-subjetiva, la única que puede llevar a la verdad completa.

**CONCLUSION:** Corremos este capítulo con un esbozo sumárisimo del curso que han seguido los economistas en sus teorías y del cuadro que nos presentan los teólogos-economistas sobre el valor. Así quedará en mayor esplendor la doctrina escolástica, y en particular la elaboración que de ella hizo Molina.

Arrancando del concepto confuso o inexacto que se formó A. Smith sobre el valor de cambio y sus determinantes, surgieron, en un sentido, la escuela economista inglesa, y en otro, la marxista anglofrancoalemana. Ambas tuvieron su período de efervescencia, en el que cada una no veía más que lo bueno propio y lo malo ajeno, y una y otra provocaron la reacción subjetivista, preconizada por H. Gossen y divulgada casi al mismo tiempo en lengua inglesa, alemana y francesa en otros tantos libros debidos a la pluma de W. Stanley Jevons, K. Menger y

---

valet. Neque est ubique in aliis locis idem illius valor ex hoc capite sed diversus pro quantitate copiae illius...» 406, 2.

(101) «Vilius... regulariter venduntur res quando ingens aliqua earum multitudo venditur simul, quam quando caedem res venduntur per partes...» 348, 6. «... Hac etiam alia ratione de eo (pretio) est detrahendum aliquid, quod lucrum ipsum est solum in spe, tanto autem minus valet aliquid in spe quam si iam esset in re, quantum spes illa potest frustrari...» 316, 7. «Observa tamen semper detrahendum esse de pretio quantum venditor erat insumpturus in eo tritico servando. Item si triticum aut quaevis alia merx passura erat detrimentum... detrahendum est etiam de pretio quantum id aestimabitur» 355, 5. «Licet cambium monetarum fieri in eodem loco debeat ad aequalitatem valoris, si tamen timor probabilis esset brevi monetam aliquam publica auctoritate minuendam in valore, licite emi posset minori pretio, quam lege esset taxata...» 401, 3.

L. Walras (102). En tiempos posteriores ésta fué la teoría más en boga, en medio de toda una gama de opiniones (103); pero el tiempo, que calma los impulsos del corazón y esclarece las nieblas de la inteligencia, está ya haciendo comprender a unos y a otros que tanto en la teoría subjetivista como en la objetivista hay su parte de verdad y que si quieren poseerla completa tendrán que conformarse una vez más con las enseñanzas, desdenadas, de la moral.

La teoría objetiva, sea la ricardo-marxista, del tiempo de trabajo o de trabajo cristalizado; sea la carey-ferrariana, del coste de producción, es a todas luces incompleta; y por eso tiene que idear Ricardo hasta tres soluciones para diversos casos (104), y Marx no puede apreciar el factor naturaleza y el influjo del capital, y los cálculos hechos a base del coste de producción no logran romper el círculo vicioso que los aprisiona (105). Y en

(102) *Theory of political Economy*, Londres, 1871; *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Viena, 1871; *Economie politique pure*, Lausana, 1874.

(103) «Aucun économiste n'a pu tourner la question de la valeur, et les explications les plus diverses en ont été données selon que le point de départ différent a plus ou moins influencé la solution: valeur-travail pour Smith, Ricardo et Marx, qui se sont occupés surtout du mécanisme économique, ou valeur-coût de reproduction pour Carey et Ferrara; valeur-service rendu pour Bastiat qui y a cherché, comme dans toute l'économie, l'une des harmonies de la mécanique sociale; résultat du jeu de l'offre et de la demande, phénomène démographique pour Malthus; valeur-utilité enfin pour presque toutes les écoles modernes.» L. Morand, O. M. I.: *La valeur économique*, en *Revue de l'Université d'Ottawa*, VI (1936), 63.

(104) «Es wurde bereits hervorgehoben dass Ricardo zwei Wertlehren, oder wenn man noch genauer zusieht, drei Wertlehren formuliert; die erste betrifft die unvermehrten Güter; ihre Kaufkraft wechsel mit dem Wechsel im Wohlstand und in den Neigungen derjenigen, welche sie zu benutzen wünschen; die zweite betrifft jene Waren, welche zum Monopol entweder eines Einzelnen oder einer Gesellschaft gemacht sind; ihr Wert richtet sich nach Angebot und Nachfrage die dritte betrifft die beliebig vermehrbaren Güter; ihr Wert wird vorübergehend von Angebot und Nachfrage bestimmt, fällt aber schliesslich mit den Produktionskosten zusammen.» Zuckerkandl: *Zur Theorie des Preises, mit besonderer Berücksichtigung der geschichtlichen Entwicklung der Lehre*, Leipzig, 1889, 159.

