

EL LEGADO DE LA ESCUELA
DE ECONOMÍA DE SALAMANCA:
UNA EVALUACIÓN ACTUAL*

*The legacy of the Economic School
of Salamanca: A review from the present*

PEDRO SCHWARTZ**

Fecha de recepción: 18 de mayo de 2021

Fecha de aceptación: 15 de agosto de 2021

«O Romeo, Romeo! —wherefore art thou Romeo?
What's in a name? That which we call a rose
By any other word would smell as sweet.
So Romeo would, were he not Romeo called.»

Shakespeare

Resumen: La denominación de «Escuela de Economía de Salamanca» para designar importantes contribuciones de los moralistas católicos de los siglos XVI y XVII a la economía política ha hecho fortuna pese a no ser del todo exacta: ni todos estudiaron en la Universidad de Salamanca ni enseñaron exclusivamente en sus aulas. Sería más exacto hablar de 'las doctrinas económicas de la Escolástica tardía'. No importa. Ese nombre llama la atención

* Es ésta una versión ampliada y revisada muy a fondo de un ensayo más breve que publiqué en 2003 en el libro de homenaje al Prof. Francisco Bustelo. Son abundantísimos los estudios sobre la «Escuela de Salamanca», sobre todo después de las menciones de Schumpeter y Hayek, que veremos más abajo. Mi enfoque es distinto y me lo sugirió el siempre lamentado Dr. Ernest Lluch: me pidió que hiciese una valoración analítica de las doctrinas económicas de la Escuela de Salamanca desde un punto de vista actual. A su memoria dedico este trabajo. Agradezco la eficaz ayuda del Dr. Thomas Baumert y su esposa Laura Bachiller; así como las reflexiones de los dos revisores anónimos, a las que no siempre he atendido pero que me han resultado muy útiles.

** Catedrático de Economía de la Universidad Camilo José Cela de Madrid.

sobre las contribuciones de un notable grupo de clérigos y seglares que, con sus aciertos y errores, aplicaron los métodos de la filosofía y teología escolástica a los problemas morales planteados por la economía mercantil y financiera del Renacimiento. Sus controversias en materia de formación de los precios, de dinero e inflación, de tipos de cambio e interés, deberían atraer a los economistas actuales, cuyos debates sobre la moral económica pecan a veces de superficiales. Además, podrían servirles para afinar sus instrumentos analíticos, pues un excesivo formalismo a veces les hace olvidar cómo funciona el libre mercado.

Palabras clave: Filosofía Escolástica; ética aristotélica; nominalismo v. realismo; liberalismo económico; oro y plata de las Indias; inflación secular; las dos leyes de Gresham; precio justo; usura e *interesse*; *damnum emergens* y *lucrum cessans*; banqueros de los reyes; comercio internacional; cambio de monedas; teoría cuantitativa; la inflación como impuesto.

Clasificación JEL: B11; B25; E4; H10; P16.

Abstract: The name "School of Salamanca", by which a group of catholic moralists and theologians of the 16th and 17th centuries are known for their contribution to economics is less than exact. They neither did all study at the University of Salamanca nor did they all teach there. More exact would be 'late Scholastic political economists'. No matter. The name is now in general use and calls attention to the contributions of a distinguished group of clerics and laymen who, with their achievements and despite their shortcomings, applied the theology and philosophy of the Schools to solve the moral problems set by trade and finance in the Renaissance economy. Their controversies in the matter of prices, of money and inflation, of exchanges and interest rates, should attract the attention of today's economists, who often remain on the surface of ethical questions. Also, they could help us re-examine our analytical instruments, since an excessive formalism often leads us to forget how the free market works.

Keywords: Scholastic Philosophy; Aristotelic ethics; nominalism v. realism; economic liberalism; gold and silver from the Indies; secular inflation; the two Gresham laws; fair price; usury and *interesse*; *damnum emergens* and *lucrum cessans*; Kings' bankers; international commerce; coins' exchange; quantitative theory; inflation as a tax.

JEL Classification: B11; B25; E4; H10; P16.

Sin duda cometemos una imprecisión los historiadores que denominamos como «Escuela de Salamanca» a los iusnaturalistas católicos del siglo XVI cuyas aportaciones a la ciencia económica gustamos encomiar. Tomamos así la parte por el todo, al atribuir en exclusiva a la Universidad de Salamanca y su Colegio dominico de San Esteban, no sólo lo realizado materia económica en Salamanca durante ese siglo, sino también lo contribuido por teólogos franciscanos de las Universidades de París, Alcalá, Sevilla, Valladolid, o Coímbra, o por los doctores de los Colegios de otras órdenes religiosas, como los centros jesuíticos de Évora y Roma —y también por laicos. Además, muchos de estos teólogos o canonistas eran peripatéticos y pasaban de una universidad a otra sin necesariamente haber estudiado o enseñado en Salamanca. En todas esas instituciones se estudiaban los dos derechos, el canónico y el civil, alzados sobre la base común del derecho romano; y se aplicaba la teología moral a los problemas sociales. Por ello deberíamos avisar que no fue sólo en Salamanca donde florecieron pensadores capaces de ahondar con originalidad e independencia en el conocimiento de las leyes de la economía.

Pese a todo, me inclino a conservar la apelación de «Escuela de Salamanca» para designar a los teólogos-juristas¹ que, en el mundo católico de la Contrarreforma, se ocuparon de cuestiones económicas —por dos razones: la primera, porque todos ellos, «salmantinos» o no, tenían una nota común, la de aplicar la filosofía escolástica a las nuevas circunstancias de un mundo de descubrimientos geográficos y nuevas prácticas financieras, novedades que se esforzaron llegaron a conocer bien; y la segunda, porque ese nombre, si se me permite la irreverencia, resulta ser útil como «marca comercial» para centrar la atención de la comunidad científica internacional sobre un hecho por demás improbable: el de que fueran unos clérigos de las Universidades castellanas y portuguesas de remotos siglos quienes, tras haber leído antiguos tratados de filosofía y teología, viajado por Europa y las Indias observado la vida real de mercados y políticos, sentaran las bases de la moderna teoría de los precios y del dinero.

¹ «Teólogos-juristas» los llama con acierto José Barrientos García (1985).

Sin pretender una mención completa de los cada vez más numerosos escritos de esa llamada Escuela de Salamanca², el presente trabajo está dedicado a valorar el legado científico de esa Escuela en materia de economía y ello desde el punto de vista de los conocimientos del autor, pero siempre cuidando que la «reconstrucción racional» de las ideas de autores del pasado no se convierta en una deformación de lo que pensaban: la reconstrucción racional ha de estar acompañada de una cuidadosa reconstrucción histórica, si se busca ser lo más fieles que se pueda a la verdad³. Son cuatro los principales puntos de doctrina económica a los que esos escolásticos tardíos dedicaron exhaustiva atención: *precio justo*, *usura*, *libre comercio* y *moneda*. En todos ellos la combinación del análisis ético de los contratos mercantiles, típico de la tradición escolástica, con el conocimiento detallado de la realidad económica castellana tras el descubrimiento de las Indias, dio lugar a grandes avances analíticos, que hemos de celebrar debidamente.

I

LA LLAMADA «ESCUELA DE ECONOMÍA DE SALAMANCA»

Debemos a Larraz, el escritor y político español de mitad del siglo pasado, la transposición del nombre de «Escuela de Salamanca» desde la historia del derecho a la historia del pensamiento económico. Ese nombre era una etiqueta utilizada con alguna mayor justificación por los historiadores del derecho de gentes, pues pocos discuten la existencia de una verdadera escuela jurídica en la Salamanca del Renacimiento y la Contrarreforma. Los escritos de los teólogos-juristas que la componen corren hoy incluso bajo un nombre común, el de *Corpus hispanorum de pace*, nombre que refleja el espíritu cristiano con el que sus miembros dilucidaron las relaciones

² En especial, la Escuela de Salamanca ha servido de inspiración para quienes hoy en día se inscriben dentro de la Escuela Austriaca de Economía. Habrá ocasión de detallar esa relación más adelante.

³ Mark Blaug (2003) quien popularizó esa distinción entre «reconstrucción racional» y «reconstrucción histórica». La primera consiste en traducir a los modos de pensar de hoy ideas, teorías y políticas del pasado; la segunda consiste en intentar que esa traducción no pierda el sentido y ocasión de lo que dijeron los autores del pasado.

entre los pueblos, las obligaciones respectivas de súbditos y soberanos, y lo legítimo del derecho de conquista en las tierras recién descubiertas de las Indias.

La economía de la Contrarreforma

Es el gran historiador del pensamiento económico Joseph Schumpeter quien ha definido con más acierto lo que en nuestro campo hemos de llamar una «escuela». Al escribir sobre David Ricardo (1772-1823) y la escuela ricardiana dijo que, para hablar de una escuela genuina era necesario que hubiera un maestro y una doctrina que cohesionara un grupo de discípulos; un núcleo, zonas de influencia; y flecos (Schumpeter, 1954:470).

En este caso, crearon escuela Francisco de Vitoria, ágrafo maestro, y Domingo de Soto, su aventajado discípulo, del convento dominico de San Esteban de Salamanca. La *Ordo Predicatorum* dominicana, a la que perteneciera en el siglo XII el propio Tomás de Aquino, se enseñoreó luego de la enseñanza de filosofía moral en Salamanca y contribuyó señaladamente a detener el avance del humanismo erasmista en las Universidades castellanas. En materia económica, esos profesores de Salamanca tomaron la decisión crucial de basarse en la *Summa Theologica* de Santo Tomás para sus comentarios de teología moral frente a los nominalistas de la Orden franciscana. Adoptaron así una filosofía «realista» o fundamentalista del derecho natural, frente a una visión más «nominalista» y permisiva del capitalismo mercantil y financiero adoptada por los franciscanos seguidores de Duns Escoto y Guillermo de Occam, centrados en París y Alcalá de Henares.

Perseguido el erasmismo por el emperador Carlos V en sus años postreros, otrora admirador de Erasmo; cuestionado el nominalismo, sospechoso de herejía por ser sus cultivadores predominante judíos conversos; crecido casi sin límite el poder que otorgaran a la Inquisición unos reyes imbuidos de su misión defensora de la fe católica: era casi inevitable que venciera la doctrina tomista estricta, que los dominicos especialmente enseñaban en Salamanca, sobre las más laxas cultivadas en París y Alcalá. Es reveladora del contra-reformismo la pragmática promulgada por

Felipe II de 1569 a petición de las Cortes de Toledo, que prohibía los estudios de los españoles en el extranjero, excepto en Portugal, Roma y Nápoles; tan estricto fue el cierre que Azpilicueta, el más grande de los economistas de la escolástica tardía, hubo de defenderse de quienes le acusaban de falta de patriotismo por haber estudiado y enseñado Francia. También en materia económica, fue prevaleciendo el enfoque rigorista de la Escuela de Salamanca, hasta llegar a convertirse en la ideología central de la Iglesia y la sociedad españolas de la Contrarreforma: una visión del mercado, de la empresa, del comercio y las finanzas, fundamentalmente anti-capitalista (si se me permite el anacronismo).

Los «salmantinos» en la tradición patristica y escolástica

Toda esa ideología económica partía de conceptos comunes a las tres religiones monoteístas que señoreaban el Mediterráneo. La sabia historiadora Marjorie Grice-Hutchinson fue quien nos recordó que las tres religiones veían con malos ojos el cobro de un interés en los préstamos, especialmente de dinero. La Biblia del pueblo judío condenaba la usura entre hermanos de religión. Citó la doctora, en su elegante monografía *El pensamiento económico en España (1177-1740)*, el revelador texto del Deuteronomio (XXIII: 19-20): «No prestarás con usura a tu hermano; usura de dinero, usura de vituallas, usura de cualquier cosa que se preste a usura. A un extraño puedes prestar con usura; pero a tu hermano no prestarás con usura». La repetición es obsesiva, pero quedaba una vía de escape para que los financieros judíos prestasen a los gentiles.

Más estricta era la condena del sura del Alcorán, que hasta hoy se mantiene: «¡Oh, creyentes!, no devoréis con usura, doblando y redoblando. Más bien temed a Dios para prosperar» (3.^a Sura).

Los cristianos siguieron durante algunos siglos el camino de la prohibición, si bien, como notó la Dra. Grice-Hutchinson, el Nuevo Testamento no contenía sino un único pasaje sobre el tema, en San Lucas VI:35: «amad a vuestros enemigos, y haced el bien, y prestad sin esperanza de recobrar nada». San Clemente de Alejandría fue el primero, nos dijo la Doctora, que al recordar la prohibición de la

usura del Antiguo Testamento extendió la apelación de hermanos a todos los hijos de Dios.

El segundo elemento de esta progresión en el análisis de los fenómenos económicos fue la recepción del Derecho Romano por los canonistas. De entre éstos, fue San Raimundo de Peñafort uno de los primeros en sistematizar los contratos según lo hacía el *Codex* de Justiniano: las transacciones se clasificaban en «compraventas», «cambios», y «préstamos»; y éstos a su vez en *commodata* (o entregas de una cosa determinada, como una caballería o una casa sin transferir la propiedad, gratuitamente o en alquiler); y *mutua* (o transferencias temporales de la propiedad de un bien fungible, como de dinero, o aceite, o trigo, del que se había de retornar la misma cantidad en el plazo estipulado).

La discusión del precio justo se enmarcó desde entonces en el concepto de compraventa de equivalentes; y la discusión de la usura en el marco del mutuo. Los romanos, que solían respetar la soberanía de las partes, admitían a veces la nulidad de una compraventa por *laesio enormis* y entonces era necesario obtener el parecer unos *boni viri*. De ahí a definir las circunstancias del mercado libre al que estos árbitros habían de referirse no había más que un paso. También permitía el Derecho romano el cobro de un *interesse* módico no compuesto, en el préstamo mutuo, que entonces se convertía en *foenus*. Influido por esta doctrina, buscó San Raimundo ocasiones en las que no fuera usurario cobrar *interesse*. Conocedor de las costumbres comerciales del puerto de Barcelona, Raimundo aprobó el cobro de interés por cuidar de la prenda, por el retraso en la devolución, por la pérdida de ocasiones de negocio de haber invertido la suma prestada.

Aparte los libros santos y el derecho romano, otra de las fuentes del pensamiento económico escolástico fue la filosofía de Aristóteles. La Dra. Grice-Hutchinson subrayó la importancia del pensamiento griego clásico en el desarrollo de lo que ella llamaba «la escuela de Salamanca», y destacó el hecho de que las doctrinas políticas y económicas de los helenos, que se habían olvidado en Europa occidental desde la caída del Imperio Romano, volvieron a descubrirse gracias a traducciones y comentarios realizados en el Islam y territorios adyacentes. Para el avance de los conocimientos sobre el funcionamiento de las sociedades humanas, fueron muy

importantes los comentarios del sabio *cadí* cordobés Averroes (c. 1085-1138) a la *República* de Platón y a la *Ética a Nicómaco* de Aristóteles, pues en esos dos libros se encuentra lo esencial de la doctrina económica de los clásicos griegos.

Los comentarios de Averroes y las versiones árabes de esas y otras obras de Platón y Aristóteles fueron traducidos en Sicilia y en Toledo en el s. XII. No es al caso detenernos en ellos más de la cuenta. Sólo diré que Platón insistía en que los contratos voluntarios se realizaban porque había mutua ventaja para las partes. Añadiré que Aristóteles sostuvo que una transacción justa era la que suponía un intercambio equivalente, y que la valoración dependía de la demanda de los bienes por los individuos y de la rareza de aquellos: y distinguía entre transacciones naturales o «económicas», es decir las que pertenecían a la vida natural del hogar, y las artificiales o «crematísticas», con las que sólo se buscaba la acumulación de dinero. Ciertamente que el dinero cumplía tres funciones para Aristóteles: la de servir para transacciones que evitasen la incomodidad del trueque; la de ser medida del valor; y la permitir una acumulación de valor para el futuro, aunque quedase sometido a cambios a lo largo del tiempo. Pero el dinero era un mero signo decidido por convención de los habitantes de la *polis* y por tanto en sí estéril e incapaz de producir fruto para pagar usura.

Las tres corrientes doctrinales, la filosofía de Aristóteles, la patrística, y el Derecho romano, se unieron en la *Summa Theologica* de Santo Tomás de Aquino. Concretamente, Santo Tomás de Aquino, tras haber leído atentamente a Aristóteles, colocó en el marco de la moral de los contratos la discusión de la licitud de cargar este o aquel precio y explicó el precio natural como el que tomaba en cuenta tanto el coste de producción como la necesidad del bien comprado. También aceptó sin reservas la doctrina aristotélica de que el dinero era estéril, por lo tanto, no era lícito cobrar interés por su préstamo. Únicamente podía pensarse en una compensación por daños causados al prestamista, sobre todo si había retraso en la devolución del principal.

Quiero subrayar la constante aplicación de dos principios al juicio moral de todas estas transacciones. Uno de ellos se tomó de Aristóteles: se consideraba justo el negocio, fuese de compraventa o de préstamo en el que ambas partes ganaran y que el intercambio

fuese equivalente (que uno no ganara más que el otro). El segundo principio tocaba al mutuo en sus versiones financieras, o *foenus* como digo lo llamaban los romanos, y se tomó también de Aristóteles, quien consideraba que el dinero era estéril y por tanto no se le podían cobrar frutos (con lo que el cobro de interés en los préstamos no estaba justificado). Este segundo principio venía reforzado por una serie de consideraciones, jurídicas unas, filosóficas otras, como que en el contrato de mutuo de cosas fungibles se transmitía la propiedad sobre lo prestado, por lo que no era equilibrado cobrar además un interés por el uso de aquello cuya propiedad se había transmitido; y que el tiempo era un don de Dios y no resultaba lícito cobrar por su mero transcurrir.

La «Escuela de Economía de Salamanca» y los historiadores

En 1943, José Larraz, en su libro *La época del mercantilismo en Castilla, 1500-1700*, había tomado de los historiadores del Derecho la idea de que había habido una Escuela de Salamanca también en materias económicas. Larraz, aunque olvidó citar a Alberto Ullastres que le precedió en el descubrimiento, tuvo el acierto de destacar que Azpilicueta, el doctor navarro, se adelantó en una decena de años a Jean Bodin en la formulación precisa de la teoría cuantitativa del valor del dinero y los precios, cuando era general atribuir ese descubrimiento al francés.

La publicación del primer libro de Marjorie Grice-Hutchinson: *The School of Salamanca, Readings in Spanish Monetary Theory, 1544-1605* (Grice-Hutchinson, 1952) popularizó esta denominación de «Escuela de economía de Salamanca» aplicada a los doctores escolásticos castellanos de los siglos XVI y XVII. El nombre de la Universidad de Salamanca era muy famoso en el mundo de habla inglesa y la expresión hizo fortuna.

La doctora Grice-Hutchinson matizó en épocas posteriores la utilización del término «Escuela de Salamanca». En su *Historia del pensamiento económico en España, 1170-1740*, habló, como se ve en el título, de las doctrinas económicas en España y las ligó con sus raíces medievales. Este libro ya no se centra casi exclusivamente en los clérigos universitarios españoles principalmente salmantinos

del s. XVI, sino que se remonta a las raíces judías, cristianas y mahometanas del pensamiento económico español y se extiende sobre los eruditos doctores y los prácticos arbitristas españoles en el siglo XVII y primera mitad del XVIII. Pese a ello, no abandona la denominación de Escuela de Salamanca, porque le sirve entre otras cosas para subrayar la dimensión española de lo aportado por los clérigos de la Contrarreforma al avance de la economía, en especial la aguda observación de la vida mercantil y financiera: y unas notables modificaciones de la doctrina medieval gracias a tales observaciones (véase Grice-Hutchinson, 1993:23-29).

Así evitó la doctora Grice-Hutchinson el error del gran economista e historiador austríaco Joseph A. Schumpeter cuando, en su *History of Economic Analysis* (1954), negó que las obras de esos doctores castellanos del XVI tuviesen un carácter peculiar o característicamente español. Bernard Dempsey, el inspirador de Schumpeter en el aprecio de esos autores, prefería llamarles «canonistas»⁴. Schumpeter, por su parte, se inclinaba por hablar de «escolástica tardía» más que de «escuela de Salamanca», para señalar las raíces europeas de la doctrina de estos pensadores del XVI y XVII, en especial en sus lazos con el aristotelismo de Sto. Tomás y el nominalismo de Guillermo de Occam (Schumpeter, 1954:165, nota 6). La Escuela de Salamanca no nació como Minerva, toda ella armada de la frente de Júpiter, sino que se gestó en un largo y conflictivo embarazo. Reuniéronse alrededor de su cuna sabios padrinos, de los cuales los más influyentes y próximos fueron los italianos el Cardenal Cayetano y el canonista Prierio y el jurista alemán Conrado de Summenhart, que nuestros «salmantinos» citaban constantemente.

Si bien es cierto que Schumpeter no dejó de subrayar lo que es un rasgo esencial de los escolásticos castellanos, su conocimiento de los modos del comercio y las finanzas de su entorno se quedó corto en la ponderación de la circunstancia castellana en los escritos de esos autores. Sin el conocimiento de los tratos y contratos de

⁴ El jesuita americano Bernard W. Dempsey escribió su tesis doctoral sobre el pensamiento económico de la escolástica tardía bajo la dirección de Schumpeter. Señala además Long (1996) que Schumpeter escribió una elogiosa «Introducción» a la obra de Dempsey, en la que el jesuita defendía la prohibición de la usura de los canonistas (Dempsey, 1943).

la ferias castellanas del s. XVI; sin la experiencia de la subida de los precios en la Península ibérica durante los reinados de Carlos I y los tres Felipes, II, III, y IV; sin la observación de la entrada de metales preciosos provenientes de las Indias occidentales o de la posterior sobre-acuñaación de moneda de vellón; sin el análisis de los instrumentos de crédito que ponían en comunicación las plazas financieras de los territorios del rey de España, —sin todos esos elementos tan locales, digo, no habrían podido estos clérigos formular su teoría del valor de los bienes y servicios, ni la de los cambios y del nivel general de precios. A Schumpeter debemos el que se considere el pensamiento escolástico como una de las dos raíces de la economía política (la otra, los arbitristas o mercantilistas), lo que atrajo definitivamente la atención de los economistas modernos hacia esos autores antes despreciados como frailes moralizantes. Sin embargo, querré subrayar por mi parte la aportación de la observación de la circunstancia castellana al desarrollo del pensamiento económico de la escolástica tardía. Ciertamente que los escolásticos salmantinos formaban parte de una tradición que se remontaba al siglo XII, pero supieron aportar el conocimiento de las nuevas circunstancias mercantiles del Renacimiento y así formularon nuevas teorías analíticas o desarrollaron substancialmente las antiguas. El viejo tronco doctrinal de la escolástica se cargó de nuevo fruto, gracias al vigoroso injerto castellano.

Pero no hay que ir demasiado lejos. La expresión de «Escuela de Economía de Salamanca» tomó una nueva dimensión cuando el maestro de la doctora Grice-Hutchinson, el gran filósofo y economista liberal Friedrich von Hayek declaró, desde la mismísima cátedra Fray Luis de León en la que explicaron Vitoria y Soto, que en la Salamanca del siglo XVI floreció una escuela ius-naturalista de economistas liberales, descubridora de la teoría del libre mercado y precursora del liberalismo smithiano y austríaco. Corría el año de 1979 y escuchábamos con emoción al viejo maestro los miembros de la Sociedad Mont Pèlerin.

Tras un examen detallado de los textos originales, es mi opinión que los escolásticos medievales y renacentistas quizá obstaculizaran tanto como ayudaron la recta comprensión de los principios de la economía del mercado. Es cierto que acabaron entendiendo bien y a fondo cómo se forman los precios en el libre mercado: el precio

justo era para ellos el que nacía de la común estimación de las gentes cuando acudían muchos compradores y vendedores y no se interfería fuerza, coacción ni engaño. Tal descubrimiento vale un Potosí, pero no conllevaba la aprobación completa de las prácticas mercantiles y financieras normales en una economía libre. De hecho, al calificar como precio también justo la tasa fijada por la autoridad, y al condenar como usurario el interés pagado en los préstamos por el mero transcurrir del tiempo, destapaban estos clérigos su ideología fundamentalmente anticapitalista: al defender como justos los precios formados en el libre mercado, al tiempo que condenaban como injustos el interés financiero, el beneficio puro y la especulación empresarial, mostraban no haber entendido que *ambas* actividades, no sólo la mercantil sino también la empresarial, cuando se realizan en un marco de libre competencia, favorecen a productores y consumidores.