(105) Sin embargo, no todo es falso en la teoría del valor-trabajo. Los discípulos de Turgot, para los cuales «la valeur est d'origine psychologique», van decididamente al extremo contrario, igualmente vicioso, al decir que «la valeur-travail est née d'une préoccupation morale. Elle bénéficie de la place éminente que le travail occupe dans les consciences modernes. Idée séduisante, idée chimérique, idée dangereuse, dont la rapide fortune n'a été égalée que par le rapide discrédit». Ch. y Ch. E. Turgeon: *La valeur, critique des*

cuanto a la subjetiva, tomada en todo su rigor, pugna con la ética individual y social; porque si el valor de las cosas fuera puramente subjetivo, quedaría canonizado el desenfreno más homicida de la avaricia en los poderosos, y sin esperanza de remedio los lamentos más apremiantes del pobre desvalido, que vería cerrársele las posibilidades de realizar su destino en este mundo (106). Su teoría más aceptable y difundida, la de la utilidad-límite, se puede hacer coincidir, sin grandes extorsiones, con la *raritas* y *utilitas* de que hablaron los escolásticos (107); pero en cuanto pretende ser exclusiva no puede prevalecer ni aprobarse, y tal vez por ello "se diversifican sus mismos partidarios en la manera de exponerla, cuando tratan de evitar los reparos a que está expuesta".

El exclusivismo fué tal vez el mayor error que cometieron

---

*doctrines anglaises et françaises relatives à la valeur, le prix et à la richesse*, París, 1927.

Más razonables son los autores citados cuando añaden, aunque sin reconocerle todo el sentido que tiene, que «impuissant à créer la matière, le travail, à lui seul, ne crée pas devantage la valeur», l. c. Sólo, no; pero unido a la naturaleza y al capital influye muchísimo. V. *Quadragesimo anno* y *Rerum Novarum*, edic. Goenaga, nn. 58-9 y 15, 27, respectivamente, págs. 65-7, 163-4, 183.

(106) Hasta los liberales como Turgeon lo reconocen: «En affirmant, en défendant la loi de l'offre et de la demande, nous n'entendons nullement la présenter comme un principe d'une rectitude infaillible, d'une moralité parfaite. Si l'on peut dire qu'elle fonctionne à la façon d'un balancier d'horloge, ou mieux qu'elle enregistre les variations des prix à la façon du baromètre qu'actionnent les pressions variables de l'atmosphère, il ne faut pas oublier que les pressions exercées par les offres et les demandes, émanent de forces intelligentes, de volontés raisonnées et libres. Et cela même introduit dans le problème des prix une complication grave» (O. c. en la nota anterior, 298).

(107) Ya el abate E. Condillac se había expresado en un sentido muy conforme con esta afirmación, en el que, por otra parte, está prenunciada la doctrina de la utilidad-límite: «La valeur est moins dans la chose que dans l'estime que nous en faisons, et cette estime est relative à notre besoin; elle croît et diminue comme notre besoin croît et diminue lui-mêmes». *Le commerce et le gouvernement considérés relativement l'un à l'autre*, Amsterdam, 1776, 15. Y poco después observa que, fundándose el valor sobre la necesidad, «la valeur des choses croît donc dans la rareté et diminue dans l'abondance». Y puede disminuir «au point de devenir nulle». «En réalité, es observación de los Turgeon, la doctrina de l'utilité finale ou marginale n'a guère fait que reproduire la loi de l'offre et de la demande, en l'habillant à la moderne, d'après la phraséologie qui lui est propre, et que l'on voudrait plus précise.» *La valeur, son origine et son caractère psychologiques*, París, 1927, 327.

los economistas y el escollo donde fracasaron sus esfuerzos, coronados a veces parcialmente con tan felices resultados; así, como el evitarlo, con un procedimiento que pudiera parecer ecléctico, ha sido el mayor acierto de la moral y el motivo por el que se ha acercado mucho más que aquéllos a la solución de los problemas sobre los fundamentos, causas y medida del valor.