En esta misma línea, Murray N. Rothbard (1995, 2013), en volumen primero de su obra póstuma traducida al español, *Economic Thought before Adam Smith (An Austrian Perspective)*, lamenta que los teólogos de «Salamanca»⁵, si bien entendieron que la propiedad y el libre mercado eran instituciones de Derecho natural, es decir necesarias para el buen funcionamiento de la sociedad, sin embargo condenaron casi sin paliativos lo que tildaban de «usura». Por ello no los considera como verdaderos fundadores de la economía del *laissez faire*, pese a que basaran a teoría del valor sobre la demanda de los consumidores y la libre competencia.

Pese a todos estos escrúpulos de erudito, no deje el devoto visitante de Salamanca de extasiarse ante fachada de la iglesia del convento dominico de San Esteban, de recogerse ante el panteón de teólogos en el que reposan los restos de Vitoria y Soto, o de elevarse por la escalera construida con el fruto *De iustitia et iure* de Domingo de Soto, el primero de este título publicado por un teólogo español.

⁵ Rothbard adopta, sin examen crítico, la denominación de «los salmantinos» para referirse a los doctores españoles y portugueses de los siglos XVI y XVII. Debería haber dado alguna explicación antes de haber aplicado esta etiqueta a doctores que poca o ninguna relación tuvieron con Salamanca, por ejemplo, a Leonardo Lessius (1554-1623), un jesuita que, es cierto, estudió en Roma bajo Suárez, pero nunca estuvo en España y sólo enseñó en Douai y Lovaina.

Y, con la debida reverencia, encarámese a la cátedra de Fray Luis de León, desde la que dictaran sus lecciones Vitoria, Soto y, en 1979, Hayek, y pueble con la imaginación sus estrechos bancos de madera con los atentos estudiantes que irían luego a gobernar los destinos de los reinos de España.

II FERIAS, FINANZAS, PLATA Y VELLÓN EN LA CASTILLA DE LOS SS. XVI Y XVII

Antes de entrar en detalle en las doctrinas de la Escuela de Economía de Salamanca, debo dar dos pasos previos: el primero, esbozar la realidad mercantil de Castilla durante los reinados de Carlos I, Felipe II y Felipe III; y el segundo, recordar que la época en la que florecieron los «salmantinos» tardíos fue el tiempo de la llegada de metales preciosos de las Indias.

Auge comercial de Castilla durante el siglo XVI

El comercio de Castilla antes del descubrimiento de las Indias consistía sobre todo en la exportación hacia Europa del Norte, aparte el hierro, frutas, azúcar, vinos, principalmente de lanas merinas, despachadas desde Burgos a través de los puertos de Laredo y otros de Cantabria, y la importación de tejidos de aquellas tierras. La financiación de tal comercio dio lugar al negocio de las plazas de cambios, primero fundadas en el reino de Aragón a imitación de las italianas, y luego al final del siglo XV en el de Castilla. Descubierta el Nuevo Continente, se enviaban allende la Mar Océana aceite, vino, trigo de las Castillas y Andalucía; paños de Segovia, armas de Toledo, sedas traídas del Reino de Valencia; manufacturas finas de Flandes y de Italia; y retornaban los consabidos oro y plata de las minas indianas, además de especias y colorantes: todo ello por el puerto de Sevilla, que gozaba del monopolio legal de la comunicación con los nuevos reinos y capitanías en la que aún llamábamos Las Indias mejor que América.

A las plazas de cambios, poco concurridas y poco competitivas, los mercaderes preferían las ferias, como las medievales de Champagne y de Flandes. Naturalmente, eran tradicionales y numerosas las ferias regulares de ganado y mercaderías; pero sólo unas pocas de ellas se convertían en ferias de pagos, cuando la costumbre o las autoridades permitían abrir tablas o bancos de cambios durante el transcurso del evento y fijaban unos días al final para la compensación de créditos y deudas.

En Castilla, las mejores ferias tenían lugar siguiendo la transhumancia de los ganados organizada por el Honrado Concejo de la Mesta, desde las merindades de Cantabria hacia las Extremaduras del sur en invierno, y la vuelta al norte en busca de pastos de verano. En la última década del siglo XV, los Reyes Católicos «elevaron a ferias generales» o ferias de cambios algunas pocas de las de sus dominios. En 1525 estaban en pleno funcionamiento las de primavera y otoño de Medina del Campo, villa de realengo, y las de Medina de Rioseco y Villalón, villas de señorío. Estas ferias mesteñas tenían intensa relación financiera con otras ferias de España, Francia, Flandes e Italia. De la forma que cita Luis de Molina en 1597, cuando las ferias ya decaían, un pasaje de uno de nuestros 'salmantinos' Domingo de Soto en el *Iustitia* de este último de 1553 (Rothbard, 1995:I:147-148):

«Lo que dice Soto sobre las ferias y prácticas de los cambios [...] lo toma de] los relatos de los comerciantes. Dice que en el reino de Castilla se celebran cuatro ferias principales, según los tiempos del año; y que con ellas se corresponden otras tantas ferias en Flandes y en otros sitios. En estas ferias se aceptan cambios para otras ferias que se celebran en diferentes lugares [...]. De modo semejante, en [...] otras ferias se aceptan cambios para éstas.

La primera de estas cuatro ferias se celebra en Medina del Campo, en el mes de mayo, y en ella se montan las mesas y se abren los cambios el día 15 de julio, y las liquidaciones duran hasta el día 10 de agosto. A esta feria corresponde otra en Flandes, en la que se montan las mesas y se abren los cambios el día 10 de noviembre y las liquidaciones duran todo el mes.

La segunda feria se celebra en la otra Medina, que llaman de Rioseco. En ella se abren los cambios el día 15 de septiembre y duran hasta el 10 de octubre. A estos corresponde otra en Flandes, que se

celebra en tiempo de la Natividad del Señor. En ella se abren los cambios el día 10 de febrero y duran las liquidaciones duran hasta finales del mes.

La tercera feria se celebra en Medina del Campo en octubre, y en ella se abren los cambios en el mes de diciembre, y las liquidaciones duran hasta final de ese mes. A esta feria corresponde en Flandes la feria de Resurrección, en la que se abren los cambios el 10 de mayo, y duran todo el mes.

La cuarta feria se celebra en la localidad de Villalón, Sus cambios se abren mediada la Cuaresma y duran hasta Resurrección. A ella corresponde en Flandes la feria de junio, en la que abren los cambios en agosto y duran hasta finales de mes» (Ruíz Martín, 1992:181-210).

Instrumentos financieros

Como puede colegirse, la mayor parte de los tratos durante las ferias se hacían a cuenta. Llegado el final de la feria, los débitos y créditos se consolidaban. El saldo se liquidaba en moneda contante en el propio lugar, o se prometía pagar en otra plaza, de donde había venido alguna mercancía o donde el deudor tenía un corresponsal. A veces el pago se aplazaba a la feria siguiente, o incluso se «trascabalgaban ferias» —lo que cada vez parecía más una operación de crédito puro. Hacia mitad del siglo dijo otro de los ‘salmantinos’ por extensión, Fray Tomás de Mercado, que una feria «finalmente es una fragua de cédulas, que casi no se ve blanca, sino todo letras» (Tomás de Mercado, 1569/1977:451).

Doy otra pincelada para evocar la escena diciendo algo de esos instrumentos de crédito. Las letras de cambio aparecieron en las repúblicas mercantiles de Italia en el siglo XII y en el XVI eran el instrumento favorito de los mercaderes que acudían a las ferias. Recordaré la fórmula de las antiguas letras de cambio que aún se usaban en el siglo XX, antes de que se simplificara sin ninguna necesidad: «por esta primera», o «segunda» según los casos, «pagará Vd. al portador la cantidad de...», «a treinta» o «noventa días vista», «valor entendido». La fórmula había perdurado a través de los siglos. Traduzco: el librador se encontraría en Medina del Campo, el librado en Flandes, se enviaban dos copias de la

letra, por si una se perdía en el viaje. La cuenta a la que había de cargarse el pago se había acordado antes y se daba por entendido. Si se trataba de una letra que llevara consigo un viajero, la presentaba a la aceptación en cuanto llegaba a esa lejana plaza.

El problema para nuestros doctores era que las letras muchas veces no se emitían para saldar deudas en la feria inmediata correspondiente de Flandes o Italia, sino en feria posterior, en otra plaza, y en moneda distinta, cantidades no cubiertas en la compensación final de cada feria. Ello conllevaba un servicio de cambios y conseguía evitar un riesgo de transporte, pero daba lugar a que pudieran ser pagadas pasado un año en la propia y misma Medina donde se había librado, en moneda local, y «trascabalgando» las ferias intermedias. En algún caso se fingía que la letra había ido a la feria flamenca o italiana correspondiente, donde se habría girado otra vez a la localidad de origen, con el consiguiente agio y desagio de cambio 'cargado' para evitar aparentes costes de transporte de numerario. Todas estas operaciones olían a préstamo y a usura.

Las finanzas del rey

Además de las letras, se utilizaban otros instrumentos que tenían un carácter aún más claramente financiero. Los gastos militares y diplomáticos de la Corona eran parte del esfuerzo por unificar Europa bajo una dinastía soberana —un intento repetido sin éxito a lo largo de la historia. El siguiente intento, nos recuerda Conklin (1996: 7-8), fue el de Napoleón. Para atender a sus gastos, que normalmente excedían a sus ingresos o éstos se retrasaban, la Corona se endeudaba con dos tipos de instrumentos: los «juros» y los «asientos».

El Rey Nuestro Señor, pues, siempre alcanzado de fondos, emitía lo que hoy llamaríamos deuda pública, con el nombre de «juros» si era a particulares, y de «asientos» si era a banqueros, todos ellos con el compromiso de un *interesse*. Los juros eran acuerdos directos entre la Tesorería y los particulares dispuestos a prestar al Rey dineros a cambio de una renta vitalicia, y podían ser perpetuos o «al quitar» (es decir, meros depósitos). Al príncipe le estaba permitido pagar rédito de hasta del 5% sin ser cómplice de usura, pero de hecho el interés implícito podía llegar al 10 % o más. Esto, a ojos de

cualquier comentarista moderno sería un pago de interés, pero se disimulaba señalando que el principal pasaba a ser propiedad del Estado, con lo que tomaba la forma de compraventa y no de préstamo⁶. Por si acaso, en algunos de estos juros se advertía que en la operación no había «usura ni especie de ella» (Ulloa, 1986:118).

Otro modo de financiarse la Corona era mediante «asientos» con los banqueos internacionales, en especial genoveses. El Rey tenía que pagar a las tropas en monedas de oro, pero sus recursos para pagos internacionales eran doblones de plata. Sus banqueros, especialmente genoveses, le hacían el cambio de moneda y además le prestaban importantes cantidades que se «asentaban» en los libros. El monto acumulado de tales asientos alcanzaba el ingreso de un año o más. El interés efectivo sobre esos asientos dice Conklin (1996: 11) variaba del 8 al 22%, con una media del 12%. Y los gastos por el cambio y la transferencia variaban del 6 al 12%. Enfrentados con esta realidad que debían conocer, los canonistas y teólogos sin duda adoptaban la misma actitud cuando el príncipe tasaba los precios: al príncipe le estaba permitido el pago de interés., Nos explica Modesto Ulloa (1986) que tanto Carlos V como Felipe II podían autorizar esas operaciones ilícitas o dudosas y de hecho lo hacían⁷.

El oro y la plata de las Indias

La época en la que escribieron los teólogos de la Escuela de Salamanca se caracteriza por tres grandes fenómenos monetarios ocurridos en

⁶ Para la comprensión de estos contratos puede verse Schwartz (1996).

⁷ En estos tratos con el príncipe estaba la semilla de la decadencia de las ferias. (Ruíz Martín, 1992:187-188). Los cuantiosos pagos situados en ellas acabaron por «atascarlas». La Hacienda real tuvo que recurrir crecientemente a los banqueros genoveses y, para salir del apuro, Felipe II decretó el 1 de septiembre de 1575, no una «quiebra», así mal llamada, sino lo que hoy llamaríamos la «reestructuración» de la deuda. Como señala Ruíz Martín, el rey luego hubo de dar marcha atrás por medio de un acuerdo o Medio General de 5 de diciembre de 1577, porque los genoveses habían respondido con la suspensión de todas las transferencias de fondos a los Países Bajos, lo que dio lugar al amotinamiento de los tercios de Flandes y al saco de Amberes. (Conklin, 1996:18), Consecuencia de estos conflictos fue la separación de los pagos públicos centrándolos en la plaza de cambios de Madrid; y el restablecimiento en 1583 de tres pagos al año en Medina del Campo únicamente, que se celebraron sin interrupción de 1579 a 1594 (Ruíz Martín, 1992:190).

Castilla: 1. la llegada de metales preciosos, sobre todo plata, venidos de las Indias; 2. la acuñación de moneda de plata de calidad constante; y 3. la acuñación de moneda de cobre, o de vellón como engañosamente se la llamaba. Tanto Felipe III y su ministro Lerma, como multiplicaron luego Felipe IV y su valido el conde-duque de Olivares abusaron de este 'arbitrio', como entonces se llamaban estos remedios *in extremis*.

Los descubridores y primeros conquistadores sobre todo buscaban oro, pero las existencias de ese metal en los tesoros de los aztecas y los incas pronto se agotaron y la producción de oro de las minas y el oro de aluvión resultaron mínimas. La plata pronto se impuso, y lo hizo sin interrupción durante dos siglos. Sólo en el XVIII volvió el oro por sus fueros en Europa, traído de Brasil.

El beneficio de los yacimientos de plata de Guanajuato en Nueva España y de Potosí en Perú pudo multiplicarse gracias a un avance técnico aplicado por un tal Bartolomé de Medina en 1555 en el virreinato de Nueva España y en 1572 por Pedro Fernández de Velasco en el del Perú. Antes de ese avance, las menas de sulfuro y plata se fundían con gran dispendio de madera para quemar el sulfuro y dejar libre la plata. El nuevo procedimiento de «patio» o amalgama consistía en separar sulfuro y plata amalgamando ésta con mercurio. Concretamente, el mineral de sulfuro y plata se machacaba y humedecía con salmuera. A las tortas así obtenidas se les añadía mercurio, que, con ayuda de sulfato de cobre como catalizador, formaba amalgama con la plata. Calentada esa amalgama, el mercurio se evaporaba y la plata así separada se refinaba y fundía en barras. Con este procedimiento se aumentó y mantuvo la producción de plata durante los siglos de los Austrias, y aún durante el primer siglo de los Borbones. En un principio el mercurio había de traerse en bosas de cuero de Almadén y de Idria en Eslovenia, mas pronto se descubrieron abundantísimos yacimientos de cinabrio en la «mina de la muerte» de Huancavélica en Perú o en las minas de Zacatecas en Nueva España.

Otro avance técnico fue el de reunir en flotas bien defendidas los navíos que volvían de Indias cargados de tesoro. Sólo una vez en dos siglos consiguieron los enemigos del rey de Castilla apoderarse de la flota camino de Cádiz: lo hizo el pirata holandés Piet

Heyn en 1629. Luego en el s. XVIII se consideró una forma de cruzar el Atlántico poco acorde con los avances de la técnica naval.

¿Qué cantidad de oro y plata venía anualmente a Castilla durante los años de florecimiento de la Escuela de Salamanca y qué efecto tuvieron sobre los precios? Hay que distinguir dentro de la producción en origen lo que se quedaba en Indias, para su acuñación en las cecas de allende la Mar Océana, para el gasto de virreyes y capitales generales en la defensa del monopolio contra corsarios y piratas —sin contar lo invertido en magníficas construcciones civiles y religiosas, de lo que tantas muestras quedan hoy para nuestra admiración. De lo que cruzaba a Sevilla, una parte estaba destinada al Tesoro, pronto usada para satisfacer a los banqueros que financiaban el esfuerzo militar de la Corona. Otra parte la tomaban legalmente los particulares que habían beneficiado los metales en Nueva España o Perú, que es la que más directamente entraba en el caudal monetario de la Península o de los mercados europeos. Por fin quedaba la cuantiosa partida que se desviaba por el cauce del contrabando.

El estudio clásico del efecto de las entradas de metales preciosos sobre los precios de la Península y del resto del mundo se debe a la pluma de Earl J. Hamilton en su famoso libro *American Treasure and the Price Revolution in Spain, 1501-1650* (Hamilton, 1934). Es importante notar que Hamilton no atribuyó la gran inflación del s. XVI sólo a la llegada de metales preciosos de las Indias, sino también a las adulteraciones de moneda en Inglaterra y en Brabante, y a la moneda de vellón en Castilla.

Señala John Munro que las subidas de precios en Europa comenzaron al inicio del s. XVI antes de la entrada masiva de oro y sobre todo plata. La importación de metales preciosos de las Indias por Sevilla fue virtualmente nula hasta 1530. La verdadera avalancha ocurrió de 1540 en adelante, a partir del uso de la amalgamación para beneficiar la plata, como puede verse por el aumento de las importaciones de plata hasta fin de siglo. Esas importaciones pasaron de una media anual de 18,7 miles de kilos en el quinquenio 1546-1550, a una media anual de 273,7 miles de kilos en el quinquenio 1591-1595 (Munro, 2007, nota 27). El efecto de esta multiplicación de la base monetaria sobre los precios fue notable y nuestros «salmantinos» bien se percataron de ello: calcula Munro que de 1511-15

a 1646-50 los precios al consumo en Europa traducidos a plata se multiplicaron por un factor de 3,47 (un 350%). Esto puede parecer poco para un periodo de medio siglo, vistas las inflaciones actuales con dinero *fiat*, pero entonces parecía insoportable.

Sin duda la arribada de plata fue la causa principal de la subida de los precios en la segunda mitad del s. XVI. Pero en la primera no puedo ser así, porque, como hemos dicho las entradas de metales preciosos fueron mínimas. Las subidas de precios en Europa en la primera mitad se debieron también sin duda a otras causas: sostiene Munro que es la gran adulteración de la moneda de Enrique VIII en Inglaterra y medidas semejantes lo que explica el temprano arranque de la revolución de los precios fuera de España⁸. En Castilla, al efecto de la entrada de plata, se añadió a final de siglo la emisión sin límite de moneda de vellón tras la llegada al trono de Felipe III.

El real de a ocho y la blanca

El sistema monetario de Castilla en los siglos XVI y XVII estuvo muy bien arreglado hasta que Lerma y Olivares abrieron las compuertas a la mala moneda. Los Reyes Católicos habían definido las monedas de Castilla, su fineza y su peso en las pragmáticas de Medina del Campo de 1475 y 1497. Desplazado el oro de la circulación por su sobrevenida escasez, se impuso la plata como metal preferido para la circulación monetaria. El «real de a ocho» o moneda de plata de ocho escudos, también llamado peso fuerte, comenzó a acuñarse entre 1543 y 1566. En este último año preparaba Felipe II la pragmática que haría oficial esa moneda. Hubo momentos de duda sobre si reducir el peso y ley de las monedas definidas en Medina, pero al fin se decidió mantenerlos invariables (Ulloa, 1986:428). Es de notar que, a pesar de vicisitudes políticas y

⁸ El contenido de plata durante la primera mitad del s. XVI no se redujo en Castilla. En Inglaterra en cambio la reducción del contenido de plata del penique fue de un 83.1%; y en los Países Bajos meridionales de 1521 a 1644 de un 48,5%. Los índices de precios calculados sobre una base común en Castilla, Inglaterra y Brabante se multiplicaron por 3,47 en Castilla, por 6,77 en Inglaterra del sur, y por 8,45 en Brabante (Munro, 2007, nota 9).

económicas sin cuento, la fineza y peso del real de plata se mantuvieron constantes a lo largo de más de dos siglos⁹. El real de a ocho se convirtió, desde entonces y hasta la independencia de los reinos españoles de Indias, en la moneda más apreciada en el comercio del mundo entero: más aún y como es bien sabido el dólar de EEUU empezó a emitirse con las mismas especificaciones que el real de a ocho (Ruíz Trapero, 2013).

Durante el s. XVI el sistema monetario castellano tuvo dos componentes: la moneda principal de plata y una moneda nominal auxiliar para pagos fraccionarios. Desde los Reyes Católicos se había emitido para pequeños pagos en calderilla una aleación de plata y cobre llamada de «vellón». También se la llamó «blanca», pues la aleación de plata aclaraba el color del cobre de lo que se llamaba «el vellón rico». Tanto los RRCC como los dos primeros Austrias respetaron instintivamente la llamada «ley de la calderilla»: que nos dice que es necesario limitar estrictamente la cantidad de la moneda auxiliar usada para pagos pequeños, de tal manera que esa moneda fragmentaria de valor facial mucho mayor que el valor intrínseco no inflara los precios (Sargent y Velde, 2002, cap. 4).

Reinando aún Felipe II, se reunió en El Escorial en 1596-7 una Junta Grande en la que se discutió la conveniencia de suprimir totalmente el elemento de plata en la moneda de vellón y reducir el contenido de cobre aumentando el número de piezas por cada marco. Nada se hizo, pero, como digo, llegado al trono Felipe III, la situación financiera era tan comprometida que el rey decidió aprovechar la gran capacidad de acuñación del nuevo «ingenio de molino», instalado orillas del Río Ledesma en Segovia, para poner en práctica esas ideas inflacionistas. Así se pudieron emitir grandes cantidades de vellón para financiar el Tesoro con el 'señoreaje' o diferencia entre el valor facial de la «blanca» y su contenido metálico (véase García Guerra, 1999). La situación empeoró aún más con la llegada de Felipe IV al trono y la larga permanencia en el poder de Olivares. La moneda de vellón se vio sometida a repetidos vaivenes de devaluación y revaluación. Cuando la inflación había ido demasiado lejos, el gobierno reducía el valor facial del vellón, lo

⁹ Con una mínima reducción del contenido de plata en 1686 (Munro, 2007, nota 11).

que hoy en día se llamaría una devaluación: así, la moneda de vellón emitida como equivalente a 8 maravedís en 1604 se devaluó a 4 en 1626¹⁰. En 1642, el gobierno volvió a las andadas pidiendo que los tenedores de monedas de 4 maravedís fueran a las cecas a resellarlas como que valían 12: de cada tres monedas traídas a la ceca, a los dueños se les devolvía una moneda resellada, por lo cual (temporalmente) quedaban como estaban; y el gobierno se guardaba tres monedas reselladas de 12, que podía gastar. Todo esto es lo que veremos que criticará Juan de Mariana.

III FRANCISCO DE VITORIA Y DOMINGO DE SOTO: LA REACCIÓN TOMISTA

Para apreciar la profunda renovación de las doctrinas económicas en las universidades españolas, en especial la de Salamanca, desplazémonos en imaginación al Colegio de Santiago en la Universidad de la Sorbona. Allí comenzó a explicar teología en el año de 1516, Francisco de Vitoria, utilizando como libro de texto para sus comentarios orales la *Summa Theologica* de Santo Tomás de Aquino, en sustitución de las tradicionales *Sentencias* de Pedro Lombardo.

Nace la Escuela de Economía de Salamanca

Francisco de Vitoria (¿1493?-1546), tras profesar en Burgos en la orden dominicana, marchó en 1507 a París. Estudió allí bajo dos maestros, Juan Fenario y Pedro Crockaert, «brillantes promotores del renacimiento tomista», nos dice Barrientos¹¹. Fue en 1516 o 17 cuando tomó Vitoria esa mencionada decisión trascendental de sustituir las *Sentencias* de Lombardo por la *Summa* de Aquino, cambio que también puso en efecto en la Universidad de Salamanca en cuanto fue llamado a enseñar allí. Con ello, los

¹⁰ El maravedí era una unidad de cuenta que no circulaba y permitía la comparación de los valores cambiantes de las monedas físicas.

¹¹ Véase la nota biográfica sobre Vitoria en Barrientos (1985:21-28).

escolásticos españoles se acostumbraron al estilo ordenado y realista de Aquino y hallaron en dos «cuestiones» del maestro sobre la compraventa y las usuras, una estructura sistemática, aunque algo estrecha, para adentrarse en la discusión de la moral económica de su tiempo.

Cuando en 1516 enseñaba aún Vitoria teología en la cátedra para extranjeros del Colegio de Santiago de París, se sentó a sus pies el joven Domingo de Soto (¿1495?-1560), Este se inició en el tomismo con Vitoria. Soto abandonó así el nominalismo que había aprendido de su maestro del Colegio parisiense de Santa Bárbara, el valenciano Juan de Celaya: como dijo Soto más tarde, «*qui inter nominales nati sumus, interque reales enutriti*». Al volver a España, obtuvo una beca de ocho años para continuar sus estudios de teología en el Colegio de San Ildefonso de la Universidad de Alcalá. No los terminó. A los cinco años abandonó aquella Universidad erasmista y nominalista, que, nota Barrientos, «se le había hecho insoportable» (Barrientos:1985:134), profesó en la orden dominicana y, en 1525, es trasladado por sus superiores a enseñar en Salamanca.