Porque mientras los economistas incurren, en efecto, en contradicciones, o dejan lagunas que llenar, o se pierden en un laberinto de acotaciones o advertencias sobre la idea central de su teoría sobre el valor, insuficientemente apuntalada, los moralistas han rechazado aquellas construcciones en lo que tienen de exclusivas y han acogido lo que hay de verdad y eficiencia en las contrarias, para delinear con todo ello la doctrina verdadera, que admite como factores del valor todos o casi todos los que de una parte u otra se han apuntado, armonizándolos en vez de oponerlos, quitándoles los excesos y formando con todos un complejo de múltiples elementos que en cada caso influyen y se equilibran en variadas proporciones, conforme lo dejó apuntado Molina.

Más arriba consignamos la definición del valor dada por un economista contemporáneo de talla, familiarizado además con la moral. Concluyamos ya explicándola conforme a las ideas emitidas por los teólogos especializados en materias de economía (108).

El valor implica perfección objetiva, cualidad o conjunto de cualidades que radican en el objeto y sirven para satisfacer nuestras necesidades. Pero para que valgan y cumplan en realidad el fin al cual se las destina tienen que decir relación, a nuestro juicio apreciativo, de las mismas, tienen que ser reconocidas y estimadas por nosotros. Con todo, el valor siempre implica, en primer término, algo absoluto, una perfección real, que nosotros relacionaremos con nuestras necesidades por razón de su utilidad, de su uso y otros objetos como medio de cambio; en modo alguno es acertado, por consiguiente, sostener con la economía liberal que el valor es algo puramente subjetivo, mero

---

(108) V., por ej., V. Fallon: *Principes d'économie sociale*, Lovaina, 1935, 217-24; O. Schilling: *Katholische Wirtschaftsethik*, München, 1933, 62-7, 137-43; P. Tischleder y E. Weber: *Handbuch der Sozialethik*, Essen, 1931; sobre todo, H. Pesch: *Lehrbuch der Nationalökonomie*, 5 vol., Friburgo de Br., 1922-6.



efecto de nuestra estima, acertada o errónea, de las cosas, o mero resultado de la comparación de dos objetos (109).

La perfección de un objeto, por razón de sus cualidades objetivas intrínsecas, lo constituye en la categoría de bien económico si, además de útil y necesario es más o menos raro y de difícil adquisición, aunque siempre apropiable y limitado. Ni la luz ni el aire, utilísimos e indispensables para la vida, se llaman bienes económicos. Ni solo el objeto, ni sola su necesidad, ni sola la facilidad de satisfacerla, sino los tres factores influyendo y relacionándose mutuamente y desdoblándose en múltiples matices son los que dan como resultante el valor concreto de una cosa en tiempo, lugar y condiciones determinadas.

El mismo objeto, en mayor abundancia, para satisfacer la misma necesidad, disminuirá en valor; la misma oferta y la misma necesidad, pero alteración de la utilidad por haber variado la perfección intrínseca del objeto y sus cualidades específicas, determinan asimismo la alteración correspondiente en el valor. Y otro tanto se diga de la necesidad, cuyas variaciones manifestadas en la ley de la demanda repercuten en el valor del objeto, aunque sean los mismos los solicitantes. Y como tanto las cualidades del objeto como su necesidad y su abundancia pueden cambiar y cambian constantemente en diversos tiempos y lugares, por la diferente educación, conocimiento de la relación "útil-necesario", medios de que se dispone, etc., de ahí que los valores, incluso los de cambio, estén muy sujetos a variaciones constantes, aunque en un mismo tiempo y lugar se conserve uniforme el llamado por eso mismo valor común o social, como resultante medio que es del mutuo influjo de aquellos tres elementos, los mismos poco más o menos en la respectiva sociedad (110).

---

(109) «C'est une conception de l'esprit, un jugement que l'homme porte sur les biens dont il a besoin... c'est nous qui conférons la valeur aux marchandises... La valeur n'est possible que autant que quelqu'un l'attribue à quelque chose, par une estimation souveraine, si capricieuse même qu'on la suppose... La valeur va et vient, se déplace au gré de nos désirs. Nous en sommes les maîtres... La valeur n'est qu'un reflet de notre esprit sur les choses...» Ch. y Ch. E. Turgeon: *La valeur, son origine et son caractère psychologiques*, Paris, 1927, 375-80.