Pocos meses más tarde, en agosto de 1526, llega Vitoria a Salamanca. El maestro Vitoria y el discípulo Soto, llamados a Salamanca por su Orden de Predicadores, imponen el realismo tomista en sus enseñanzas de teología moral, frente al humanismo y erasmismo imperantes entre los «nominales».

Esa conversión de los dos fundadores de la escuela de Salamanca del nominalismo al realismo tomista tiene fundamental importancia para la actitud de los padres salmantinos ante el capitalismo mercantil y financiero.

La desviación nominalista

Volvamos atrás, al momento en que Vitoria y Soto se encontraban en París. Dos conversos españoles, Luis y Antonio Núñez Coronel, segovianos como Soto y notables nominalistas, enseñaban en el Colegio de Monteagudo. Nota un sorprendido Barrientos que Soto no quiso cobijarse al amparo de sus paisanos en el Monteagudo, sino que prefirió estudiar en el de Santa Bárbara. La cosa en mi

opinión se aclara, cuando sabemos que Pablo Coronel era un notable científico experimental de inclinación anti-aristotélica y Antonio, el rector del Monteagudo, uno de los autores con su hermano de una famosa y permisiva respuesta de 1517 a una consulta de los mercaderes de Amberes, sobre la licitud del cobro de intereses por aplazar una letra de unas ferias a otras.

La doctrina central del nominalismo, doctrina asociada con la orden franciscana, consistía en sostener que los universales eran *flatus vocis*, meras construcciones mentales convenientes para resumir los variados hechos de la observación. Luis Coronel era, como digo, un notable científico inductivo, y Antonio su hermano se mostró dispuesto a transformar la vieja doctrina contra la usura en un amplio permiso de cobrar interés. El derecho natural, para los nominalistas no estaba escrito en la naturaleza, sino que era susceptible de reinterpretación a la luz de nuevos hechos.

Como digo, en 1517 unos mercaderes de la nación española del puerto de Amberes se dirigieron a los hermanos Coronel para averiguar si era lícita la práctica de cobrar un interés por el tiempo durante el que un banquero se hubiera quedado sin numerario por haberlo prestado. La pregunta planteaba, con motivo de la práctica de «atrarcar ferias» e incluso «trascabalgalarlas», la licitud de la práctica de cobrar interés a un deudor que aplazara el pago de una letra de cambio desde el final de una feria al final de la siguiente, e incluso saltase o trascabalgase una feria y aplazara el pago a la segunda ulterior. A cambio de estos acomodos el acreedor o beneficiario de la letra cobraba un interés, por razón de que habría dejado de ganar comerciando con el dinero aplazado, es decir, compensación por el *lucrum cessans*. Los hermanos Coronel antes de expresar su propia opinión, sometieron las cuestiones a un grupo de distinguidos teólogos de la Facultad de Teología de la Universidad de la Sorbona: todos ellos concurrieron en declarar lícito y no usurario el negocio (Barrientos, 1985:128).

Hasta ese momento había sido opinión general que sólo podía resultar lícito un interés, si se pagaba *a posteriori* en compensación de un daño sufrido por la cosa prestada, o incluso por el daño sufrido a causa del retraso en devolver el principal cuando había fecha pactada. Sto. Tomás y otros padres aceptaron que se considerara lícito el

contrato que incluyese una compensación por daños no previstos en la cosa prestada o entregada a censo, es decir *damno emergente*. Era normal que, si la mula que me había prestado el vecino volvía tuerta, hubiese yo de compensar el daño: igualmente si devolvía tarde el dinero prestado.

Otra era la cuestión de la ganancia perdida por no tener el prestamista a su disposición el bien o el dinero prestados, la justificación por *lucro cessante*. Como el beneficio futuro era siempre aleatorio (y no sabían ver que el tipo de interés del mercado era una estimación de los beneficios futuros probables), consideraron muchos Padres que no era lícito cobrar por ese lucro cesante, pues no veían trato equivalente en el pago de dinero por haberse deshecho un sueño o mera esperanza de beneficio. No así los hermanos Coronel. Veamos ahora con detalle el dictamen de 1517 de los teólogos de la Sorbona pedido por los hermanos Coronel, afortunadamente descubierto por el erudito historiador de la contabilidad, José María González Ferrando (González Ferrando, 1989:267-296). Unos mercaderes «de la noble y muy venerable nascion de España que reside en el Condado de Flandes, en la villa de Brujas» plantearon ciertas dudas sobre sus negocios financieros a su confesor, Andrés de Saldaña, quien para mayor seguridad las trasladó a los hermanos Coronel.

«Por ser caso tan principal, no contentos con solo nuestro parecer, acordamos que viniese yo [Antonio Coronel] a Paris a comunicar los dichos Artículos con algunas personas de nuestra sancta Facultad de Teología[...] e yo y el doctor Luis Coronel, mi hermano, disputamos la materia con cada uno de ellos en particular[...]. Concluimos que todos nos juntasemos en nuestro famatissimo Colegio de Sarbona en la sachrestia de nuestra yglesia[...]. Deliberaron segun sus antiguedades y a todos nos parescio las tres formas y maneras de contratos que despues se pornan ser justas y licitas, y poderse hazer, y sin ningun cargo de concientia. Dimos muchas gratias a Dios [...]. Y scriptos los articulos en pergamino, se firmaron.»

El documento llevó las firmas del decano de la Facultad de Teología; de los maestros de Vitoria, Juan de Fenario, Juan Mair; de los propios Luis y Antonio Núñez Coronel, como doctores que eran de

esa Facultad de la Sorbona; y de otros afamados teólogos, hasta un número de nueve (*ibid.*: 272). A Vitoria luego debió de dolerle especialmente el concurso de sus maestros.

El documento (*ibid.*: 282-294) se divide en dos partes: la primera contiene la resolución de tres casos de «cambios y contratasiones que acostumbran a hazer los mercaderes»; la segunda consiste en «algunas declaraciones cerca de lo arriba contenido porque dificultad en su entendimiento no aya», hechas por los solos hermanos Coronel.

Esos tres casos pueden resumirse como sigue. En el primero, un viajero que parte de París para Roma y teme le roben sus dineros durante el viaje, pide a un mercader o banquero que libre una letra o cédula de cambio para que un factor entregue allá al viajero cien escudos. Pero el viajero paga ciento cinco en Roma o ciento tres en París. ¿Es lícita esa ventaja que lleva el banquero? La contestación de los dos teólogos es la sensata de que «teniendo en consideration las deligencias y costas» que ha de hacer el banquero, puede éste «llevar alguna cosa de lo capital e principal».

«Y si preguntaredes ¿quanto mas? conviene a saber, si puede llevar cinco o tres por ciento, decimos questo se puede medir segun se acostumbra a llevar y segun juicio de buenos y prudentes ombres.»

En el segundo caso, una persona en París, «la qual tiene falta de dinero para sus negoçios» pide a un banquero le dé cien escudos, y a cambio libra una letra a dos meses vista contra un su factor o amigo «en Leon [Lyon] o en otra parte». El banquero contesta que, como «tengo que hazer diligencia en imbiar tu letra de cambio a Leon» y además «he de tener un factor o amigo en Leon [...] queste cite a tu factor o amigo para que me pague», le cobrará una ventaja de cinco o tres escudos.

El tercer caso es el más peliagudo. El que «tiene necessidad de dineros» pide a un banquero le preste cien escudos de oro pagaderos en cualquier lugar a los seis meses. El banquero contesta que se contentaría con un tres o un cinco por ciento si la devolución hubiere de hacerse a los dos meses; pero que si ha de esperar seis meses cobrará un seis o un ocho por ciento.

«La razon porque el mercader o banquero quiere llevar mas quando pasa mas tiempo antes que cobre sus dineros, es porque el mercader o banquero, y el officio de mercader o banquero es usar de su dinero o trocar con ello, o comprando o dando a cambio. Siguese que quanto despues de mas tiempo a de cobrar [...] sus dineros [...], tanto por mas spatio de tiempo se priva [...] de usar de su arte u officio o instrumento, [...] donde paresçe quel dicho... rescibe por la dicha privation o impedimento algun daño.»

La contestación a este tercer caso era claramente favorable a la práctica financiera más libre.

«Respondemos que, por raçon del interesse o daño que [...el banquero] rescibe en privarle o impedirle el uso o egercicio de su arte o officio, justamente y sin cargo de consciencia, puede [...] llevar algo mas de lo principal o capital, mas aun mas que llevaria si dentro de dos meses oviese de cobrar sus dineros.»

Hétenos aquí subrayado por los sabios de la Sorbona el parentesco y común naturaleza del «daño emergente» y el «lucro cesante» para justificar la «ventaja» que el mercader o banquero cobra por el intervalo de tiempo o «interesse». La teoría económica moderna habla en efecto de coste de oportunidad y señala como coste de una decisión la oportunidad perdida siguiente más gananciosa: desde ese punto de vista, lucro cesante y daño emergente son una y misma cosa. Además, pese a la resistencia de muchos doctores medievales a que nadie pudiese cobrar por el paso del tiempo, porque consideraban que el tiempo era de Dios, nuestra propia mortalidad hace que los bienes presentes valgan más que los futuros, de los que quizá nunca podamos gozar. Los nueve doctores de la Sorbona habían puesto el dedo en la llaga más dolorosa de quienes detestaban la usura. Abrían así la puerta a la plena aceptación de las prácticas financieras modernas. Vitoria iba a ser uno de los que la volvieron a cerrar.

Veamos ahora las declaraciones que añadieron a las soluciones de estos tres casos los propios hermanos Coronel, «porque fuese la solution general» (*ibid.* 286-294, folios 3 a 5). Los dos hermanos principian por generalizar el argumento, diciendo que «síguese manifiestamente el atrancar ferias ser licito y justo». Añaden otra

aplicación de ése que hoy llamaríamos el coste de oportunidad del tiempo para explicar el cobro de intereses:

«se sigue quel mercader que venda lanas o pimienta o otra mercaderia al fiado, y si la vendiese al contado, la daria por diez ducados; mas vendiendola al fiado, dala por xi. ducados. Lo puede haçer licitamente.»

Otro negocio al que los Coronel aplican las conclusiones de los nueve doctores juntos es el de comprar y revender el comprador luego por más precio (*ibid.*: 289-291, FF. 4 recto y verso). El ejemplo que toma es el de un mercader de la villa de Brujas, de los «que tienen por officio comprar lanas que vienen de Spaña o de Inglaterra» vende su mercadería a otro mercader por un precio inferior al que éste revende inmediatamente. Si hay engaño, debe haber restitución. Pero el primer vendedor al estar «constreñido con nescesidad, esle forçado de vender su mercaderia a menos precio».

«Si entrambos [...] tienen officio o pertenece a su officio, cognoscer el valor de las lanas, y piensa Pedro que vende bien su mercaderia dando sus sacas a diez ducados cada una, y Juan piensa que las podra vender por mas, dicimos que no hace engaño a Pedro» (*ibid.* 289-291).

A continuación, rebaten los Coronel unas críticas, de las cuales destacaré dos. La primera es que se les pueda acusar «que desta manera se provara ser licita la usura o logro». A ello contestan que

«el prestar en quanto prestar no es officio mediante del qual se puede ganar cosa del mundo porque aquello esta defedido [*sic*] por la lei y derecho, natural y humano y divino, mas el officio del mercader o banquero o cambiador es officio mediante el qual pueden los ombres licita y justamente ganar, y por esto puede un mercader o banquero, [...] porque a causa del tal impedimento recibe daño que con pecunia se pueda recompensar.»

La contestación, aunque sea buena causa, parece algo especiosa. La segunda crítica se basa en

«quel Papa espresamente dice en el capitulo in civitate extra de usuris que ningun mercader puede llevar por su mercaderia, quando la vende al fiado, mas que quando la vende al contado[...]. Dice el Papa que este contrato est iniquo e injusto.»

La objeción es tamaña. Pero nuestro Coroneles contestan:

«Paresce manifiestamente questa determinacion del Papa sea contra nuestra resolution: a este argumento decimos quel Papa presupuso en el dicho capitulo que estos mercaderes no reciban daño ninguno en caescer, por el tiempo en que fiavan, de su dinero, porque por ventura no estaban aparejados o a comprar con ellos o a darlos a cambio. Y digo que así se a de entender el dicho capitulo porque cosa cierta est que, si daño rescebían, que podían llevar mas por su mercaderia.»

Los hermanos Coronel, y especialmente Antonio, que es quien parece ser el redactor, se mostraban muy indulgentes con las operaciones de crédito mientras las ejercieran mercaderes o banqueros o cambiadores.

Redondearon su dictamen acuñando seis reglas para el buen gobierno de las compraventas¹². Aparte insistir en la ausencia de engaño o coacción, destaco dos que interesarían a los actuales Tribunales de la Competencia: una, que no es lícito cobrar un precio mayor que el corriente en el mercado porque el comprador se encuentre en angustiosa necesidad (abuso de posición de mercado); y otra, que siendo igual la calidad, no es lícito que obliguemos a un comprador a adquirirnos una mercancía que ofrece otro mercader a menor precio, porque dicho comprador quiere una segunda mercancía que sólo tenemos nosotros (*tying in*).

La respuesta de 1517 de los doctores de la Sorbona se inscribía pues en una tendencia que había ido extendiéndose de permitir el cobro de intereses. Es cierto que la tradición canonista había ido endureciendo en la Edad Media la prohibición de la usura, en especial con la obra de San Raimundo de Peñafort (1180-1278), redactor de los *Decretales* publicados por Gregorio IX en 1234. Ello

¹² Para un resumen de estas reglas véase González Ferrando (1991:275).

culminó en la prohibición penal de la usura en el reino de Castilla en 1348 y en Aragón un poco más tarde (Grice-Hutchinson, 1993:50).

Pero, según refiere Rothbard (1995:46-47; 60-62 91; 101), ya algunos canonistas del siglo trece, cual el cardenal Hostiense, comenzaron a aceptar el lucro cesante de un prestamista como causa de cobro lícito de interés. Pierre Jean d'Olivi, un franciscano descalzo seguidor de la herejía joaquinista, que vivió de 1248 a 1298, fue el primero en admitir el lucro cesante como una causa lícita de cobro de interés¹³. Konrad Summenhart (1465-1511), un profesor de Tubinga, que había estudiado en París, amplió la aplicación del lucro cesante y recurrió al contrato de censo para abrir una puerta al cobro de interés, doctrina que muy luego fue recogida por el gran dominico y comentarista de Aquino, el Cardenal Tomás de Vio Cayetano (1468-1534). Resulta de especial interés el que Cayetano permitiese como no usurario el cobro de interés por el «lucro cesante» de un prestamista profesional, y también aceptase como legítima ambición el ascenso social de un negociante gracias a los beneficios de sus empresas. Los nominalistas de la Sorbona y de Alcalá se mostraban dispuestos a dar algún paso más, como puede verse por la postura aún más indulgente de los hermanos Coronel. El espíritu capitalista y mercantil se iba abriendo paso en la selva de la teología católica (Roover, 1974:341).

La tendencia se invirtió con el resurgimiento del realismo tomista de mano de la escuela dominica de Salamanca. Francisco de Vitoria era claramente contrario a la nueva indulgencia mostrada por los teólogos nominalistas de París en 1517. En efecto, años más tarde, en sus «Disençiones [...] sobre ciertos casos de mercaderías», redactadas a instancias de los mercaderes de Burgos¹⁴, se felicitó Vitoria de que la Sorbona se desdijera, en primero de julio de 1530, de aquella Respuesta en que los doctores de París habían pronunciado lícita y justa alguna ganancia por lucro cesante, cuando

¹³ D'Olivi ha sido estudiado por Patriarca (2020).

¹⁴ Véase cómo corrige González Ferrando (1991:395-401) la equivocada idea de que Vitoria escribiera estas «Disençiones» a instancias de los mercaderes españoles de Amberes, ni que las escribiera en 1530. Son a instancias de los mercaderes de Burgos y de fecha desconocida.

se atrancaban ferias¹⁵. Según Vitoria, los doctores de París se engañaron en 1517, no en la doctrina sino en los hechos, pues los mercaderes españoles de Flandes habían disimulado la verdad del negocio. Alega Vitoria que nadie solía pedir prestado para la feria siguiente, pues todos los pagos se liquidaban en la semana última de cada feria, con lo cual

«aunque no los diese para la segunda feria, ninguna cosa perdía, porque en casa se me quedarían, porque todos los dineros se toman para la primera feria y no para la segunda.»

De donde es falso que existiese trascabalgamiento ni *lucrum cessans*. Y, por tanto, aquellos cambistas fueron verdaderos usureiros, porque recibían un lucro mayor por el sólo retraso del pago, es decir por el tiempo (Barrientos, 1985:128).

Creo que Vitoria no tuvo nunca entre sus manos el documento promovido por los hermanos Coronel en 1517, sino que sólo vio las alusiones al mismo en la referida segunda «Consulta de los mercaderes españoles de Flandes sobre materia de cambios y respuesta de los doctores de Paris», de 1 de julio de 1530. En este caso los mercaderes eran de Amberes y la respuesta solamente tocó a cambios y ferias. Si Vitoria hubiese leído las generalizaciones de Antonio Coronel sobre venta al fiado y reventa a mayor precio, creo que habría lanzado anatema sin paliativos sobre su antiguo maestro. Más tarde abundaron en el rechazo de la doctrina de los Coronel, Soto, a medias Apilcueta, con rigor Saravia de la Calle, y muchos más hasta bien entrado el s. XX.

Las enseñanzas de Francisco de Vitoria

En 1523 recibió Vitoria la invitación de enseñar en Valladolid. Allí dio tres cursos y luego, tras la preceptiva oposición, pasó a ocupar la cátedra de Prima de Teología en la Universidad de Salamanca, en la que profesó pese a su mala salud hasta su muerte en 1546.

¹⁵ Sólo el escocés Mair se desdijo de que «atranchar ferias» fuese lícito. (González Ferrando, 1991:277, nota 28).

Todo lo que se sabe de su doctrina consta de notas tomadas por alumnos, pues nunca publicó nada, al contrario de su prolífico seguidor Domingo de Soto. En punto a moral económica, el propósito de Vitoria en esas lecciones era aclarar la doctrina que Santo Tomás había expuesto con excesiva brevedad para las necesidades de un siglo más mercantil como era el s. XVI. Del meritorio análisis realizado por el Dr. Barrientos se deduce que las fuentes principales de Vitoria fueron de tres tipos: alguna mención fundamental de Aristóteles, los escritos del propio Santo Tomás, y textos legales y comentarios de civilistas y canonistas (*ibid.* 34). En la interpretación de Vitoria, eran fundamentales, no sólo las ideas de Aristóteles y Tomás de Aquino, sino también el conocimiento de las instituciones comerciales del siglo XVI y del marco jurídico de los contratos examinados por los padres.

a) *El precio justo y el comercio*

Siguiendo Vitoria el orden de las *Secunda secundae* de Santo Tomás, cuestiones 77 y 78, comienza por hablar del precio justo, con motivo de la pregunta que se hace el Aquinate sobre «si es lícito vender un objeto por más de lo que vale». Para contestarla era necesario determinar qué es lo que vale un objeto justamente.

Recogiendo una observación de San Agustín de que en el comercio un caballo puede valer más que un esclavo, pese a la superior dignidad del humano, subraya también Vitoria que el precio se fija *ex communi hominum opinio*, según la estimación común de los hombres, «a como vale en la plaza», añade en castellano el maestro.

Esta doctrina ha resultado de suma importancia para el avance de la teoría económica y es uno de los títulos de gloria de la naciente Escuela de Salamanca. Distingue Vitoria entre dos tipos de mercancías: las comunes y necesarias, y las más raras pertinentes a la curiosidad y ornamento humanos.

En las mercancías comunes, el precio justo es el que se fija en la plaza, no existiendo fraude ni dolo. Cito para eterna memoria las palabras del maestro de Salamanca:

«*Caessante fraude et dolo pretium iustum huius rei [quae communiter venditur et emitur] est illud quod pensatur et habetur ex cummuni aestimatione hominum, nec aliud considerandum est quam communis aestimatio*» (*ibid.*: 43).

Si en el comercio de estas mercancías necesarias aparecía un monopolista *de facto*, no le era lícito al vendedor abusar de su posición, sino que había de estar «*ad arbitrium boni viri*», como rezaba la vieja sentencia del derecho romano, a la opinión de un árbitro que tomara en cuenta costes, trabajos, riesgos y escasez. Para Vitoria no era lícito que los mercaderes buscaran influir en el precio de la plaza creando escaseces artificiales (aunque muchos de nosotros hoy consideremos que las prácticas de tales «regatones» y acaparadores resultan casi siempre efímeras, y así las consideraba Adam Smith). Por último, también afirmaba Vitoria, acorde en esto con las creencias de aquellos tiempos, que, cuando un precio está fijado por ley o por los magistrados, entonces éste es el precio justo.

En las mercancías de capricho y ornato, en los servicios como los de bailarines, cantantes y jóvenes ligeras de costumbres, y cuanto más en los servicios de los profesionales como médicos y abogados, iba Vitoria más lejos: podía el vendedor cargar cuanto soportase cada transacción. En opinión de Demetrio Iparraguirre y de José Barrientos, restringió así Vitoria a sólo los bienes superfluos una doctrina que había empezado a abrirse camino entre los canonistas del s. XIV, la de que, para *todas* las mercancías, fuesen éstas necesarias o de mero capricho, podía cobrarse lo que el comprador aguantara. Refiere en efecto Barrientos que era la opinión del canonista Silvestre Priterio, en quien Vitoria busca apoyo sólo para su juicio sobre el precio de los bienes superfluos, el de que *todos* los bienes

«valen tanto cuanto es el precio al que pueden venderse, siempre que se cumplan tres condiciones, a saber: que no haya engaño por parte de los que disminuyen o aumentan los precios; que no haya violencia o coacción por parte de compradores y vendedores; y, en tercer lugar, que no haya ignorancia en los contratantes, esto es que las dos partes contratantes tengan perfecto conocimiento de lo que hacen» (*ibid.*: 51).

Ahí sobra el 'perfecto', claro. Al decir Vitoria que a los bienes necesarios había de aplicarse el precio de la plaza, mientras que a los bienes no necesarios y a los servicios podía aplicarse el libremente acordado por las partes (sin ver que con estos libres acuerdos es como se forma poco a poco el precio de la plaza), estrechaba así a aplicación del principio romano de «*nihil volente fit iniuria*», que Priterio quería aplicar a todos los bienes, no sólo a los necesarios¹⁶. De todas formas, por estos portillos se estaba colando la doctrina correcta de que el precio viene determinado por las libres demandas y ofertas, de los individuos discretamente y luego reunidos en mercados, ausente la violencia, la coacción y el engaño.

Repito la tesis de este trabajo: aun entendiendo cómo funcionan los mercados, Vitoria daba muestras del espíritu anti-capitalista que se impuso de nuevo en la doctrina de la Iglesia y de la sociedad española de la Contrarreforma. Para esta mi tesis es crucial la fidelidad de Vitoria a la doctrina tomista de que la profesión de mercader es peligrosa y de que el beneficio sólo se justifica si su fin es el de mantener a la familia. Resume Barrientos el pensamiento de Vitoria de la forma que sigue:

«Comerciar con la sola finalidad de adquirir ganancias es muy peligroso [...]. Esto es claro porque, como dice San Pablo, *los que quieren enriquecerse caen en tentaciones*, y no sólo en tentaciones, añade Vitoria, sino también en engaños y asechanzas. Además, Cristo dijo; *difícilmente entra un rico en el reino de los cielos*» (Barrientos, 1985:68).

Por fin, y en la misma materia general del comercio, se ha dado excesiva importancia a mi parecer a la doctrina de los salmantinos sobre la libertad de comercio entre las naciones. Es notable que Vitoria, horrorizado ante los relatos de abusos en la conquista de las Indias por los castellanos, quisiera restringir el derecho de conquista

¹⁶ Grice-Hutchinson (1993:53ss), por el contrario, consideraba que Vitoria daba muestras de cierta liberalización cuando se le comparaba con los doctores que le habían precedido. Es tesis fundamental de mi trabajo el que no hubo tal liberalización a manos de Vitoria, sino más bien lo contrario, pero quiero que conste aquí la opinión diferente de la ilustre historiadora.

de los descubridores limitando el uso de la fuerza a la necesaria para poder comerciar libremente. Según Vitoria, el principio de sociedad y comunicación natural, que incluía la libertad de comercio mutuo entre los pueblos, rechazaba que lo impidiesen los príncipes nativos, mientras el comercio no causare daño a los indígenas: en ese caso de prohibición por los caciques locales, podían los castellanos emplear la fuerza para abrir el mercado, pero no ir más allá. Como cita Barrientos:

«*Licet hispanis negotiari apud illos, sine patriae tamen damno, puta importantes illuc merces, quibus illi carent et aducentes illinc vel auro vel argentum vel alia quibus illi abundant. Nec principes eorum possunt impedire subditos suos ne exercant commercia cum hispanos, nec a contrario hispanos cum illis*» (ibid.: 72).

Dos reflexiones caben en este punto. La primera es que Vitoria fue tan defensor de los indígenas como luego lo sería Bartolomé de las Casas, que tanto le admiraba: ninguno de los dos consideraba que este derecho de comunicación equivalía a un derecho de conquista¹⁷. Vitoria causó escándalo entre las autoridades con su *Relectio de Indis* (1539 y 1540), a pesar de lo cual ejerció una influencia benéfica sobre el derecho indiano de la monarquía. Además, ayudó a crear en Castilla y en las India una importante corriente de opinión favorable a los derechos de los indígenas, como tan convincentemente ha argumentado don Luciano Pereña Vicente. La otra reflexión es que, por contra, los padres nunca dijeron nada contra el monopolio castellano del comercio ultramarino impuesto por la Corona y sito en la Casa de Contratación y puerto de Sevilla. Estas dos reflexiones y la referencia del texto apenas a «lo que a unos les falta y a otros sobra» para explicar los beneficios del comercio entre naciones, me llevan a subrayar (quizá anacrónicamente) lo tenue de la relación del pensamiento de Vitoria con la doctrina del libre cambio como más luego fuera expuesta por los economistas escoceses, ingleses y franceses del s. XVIII y también algunos españoles en el XIX.

¹⁷ Véase «Francisco de Vitoria y Bartolomé de las Casas». Quinta parte de Hernández Martín (1995).

b) *La usura*

Siguiendo el mismo orden que Santo Tomás, pasa Vitoria al análisis de la cuestión lxxviii de las *Secunda secundae*, del pecado de la usura. No le planteaba dificultad alguna la prohibición por Santo Tomás de la usura, ni las razones contrarias al préstamo con interés que Vitoria extrae de los escritos del canonista Conrado de Summenhart, sino la cuestión de la posible licitud de compensar al prestamista por los daños sufridos con ocasión del préstamo, o incluso por la pérdida de los beneficios que hubiera dejado de obtener por haber prestado su capital.

Santo Tomás había admitido sólo una compensación por el *damnum emergens*, mas no por el *lucrum cessans*. El cardenal Cayetano, posteriormente, se había mostrado más generoso que el de Aquino respecto de las prácticas financieras. Vitoria le sigue hasta un cierto punto en contra de Santo Tomás: acepta el *damnum emergens*, e incluso el *lucrum cessans*, pero más estrictamente entendidos de como lo hace Cayetano. En especial, decía Vitoria que no se puede recibir algo sobre el capital por razón del mismo préstamo, solo si el préstamo impide unas ganancias o un lucro. Para que la compensación sea lícita, el beneficio perdido no puede ser genérico o supuesto, debe ser algo más que *in potentia*, es decir un lucro previsible a tenor de anteriores operaciones o negocios. Además, la remuneración ha de ser inferior a lo que presumiblemente se habría obtenido por la operación abandonada, porque el lucro es siempre incierto y sobre todo porque el mercader estaba dispuesto a prestar. Concreta aquí Barrientos:

«De este modo, dice el maestro de Salamanca, proceden muchos mercaderes que prestan grandes sumas de dinero al rey, a quien le dicen “ganaremos diez ducados con ciento, tú nos das ocho ducados por ciento”» (*ibid.*: 83).

Visto lo que he relatado antes sobre los intereses que cargaban al rey sus banqueros y los que estaba dispuesto el rey a pagar, creo que en este punto nuestro buen fraile daba muestras de respetar en exceso la soberanía del príncipe o quizá de desconocer lo que de verdad ocurría.

No quiero detenerme en la condena lanzada por Vitoria contra las usuras cometidas en ventas al fiado, cuando el comprador pagaba menos por tener que esperar a que se cortara la lana o madurase la mies: esos pagos para él eran condenables si remuneraban solamente el paso del tiempo. Mencionaré, sin embargo, la aceptación por Vitoria del contrato de censo u obligación de pagar una pensión a quien la había cedido un inmueble o un capital, doctrina ya delineada por Raimundo de Peñafort. Ni consideraba usurario el «censo perpetuo» cuando se trataba de contratar una pensión con el traspaso de la propiedad de un bien inmueble de o una suma de dinero a quien en contraprestación se obligaba al pago de la suma anual. Ni tampoco condenaba como usura disimulada el censo consistente en un traspaso temporal llamado «censo al quitar»: por estos contratos, el vendedor del censo podía redimirlo en cualquier momento, devolviendo cuando le pluguere el bien o suma transferidos. Sí era usura, en cambio, lo que hoy llamaríamos «depósito a la vista», es decir, cuando el depositante del bien que garantizaba la renta podía retirar el depósito a voluntad: ¡cortaba un pelo en el aire nuestro teólogo de Salamanca debelador de usuras!

c) *Los cambios*

Tiene más interés para la historia de la teoría económica el hecho de que, siguiendo sobre todo a Cayetano, Vitoria introdujera en sus lecciones una actividad nunca tocada por Santo Tomás en su cuestión lxxviii sobre el pecado de usura, a saber, los cambios de moneda, aunque éstos se emplearan a menudo para circumvenir la prohibición del préstamo con interés. El hodierno editor de los manuscritos de Vitoria, Vicente Beltrán de Heredia, recoge un breve tratado, de título *Materia utilis de cambiis*, además de un fragmento en castellano, aunque de título latino *Dictamina de cambiis*. Tales trabajos de Vitoria, y más tarde los de Soto sobre cambios en su gran tratado *De iustitia et iure*, son tierra abonada en que fructificaron a mediados de siglo los avances en la teoría del dinero de mano de Azpilicueta.

Distingue Vitoria, como harán sus discípulos, entre cambio real y cambio seco, el primero lícito y el segundo condenable.

El *cambio real* puede consistir en trocar unas monedas por otras, o «cambio por menudo» cual lo llamarían tratadistas posteriores, servicio por el que está permitido cobrar; pues «que si pedís a un tabernero reales por un ducado, no os dará sino once reales». Y puede también consistir en el cambio «per litteras», o en «dar en [un] lugar por recibir en otro a donde no se puede o con dificultad llevar dineros» (*ibid.*: 117); sobrentendiéndose que en ese otro lugar corren monedas distintas de las del sitio de origen y que el servicio de ordenar un pago en otra moneda y en tierras lejanas es un servicio por el que se puede pagar extra, visto el descuento de la moneda del pago.

El *cambio seco*, por contra, consistía en fingir con letras de cambio que se trasladaban pagos a otras divisas y lugares, cuando en realidad sólo se aplazaban pagos sobre la misma plaza, valga la reveladora redundancia.

En todos los casos, recae siempre sobre la profesión de cambiista la sospecha de usura: dice Vitoria «*quod omnes campsores sunt usurarii*». Y en sus *Dictamina de cambiis* lanza este *cri de coeur*:

«a quien yo bien quisiere, le rogaría mucho que no tuviese por oficio ni trato el oficio de cambiador. Porque aunque el cambio por sí mismo sea un contrato tan lícito como comprar o vender limpiamente, pero como hoy se hace en el mundo, algunos son muy malos.»

Pero Dios permite que existan grandes pecadores

«¡para que veamos qué malo es el pecado y cuán malo es el oro; para que veamos que si a cada paso hubiese logreros en el mundo, que echarían a perder la república, pues que estos cambiadores tanto mal hacen!» (*ibid.*: 121).

Pese a tales exabruptos contra los banqueros, entiende claramente que el cambio por letras era un oficio que merecía remuneración, no por los *costes* que el pago en otras tierras conllevaba, sino (nótese bien) por la *utilidad* que se prestaba al prójimo sin estar obligado a ello.

«no se funda en la aventura de [los viajes], ni en el trabajo de cobrallo, ni en la aventura de ganancia o pérdida, ni en las costas,

ni en privarse de su dinero por más o menos tiempo, ni en otras imaginaciones de los cambiadores o de sus confesores, sino fundase en un principio universal y muy cierto, y es que no soy obligado a hacer ningún beneficio a mi primo de balde y sin premio, aunque a mí no me cueste nada ni me sea trabajo. Que si me ruega que baile, digo que no quiero, si no me dais un ducado; y lo mesmo puedo decir de cualquier otra cosa que me pida. Este principio tiene dos solas exenciones. La una de los beneficios espirituales [...] y la otra es de prestar. En estos dos beneficios no se puede llevar ni precio ni premio. Así que si me pides que haga este bien de prestarte mil ducados en Medina y me los darás en Brujas, digo que no quiero si no me das cincuenta ducados, aunque me los trujera un angel y a mí no me estoviese muy mejor en Flandes que acá» (*ibid.*: 122).

¡Buena doctrina, si no fuere porque saca de ella los préstamos; y porque no incluye aquí los efectos de la competencia del mercado como principio limitador del precio, que hace que al final el precio cargado por el servicio tenga alguna relación con el coste de realizarlo!

Domingo de Soto, el teólogo de Trento

Domingo de Soto, a quien vimos en el Colegio de Santiago de la Sorbona de París a los pies del innovador Vitoria, se iba a convertir en el principal difusor de la nueva forma de comprender y explicar teología moral: el gran historiador y editor de la Escuela de Salamanca, Vicente Beltrán de Heredia, caracterizó esta manera fundamentalista de entender la Teología como la conversión de ésta «en instrumento adecuado de la administración de la justicia para la construcción de un mundo mejor.

Fue bautizado Francisco Arévalo y Soto en 1495 en Segovia, donde había nacido en una familia de cristianos viejos, tanto como lo fueron los ascendientes de Vitoria. Cambió su nombre a Domingo al profesar en la orden dominicana en 1524, al parecer justo tras haber terminado su maestría en teología. En 1532 obtuvo por oposición la cátedra de Vísperas de Teología en la Universidad de Salamanca, la segunda en importancia, donde enseñó hasta su renuncia

en 1549. El Emperador habría querido que Francisco de Vitoria asistiera a las sesiones del Concilio de Trento, pero éste no podía moverse por causa de la artritis. Le sustituyó Soto, quien destacó en la discusión y redacción del Decreto *De Iustificacione*, que trataba de la cuestión central en la disputa con los protestantes sobre la justificación por la fe o por las obras. El emperador le llamó luego a Ausburgo para ayudar en la redacción del *Interim*, y por un tiempo le tuvo de confesor. En 1552 ganó por oposición la cátedra de Prima de Teología en Salamanca, y habiéndose jubilado en 1555, vivió otros cinco años más, escuchado y respetado como gran especialista en teología moral.

El culmen de su vida de autor incansable fue la publicación de su obra *De Iustitia et Iure Libri Sex* (Salamanca, 1553; 2.^a y definitiva edición, 1556; y otras 23 ediciones más en el s. XVI. Dice Barrientos que quiso Domingo de Soto con su *De iustitia et Iure*, compilar «el código de las relaciones armónicas entre los hombres, entre las diversas colectividades humanas, y sobre todo, de nación a nación». En punto a la vida económica, añade, le movió precisamente «la gran cantidad de usuras, contratos, cambios y simonías» de que estaba infestado su tiempo.

Las fuentes que el Dr. Barrientos ha listado en el tratado de Soto son otra vez reveladoras de cómo trabajaban estos teólogos de Salamanca. No es de tener en cuenta que no cite a Vitoria, pues claramente éste es maestro suyo en todos los detalles de su exposición, y además no cabía citar obra escrita de quien no había publicado una sola línea. También es natural que el autor más citado de todos sea Sto. Tomás de Aquino. Pero quiero destacar que son muy abundantes las citas de fuentes jurídicas y sobre todo de canonistas, como nuestros conocidos Tomás de Vío Cayetano (1468-1534), Conrado de Summenhart (1465-1511) y Silvestre Prierio (1456-7?-1523).

Comienza Soto el libro seis de su *De Iustitia et Iure* con una innovación importante: en vez de empezar con la cuestión de los precios, invierte el orden de Santo Tomás y comienza con las usuras, en la que es incluso más estricto que Vitoria. En materia de usuras, dice, no vale el principio de derecho romano *volenti non fit iniuria*, al que lo sabe y lo consiente no se hace injuria ninguna (un principio fundamental de la economía de mercado, según el que los contratos libremente acordados atañen sólo a las partes). La condena

de la usura, amonesta, es parte de la fe católica y el negarlo, herejía. ¡Temerosas palabras de un padre de la Orden dominicana, fundadora y guardiana del Santo Oficio de la Inquisición, y él mismo calificador del propio Santo Oficio en sus años viejos! Y cuando llega el momento de calificar la excepción de «lucro cesante», rechaza todos los argumentos a favor de permitir una compensación por la oportunidad perdida, excepto si el dinero prestado estaba real y firmemente invertido y era precisamente el mismo dinero que se presta. También se muestra más estricto que la tradición canonista en el *interesse* cargable por los Montes de Piedad, que estarán libres de la tacha de usura, dictamina, sólo si exigen una pequeñísima cuota para cubrir los gastos de sostenimiento de los empleados del Monte, y nada por el cuidado de las prendas ni por la escritura de gastos e ingresos (*ibid.*: 155; 173; 193).

En materia de precio justo, al entrar Soto en más detalles que su maestro Vitoria, quedan más patentes las limitaciones del análisis de estos doctores, limitaciones que, por desgracia, no desaparecerán en autores posteriores como Tomás de Mercado y Luis de Molina. Nos choca leer hoy día que:

«sería mucho más seguro y prudente, tanto para la conciencia de los compradores y negociantes como para el bien común, que la autoridad por medio de la ley, siempre que ello fuese posible, determinase o fijase el precio de todas las mercancías» (*ibid.*: 207; 210).

Y cuando el precio no esté así fijado, no podrá estarse al arbitrio de cualquier mercader, sino que es «necesario ajustarse al juicio de los hombres prudentes», los *boni viri* de que hablaba la patrística por influencia del derecho romano, a los que ya he aludido. El último recurso es el de dejar que los precios se muevan naturalmente en el mercado. Pero, ojo, no puede decirse que «una cosa vale tanto, cuanto es el precio en que puede venderse»: si esto fuera así, todo precio sería justo (*ibid.*: 213 — que es lo que creía Hayek que decían los salmantinos sobre los precios formados en la sentencia del mercado sin fuerza, coacción ni engaño).

Estas conclusiones son desilusionantes, y no las redime siquiera el que Soto repita la distinción entre mercancías necesarias y mercancías superfluas y servicios, tomándola de Vitoria, pues para lo

que es importante, para averiguar el justo precio de las mercancías necesarias, había de atenderse en primer lugar a la necesidad de los bienes (lo que parece una apelación a la utilidad o demanda), en segundo lugar, a su abundancia y escasez, y en tercer lugar al trabajo del negocio. No está del todo claro que éste y otros escolásticos fuesen economistas «austríacos» *avant la lettre*.

En materia de cambios, tampoco hay nada que nos sorprenda agradablemente en Soto, salvo su buen conocimiento de las prácticas financieras del tiempo. Hemos visto que describe muy bien la sucesión de las ferias. Sabe que el dinero vale menos en una plaza en la que abunda que donde escasea, pero emplea este conocimiento, no para formular la teoría cuantitativa, como hará Apili-cueta, sino para suponer intenciones usurarias:

«Cambiar una moneda en una provincia con la finalidad de que se pague la misma en otra provincia u otro lugar, donde a causa de la escasez del metal acuñado tiene mayor valor que en el lugar o provincia donde fue entregada, no es justo y constituye usura» (*ibid.*: 263).

Sólo las necesidades de la guerra permiten una mayor indulgencia para el rey en materia de préstamos y cambios. Y bajo ningún supuesto puede tenerse en cuenta la razón del tiempo, sino sólo los gastos de transferencia o la mayor escasez del dinero en otra plaza.

Primera serie de conclusiones:

La contribución de Vitoria y Soto a la economía política

Según lo visto hasta el momento, la economía política de Vitoria y Soto podría caracterizarse con las siguientes notas favorables:

- Aportaron una nueva sistemática al análisis de los contratos de compraventa, de cambios, de censos, de sociedad, y de seguros, ampliando el marco conceptual de Tomás de Aquino.
- Entendieron bien, sobre todo Vitoria, las condiciones de correcta formación de los precios naturales en un mercado

- libre, sobre la base de la afluencia de muchos compradores y vendedores, ausente la violencia, la coacción y el engaño.
- Relacionaron correctamente el precio de una cosa con la estima o necesidad en que se la tiene comúnmente, y sus alzas o bajas con la abundancia de compradores o vendedores; sería injusto y anacrónico criticarles por quedar lejos de formular la ley de la demanda como función negativa del precio.
 - Se negaron a definir el precio justo en términos de los costes *históricos* de producción con el que nada tiene que ver, al contrario de cómo lo hicieran Duns Escoto o John Maior;
 - Defendieron claramente, sobre todo Vitoria, un sistema de relación entre naciones, concretado a las de castellanos e indios, sobre la base del respeto de la propiedad privada y del libre tráfico mercantil, en el que se intercambiaría lo sobrante por lo escaso.

Como notas en contra detallaré las siguientes, quizá con excesiva severidad visto el tiempo en que escribieron:

- No entendieron que el precio es un indicador o incentivo para *futuros* oferentes.
- No supieron integrar las condiciones de la oferta en la formación del precio de mercado, a través de la competencia entre productores, que les hace rivalizar con sus precios de oferta, hasta que éstos acaban reflejando costes mínimos.
- Reforzaron la tradición de considerar usurarios los préstamos a interés y de negar precio alguno cobrado por el paso del tiempo.
- Y, al oponerse a la justificación del interés por el lucro cesante, sin querer cerraron el paso a la temprana introducción del concepto de coste de oportunidad en la caja de herramientas del economista.
- Al concebir la naturaleza humana como fundamentalmente pecaminosa, fomentaron la tendencia de su época a recurrir a la intervención del rey y los magistrados en vez de al mercado, como principio superador de los conflictos sociales.

— Y, por fin, al no ver la relación conceptual entre su ideal de sociedad basada en el respeto del albedrío individual y de la propiedad privada y el capitalismo de su época con todos sus defectos, reforzaron el enfoque anti-mercantil característico de la Iglesia medieval y ayudaron a consolidarlo en la Contrarreforma.

Octavio Paz ha retratado de mano maestra esta sociedad de la Contrarreforma, en su biografía *Sor Juan Inés de la Cruz* (1982), que lleva el subtítulo revelador de *Las trampas de la fe*:

«En el siglo XVII Nueva España era una sociedad más fuerte, próspera y civilizada que Nueva Inglaterra, pero era una sociedad cerrada no sólo al exterior sino al porvenir» (Paz, 1982:67).

De Castilla y España toda podría decirse lo mismo que de sus Indias.

IV PODEROSO CABALLERO ES DON DINERO

Por haberse convertido Castilla en el centro de la vida mercantil de su tiempo, gracias al afortunado descubrimiento de las Indias y al poderío del César español, es normal que los padres revisaran sus pronunciamientos morales para tomar en cuenta las evidentiísimas nuevas actividades de mercaderes, cambiadores y banqueros.

La teoría cuantitativa de los precios y la teoría de la paridad del poder de compra de los cambios

Llegado este punto, quiero concentrar la atención en dos autores, el primero de los cuales, el doctor Navarro, Martín de Azpilicueta, ha entrado en el panteón de los grandes descubridores de nuestra ciencia; y el segundo, Fray Tomás de Mercado, merece recuerdo por lo vivo de su prosa y lo intuitivo de su análisis económico.

Antes de hacerlo, sin embargo, me parece sugestivo recordar dos nombres de los muchos que me vienen a la mente y que indican que no eran sólo los doctores de la Iglesia los que se ocupaban de la economía de los negocios: son el de Cristóbal de Villalón, nombre feriante y quizá hebreo, autor de un *Provechoso tratado de cambios y contrataciones de mercaderes* 1547); y el de Saravia de la Calle Veronense, por su apellido al parecer oriundo de Verona, y autor de una *Instrucción de mercaderes muy prouechosa*, publicada precisamente en Medina del Campo en 1544. Sin duda eran muy activos nuestros mercaderes en la meditación sobre los negocios financieros de las ferias de su tiempo.

El canonista Azpilicueta, hombre bueno y buen economista

Los muchos años que vivió Martín de Azpilicueta (1492-1586) hacen que instintivamente lo coloquemos en una generación posterior a la de Vitoria. Pero fue su contemporáneo exacto y llenó todo el siglo con su vida y sabiduría, como bien ha dicho Luciano Pereña (1965). Estudió Azpilicueta primeramente en la Universidad de Alcalá. Luego pasó a Francia a aprender y más tarde enseñar cánones. En 1524 obtuvo cátedra en Salamanca, donde fue compañero y, según él mismo proclamaba, discípulo de Francisco de Vitoria. Carlos V, a petición de Juan III de Portugal, le envió a Coímbra a ocupar la cátedra de prima de derecho canónico

En el año de 1570 hubo de escribir el propio Azpilicueta en su defensa una hermosa «Carta apologética» contra quienes le acusaban de poco patriota y dudoso cristiano. En esa apología describe sus inicios como canonista en Francia, al lado de su coetáneo Vitoria, éste como teólogo.

«Nadie niega que yo traje desde Tolosa, en Francia, a la Universidad de Salamanca (la más antigua de Castilla la Vieja y principal entre todas las del mundo cristiano) una ciencia sólida y útil del Derecho Canónico. Del mismo modo, un año después, Fray Francisco de Vitoria, tan sabio como piadoso, introdujo una elaborada Teología, estudiada en la Universidad de París. A su vez y antes que nosotros dos, aquél integérrimo Silíceo, que el César escogería

para preceptor del rey y luego sería elevado a la sede Arzobispal de Toledo, junto con otros varios educados en París, también Francia, acrecentaron mucho en ella el caudal de estudios filosóficos y de las artes liberales» (Azpilicueta, 1995:xlíiii-xliv).

Tiene en esa Carta apologética emocionantes palabras para encomiar la tolerancia entre las naciones. Dice a cuantos le acusan de poco patriota:

«Blasono y me alegro muchísimo de ello, de haber estudiado y enseñado Derecho canónico y civil durante largo tiempo en Francia [...]. Confieso además que suelo alabar a Francia y sus dominios. Pero es que aquel que la desprecie, ni la visitó, ni conoce su geografía, ni ha entendido cosa alguna de su historia. Es justo en fin mi amor a otros países, porque si bien todos los cristianos deben reputarse transeúntes y extranjeros y no hacer asiento definitivo en este mundo, sino buscar el venidero, yo debo hacer lo primero, pues Navarra me engendró, Castilla la Nueva me educó en Alcalá, Francia me hizo hombre, Castilla la Vieja me ensalzó en Salamanca, Portugal me honró, esclareció, y aún me habría ensalzado muy por encima de mis merecimientos[...]» (*ibid.*: xliiii-xlvi).

Esta defensa que Azpilicueta hace de sus estudios y trabajos en naciones extranjeras ha de entenderse en el marco de la notoria pragmática de 1569 que Felipe II promulgó en las primeras Cortes de su reinado en Castilla «para que ningún natural de estos Reynos vaya á estudiar fuera de ellos». Considerando que (sigue la pragmática)

«en estos Reynos hay muy insignes universidades, estudios y colegios..., en las quales hay personas muy doctas y suficientes en todas sciencias...[; y resultando que] todavía muchos de los nuestros subditos y naturales...van a estudiar y aprender a otras universidades fuera de estos Reynos..., de que ha resultado que en las Universidades y estudios de ellos no hay el concurso y frecuencia de estudiantes que abria y que las dichas universidades van cada dia en gran disminucion y quiebra...[; y que] los dichos nuestros subditos que salen fuera de estos Reynos a estudiar allende del trabajo costas y peligros con la comunicaci3n de los extranjeros y de otras naciones se dibierten y distraen y vienen

en otros inconvenientes; y que así mismo la cantidad de dineros que por esta causa se sacan y espendeden fuera de estos Reynos es grande de que al bien publico de este Reyno se sigue daño y perjuicio muy notables...[.].»