(110) «Aus dem Gesagten folgt..., dass der Wert eines Gutes in ökonomischen Sinne keine für alle Zeit gleiche Grösse darstellt, sondern... den mannigfachsten Veränderungen unterliegt je nach dem

Hay además múltiples motivos que obrando sobre la utilidad, necesidad y abundancia de un bien influyen también intrínseca o extrínsecamente sobre su valor. Y muy en primer término el trabajo, verdadera causa eficiente de bienes que gracias a él tendrán valor, aunque no sea propiamente la causa formal del mismo. Este trabajo influirá más o menos en el aumento del valor, según sea mayor o menor la contribución y dignidad de la fuerza productiva, máquina, obrero, profesional especializado; pero no será la única determinante, porque da la experiencia que hay objetos de gran valor sin que apenas hayan costado trabajo o viceversa, y que un mismo objeto, con la misma cantidad de trabajo, se cotiza diversamente en diversos tiempos, y que su valor no coincide tampoco con el de otras cosas que se han incorporado el mismo trabajo. También la razón nos está diciendo que en todo bien económico hay por lo menos algún sustrato natural apreciable que no se debe al trabajo, y que en la formación de muchos el capital tiene una parte relevante, como lo notaron ya los escolásticos, particularmente los dos apóstoles de la Italia renacentista, San Antonino y San Bernardino.

Las variaciones en la oferta y demanda, en cuanto se resuelven en la abundancia y necesidad, están ya expuestas más arriba, y son además una manifestación práctica del valor cuando se negocia lealmente; como índice del nivel social de las gentes que comercian pueden determinar alteraciones notabilísimas en los precios, justificando, verbigracia, la venta a subido precio de chucherías nuestras entre los salvajes de Africa, u obligarnos, por el contrario, a pagar tal vez entre ellos determinados objetos el triple o cuádruple de lo que nos costarían en Europa.

El coste de producción (o de reproducción, como hablarían E. Carey y Ferrara, situándose en la posición del consumidor que se lo ahorra) en parte coincide con el elemento trabajo y en parte tiene contenido distinto, que normalmente influye en la

---

Wechsel im Bedarf und in den Befriedigungsmitteln. Mag auch mit dem Gute selbst, in sich betrachtet, keine Veränderung vor sich gehen; wechseln bloss die Quantitätsverhältnisse, die Notwendigkeit oder Entbehrlichkeit des Einzelgutes, die Abhängigkeit des Menschen in seiner Bedürfnisbefriedigung von demselben, die Schwierigkeit seiner Beschaffung, dann ändert sich auch sein ökonomischer Wert.» H. Pesch: *Lehrbuch der Nationalökonomie*, Friburgo de Br., 13-4, 28.

determinación del valor, puesto que nadie se resigna a gastos que no han de ser debidamente retribuidos.

Finalmente mencionemos el elemento naturaleza, los recursos de que dispone la sociedad, la variación de circunstancias de tiempo y lugar, el comercio al por mayor y menor, etc., como factores que inmediatamente se manifiestan en alteraciones de la oferta y demanda mediatamente en la variación de los valores económicos.

Y terminemos diciendo que esos motivos y otros que se reducen a ellos influyen en el valor, o todos a la vez, o parcialmente. Ninguno obra por sí solo, sino que se define y determina por relación con los demás y contribuyendo dentro del complejo a un equilibrio complicado y muy inestable, en el que serán siempre los factores principales del valor: la utilidad, la necesidad y la abundancia de los bienes económicos (111).

---

(111) O. von Nell-Breuning cree que «Seposito... hoc respectu ad convictum hominum oeconomicum, ratio obiectiva neque constitutiva neque manifestativa habetur, qua aequivalentia oeconomica rerum nec non valor oeconomicus aut efficiatur aut cognoscatur». Esta fórmula tiene el mérito de ser sintética. Si realmente se comprenden, como dice él, los títulos objetivos que suelen aducirse, es más d'scutible; así como también si está en perfecto acuerdo con la doctrina común de los escolásticos antiguos y modernos, como él pretende. *De obiectiva ratione pretii iusti*, Per. XVIII (1929), 8.

M. ZALBA.

*Facultad Teológica de Oña (Burgos).*