Prohibía el rey así que saliesen, bajo pena de ser considerados extraños y perder todas sus temporalidades los clérigos y religiosos, y perdieran todos sus bienes y fueran desterrados perpetuamente los legos. Quedaban exceptuados los Estudios de los reinos de Aragón, Cataluña y Valencia, y la Universidad de Coimbra (además de los Estudios de Roma y Nápoles para los empleados de la Corona y sus allegados en esas dos ciudades)¹⁸.

En nuestro siglo el nacionalismo ha causado tantos estragos, no me resisto a citar otro texto más de Azpilicueta, que nos ayuda dibujar una personalidad especialmente atractiva:

«He visto entre españoles y franceses que muchos varones, aun eruditos y profundamente piadosos, sienten tal pasión por su pueblo y sus jefes, que no dudan en favor de ellos dar lo falso por verdadero y lo injusto por justo, y afirman lo dudoso, por cierto; y se llenan de ira contra aquellos que les contradicen. Veo también, oh dolor, veo que hombres de una monarquía y pueblo odian y llaman con nombres infames a los súbditos de otras monarquías y otros pueblos por el solo hecho de que pertenecen a este o aquel país¹⁹.»

El arzobispo de la Sede primada de Toledo, Bartolomé de Carranza, fue acusado de herejía erasmista ante el Tribunal de la Santa Inquisición, pero obtuvo del Papa que llamase a Sí el caso. Carranza consiguió que Apilcueta accediera a defenderle ante el Tribunal de la Santa Fe en Roma, lo que enfureció a Felipe II, por lo que se opuso a que el Papa concediera a Azpilicueta el birrete

¹⁸ Se encuentra reproducida esta notoria disposición como apéndice a las actas de las Cortes de Toledo de dicho año, en el tomo V de la publicación por la Real Academia de la Historia de las actas de *Cortes de los antiguos Reinos de León y Castilla* (Madrid, 1903), referencia que me dio en su día don Felipe Ruiz Martín.

¹⁹ Citado por Luciano Pereña en la Introducción a Azpilicueta (Madrid, 1965), p. xviii.

cardenalicio. Fue consejero de tres papas y en Roma murió a la avanzada edad de 94 años²⁰.

Las contribuciones de Azpilicueta a la teoría monetaria se encuentran en un *Comentario resolutorio de cambios* que tomó y amplió de un apéndice de su *Manual de Confesores*, obra ésta que había publicado en portugués (Coímbra, 1552). El *Comentario de cambios* se publicó en castellano en Salamanca en 1556. Es importante recordar esta fecha, pues marca el año en que por primera vez se formuló la teoría cuantitativa, o teoría monetaria del nivel de precios *junto con* la teoría de los cambios entre monedas. En efecto, un recto entendimiento de lo que hacía subir los precios podía excusar a quienes confesaban haber vendido por más de lo que compraron, haciendo ver que, dada la inflación, no faltaban a la condición de equivalencia en todo negocio justo. También era necesaria averiguar las cuestiones de cambios por medio de lo que hoy llamaríamos la teoría monetaria del cambio exterior de la moneda, porque el negocio los cambios, tan importantes en las ferias, era dado a usuras.

Antes de atender a su teoría de la inflación, creo que será entretenido recordar qué funciones destacaba Azpilicueta que fungía el dinero.

«El uso primero, y fin principal, para que se hallo el dinero fue, para precio de comprar con el, y vender por el las cosas necesarias a la vida humana, y para que fuesse como medida publica de las cosas vendibles [...]. Después [...] comenzó la arte de cambiar, que es arte de tratar en dineros [...]. El quarto es para muestra de riqueza, [...] poniendolo en la mesa o plaza do se trata o cambia. El quinto para traer por medallas y arreos de vestidos. El sexto, para alegrar con su vista. El séptimo, para sanar con su caldo algunas enfermedades. El octavo, para darlo por prenda de deuda» (cap. iii, 12).

Con la debida solemnidad paso ya a citar los pasajes en los que Azpilicueta, no sólo considera que el dinero, como cualquier otra

²⁰ Los detalles de la vida de Azpilicueta están tomados de Olòriz (1916, 1998) y Burges y Elizondo, MS ¿1672? Editado por Tejero y Ayerra (Navarra Gráfica Ediciones (1999).

mercancía, gana valor con la rareza (lo que ya era sabido); sino que esa rareza o abundancia explica el nivel de los precios de todas las demás cosas que se compran con el dinero, y ese poder adquisitivo diferente en diversos lugares explica también premios y descuentos de las monedas en el cambio: y ¡todo esto en 1556!

«[Lo primero] que haze subir, o baxar el dinero, que es de aver gran falta y necesidad, o copia del, vale mas donde e quando ay gran falta del, que donde ay abundancia. Lo segundo, y muy fuerte, que todas las mercaderias encarecen por la mucha necesidad que ay y poca cantidad dellas, y el dinero, en quanto es cosa vendible, trocable, o conmutable por otro contrato, es mercadería, luego tambien el se encarecera con la mucha necesidad y poca cantidad del.[...] Lo tercero, que (siendolo al igual) en las tierras do hay gran falta de dinero, todas las cosas vendibles, y aun las manos y trabajos de los hombres se dan por menos dinero que do ay abundancia del; como por la experiencia se ve que en Francia, do ay menos dinero que en España, valen mucho menos el pan, vino, paños, manos y trabajos; y aun en España, el tiempo, que avia menos dinero, por mucho menos se daban las cosas vendibles, las manos y los trabajos de los hombres, que despues que las Indias descubiertas la cubrieron de oro y plata. La causa de lo qual es, que el dinero vale mas donde y quando ay mas falta del, que donde y quando ay abundancia [...]» (Azpilicueta, 1965:74-75).

Hasta aquí, una clara formulación de la teoría del nivel de precios por la cantidad de dinero, incluida la mención del hecho que, con el descubrimiento de las Indias, España se cubrió de oro y plata, lo que hizo subir los precios.

Dijo bien la Dra. Grice-Hutchinson (1993:33) que Azpilicueta también formuló, en su afán de explicar y perdonar el oficio de los cambiadores, la teoría del cambio entre las monedas basada en la paridad del poder de compra. Emplea el supuesto de *coeteris paribus*, que él expresa con la frase «si lo al es y gual», para afirmar que no se refiere al valor comparado del dinero en los diversos mercados de monedas, porque ese valor de cambio podría en fin de cuentas tasarse (como se hace cuando hoy día se controlan los cambios exteriores); sino que se refiere al verdadero valor del dinero, que es en fin de cuentas lo que con él se puede comprar:

«que aunque quando ay falta de dinero en general, no valga más reales el ducado, que quando ay sobra, ni el real mas quartos, ni los quartos mas maravedis; pero todo el dinero vale mas, porque mas cosas vendibles se hallan por un tanto a dinero entonces, que antes, si lo al es igual» (Azpilicueta, 1965:78).

Habrà ocasión de volver al Doctor Navarro para notar su generosa comprensión del oficio de cambiador y de banquero. Por el momento, coronémosle con laureles de gloria por el descubrimiento de la teoría cuantitativa del nivel de precios, y de la paridad del poder de compra en los cambios.

Tomás de Mercado, prosa llena de vida y frescura

Nació Fray Tomás de Mercado no se sabe si en Sevilla o en México en fecha cercana a 1525. En México ingreso en la orden dominicana y fue ordenado sacerdote al parecer en 1553. De vuelta a España, vivió y enseñó en Salamanca y en Sevilla, donde el Consulado de comerciantes de la ciudad le pidió opinión sobre ética mercantil. El resultado fue su libro *Tratos y contratos de mercaderes*, publicado en Salamanca en 1559. El título cambió en las ediciones muy aumentadas que salieron en Sevilla, la primera de éstas en 1571, cuando la llamó *Summa de tratos y contratos*. De hecho, Mercado se dio cuenta de que su obra en la primera edición estaba harto incompleta doctrinalmente hablando; por lo que en la segunda de 1571 añadió dos libros enteros, inspirados en el tratado de Soto. En 1575 murió en la mar cuando volvía a México.

El conocimiento de la vida mercantil de que hace gala Mercado indica una curiosidad innata y gran facilidad para comunicarse con el vulgo, que se traslucen en su estilo vivo y directo. De ello no daré sino una muestra.

«Entre mercaderes, y que ganan su vida tratando, hay al presente tres géneros de personas[...]. —el uno es el de mercaderes, que tratan en ropa de toda suerte; el otro, cambiadores, que negocian con sola moneda; el postrero, banqueros, que son como depositarios de los otros dos, y les dan su moneda, oro y plata, y les dan cuenta della, y en quien ellos libran sus deudas» (cap. ii, 439).

Y sobre los banqueros acuñó una frase célebre:

«que un banquero en esta república abarca un mundo, y abraza más que el Océano, aunque a las veces aprieta tan poco, que da con todo al traste» (452).

El capítulo fundamental en cuanto a la teoría del dinero y los cambios es el capítulo vi del libro cuarto sobre los cambios. Se titula «Cómo la diversa estima de la moneda es causa bastante para justificar los cambios» y hemos de ver si expresó las dos partes de la teoría cuantitativa, la relación entre cantidad de dinero y nivel de precios, y la conexión del nivel de los cambios, con el poder adquisitivo de las monedas, con tanta claridad como Azpilicueta.

La esencia del razonamiento de Mercado es que resulta lícito cargar premio por hacer cobrable una suma en una plaza donde escasea el dinero.

«De dos puntos que en este capítulo se ha de averiguar y deslindar: el primero es que los cambios modernos, se fundan en la diversa estimación del dinero. [...] Nunca los cambios se lleban tan grandes intereses, como en los que se hacen a partes, do es evidente que se precia mucho la moneda. Lo segundo, de Sevilla a Medina y a Lisboa, y a cualquier parte, lo que hace bajar, o subir la plaza es la abundancia o penuria de la plata, si hay mucha, andan bajos los cambios, si poca crecen, y está claro que la abundancia, o falta causan se estime en mucho, o se tenga en poco» (cap. vi, 465).

Mercado comprendió bien el efecto de la abundancia de monedas y metales preciosos sobre los cambios, pero no tan claramente sobre el nivel de precios. Los cambiadores de las gradas del puerto de Sevilla pagan premio si les devuelven lo que han prestado localmente en otra plaza donde el dinero escasea. Pero esto no es sino decir que el dinero, como cualquier mercancía, vale menos cuando abunda y eso se refleja en los cambios.

Este análisis es más superficial que el de Azpilicueta. En Mercado la relación entre la abundancia del dinero y el nivel de los precios de las demás cosas no queda tan clara., quien antes de meterse en cambios se fija en el efecto de la abundancia de dinero en los precios de todas las cosas «y aún las manos de los hombres». Insisto

en que Mercado no formula la relación cuantitativa entre la cantidad de dinero y el nivel general de precios tan claramente como Azpilicueta. Recordemos que para Azpilicueta el valor del dinero es lo que con él se puede comprar, como se trasluce cuando nota que «quando ay falta de dinero en general, [no es que] valga más reales el ducado[...] pero todo el dinero vale mas, porque mas cosas vendibles se hallan por un tanto a dinero entonces, que antes».

Es cierto que Mercado con su inimitable pluma insistió en el efecto de la abundancia en el valor relativo de una misma mercancía en dos plazas distintas.

«Ya dijimos que cambiar, en buen romance era trocar, y el trueque para ser lícito, lo primero y principal que requiere es que sea igual [...]. Sabemos también que una misma especie de ropa, con no variarse, se precia más en una provincia que en otra. Una arroba de vino se precia más sin comparación en Indias que en España, y una de aceite más en Flandes que en Castilla, tanto que son iguales una pipa de vino en México, y diez en Jerez, y se podrían trocar y cambiar lícitamente, dar una en Nueva España por diez en Cazalla [...]. Un cesto de aceituna gordal, en Valladolid se puede cambiar, con cuatro en Manzanilla, y serían cambios y trueques justos[...]. De esta forma pasa en las monedas, que por estimarse más en una parte que en otra, vienen a ser iguales, aunque sea diversa la cantidad, noventa y tres en Flandes con ciento en Sevilla» (IV, vi, 468).

Como puede verse, el precio relativo que preocupa a Mercado no es el de las monedas con las otras cosas y servicios por las que se intercambian, sino el tipo de cambio de una misma moneda en dos plazas diversas. Ni tampoco le preocupa el poder adquisitivo de bienes y servicios de las monedas en diversas plazas, sino la estimación en que en cada plaza se hace de cada mercancía. Cierto es que supo separar el valor de la moneda de su garantía metálica, pero no mucho más:

«En cuanto al cambio se ha de poner principalmente la consideración en la estima universal que hay de la moneda: no la ley. Como en las cosas venales el precio no sigue la naturaleza, ni se precian según su dignidad, sino según la necesidad que dellas tenemos, y lo que sirve» (471).

Bien lo siento, pero esto no es la teoría de la paridad de poder de compra (PPP) de los cambios, ni lo anterior la teoría de la cantidad de dinero del nivel de precios. Azpilicueta fue antes y fue mejor. Ello no quiere decir, sin embargo, que Mercado no supiese ver la relación inversa entre cantidad de dinero y estima del mismo, ni dejase de asociar esa abundancia con la venida de metales preciosos de las Indias. Además, imagino al buen dominico, en las gradas del puerto de Sevilla, platicando vivamente en su hermoso español del valor de una pipa de vino en Jerez, Cazalla o Nueva España, del precio de la aceituna gordal en Manzanilla y en Valladolid, o del cambio de Medina de Rioseco a Flandes, y le perdono casi cualquier cosa.

La incompleta aportación de Jean Bodin

Debe pues desaparecer para siempre la atribución al francés Jean Bodin de la primicia del descubrimiento de la relación entre mayor oferta de moneda y encarecimiento de los bienes, y aún menos entre oferta monetaria y tasas de cambio de las monedas, en la injustamente famosa *Réponse aux paradoxes de M. Malestroit*²¹.

Malestroit se había atrevido a sostener que nada se había encarecido en Francia desde hacía 300 años. Le contestó Bodin aduciendo datos sobre el coste de las tierras como indicador de la subida de precios. A continuación, señaló la causa de las subidas de precios:

«La [cause] principale et presque seule (que personne jusques icy n'a touchée) est l'abondance d'or et d'argent, qui est aujourd'huy en ce royaume plus grande qu'elle n'a esté il y a quatre cens ans» (p. 9).

²¹ RESPONSE / DE MAISTRE JEAN / BODIN ADVOCAT EN LA COUR / au paradoxe de monsieur de Malestroit / touchant l'enchérissemnt de toutes choses, & le moyen d'icy remédier. / A monsieur Presnost, Seigneur de Morsan / President pour le Roy en sa cour de parlemnt. / A PARIS, / Chez Martin le Jeune, rue S. Jean de / Latran à l'enseigne du Serpent. / 1568. Contestaba así Bodin al informe sobre la inflación que M^e. Jehan Cherruyt sgr. de Malestroit había redactado a petición del rey y que publicó en 1566 bajo el título de *Les remonstrances et paradoxes...sur le faict de Monnoyes, pésentez à Sa Majesté au mois de mars 1566*.

Insistió en que «l'abondance cause le mépris» dando el ejemplo del alto precio que alcanzaron en las Indias los cuchillos y las hachas comparados con las perlas y piedras preciosas, porque el indio «n'avoit couteaux que de bois et de pierre, et force perles».

Le quedaba que explicar el porqué de la abundancia de metal monetario en Francia, y en ello alcanzó su principal acierto. «Mais, dira quelqu'un, d'où est venu tant d'or et d'argent [...]?» Encontró la solución en la balanza de comercio.

«Or est-il que l'Espagnol, qui en tient vie que de France, estant constraint par force inévitable de prendre ici les bleds, les toiles, les draps, le pastel, le rodon, le papier, les livres, voire la menuiserie et tous les ouvrages de main, nous va chercher au bout du monde l'or et l'argent et les épices» (p. 13).

Le maravillaba a Bodin la pereza del español, «hors le fait des armes et la trafique».

Luego pasó Bodin a los remedios del alza de los precios, punto en el que cayó en toda clase de errores. Aunque rechazó que se prohibieran las exportaciones, apoyó la idea de un impuesto sobre ellas. Propuso que los franceses comieran más pescado. También quería que se realizara una reforma monetaria, consistente en una reacuñación de las monedas corrientes para hacerlas más pequeñas y manejables, pero sin reducir su ley ni alzar su valor facial; y también quería que se emitiera moneda de bronce puro, sin aleación de plata... ¡en lo que acabó nuestra moneda de vellón!

Bodin escribió pues unos pasajes meritorios en 1568, en los que, al parecer independientemente de los doctores castellanos, relacionó la inflación reinante con el aumento de la cantidad de metales preciosos en la circulación. Aunque nada dijo sobre cambios, sí entendió que era el déficit de la balanza comercial castellana la que hacía aumentar los metales en circulación en Francia y otros países vecinos. Sus remedios para embridar la inflación reinante habrían sido contraproducentes, pues lo único que se puede hacer en un sistema de moneda metálica para combatir la inflación importada es reducir el valor facial de las monedas, es decir, revalorarlas respecto de su contenido metálico. Poco tienen que envidiar Azpilicueta y Mercado a lo que dijo Bodin, y además Azpilicueta se adelantó en doce años al francés.

Como dice Schumpeter,

«el más destacado valor de las aportaciones de Bodino consiste en sus investigaciones fácticas: entonces *como siempre, a lo largo de la historia del pensamiento económico*, la búsqueda de hechos es la ocupación aplastante de la mayoría de los economistas» (Schumpeter, 1954:165 —cursivas del autor).

Segunda serie de conclusiones:

La Escuela de Salamanca y la teoría del dinero y de los cambios

En este capítulo de aportaciones analíticas de la Escuela de Economía de Salamanca, el referente a la teoría del dinero, podemos anotar una cosecha más granada que en el de la teoría del valor y los precios, sobre todo la recogida por Azpilicueta en el año de 1556.

A mediados del s. XVI era un lugar común decir que el dinero, como toda mercancía, «valía menos do abundaba más». Esto servía para formular el valor de unas monedas respecto de otras, independientemente de su ley, pero no para relacionar el dinero con el nivel de precios, como se limitó a hacer Tomás de Mercado. Azpilicueta fue más lejos.

- En cuestiones de moneda, como en otras muchas, Azpilicueta no era realista, sino nominalista, y pensaba que el valor del dinero nacía, no tanto de su ley o contenido metálico como de una convención social.
- Su nominalismo le llevó a medir el valor del dinero en términos de lo que el dinero podía comprar en cada sociedad. Fue pues más allá de una visión meramente relativista del valor de unas monedas respecto de otras monedas. Para él, el valor del dinero consistía en las mercancías y servicios que el dinero podía comprar, o, como diríamos hoy, el valor del dinero es la inversa del nivel de precios.
- Entendió pues que el valor del dinero en términos de bienes y servicios varía en función inversa a su abundancia, pues «en las tierras do ay gran falta de dinero, todas las otras cosas vendibles, y aun las manos y trabajos de los hombres, se dan

por menos dinero que do ay abundancia del» [es decir, $1/Pad = f(M)$, siendo Pad el poder adquisitivo, la inversa del nivel de precios P].

- Atribuyó correctamente la inflación corriente a la llegada de metales preciosos traídos de allende los mares, pues dijo que «aun en España, el tiempo, que avia menos dinero, por mucho menos se davan las cosas vendibles, las manos y trabajos de los hombres, que despues que las Indias descubiertas la cubrieron de oro y plata».
- Formuló aceptablemente la teoría de la Paridad del Poder de Compra, pues en lo referido al cambio de unas monedas con otras, o de una misma moneda en dos plazas distintas: no se fijó Azpilicueta tanto en los tipos de cambio oficiales entre valutas, como en su poder de compra. «El valor del dinero no solamente puede subir o baxar, en quanto que el es un pedazo de metal, pero en quanto es dinero y precio de lo el al», es decir, precio de todo lo demás.

Hubo algunos pasos que Azpilicueta no supo dar:

- no formuló una relación cuantitativa entre la cantidad de dinero y el nivel de precios;
- no relacionó el dinero con la producción de bienes y servicios,
- ni tuvo en cuenta la velocidad de su circulación, pero ¡estamos en 1556!

V

CASUÍSTICA EN MATERIA DEL INTERÉS DEL DINERO

Desde el punto de vista del análisis económico es un error la condena de los contratos puros de préstamo de dinero o bienes, y la prohibición de recargos o descuentos por el paso del tiempo. La liquidez es un factor de producción precioso. Si fuésemos capaces de prever perfectamente el futuro y de organizar nuestros contratos de tal manera que nuestros cobros y pagos casaran siempre perfectamente, no necesitaríamos dinero en caja. Si viviésemos eternamente, el tiempo no tendría precio, pues podríamos, parafraseando a Marx y

Engels en la *Ideología alemana*, cazar por la mañana, cuidar ganados a primera hora, y criticar por la tarde, sin ser cazadores, ganaderos ni críticos, sin impacientarnos pues el momento llegaría de hacer lo que nos pluguiera. La incertidumbre exige liquidez y nuestra corta vida nos hace preferir el goce presente al goce futuro. Todo ello lo enmarcamos hoy en la noción de coste de oportunidad, por el que exigimos compensación en forma de interés cuando renunciamos bien a la liquidez, bien al goce presente.

También es un error analítico el creer que la mejor forma de reducir el precio del dinero, es decir de la espera, es castigar a quienes, por sus circunstancias de liquidez o momento de su vida, muestran deseos de prestar. Es mayor error aún el castigar a los intermediarios que, por la confianza que ofrecen, son capaces de facilitar encuentros entre prestamistas y prestatarios, pues la propia dificultad de la aparición de organizar mercados competitivos donde se transparenten los precios de demanda y oferta de fondos prestables eleva los tipos de interés.

Queda la pregunta que siempre hay que hacer, tanto en los relatos detectivescos como en los casos de impedimentos del funcionamiento eficiente de los mercados: *Cui prodest?*, ¿a quién beneficia la prohibición del interés entre particulares? La respuesta está clara: a la Corona, cuyas necesidades de financiación intercalaria entre dos arribadas de plata de las Indias y cuyas necesidades de fondos propios a largo plazo eran insaciables, por lo que le convenía que desapareciese la competencia privada en la demanda de fondos prestables. A eso ayudaban los clérigos, que condenaban la usura privada, pero cerraban los ojos ante los negocios financieros de los reyes y sus banqueros.

¿Algún progreso sobre la usura?

La vida mercantil, en todo caso, no entiende de errores analíticos. Pese al deseo de los padres doctores de ignorar el atractivo de la liquidez y el valor del tiempo, resultaba muy difícil impedir que los individuos pagasen y cobrasen por ambos, por liquidez y por tiempo. Lo único que conseguían los padres era aumentar los costes de transacción de los tratos financieros. Podía disimularse la

usura de mil formas vistiendo los contratos de préstamo con apariencias de compraventa o arriendo. Igualmente, el adelanto o retraso del pago podía esconderse en el precio. Sobre estas transacciones no monetarias sospechosas de usura, citaré al P. Martín de Azpilicueta en su *Comentario resolutorio de usuras* (1557):

«todo comprador, todo arrendador, todo trocador que, por pagar de antemano y antes de recibir el provecho de lo que se compra, arrienda o trueca, da algo menos del justo precio más bajo para paga entera dello, es usurario [...]. Síguese, quanta razon ay de rogar a Nuestro Señor que de arrepentimiento con restitucion a los que [...] les llevan mas del justo precio más alto por darles plazo para la paga dello, y aun tanto mas llevan quanto mayor es el plazo» (Azpilicueta, 1557/1969:26-27)²².

Respecto a las usuras en los cambios, citaré a Fray Tomás de Mercado, en la *Summa de tratos y contratos* (1571):

«no dejan de pecar en esta tecla mil cambios, que se dan sin cambio ninguno ni trueque. Estos son los que se llaman secos, cuando entre el un entrego y el otro no hay distancia de lugar, sino sola dilación de tiempo.»

Hablando más generalmente, distinguía Mercado sabrosamente, como todos esos autores, la usura manifiesta de la «paliada» o disimulada.

«Sería cosa prolija singularizar así todas las materias do se puede cometer este vicio [de la usura] y en efecto se comete. Sólo baste que no hay negocio humano que sea trato y granjería do no pueda entrar y do muchas veces en realidad y de verdad no entre y se halle disfrazado y disimulado como malhechor. Dondequiera que hay más o menos del justo precio, junto con algunas esperas o anticipación de pagar, hemos de sospechar *de vehemente* haber usura, la cual hallará fácilmente agachapada, como liebre, si se espulga con sagacidad el contrato, mayormente que su mal olor es tan grande que luego se descubre. Y hemos de advertir que de todas

²² Tomo la cita de Alonso Rodríguez y García García (1993:17-18).

las maneras que dijimos se hallaba manifiesta, se halla también paliada» (de Mercado 1569/1977:566-567).

Más peliagudo era el trato de los erarios en los que *de facto* se depositaban dineros a interés. Era cosa de saber si la obligación de pagar interés venía ligada a la entrega de algún bien tangible a cambio. Por ello, la única salvación teológica de tales intercambios residía en que tomara la forma de un censo. En efecto, decía Tomás de Mercado:

«Entre estos censos, unos son perpetuos, que duran para siempre y llaman irredimibles, que tienen obligación perpetua de pagarlos y ninguna libertad para rescatarlos; otro hay redimibles, que se pueden quitar o eximirse y redimirse la persona de ellos. Estos en particular fueron los que infamaron el contrato de usurario, y no dejaba de tener el escrúpulo algún color, que, como la gente veía que daba uno dos mil ducados y recibía cada año doscientos y, pasados seis o siete, le volvían sus dos mil, pareciales un genero de préstamo interesal.»

La verdad es que la apariencia «usuraria» de los censos al quitar era vehemente, que diría nuestro buen Mercado. Sin embargo de todo ello, encontró Fray Tomás modo de calificar el censo, incluso al quitar, como lícito, siguiendo por otra parte las decisiones favorables de los papas Urbano VI y Calixto III.

«Digo que [en el contrato de censo] se merca solamente un derecho y obligación que éste hace de dar tanto cada año a su tiempo según se conciertan y se usa. Y los bienes raíces que se señalan sirven como de hipoteca y fiador, que, faltando y no pagando, puede echar mano de ellos y venderlos y hacerse pagar [...]. Y aquí se merca, según mostramos, un derecho de cobrar un tanto cada año o en dineros o en algunos frutos de cosecha, el cual derecho es venal y vale sus ciertos dineros.»

Como el censo era un contrato en el que se intercambian cosas equivalentes, tierra por canon, dinero por pensión, el trato era lícito.

«La raíz cuadrada de este punto consiste en que dar a censo no es prestar sino merca. Y la compra, como sea de cosas venales, siempre es de suyo lícito» (*ibid.*: 499-502).

Al final, todo quedaba en observar si la cuantía del interés era moderada. Cuanto mayor el por ciento de un trato de cambio, o menor cantidad de maravedíes que había que entregar inicialmente para cobrar un censo, más fuerte era el olor a azufre del contrato; mientras que un por ciento reducido inclinaba a considerar no usuraria la entrega de dinero por el mercader al cambista o por el censatario al censalista. ¡Terrible círculo vicioso! El subido monto del interés causado por la prohibición era el indicador más fiable del punto en el que había que apretar más la prohibición —y hacer subir el tipo de interés.

Pese a todo, los padres empezaron a buscar modos de acomodar los contratos financieros, pues que la vida social los exigía y empleaba. Es notable la actitud de Azpilicueta en su *Comentario resolutorio de cambios*, claramente más permisiva que la de Soto, aún siempre dentro de lo marcado por la ortodoxia. No podía conceder la licitud del cobro de intereses por la espera o el mero paso del tiempo:

«Es conclusión averiguadísima de S. Thomas, Scoto y todos, que cualquier trato en que por razón de mayor espera y dilación se lleva mas, es usurario» (Azpilicueta. 1557/1969:95-96).

Sin embargo, para Azpilicueta son lícitos los *cambios con interesse* mientras no se cobre por el paso del tiempo.

«Lo primero porque [...] absurda cosa parece condenar tantos buenos mercaderes, que esto hazen [...]. Lo segundo, que sin este tracto perecerían las contrataciones con reynos estraños, y empobrecerían los propios. Lo tercero es que todo el fundamento de este tracto, que el dinero absente no vale tanto, quanto vale el presente, [...] ni vale tanto quando ay abundancia y copia del, quando ay falta y necesidad [...] por lo qual justamente puede el que tiene dineros en Medina comprar, o procurar de aver por trueco y cambio, otros dineros que están en Flandes, por menos de lo que valen allí y despues de cobrarlos allí, y comprar o procurar de aver por trueco y otros contratos innominados con ellos allí otros dineros que estan en Medina, por menos de lo que ellos valen en ella, y desta manera augmentar su dinero» (*ibid.*: 96-97).

Aceptaba el pago por los costes y peligros del transporte

«Siguese [...] que tanto mas abaxa el precio del dinero su ausencia, quanto mayor es ella, y de mas peligro y costa su recaudamiento, y su porte necessario, y por consiguiente, mas costara en Salamanca el dinero, que esta en Medina, que el que esta en Burgos, y mas el que esta en Burgos, que el que esta en Sevilla, y mas el que el que esta en Sevilla, esta que esta en Alejandria, Roma, Flandes, o Leon [Lyon ...]. El uno, por estar absente, y el otro por valer menos el ducado en Medina que en Flandes» (*ibid.*: 90-91).

Incluso proponía Azpilicueta que hubiese prestadores pagados por la república:

«y aun osamos dessear que los Reyes y príncipes proveyessen a sus republicas de tales prestadores [...] y que so grandes penas no llevasen mas de lo ordenado por sus Altezas» (*ibid.*: 93).

El capítulo IX del *Comentario resolutorio de cambios* tiene importancia por referirse al concepto de lucro cesante. Dice el sumario del mismo lo que sigue:

«Cambio por interesse, licito, y puede llevar algo por interesse, # 34. Si por dar cambio dexa el trato que estava determinado de tener, y otramete no, # 35. Doctores Antonio y Luys Coronel defendidos, # 36.»

Como puede deducirse de este resumen, sostiene el Dr. Navarro que el *lucrum cessans* es admisible mientras sea auténtico, que por prestar una suma se pierda el negocio al que estaba destinada. Y si dirigimos la mirada al párrafo dedicado a los Coroneles, la interpretación de Azpilicueta parece muy generosa:

«Por este genero de cambio, se puede justificar tambien la respuesta de los Doctores de París, de los quales fueron aquellos dos renombrados hermanos Antonio Coronel y Luys Coronel (cuyas obras, y consejos algún tiempo nos aprovecharon) que reprehende el S. Doctor. Soto, scilicet, que los mercaderes pueden llevar mas si aguardan por la paga hasta las segundas ferias, que si solamente aguardan hasta las primeras, y mas si aguardan hasta las terceras, que si aguardassen hasta las segundas, porque el cambio del interesse,

tanto es mayor, quanto mas se dexa verisimilmente de ganar, y esta cierto que el tratante que dexa de tratar y el cambiador que dexa de cambiar dos ferias con su dinero, mas dexa de ganar, que si dexase por una feria, y quien dexa de tratar en dos, mas que quien en una, etc. Ni es de creer, que tan doctos Doctores de tan gran universidad entendiessen deste otro cambio de compra o trueco pues aun los estudiantes de pocos años saben que comprar, o trocar mas caro por mas largo plazo, es usura» (*ibid.*: 54).

Cierto que condena al mercader que, vistas las ganancias del trato financiero, saca todo su capital del comercio para dedicarse al trato de los cambios. Sin embargo, es menos severo que Soto.

Claramente, el sistema financiero de Castilla estaba necesitado de una reforma que ampliase su capacidad de prestar fondos a una economía atenazada por la inflación. En esquema, podríamos describir ese sistema como sigue:

- a) El objeto principal de la Corona, alimentada únicamente de los impuestos de Castilla y las aportaciones de las Dos Sici-lias, era conseguir que sus banqueros le descontasen su participación del quinto en las arribadas de metales preciosos de las Indias; de las que siempre estaba el rey a la espera.
- b) La Corona se financiaba en las ferias y, más tarde en la plaza de cambios de Madrid, con el descuento de letras, o anotando asientos de banqueros alemanes y genoveses en sus libros, o vendiendo juro a particulares.
- c) La Iglesia recibía mandas, legados, dotes de religiosas, aparte las rentas e impuestos propios como el diezmo, y era prestamista neta.
- d) Los nobles cargaban sus bienes de deudas cuando se lo permitía el rey, pues no solían poder enajenarlos, por estar vinculados;
- e) los comunes recurrían al descuento de letras en ferias, a los préstamos de usureros, a las ventas adelantadas de lana, trigo, aceite, aguardientes.

Por desgracia, la respuesta más general a tantas necesidades de financiación y consiguientes altos intereses fue la condena del

préstamo con interés y una actitud ambigua sobre la licitud de montes de piedad, que no comenzaron a ser fundados, ni piadosa ni lucrativamente, hasta bien entrado el siglo XVII. El sistema financiero de Castilla precisaba de reforma, que no acertaron a darle.

Tercera serie de conclusiones:
El interés del dinero prestado

En la explicación y análisis de las finanzas, la aportación de la Escuela de Salamanca fue más pobre que en teoría del dinero y de los cambios.

- Los salmantinos no pudieron o no supieron quitarse de encima la condena del préstamo puro de dinero, por la tradicional condena de la usura; ni de la compensación por el solo paso del tiempo, quizá porque la extensión de la vida de los hombres estaba en manos de la Providencia.
- Esta negativa a permitir el cobro de interés puro va en descrédito de la fama de la Escuela de Salamanca, pero curiosamente muchos historiadores y comentaristas actuales siguen perdonándose, por no entender tampoco ellos el papel de las finanzas en la vida económica. Y lo mismo digo del valor económico del tiempo,
- Azpilicueta, sin embargo, como los nominalistas y Escotistas, buscó modos de salvar el negocio y el alma de los prestamistas, pues le «parecía absurdo condenar a tantos buenos mercaderes».

VI

NUEVAS APORTACIONES: EL PRECIO JUSTO
Y LA INFLACIÓN COMO IMPUESTO

Para señalar algún avance en la teoría del precio después de nuestros dominicos Vitoria y Soto, estudiaré brevemente la obra del jesuita Luis de Molina. Y en cuanto a moneda está la obra señaladísima de Juan de Mariana.

La teoría del precio justo en el marco de la teoría del contrato justo: Luis de Molina

Molina (1535-1601) era más laxo que otros teólogos, tanto en la disputa sobre la gracia, como en las condenas a quienes no cargaban el precio justo. Como jesuita que era, aplicó también a las cuestiones económicas la famosa doctrina del «probabiliorismo», como la denomina Ferrater Mora (1982), según la cual, entre varias opiniones en cuestiones morales hay que aceptar y seguir la más probable, aunque ello suponga aguar algo los principios.

La disputa cccxlvi del *De Iustitia et iure* (1593) de Luis de Molina comienza con una distinción entre el precio legal y el precio natural, concepto éste de precio natural que a través de las generaciones sin duda influyó en Adam Smith, por lo que cito a Molina largamente. Empieza Molina proclamando criticablemente que el precio tasado es el precio justo:

«Las cosas tienen un precio justo, que viene fijado por la autoridad pública mediante ley o decreto público» (Luis de Molina, 1593/1981: 159-160).

Pasemos a un texto menos doloroso:

«Otro precio es el que las cosas tienen por sí mismas, independientemente de cualquier ley humana o decreto público. Aristóteles[...] y mucho otros autores llaman a este precio natural. Le llaman así no porque no dependa en gran medida de la estima con que los hombres suelen apreciar unas cosas más que otras, como sucede con ciertas piedras preciosas, que a veces se estiman en más de veinte mil monedas de oro y más que otras muchas cosas que, por su naturaleza, son mucho mejores y más útiles; ni tampoco le llaman así porque dicho precio no fluctúe y cambie, puesto que es evidente que cambia; sino que lo llaman natural porque nace de las mismas cosas, independientemente de cualquier ley humana o decreto público, pero dependiendo de muchas circunstancias con la cuales varía, y del afecto y estima que los hombres tienen a las cosas según los diversos usos para los que sirven.»

Más importantes aún resultan los textos de la Disputa cccxlvi. El precio natural lo es en cuanto que las cosas «sirven a la utilidad humana, pues en esa medida las estiman los hombres y tienen un precio.»

«Así se explica que le precio justo de la perla, que sólo sirve para adornar, sea mayor que el precio justo de una gran cantidad de grano, vino, carne, pan o caballos, a pesar de que el uso de estas cosas, por su misma naturaleza, sea más conveniente y superior al de la perla.»

Al contrario de autores como Duns Escoto, que asociaban el precio justo con el coste de producción necesario, Molina no menciona más que la estima, y no el coste. Ello produce satisfacción en algunos seguidores de la Escuela Austríaca, pero no explica por qué la perla vale normalmente más que el agua, cuando en algunas circunstancias por un vaso de agua un hombre a punto de morir de sed daría una y mil perlas. La rareza, es decir, el coste de reproducción es, como diría Marshall, la otra hoja de la tijera de demanda y oferta, lo que no quiere decir que tanto la demanda como la oferta no deban medirse en términos de utilidad obtenida o sacrificada por el individuo. Sea esto como fuere, Molina acaba diciendo:

«En resumen, el precio justo de las cosas depende, principalmente, de la estimación común de los hombres de cada región; y cuando en alguna región o lugar se suele vender un bien, de forma general, por un determinado precio, sin que en ello exista fraude, monopolio ni otras astucias o trampas, ese precio debe tenerse por medida y regla para juzgar el justo precio de dicho bien en esa región o lugar, siempre y cuando no cambien las circunstancias con las que el precio justificadamente fluctúa al alza o a la baja» (*ibid.*: 168-169).

Con mucho más gracejo lo escribió Fray Tomás de Mercado, cuando trató «del justo precio, donde no hay tasa»:

«Este precio justo es el que corre de contado públicamente, y se usa esta semana, y esta hora como dizen en la plaza, no habiendo en ello fuerza, ni engaño, aunque es más variable (según la experiencia

enseña) que el viento. Lo que ayer valía cincuenta ducados (como la cochinilla), vale hoy treinta, o porque llegó mucha de México, o porque se escribió a Florencia, no había pasaje a Turquía, o por otras dos mil ocasiones, que todos sabemos» (Tomás de Mercado, 1569, 1977:177).

El acierto (incompleto) de estos dos autores estribaba en pasar por alto para la formación del precio el papel del coste que se incurre en la producción de una cosa: en buena teoría, el coste a tomar en cuenta es el de oportunidad, pero ahí no llegaron —faltaban dos siglos para que Buchanan formulara esta idea con claridad.

La economía política de la inflación: Juan de Mariana

No es al caso prolongar en exceso mi examen de las aportaciones de la Escuela de Salamanca a la teoría económica, pero no querría dejarlo sin antes recordar la muy notable contribución de Juan de Mariana a la economía política de la inflación.

Muchos filósofos de todas las edades supieron entender las causas y males de las inflaciones provocadas por los príncipes. El primero quizá fue Nicolás de Oresme (¿c.1320?-1382), el gran matemático obispo de Lisieux: escribió en 1373 *Tractatus de origine, natura, iure nec non mutationibus monetarum*, en que criticaba los modos y razones de la revaluaciones y devaluaciones legales de las monedas por los Reyes (incluso el suyo) y sus consecuencias inflacionistas. Dentro de esta tradición, el jesuita P. Juan de Mariana (1536-1623) en su *Tratado y discurso de la moneda de vellón que al presente se labra en Castilla y de algunos desordenes y abusos* (1609), mostró buen entendimiento de las razones de la inflación de vellón ocurrida bajo Felipe III, así como *samisztat*.

Antes de enfrentarse con la relación entre la moneda y la política, Mariana ya era escritor de fama y autoridad. Había publicado un influyente estudio de la *Institución real* (1588), así como una clásica *Historia general de España* en versión latina y castellana (1592, 1601). También había consolidado su fama con el examen que le encargó la Inquisición sobre la ortodoxia de la *Biblia políglota* del bibliotecario de Felipe II, Benito Arias Montano que aprobó. Es

lugar común el pensar que la persecución que sufrió Mariana en los últimos años de su vida se debió a su defensa del tiranicidio en su mencionada obra sobre la institución real. Reciente el magnicidio de Enrique IV, el rey de Francia, las autoridades de aquel país condenaron la obra de Mariana a ser quemada públicamente. Sin embargo, sus dos trabajos sobre los abusos de la política monetaria fueron posteriores y fueron los que concitaron la furia del duque de Lerma.

Gabriel Calzada (2019), apoyándose en los estudios de Ballesteros Gaibrois y de Fernández de la Mora, ha escrito una interesante y atractiva presentación de Mariana (como persona, como teólogo y como monetarista). Ha sabido recoger de manera dramática lo que dijo Mariana de la política monetaria de Felipe III y su valido el duque de Lerma. Ahora tenemos a mano un texto más completo, que es el editado por Carlos Garrido en su tesis doctoral para la Universidad de Cádiz (2021). Hay dudas, como explica el Dr. Garrido, sobre quién tradujo *De monetæ* al español. Se intuye que Mariana nunca quiso publicarlo en romance, pues ello habría agravado el delito del que se le acusaba por cuanto había dicho en latín. En todo caso, las versiones manuscritas abundaron en una especie de «samiszdat» frente a la censura cuasi-soviética ejercida por la Inquisición en los dominios del rey de España, las Indias incluidas.

El rey y su valido, aprovechando los nuevos molinos de acuñar como el del Real Ingenio de la Moneda de Segovia, tomaron dos decisiones de carácter inflacionista: iniciar la acuñación de la moneda de vellón sin ningún contenido de plata; y doblar el valor facial de las monedas de vellón que circulaban en el Reino²³. El rey había mandado recoger toda la moneda de vellón que circulaba para resellarla, de tal forma que nominalmente valiesen el doble. El público acudía a la ceca con monedas de dos o cuatro maravedís de vellón y se marchaba con una de doble valor facial y dejaba la segunda, de valor nominal también doble, a la Corona para sus gastos.

Los elementos de la crítica de Mariana fueron dos: uno económico; el otro político. El económico era: que pronto se elevaría el

²³ «Real célula ordenando que se labre moneda de vellón sin liga de plata y de la mitad de peso que hasta el momento ha tenido»

nivel de precios al doble; y que la moneda que se guardaba la Corona era un impuesto sobre el dinero que empobrecía a los súbditos en la mitad de su tenencia de monedas de vellón. Es decir, Mariana entendía perfectamente la operación de la teoría cuantitativa; y supo mostrar la inflación como lo que es, un impuesto sobre el dinero.

La cuestión política la expuso Mariana preguntándose si «el rey puede cargar pechos sin el consentimiento del pueblo». El rey, dice Mariana no es dueño de las propiedades de sus súbditos sino su administrador, por lo que éstos han dar su consentimiento en las Cortes a todo nuevo impuesto.

Todo ello le valió la persecución de Lerma y hubo de enfrentarse con un proceso de la Inquisición y un proceso civil, resultantes en el confinamiento en su celda de la Casa de la Orden Jesuita en Toledo.

Lo primero es que sostiene que, en Castilla al menos, el rey no puede imponer pechos ni conceder ‘monipodios’ como el ‘estanque’ de la sal y los naipes, sin permiso de las Cortes. (ii: 69-70): «lo mismo es hacer estanques que poner pedhos». Luego, al lamentar un exceso de vellón, expresa con toda claridad en 1609 la llamada Ley de Gresham, que fue formulada por primera vez al parecer en un Acto del Parlamento inglés en 1560. Seguramente no había oído hablar Mariana de Sir Thomas Gresham (¿1519?-1579), aunque la observación de que la moneda mala de uso obligatorio expulsa la buena sea muy antigua²⁴. Pero es interesante notar que Mariana afirmó sin ambages que «la verdad es que el vellón cuando es mucho destierra la plata y la hunde» (Mariana, 2021, cap. ix: 8).

En el cap. x habló de los inconvenientes de las grandes emisiones de moneda de cobre o vellón. El primero, «es que la labor de esta moneda en tanta cantidad es contra las leyes de estos reinos.» Sigue un párrafo que indica el avance en la comprensión de la teoría cuantitativa realizados desde los escritos de Azpilicueta, y la

²⁴ Hay que notar, sin embargo, que esta formulación de la ley de Gresham es incompleta. La moneda mala expulsa a la buena sólo si la Autoridad *fija* obligatoriamente un tipo de cambio irreal entre la moneda mala y la buena. Si se permite que el tipo de cambio entre las dos fluctúe libremente, entonces la moneda buena es preferida y expulsa de la circulación la moneda inflada. Véase Mundell (1998).

relación muy interesante establecida por el P. Mariana entre la inflación y la política. La sobre-emisión de vellón

«es contra razón y derecho natural [...]. El rey no es señor de los bienes particulares ni se los puede tomar en todo ni en parte. Veamos pues, ¿sería lícito que el rey se metiese en los graneros de los particulares y tomara para sí la mitad de todo el trigo y les quisiese satisfacer en que la otra mitad la vendiesen al doble que antes?»

Quiere decir Mariana que el rey hace exactamente eso al resellar la moneda de vellón para darle el doble de valor facial, sin atender a las repercusiones de tal medida sobre los precios.

«No creo que haya persona de juicio tan estragado que esto aprobase; pues lo mismo se hace á la letra en la moneda de vellón antigua, que el rey se toma la mitad, con solo mandar que suba el valor y dos valga cuatro.»

Si en vez de contentarse con resellar, acuña nueva moneda de vellón.

«Pues lo mismo puntualmente se hace en la moneda que de nuevo se labra, que al que la tiene le queda la tercera parte del valor y menos, y el rey se lleva las dos.»

Esa pérdida de valor para los particulares nace, claro, de la consiguiente subida de los precios.

«daño sin reparo es que las mercaderías se encarecerán todas en breve en la misma porción que la moneda se baja» (cap. x: 68-69).

E inmediatamente pasa Mariana a explicar el mecanismo por el que la moneda sobre-emitida queda devaluada:

«y no hay duda de que en esta moneda concurren las dos causas que hacen encarecer la mercadería, la una ser, como será, mucha sin número y sin cuenta, que hace abaratar cualquier cosa que sea, y por el contrario encarecer lo que por ella se trueca; la segunda ser moneda tan baja y tan mala, que todos la querrán echar de su

casa, y los que tienen las mercaderías no las querrán dar sino por mayores cuantías.»

Al subir los precios, viene otro mal, que es el intento de disimular la inflación con controles de precios:

«Querrá el rey remediar el daño con poner tasa a todo, y será encornar la llaga, porque la gente no querrá vender alzado al comercio, y por la carestía dicha la gente y el reino se empobrecerá y alterará» (cap: x: 71).

No era casual toda esta doctrina tan agudamente expuesta, pues Mariana había basado su *De Rege et regis institutione* (1598), en una concepción democrática de la soberanía, como era tradicional entre los doctores de las Escuelas.

«El poder real si es legítimo ha sido creado por el consentimiento de los ciudadanos[...]. Ha de ser limitado desde un principio por leyes y estatutos, a fin de que no se exceda en perjuicio de sus súbditos y degenerare en tiranía.»

A este efecto es útil recordar que esta visión no-absolutista del poder real es una de las marcas de la filosofía política de los Escolásticos. Así, Azpilicueta, corriendo el año de 1528, en una reelección dictada en la Universidad de Salamanca y en presencia del Emperador Carlos V, defendió la tesis de que «El reino no es del rey, es de la comunidad y no del rey; por esta causa no puede la comunidad abdicar totalmente de su poder».

Se comprenderá que Mariana es otro de los héroes de esta mi historia, junto con Azpilicueta, y más escondidamente los hermanos Coronel.

Última serie de conclusiones:
Precio justo e injusticia de la inflación

Creo que mis resúmenes justifican la atención prestada a la Escuela de Salamanca.

- Exceptuemos la triste afirmación de que el precio marcado por la autoridad es de por sí «justo», pronto puesta en duda por Mariana, con su crítica de las tasas.

Quedan dos acertadas aportaciones de Molina y Mercado,

- Molina ligó claramente el precio justo con la estimación de las cosas por los individuos.
- Para Mercado, el precio justo es el que corre de contado en la plaza, con lo que es más variable que el viento.

A esto podemos añadir otra destacadísima contribución de la Escuela al progreso teórico de la economía política de todos los tiempos:

- Los doctores de la Escuela de Salamanca supieron ligar lo ilegítimo de la devaluación de las monedas y el correspondiente impuesto inflacionista, con su concepción democrática del poder de los reyes, lo que explica su condena de las devaluaciones monetarias como ejemplos de tiranía.

VII CONCLUSIÓN GENERAL

Son muchos los autores de la escolástica tardía que se ocuparon de cuestiones económicas y financieras, mas he querido ceñirme a la esencia de las aportaciones que considero que más han aportado a mi visión de la economía, dejando a un lado a dignos teólogos y canonistas como Diego de Covarrubias o Juan de Lugo. Tampoco he querido extenderme sobre las premoniciones de los «salmantinos» de alguno de los elementos doctrinales de la Escuela Austriaca de la época actual, pues el entusiasmo de algunos autores parece hacerles decir que entre Salamanca y Viena hay un gran vacío doctrinal.

Sea esto como fuere, estos doctores castellanos supieron combinar con buen fruto su conocimiento de Aristóteles, Tomás de Aquino y los doctores medievales con la observación de las realidades

financieras del mundo tras el descubrimiento de las Indias orientales y occidentales. La atención de los doctores se extendió a problemas anejos, cual la conveniencia y moralidad de recoger a los pobres en casas de asilo, el peso y modo de los impuestos, y otras muchas cuestiones prácticas de la vida mercantil y ciudadana, que no hemos estudiado en todos sus detalles

Tal combinación de filosofía y empírica les permitió evitar muchos de los errores de concepto y consejo de políticos y arbitristas sus contemporáneos carentes de formación teológica. Sobre todo, les permitió:

- Formular acertadamente las condiciones de un mercado libre, a saber, la abundancia de vendedores y compradores²⁵, ausente violencia, coacción y engaño;
- Ligar el valor de los bienes con la común estimación de la gente;
- Esbozar una correcta teoría de la demanda, negándose a relacionar el precio con los costes *históricos* de producción;
- Descubrir la teoría cuantitativa del nivel de precios y la teoría de la paridad del poder de compra del cambio de monedas;
- Y más tarde condenar las políticas inflacionistas de reyes impecunes apoyándose en una teoría democrática del poder.
- También mostraron una inclinación de principio favorable al libre comercio internacional, aunque quizá no se atrevieran e cuestionar en principio la exclusiva castellana en las Indias.

Por ello pueden perdonárseles algunos errores analíticos, cual la calificación de la tasa como un precio justo. Pero nuestra indulgencia no puede extenderse al error de más graves consecuencias y más revelador del su espíritu anticapitalista: la condena de la «usura».

Recogidas estas teorías económicas de la Escuela de Salamanca por los *ius-naturalistas* protestantes de los siglos XVII y XVIII, arribaron a las bibliotecas de los *fisiócratas* franceses y los moralistas

²⁵ Los transactores pueden ser pocos si hay muchos competidores potenciales dispuestos a entrar en el mercado cuando los beneficios de los presentes son lo suficientemente grandes (Stigler, 1957).

escoceses. Muchas fueron las influencias recibidas por Turgot, Quesnay, Hutcheson, Hume, Adam Smith, pero no cabe duda de que, sin las elucubraciones de los doctores escolásticos, especialmente los castellanos de la Escuela de Salamanca habrían carecido de elementos analíticos esenciales para entender el funcionamiento natural de las sociedades.

En suma, aunque el hablar de una «Escuela de Economía de Salamanca» sea menos exacto que el hacerlo de una «Escuela de Derecho de Salamanca», propongo que se retenga aquel nombre. Por una parte, pese a su quizá excesiva precisión geográfica, ayuda a separar la diferente actitud de los clérigos de diversas órdenes y Universidades ante los fenómenos del nuevo capitalismo mercantil. Por otra, con la evocación de una hermosa ciudad y tiempos gloriosos, facilita el recuerdo de las notables aportaciones al análisis y la teoría económica de los doctores escolásticos del quinientos y seiscientos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alonso Rodríguez, B. y García García, A. (1993): «El pensamiento económico y el mundo del Derecho hasta el siglo XVI», Ponencia inédita, presentada en el Congreso sobre *El pensamiento económico de la Escuela de Salamanca*, 12-13 de noviembre de 1993.
- Azpilicueta, M. de, Doctor Navarro (¿1567?): «Carta apologética», dirigida al duque de Albuquerque, gobernador de Milán de 1564 a 1571. *Opera Omnia*, I, 76, folios 489. Citada por Tejero y Ayerra y traducida al español por José Manuel Pérez Prendes, en M. de Azpilicueta, *Comentario resolutorio de cambios*, Introducción y texto crítico por Alberto Ullastres, José Manuel Pérez Prendes y Luciano Pereña (1965: xxix-iv). (CSIC, Madrid).
- Azpilicueta, M. (1556): MANUAL DE CON-/FESSORES Y PENITENTES./QUE CLARA Y BREVEMENTE CON-/TIENE, LA UNIVERSAL Y PARTICU-/LAR DECISION DE QUASI TODAS LAS DV-/das que en las confesiones suelen ocurrir de los pecados, /absoluciones, restituciones, censuras, & irregularidades./ * / *Compuesto por el Doctor Martin Azpilicueta Naua-/rro Cathedratico/ Iubilado de Prima en Canones, por la orden de vun pequeño, que en/ Potugues que hizo un padre pio de la piissima/ Provincia de la*

- piEDAD.*/ Acrescentado agora por el mesmo Doctor con las decisiones de muchas dudas q despues de la otra edición le han embiado./ las vnas de las quales van insertas so esta señal * las otras en cinco Comentarios de= Vsura, Cambios, Simonia mental, Defension del próximo, De hurto/ notable & irregularidad./ *Con su reportorio copiosissimo.*/ Con priuilegio Apostolico, Real/ de Castila, Arragon y Portugal./ Impresso en Salamanca, en casa de Andrea de/ Portinariis, Impressor de la S.C. Magestad./ 1556./ *Esta tassado en cinco blancas el pliego.* [Se refiere a la más breve versión de su *Manual* en portugués.]
- Ballesteros Gaibrois, M. (1944): *El padre Juan de Mariana. La vida de un sabio.* Amaltea. Barcelona.
- Barrientos García, J. (1985): *Un siglo de moral económica en Salamanca (1526, 1629)*, vol. I: *Francisco de Vitoria y Domingo de Soto* (Ediciones Universidad de Salamanca).
- Blaug, M. (2003): «Rational vs. historical reconstruction – a counter-note on Signorino’s note on Blaug», en *European Journal of Economic Thought*, 10: 4, pp. 607-608.
- Bodin, J. (1568): *RESPONSE / DE MAISTRE JEAN / BODIN ADVOCAT EN LA COUR / au paradoxe du Seigneur de Malestroit / touchant l’encherissement de toutes choses, & le moyen d’y remedier. / A monsieur Presnost, Seigneur de Morsan / President pour le Roy en sa / cour de parlemnt. / A PARIS, / Chez Martin le Jeune, rue S. Jean de / Latran à l’enseigne du Serpent. / 1568.* [Otra edición en 1569].
- Buchanan, J. M. (1969, 2000): *Cost and Choice: An Inquiry in Economic Theory.* En *The Collected Works of James M. Buchanan*, vol. 6. (Liberty Fund, Indianapolis).
- Burges y Elizondo, M. (1999): *Vida del insigne Doctor Navarro, hijo de la Real Casa de Roncesvalles.* MS de ¿1672? Editado por Tejero, Eloy y Ayerra, Instituto Martín de Azpilicueta. (Facultad de Derecho Canónico, Universidad de Navarra).
- Calzada, G. (2019): «Juan de Mariana and the Birth of Modern Monetary Theory». *Procesos de Mercado*, XVI (1), pp. 458 ss.
- Conklin, J. (1996): *The theory of Sovereign Debt and Spain under Philip II.* Documento de Trabajo n.º 9623 (Servicio de Estudios, del Banco de España, Madrid).
- Dempsey, B. W. (1943): *Interest and Usury. With an Introduction by Joseph Schumpeter.* (American Council on Public Affairs, Washington).

- Fernández de la Mora (1993): «El Proceso contra el Padre Mariana», *Revista de estudios constitucionales*, n.º 79, pp. 47-99.
- Ferrater Mora, J. (1982): *Diccionario de Filosofía*. (Alianza Editorial, Madrid).
- García Guerra, E. M. (1999): *Las acuñaciones de moneda de vellón durante el reinado de Felipe III*. (Servicio de Estudios del Banco de España, Madrid).
- Garrido Martínez de Salazar, C. (2021): «La traducción castellana del tratado económico *De monetae mutatione* del padre Juan de Mariana atribuida al propio jesuita». Universidad de Cádiz.
- González Ferrando, J. M. (1989): «El dictamen de los hermanos Coronel en materia de ‘Cambios y contratos’ de 6 de octubre de 1517», *Revista de Historia Económica*, VII, 2, pp. 267-296.
- (1991): «Apostillas al Dictamen de los hermanos Coronel en materia de ‘Cambios y contratos’», en *Revista de Historia Económica*, IX, 2, pp. 395-401.
- Grice-Hutchinson, M. (1952): *The School of Salamanca, Readings in Spanish Monetary Theory, 1544-1605* (Oxford University Press). Traducido como Grice-Hutchinson, M. *La Escuela de Salamanca. Una interpretación de la teoría monetaria española. 1544-1605*. Con un Estudio Introductorio por Luis Perdices de Blas y John Reeder y bibliografía completa de las obras de M. Grice-Hutchinson (Caja España, Obra Social, 2005).
- (1993a): «Contribuciones de la Escuela de Salamanca a la teoría monetaria como resultado del descubrimiento del Nuevo Mundo», en *The School of Salamanca, Readings in Spanish Monetary Theory, 1544-1605* (Clarendon Press, Oxford, 1952) *Ensayos sobre el pensamiento económico en España*. (Crítica, Madrid).
- (1993b): «The Concept of the School of Salamanca: its origins and development», en *Economic Thought in Spain, Selected essays of Marjorie Grice-Hutchinson* (Edward Elgar, Aldershot).
- Hamilton, E. J. (1934): *American Treasure and the Price Revolution in Spain, 1501-1650*. (Harvard University Press, Cambridge).
- Hernández Martín O.P., R. (1995): *Francisco de Vitoria-Vida y pensamiento internacionalista*. (Biblioteca de Autores Cristianos.)
- Larraz, J. (1943): *La época del mercantilismo en Castilla, 1500-1700*. (Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. Madrid).

- Long, S. (1996): «Bernard Dempsey's Theological Economics: Usury, Profit and Human Fulfillment. *Theological Studies*, vol. 57.
- Mariana, J. de (1588, 1950): *De rege et de regis institutione*. (Toledo.1605). Segunda edición (Mainz, 1605). Tercera edición (Hanau, 1611). Traducción al español: *Del rey y de la institución real* (BAC, Madrid).
- (1592, 1601): *Historia de rebus hispaniae*. (Toledo). Traducida al español: *Historia general de España*.
- (1605): «De moneta», Libro III, cap. octavo de la segunda edición de *De rege*, en Mainz.
- (1609, 2021): Ensayo «De monetae mutatione o acerca de la alteración de la moneda», ensayo publicado en *Tractatus VII, nunc primum in lucem editi, Coloniae Agripinae, sumptibus Antonii Hierati*, (Köln). Traducido como *Tratado y discurso sobre la moneda de vellón*, Precedido de un ensayo de Lucas Beltrán (Instituto de Estudios Fiscales, Madrid). Los textos latino y español han sido científicamente editados por Garrido Martínez de Salazar, C. (2021), «Traducción castellana del tratado económico *De monetae mutatione* del padre Juan de Mariana atribuida al propio jesuita.», tesis doctoral en la Universidad de Cádiz.
- Marx, K. y Engels, F. (1845-1846): *La ideología alemana. Crítica de la novísima filosofía alemana en las personas de sus representantes Feuerbach, B. Bauer y Stirner, y del socialismo alemán en las de sus diferentes profetas*. (1845-46. Publicada completa por primera vez en Moscú, 1932).
- Mercado, Fray T. de (1571, 1977): *Suma de Tratos y Contratos*, en la edición de Nicolás Sánchez Albornoz (Madrid, 1977.) La edición príncipe de 1569 se titulaba: *TRATOS Y CONTRATOS DE MERCADERES y tratantes discidados y determinados, por el Padre Presentado Fray Tomás de Mercado, de la Orden de los Predicadores. Con licencia y privilegio real. EN SALAMANCA. Por Mathias Gast. Año de 1569. Esta tassado en cinco reales*. A la edición de 1571, que es la completa, Mercado añadió dos libros sobre la ley natural y es la que empleamos, se titula: *SUMMA DE,/ TRATOS, Y CONTRATOS, COMPUESTA POR/ el muy Reuerendo Padre Fray Thomas de Mercado/ de la Orden de los Predicadores, Maestro en/ sancta Theologia. Diuidida en/ seys libros. / AÑADIDAS A LA PRIMERA/ eddicion, muchas nuevas soluciones. Y dos libros/ enteros, como parece en la pagina siguiente/ [Una imagen de Sto. Domingo] /*

- Con licencia, y Priuilegio Real. / EN SEVILLA. / En casa de Hernando Diaz Impressor de Libros, / en la calle de la Sierpe. / 1571.ma de Tratos y Contratos*, edición de Nicolás Sánchez Albornoz (Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, Madrid, 1977). La edición príncipe es de 1569.
- Molina, L. de (1593,1981): *La teoría del justo precio*, edición preparada por Francisco Gómez Camacho (Editora Nacional, Madrid). La edición príncipe es de 1593.
- Mundell, R. (1998): «Uses and Abuses of Gresham's Law in the History of Money», Columbia University. Available at <<http://www.columbia.edu/~ram15/grash.html>>.
- Munro, J. (2007): «American Treasure and the Price Revolution in Spain, 1501-1650». Colocado en Internet el 1 de enero de 2007.
- Olóriz, H. (1998): *Nueva Biografía del Doctor Navarro Martín de Azpilicueta* (1916, 2001). (Analecta Editorial, Navarra).
- Paz, O. (1992): *Sor Juana Inés de la Cruz o Las trampas de la fe* (Biblioteca Breve, Madrid).
- Pereña, L. (1965): «Introducción» al *Comentario resolutorio de cambios de Martín de Azpilicueta* (CSIC, Madrid).
- Real Academia de la Historia (1903): *Las Cortes de los antiguos Reinos de León y Castilla, Actas de —* (Madrid).
- Roover, R. de (1974): *Business, Banking, and Economic Thought in Late Medieval and Early Modern Europe* (Chicago University).
- Rothbard, M. N. (1995): *Economic Thought before Adam Smith (An Austrian Perspective on the History of Economic Thought, vol. I)*. (University of Nevada). Edición en español (2013) de los volúmenes I y II de esa historia del pensamiento económico. Unión Editorial, Madrid.
- Ruiz Martín, F. (1992): «La plaza de cambios de Valencia», en *Economía española, cultura y sociedad. Homenaje a Juan Velarde Fuertes*, compilado por J.L. García Delgado y J.M. Serrano Sanz (Universidad Complutense de Madrid), pp. 181-210.
- Ruiz Traperó, M. (2013): «El real de a ocho. Su importancia y trascendencia». 27 iii 13. <<http://pendientedemigracion.ucm.es/centros/cont/descargas/documento11367.pdf>>
- Saravia de la Calle, Veronense, L. (1547): *Instruccion de mercaderes muy prouechosa: en la cual se enseña como deuen los mercaderes tractar*

- y de que manera se han de euitar las usuras...* (Pedro de Castro. Medina del Campo).
- Sargent, T. y Velde, F. (2002): *The Big Problem of Small Change*. (Princeton University).
- Schumpeter, J. A. (1954): *History of Economic Analysis*. (Clarendon Press, Oxford).
- Schwartz, P. (1996): «Juntar Erarios y Montes de Piedad: un arbitrio barroco ante las Cortes de Castilla». *Revista de Historia Económica*, XIV, 1 pp. 53-90.
- Soto, D. de (1553): *De Iustitia et Iure Libri Sex* (2.^a: y definitiva edición, *Libri dex* 1556). (Fundación Ignacio Larramendi). http://www.larramendi.es/esc_sal/es/consulta/registro.do?id=5460
- Stigler, G. (1957): «Perfect Competition, Historically Contemplated, Concluding Remarks», reproducido en *Essays in the History of Economics* (Chicago University).
- Tejero, E, y Ayerra, C. (1999): *La vida del insigne Dotor Navarro, hijo de la Real Casa de Roncesvalles*. Navarra Gráfica Ediciones.
- Ulloa, M.: *La Hacienda real de Castilla en el reinado de Felipe II*. (Fundación Universitaria Española, Madrid, 1986).
- Vitoria, Francisco de (1932-1952): *Materia utilis de cambiis*, además de un fragmento en castellano, aunque de título latino es *Dictamina de cambiis*. *Comentario a la Secunda secundae de Santo Tomás*, ed. Vicente Beltrán de Heredia, 6 volúmenes (Universidad de Salamanca).
- Villalón, Christóval de (1546): *Prouechoso tratado de cãbios y cõtrataciones de mercaderes y reprovacion de usura*. (Francisco Fernández de Córdova. Valladolid).
- Wikipedia principalmente para detalles de la minería de plata en las Indias y biografías de Bartolomé de Medina y Juan de Miranda, enciclopedia consultada 02v13 y 10viii21.

POSITIVISM AND INTRAPRENEURSHIP: AUSTRIAN ANALYSIS AND ALTERNATIVE

ARTUR MARION CEOLIN*

Fecha de recepción: 18 de enero de 2021

Fecha de aceptación: 24 de junio de 2021

Abstract: Positivism has been a major trend in Social Sciences, impacting intrapreneurship, a creative and disruptive activity that does not fit positivist modeling and planning. The present article tries to understand how Positivism affected intrapreneurship and presents an alternative based on the Austrian theory, using the three-part explanation methodology proposed by Hayek and later improved by Huerta de Soto. Intrapreneurship, conceptualized as innovation inside existing organizations, was affected by positivist quantitative objectivism, static dynamic, and social management. On the other hand, the Austrian theory, based on subjectivism and entrepreneurial alertness and judgment, gives a better theoretical approach to the subject – making possible its unchainment into the necessary corporate skills to develop an intrapreneurial environment: adaptability; decentralization of structures; strategic seen like a process and organizational culture seen as a result of social interactions inside the organization.

Keywords: Intrapreneurship; entrepreneurship; management.

JEL Classification: B53; M1; O31; O32.

Resumen: El positivismo ha sido una tendencia mayoritaria en las Ciencias Sociales, teniendo un impacto en la intraempresarialidad, que es una actividad creativa y disruptiva que no encaja en los modelos y planificación positivista. El presente artículo trata de entender cómo el Positivismo afecta a la intraempresarialidad y presenta una alternativa basada en la teoría austriaca, utilizando la metodología de explicación en tres partes propuesta por Hayek y posteriormente mejorada por Huerta de Soto. La intraempresarialidad, conceptualizada como innovación dentro de organizaciones existentes, fue afectada por el

* E-mail: amceolin@gmail.com / a.marion.2019@alumnos.urjc.es.

objetivismo cuantitativo positivista, dinámica estática, y gestión social. Por otro lado, la teoría austriaca, basada en el subjetivismo y agudeza y juicio empresarial, otorga una aproximación teórica más apropiada a la cuestión – haciendo posible su desencadenamiento hacia las habilidades corporativas necesarias para desarrollar un ambiente intraempresarial: adaptabilidad; descentralización de estructuras, estratégicas entendidas como un proceso, y de cultura organizacional entendidas como resultado de las interacciones sociales dentro de una organización.

Palabras clave: Intraempresarialidad; empresarialidad; gestión.

Clasificación JEL: B53; M1; O31; O32.

I INTRODUCTION

Since its conception in the XIX century, Positivism has been a major trend in the Social Sciences. In this sense, positivists, more than considering it a methodological approach, see it as science itself – the only methodology that can improve scientific knowledge. We see this kind of perception in different academic works, such as in the economic essay “The Methodology of Positive Economics”, from the American economist Milton Friedman, or even in the name of the modern management theory, which its founder, the American engineer Frederick W. Taylor, called “Scientific Management”.

So, although Positivism’s effects on social sciences are well known in economics, for example (see Hayek, 1955; Huerta de Soto, 1982; etc.), in other social sciences, it persists as an unbreakable and irreplaceable idol. Frederick Taylor’s “Scientific Management” clearly adopted a positivist methodology, having empiricism, one of Positivism’s major assumptions, as its base.

Inside management, Positivism’s effects are seen in different ways, because management itself is a broader field of research: naturally, some subjects have more influence than others, and there are subjects that “suffer” more from this positivist influence

– and between the last we find intrapreneurship, as a creative and disruptive activity that does not fit in the positivist modeling planning design.

Given this context, the present article tries to understand how Positivism affected intrapreneurship and the intrapreneurial process and present an alternative based on the Austrian theory, which values subjectivity in the market process. In this sense, this article is relevant because we can improve Austrian comprehension about management, adding substantial knowledge to a field until now underexplored in the Austrian theory: intrapreneurship.

Methodologically, we will adopt Hayek's proposition in his book *The Fatal Conceit*, later improved by Huerta de Soto (Huerta de Soto, 2004, 108; Branda and Silva, 2015). This methodology consists of a three-part explanation: theoretical, ethical, and historical-interpretative, chained later through assumptions, historical experience, and the logical-deductive interpretation.

II

POSITIVISM AND INTRAPRENEURSHIP

1. Intrapreneurship and the intrapreneurial process

Intrapreneurship is a well-known term, used in different ways by different authors. Regularly, the term is used in a more general way, implying that intrapreneurship is entrepreneurship in existing organizations, referring to new creations *and* innovative activities. In essence, it is innovation inside organizations, either on ventures, processes, or systems (Antoncic and Hisrich, 2003; Pinchot and Pellman, 1999, 1), made by employees inside organizations, creating business value, making possible a better insertion of the companies in the market.

When we talk about intrapreneurship, it is crucial to understand that there are different levels of entrepreneurship inside organizations – they can be more or less entrepreneurial; the pure forms, 100% and 0% intrapreneurial, are just abstractions to understand reality (Antoncic and Hisrich, 2003).

To develop an intrapreneurial environment inside organizations, top management must encourage experimentation; more than that, it must support intrapreneurial activity and reward the energy and efforts expended in intrapreneurial creation.

Inside companies, we find five crucial roles that drive innovation and intrapreneurship: a) idea people: everyone is creative, and part of the management job is to encourage a creative environment, as well as to select the best ideas to implement; b) intrapreneurs: who turn ideas into realities inside an organization; c) intrapreneurial team: people recruited by the intrapreneur to work in the idea implementation – we must highlight that teamwork is a critical aspect; d) sponsors: people who support ideas inside the organization, helping and coaching intrapreneurs to garner the needed resources; e) climate makers: people who create the intrapreneurial climate, making intrapreneurial creation possible and letting intrapreneurs act – they do not interfere as the sponsors (Pinchot and Pellman, 1999, 16).

To make intrapreneurship possible, we need to find the intrapreneurs behind every innovation – and the persistence and imagination of the intrapreneur is the success of any new idea because it requires courage and vision (Pinchot and Pellman, 1999). Pinchot and Pellman (1999) described eight essential points to train and develop the intrapreneurs: a) they need help to find the courage to succeed; b) they need honest, future-oriented feedback; c) companies need to stimulate self-selection: people who do not believe in the project must leave it; d) intrapreneurs need protection; e) companies need to see the deeper values that drive people's actions, going beyond rational profit maximization; f) companies need to analyze team dynamics; g) companies need to be grateful to the intrapreneurial volunteers; h) intrapreneurs need strong sponsorship.

2. Positivism effects on intrapreneurship

After we understood the concept of intrapreneurship, we must highlight how Positivism disturbed innovation inside organizations, as we will present below.

2.1. *The quantitative objectivism*

In all social sciences, there is a growing trend of applying math and statistics not just to understand reality and determine laws, but also to predict the future with certainty. Social scientists do not understand the difference between the social and the natural sciences – in social sciences is impossible to discover general laws from empirical experiments, because in the field of human action, statistics are history and just describe what happened in the past, as a result of actions of a concrete number of people, not acquiring the status of a general rule or law (Huerta de Soto, 1982).

To treat unique and not perfectly repeatable events (Huerta de Soto, 1982), management science cannot put all cases in different baskets, trying to obtain the best rule for management from the examples. It needs to understand human action in its wider sense, enabling the manager to read the scenario and its possibilities.

When financial predictions and models of the companies are taken to evaluate the value of an investment, analysts try to forecast, with a higher or lower grade of certainty, what is going to happen. When they do that, they are trying to quantify the company's capacity to generate cash flow and future benefits, even in bad scenarios.

One of the biggest problems with the econometric quantitative approach to financial management is that most of its attributes, related to the physical sciences, forget the characteristic uncertainty of human action. Being the world as it is, it is impossible to determine exactly what will happen in the markets, precisely because the construction of the future depends on a subjective and tacit kind of entrepreneurial knowledge.

As a result, most companies have become paranoid over metrics, trying to measure everything and forecast with 100% certainty what will happen in the future. This measurement and controlling paranoia influence the development of the intrapreneurial environment, because it serves as a guide for developing the managerial systems and procedures adopted by companies. The traditional corporation has a systematized nature with lines of authority, instructions, mandates, and control mechanisms that disturb the new venture creation (Hisrich, 1990).

About the relationship between these formalized procedures and intrapreneurship, Pinchot and Pellman (1993) describe that, for at least one century, companies have been formalizing every function in business – movement based on Taylor’s work, trying to appoint the best way to perform every job. The same authors argue that this kind of procedure has affected innovation.

However, managers need to understand that it is more effective in routine activities than in innovation. The intrapreneurship process is a less controlled process inside organizations: the uncertainty of its returns is higher precisely because of innovation and discoveries, as well as the creation and destruction of older procedures and values of the company.

If management adopts an objective view about the organizational process, forgetting that the market is always uncertain and that companies constantly deal with risk, even with regular and well-known activities, trying to quantify and objectify everything, this behavior will inhibit intrapreneurship, since it is a “disruptive” process.

2.2. The efficiency seen in a static aspect

One of the most significant results of the positivist influences in management science is the adoption of the mechanical physics assumptions of the XIX Century – not just its methodological basis, but also other definitions and concepts. It is no surprise that, when we talk about the benefit of an investment, we talk about capital-output or depreciation of company assets. All these terms are borrowed from physics, and despite being useful there, they have a static nature that does not consider the dynamic nature of human action.

In this sense, the concept of efficiency is one of the most representatives – adopting a strictly static character that brings to the social process the same concepts used to measure the efficiency of an engine. Huerta de Soto (2009, p. 5) argues that “the reductionist conception of static efficiency also had a great impact on the business organization from the beginning of the twentieth century when Taylorism emerged.”

One of the central problems of the static understanding of efficiency is that “the static conception of economics reduces the principle of economic efficiency to a simple technical issue of maximization, which in any case could be resolved by a mere computer into which someone would enter the data always presumed known in the models of static efficiency” (Huerta de Soto, 2009, 8)

This static concept of efficiency misunderstands the role of human choice in the market process – forgetting that men have an innate capacity to create new scenarios that cannot be modeled. Models in which all decisions are made without mistakes do not correspond with reality. More than that, they imply that decisions are already ready to be made, within a utopian context of perfect knowledge (Kirzner 1997a, 23).

This influence has a unique effect on corporate financial management: given its mathematical nature, it has a stronger link with the physical sciences – in opposition to other managerial departments, as marketing or human resources. Moreover, the models impact the investment evaluation: the desire and will to quantify and forecast the future have a strong influence on the market analysis, moving the organizational decisions away from the real market. Unfortunately, human decisions are always individual and subjective – so, impossible to be replied.

When a company publishes its quarterly balance, it opens the history of its quarter to investors. However, if we use just that data to make decisions, we forget that other individuals also make decisions with their (and their competitors) balances. So, a decision took with a perfect accounting might not be the best market strategy. A better one requires a contrast between financial history (balance sheets) and future perspectives. In this sense, Mises (1998, 214) already stated that “we must, therefore, distinguish between economic calculation as it is practiced by businessmen planning future transactions and those computations of business facts which serve other purposes.”

This static understanding hindered the characterization of innovation as a critical aspect in every successful company. It implied that investment in R&D was expensive because models could not measure the results of such initiative. After all, it is impossible to precisely measure future conditions, as the future is built by decentralized decisions.

Most companies are filled with accountants and engineers, worried more about discipline, alignment, and control – these are virtues, but cannot be the dominant virtues in the companies of the future. Any company wanting to survive will need to match efficiency¹ and creativity (Hamel, 2000, 26).

2.3. *The manager as a social engineer*

Evidently, Taylor's Scientific Management assumptions and analysis were changed to answer its inefficiency in understanding the problems related to organizational management. However, much of its erroneous concepts directly influenced the development of today's management function: management still describes the manager as a social technician.

Management does not comprehend organizations and human action inside them. Based on an inductivist and empiricist approach based on practical examples, trying to build an *a posteriori* theory, it forgets that first we need to understand human action and how men cooperate to achieve their objectives.

Many thinkers have criticized the erroneous assumptions of the Scientific and Classical Management theories, but their criticisms were not enough. Management theories still hold management as the science of shaping the best technician capable of maximizing returns and lead the company, being the manager some kind of omniscient being.

This approach forgets that efficiency, in an everchanging world of subjective valuations and means, is a market process of dynamic construction of better market coordination. In this context, the manager is not a social engineer that, by controlling all knowledge, can direct men as machines to achieve his objectives – as if the employees did not have free will, and it was not necessary to understand human action.

In this sense, while the engineer deals with “known quantities” and the particular circumstances in which he is involved (Hayek

¹ Efficiency here is used in a neoclassical static way by the author.

1955, 95), his work is not the same as that of a social scientist analyzing social facts to understand their nature. It is impossible to replicate the same conditions, given the different nature of the social and natural worlds.

Besides the fact that management is directly linked with the optimization of resources, it deals with the fact that means are not given by Nature – they are created in the market process. So, the manager is never only an engineer that just decides the use of given resources – he deals with other people who also have their own subjective wants.

The term “social engineer” has been used a lot. There are many criticisms about how positivists define “social scientists” – professionals prepared to employ empirical studies to improve the *outputs*. The comparison between manager to engineer in the positivist approach is perfectly adequate. For *mainstream* management theory, the manager functions as someone who, by his complete knowledge, designs and directs all productive activities, imposing the best routines to his employees.

This is the classical positivist position that took control of the social sciences in the XX Century, including modern management. Hayek says (1955, 16), “no single word of equal expressiveness suggests itself, however, and we shall have to be content to describe this so characteristic of 19th and 20th century though as the ‘engineering type of mind’”.

With the formalization of this pattern, organizations left a small space for their employees’ creative entrepreneurial action – seeing them almost as “operational robots.” As Mintzberg (1994, 537) said, “perhaps the clearest theme in the planning literature is its obsession with control—of decisions and strategies, of the present and the future, of thoughts and actions, of workers and managers, of markets and customers.”

In top-down planning, “the ideal was that of a top decision-maker in possession of a clear and transparent corporate objective function, armed with all relevant data, and working out the optimal course of action for the company for a future whose uncertainty could be handled through scenarios and contingency planning” (Foss, Klein and McCaffrey 2019, 45).

Bureaucratic structures bring high costs, with employees less satisfied and less committed to the company’s long-term goals

– i.e., less productivity in the job. In this sense, “the planning literature expresses clearly the need to make strategy explicit. However, the more clearly articulated the strategy, the greater the resistance to its change — due to the development of both psychological and organizational momentum” (Mintzberg 1994, 472).

III

THE AUSTRIAN MANAGEMENT THEORY

After we understood what intrapreneurship is and how Positivism affected it, we can provide another theoretical basis to the subject. In this sense, we use the Austrian theory to understand intrapreneurship and the intrapreneurial process.

1. Entrepreneurship

We can structure three perspectives to understand it: a) the occupational approach, which sees entrepreneurship as auto-employment; b) the structural approach, in which the firm or industry is the focus of analysis; c) the function approach, which sees it as a process. The classic contributions made by Schumpeter, Mises, Knight, and Kirzner consider entrepreneurship as a function (Klein, 2008).

But, what is entrepreneurship? Entrepreneurship can be understood as human action itself (Huerta de Soto, 2010, 15); entrepreneurship is the essentially creative nature of the acting man, and what makes it possible to discover and appreciate opportunities to achieve a goal or profit (Huerta de Soto, 2010, 19). Shane and Venkataraman (2000) go in the same direction, defining entrepreneurship as the discovery and exploitation of profit opportunities. For us, the term “discovery” does not mean to uncover what already exists, but to discover *ex nihilo* opportunities, in the same meaning as “create” (Ravier, 2020; Kirzner, 2009; Espinosa, Wang and Zhu, 2021).

For the existence and exercise of entrepreneurship, Dulbecco and Garrouste (1999) appoint that knowledge must be uneven; that is, we must change from an objectivist management to a subjectivist one that respects the action of the real man. Entrepreneurship

depends on objective factors, such as resource availability, technology, consumer preferences, and institutions, all of which are part of the entrepreneurial imagination and determinants of entrepreneurial success (Foss and Klein, 2017).

If we are talking about entrepreneurship, we are talking about the entrepreneur, responsible for all investment decisions. He judges and decides the future of organizations, coordinating their processes (Klein, 2008). But this characteristic of judging and deciding cannot satisfactorily explain the existence of entrepreneurs.

Dulbecco and Garrouste (1999) demonstrate that cognitive leadership is needed to be a successful entrepreneur. Besides, the entrepreneur can intervene to coordinate different individual plans, making his role dual: a) using this judgment, he needs to decide what needs to be done with the market information; b) he is responsible for the organization of the firm, creating different structures to generate one consistent collective action. Mark Casson (2005) and other authors appoint that the entrepreneur also has an important role as information manager, which explains the personality of the successful entrepreneur. For the author, how the entrepreneur disseminates information and motivates his staff is crucial for his success.

2. Alertness and judgment

In the Austrian theory, which sees entrepreneurship as a function, there are two different approaches that complement each other in explaining the entrepreneurial actions: the alertness approach and the judgment approach.

Israel Kirzner first introduced the alertness approach. In this conception, entrepreneurship implies an entrepreneurial alertness, i.e., a constant vigilance that allows for the discovery and comprehension of what is happening around him (Huerta de Soto, 2010, 20). On the other hand, Peter Klein and Nicolai Foss, among others, adopt the judgmental approach, saying that what defines an entrepreneur is the exercise of the judgmental decisions made under conditions of uncertainty (Klein, 2008).

These two approaches combined best characterize entrepreneurship: entrepreneurs are alert to discover *ex nihilo* (so, create) entrepreneurial opportunities, judging not just the best opportunities but also the best means available to profit from them under a state of uncertainty. Besides the misconception that these approaches compete against each other, they are complementary to understand entrepreneurial action.

However, the fact that entrepreneurs are responsible for the ultimate judgment decisions on their investments does not mean that all decisions must happen through their hands: the company's employees also can be alert and can judge. To execute his plans, the entrepreneur can delegate part of the implementation process to his employees, however he sees fit. So, employees can exercise their judgment over these delegated activities – a derived judgment coming directly from the employer's original judgment. (Foss, Foss, and Klein, 2006)

The judgment delegation through all organization levels is one key aspect of decision taking: it starts with the delegation of functions to the top managers, spreading to different levels in which employees can judge. However, even with autonomy, the derived judgment always comes from the original one, precisely because asset ownership implies that the entrepreneurs have the right to define contractual relations. More than that, it implies the right to establish the organizational structure preferred by the entrepreneur (Foss and Klein, 2017).

3. Organizations

Through time, men developed structures to perform market activities better, helping to improve productivity and creation. One of them was the organization, aka enterprise or company, a fundamental concept to understand entrepreneurship.

Comparing organizations and institutions, Hayek defined organizations as orders created deliberately, with three basic characteristics: a) they are simpler than spontaneous institutional orders; b) the organization is a concrete entity that we can perceive through recognition; c) deliberated orders are characterized by serving someone or some particular objectives (Martinez Meseguer, 2009, 197).

So, organizations are structures created by someone to achieve particular objectives.

In this sense, the enterprise is one “organizational island” that emerges spontaneously to the extent that the entrepreneurs see it as the appropriate mean to achieve their objectives – and the firms require a minimal organization and planning, based on management mandates (Huerta de Soto, 2010, 117).

To enrich this conception, we must highlight the capabilities concept, proposed by Dulbecco and Garrouste (1999): for them, organizations are a set of skills, knowledge, and experiences available to the company, allowing it to develop a series of activities, representing both tangible and intangible assets and created through time in a resource combination process.

Compared to institutions, we can see three major differences: a) organizational rules are not abstract, because they guide the action in a specific direction; b) rules are not tacit, but explicit, because they must guide the actions of all company agents; c) they are specific to the positions that the agents occupy in the organizations (Ioannides, 1999). It is important to note that, even though organizations and institutions have conceptional differences, they are not excludent: indeed, there are institutional rules inside organizations (Ioannides, 1999), even in themes as organizational culture – because management based just in commands inhibits the best development of the entrepreneurial knowledge used inside organizations (Hayek, 1993, 48).

IV

AUSTRIAN THEORY AND INTRAPRENEURSHIP

1. **Intrapreneurship, alertness, and judgment**

In the Austrian judgment approach, employees exercise the derived judgment – derived from the original judgment made by the capital-owner entrepreneur, responsible for the ultimate decision. After all, he/she is the one that faces the risk of losing his/her resources and capital. In this sense, we must appoint that is the exercise of the derived judgment to intrapreneurial creation that

best defines what intrapreneurship is. Intrapreneurs are not just the creators of new ventures, but also the innovators, so we give intrapreneurship a broader sense.

Similarly, an intrapreneurial organization requires, in the first place, encouragement by top-managers: without support, employees cannot create new ventures and exercise intrapreneurship. When we presented the five organizational roles in intrapreneurship, we highlighted the relationship between the intrapreneur and his team – it is composed of the people the intrapreneur recruits to implement new ventures. Here we see the different hierarchical judgment levels in intrapreneurship: they are the ones who receive, as a result of their work, the derived judgment from the higher levels to coordinate and exercise the ultimate decisions about these ventures. The intrapreneurial team members exercise their second-level derived judgment, that come directly from the first-level derived judgment of the intrapreneur, to solve any tasks or take any decisions.

The climate makers can be the entrepreneurs or the company owners that “release” the ability to create an intrapreneurial environment – they allow people to take risks and deal with the uncertainty related to their creative and leadership capacity. So, we can see a relationship between the intrapreneurial organizational level and the top-managers original judgment. In the first point, top-management must decide the relevance of the new venture’s creation if they want to develop an intrapreneurial culture.

By noting that intrapreneurial culture is not *ex nihilo*, we can understand that regular management procedures, based on positivistic influences and formalization patterns, trying to make every organizational movement predicted and objective cannot encourage intrapreneurship – precisely because they only focus on measuring erroneous incentives and short-term financial data, not new ventures creation.

2. The subjectivist Austrian approach and the intrapreneurial development

After understanding how the Austrian theory fits better into the intrapreneurial research, it is possible to present the knowledge

about intrapreneurship, its essential corporate characteristics that generate an intrapreneurial environment.

2.1. *Market movements and corporative "behavior"*

Implementing intrapreneurship must be seen by the organization as a learning activity resulting from the intrapreneurial projects and experiences refined through time to understand how the company can best implement an intrapreneurial process, depending on the scenarios and skills available to it.

Intrapreneurship can be seen, in a sense, as a predisposition to organizational learning – reinforcing the role of changes in intrapreneurship: organizations must improve their intrapreneurship learning from past intrapreneurial activities (Antoncic and Hisrich, 2003). And to learn, organizations must be adaptive, extracting information and knowledge from the market process.

Talking about creation and intrapreneurship in the market process, companies cannot be sure about their success. Organizational adaptability and learning arise as two crucial and indispensable skills – because companies can find the unexpected: the serendipies.

So, companies must be alert to understand the intrapreneurial process and maximize their returns from them, either from the expected profits from the new ventures, the use of its creations to other purposes or even to resignify the path to success in the entrepreneurial process, refining the intrapreneurial procedures and methodologies. In other words, to the success of intrapreneurship, the market needs to be seen as a process.

The Austrian approach sees the market as a process – and not a condition of given circumstances. In this sense, in a world of dynamic efficiency, adaptability is a key factor to long-term success. Continued success in the market is impossible if companies do not see adaptability as a strategic skill. If they cannot adapt, they will not withstand changes in the economic environment.

The future is built; it does not just happen. It is not just a predictable situation that we can model, but a result of market interactions and exchanges, in which subjectivism is an innate

characteristic. To make an entrepreneurial analysis of future opportunities, the future can be projected but not modeled and controlled by anyone.

In *Human Action*, Ludwig von Mises perceives adaptability as an essential skill in the markets when he says that, in a free market economy, entrepreneurs need to adapt themselves to the choices of consumers. This is because the businessmen are “servants of the consumers”, needing to adjust his behavior to their demands (Mises, 1998, 241).

Nowadays, with improving consumer’s possibilities, companies that sustain a static analysis of the scenarios while taking decisions have a higher probability of frustrating their expectations. Uncertainty is always present, resulting from the development of open markets. Thereby, adaptation arises as an essential attribute: it is impossible to build a successful company without adaptability – and history gives us many examples of its role.

When someone invests in a company, he does not have a perfect view of the future – he only tries to predict the future wills of consumers. In this entrepreneurial environment that undergoes a permanent process of coordination, it is the consumer who defines the fate of companies, and he changes his necessities and wills over time. In the market process, men re-ordinate their wills and means – and this change has two origins: a) the individual sees *ex-post* that his elected wills/means are not preferable, so he changes his wills; b) the individual, after the satisfaction of his needs, changes his desires to other means or possibilities.

The Coke case is a good example: it was created in Atlanta, Georgia, in 1886 by the pharmacist John Stith Pemberton as syrup. Nowadays, sold as a trendy soft drink, we can see how something created as a medication had a huge acceptance utterly different than that imagined by its creator. It is precisely the company’s adaptability to consumers’ desires that made Coke a phenomenon and a multimillionaire company.

Adaptability is also important for internal organizational processes, i.e., the management structure. As the asset attributes are created and discovered over time, the arrangements that direct its use result from experimentation (Foss, Foss, Klein and Klein, 2007).

2.2. *Analyzing the organizational structures through the intellectual division of labor*

To develop an intrapreneurial environment, companies need to be open and decentralized. Companies' resources must be readily available to their employees. Multidisciplinary work must be encouraged in an open approach that is the antithesis of the *mainstream* corporate structure and theory. Intrapreneurship requires a specific decentralized view about the organizational structure – a consequence of what Mises called the intellectual division of labor. Instead of a hierarchical structure, with all the problems that follow it, an intrapreneurial climate requires one flat structure with networking and group work. Work relationships are close, and the objectives are achieved through an atmosphere of trust (Hisrich, 1990).

Management theorists sometimes forget the dynamic, efficient side of autonomy: central organized systems are not less efficient in static terms, but also in dynamic terms, because knowledge is always dispersed, no matter the improvement of Big Data and other information systems. There is much confusion related to coordination – people analyze planning in a binomial way: either it is made centralized, or it is not planning, as if the multiple interactions would not generate spontaneous coordination. For them, the execution of activities needs central coordination to organize individual activities, which could not be more wrong because each human action has one *ex-ante* measurement of the best means available to achieve the desired ends.

In the Austrian theory, structures have been treated differently for a long time. Even Mises stated that the profit motive is enough incentive to rule their actions – and there is no necessity to restrict their liberty with rules and mandates, because if they are efficient, these kinds of practices are superfluous. If they are inefficient, these practices will not turn them into inefficient workers (Mises, 1998, 306).

On the implementation of decentralized structures, Foss *et al.* (2007) outline that their primary benefits are the more effective use of entrepreneurial knowledge. On the other hand, the major cost is the lower efficiency of the central information. More than that, the

author argues that, as employees always exercise only derived judgment, the tradeoff in this kind of structure is between knowledge and judgment.

About the relationship between decentralization and team integration, we can appoint that a horizontal structure encourages communication and cooperation between different areas of the company – making one group understand the others, creating social networks, and dissolving the functional barriers that disturb the communication inside companies (Ostroff, 1999, 15).

Regarding the entrepreneur's role in decentralized companies, contrary to common sense, the entrepreneur is not irrelevant – he is the one that tries to perceive the best way to achieve success in the market process. Without the entrepreneur and command positions, perhaps companies could typically perform their regular activities. However, to challenge the future and create a continuous process of innovation and creation, the entrepreneur is essential – he is the one that decides to make the necessary investments to generate future profits.

Regarding employee behavior in decentralized companies, two kinds of entrepreneurship arise from the employees: the destructive and the productive. The destructive refers to the efforts made by employees to discover new attributes that reduce firm value; the productive is the one that creates and discovers new attributes that increase firm value (Foss *et al.*, 2007).

So, in decentralized enterprises, the entrepreneur has a big and crucial function. As stated by Per Bylund (2016, 34), “productivity increases with specialization, especially when supported by the development of aiding capital goods, but the increased heterogeneity in the employment of labor and development of capital requires improved coordination as the individual factors of production become more limitedly compatible.”

2.3. *The strategy under the Austrian School*

Foss, Klein, and McCaffrey (2019, 47) mark that “[the] strategy process research remains a relatively small area. Partly, this may be because it lacks a clear underpinning. Most strategy research remains

based, one way or the other, on some mainstream economic model. As the Austrians have always emphasized, such models are timeless equilibrium models that do not explicitly treat process”.

As a consequence of the hierarchical controlled-based management procedures, we saw the emergence of a static, formalized, and modeled strategy concept: *strategic planning* – a trend consolidated in the sixties, which advocated a static analysis and formulation to build an ideal organization.

About this formalization, we can say that “formalization here would seem to mean three things, [...] (a) to decompose, (b) to articulate, and especially (c) to rationalize the processes by which decisions are made and integrated in organizations” (Mintzberg 1994, 65). Formalization also is incompatible with unexpected *ex nihilo* discoveries: the serendipies. It is impossible to precisely model this kind of discovery because men cannot even understand the serendipity discoveries before they present themselves to our perception.

So, the erroneous attempt to preview the future with certainty, as it was just something to happen that managers can control, negatively influences all organizational activities. Companies spend more time trying to preview and predict what will happen and forget to develop adaptative and learning arrangements that enable the company to maximize returns in any scenario.

Influenced by a neoclassical necessity to predict, that sees men as parts of a machine called market, analysts and managers spend a big chunk of their time modeling the future, appointing different scenarios to create a false sense of control over markets. These are permanently destroyed by reality, so complex and unpredictable. Besides that, even with all the evolutions in the study of corporate strategy, with higher adoption of dynamic assumptions and background adjustments, there is not much space for the dynamic management of the strategy.

Given higher uncertainty, intrapreneurship is strongly affected by this planning addiction. Suppose we are talking about future conditions of new ventures. In that case, we are talking about speculations about its returns, and a static approach about the future just disincentive the employees to take risks and deal with uncertainty, acting intrapreneurial.

Companies must adopt a strategic view about the future, but always understand the limited possibilities that analysts have to forecast. Compared with economic predictions, we can also say that companies can make “pattern predictions” and try to understand the market path to the future, using this kind of information to adapt themselves and create new solutions. However, it is impossible to predict within an objective sense what is going to happen. Moreover, to understand markets and achieve the best results, companies must use the entrepreneurial alertness we already explained. In this sense, it is precisely the use of this subjective skill that shapes how the organizations will insert themselves in the market.

2.4. The relevance of organizational culture

Organizational culture and environment have a major role in intrapreneurship, because “few intrapreneurs today are soloists. Most work in intrapreneurial teams. The best teams are cross-functional or cross-disciplinary, bringing together several quite different viewpoints and professions in the service of a common cause” (Pinchot and Pellmann, 1999, 3).

Without the appreciation of intrapreneurship as a key value to company development, it is impossible to develop it. If we see organizational culture as a dynamic social process, we must highlight that different players must agree that everybody needs the freedom to develop the best organizational culture to stimulate intrapreneurial creation.

The organizational culture is the result of voluntary interactions. It is never a result of someone’s design because the costs are high since hiring and training are costly. It is always a two-handed route: the interests of employees and employers combine to achieve results in a win-win relation.

When a man acts in the market, he tries to best conjugate the available means to achieve his objectives. To enter a market or elaborate a strategy, the entrepreneur does not think about the ideal conditions but tries to make predictions with the information he has. An entrepreneur does not draw the structure of his company

based just on ideal employees that he would hire, but on what kind of employees he can hire to achieve his business objectives. He shapes himself to the conditions and not the contrary: his influence only goes so far. Besides, there are different levels of power.

We cannot forget the entrepreneurial role in management through the exercise of judgment. Organizations, as states Ioannides (1999), are based on authority and commands; it is the organization members' behavior directed by rules. However, if we see the market as a process, we understand that the interactions between the rules imposed by the authority and the employees create, through time, entrepreneurial rules that help coordinate management organizational processes (Ioannides, 1999). So, the organizational order or culture is not just a result of the entrepreneurial authority, but also of the interaction between it and the other organization members in a complex social process.

Companies are the combination of different individual efforts to achieve determined objectives – satisfying all the parts involved in the process. Further than one being the owner and the rest mere employees, they need to combine efforts to achieve their proposed results. The emergence of interdependence is crucial in intra-organizational and extra-organizational business management; the production chains became much more specialized, with a continuous process of labor division. Today, all the most complex industries are part of an extensive production chain of superior goods, combined to satisfy the final consumers.

To achieve success in creating value, organizations need to solve collective-action problems, and the collective actions are at the center of the corporate governance because an organization requires the combination of assets, capabilities, and resources of its stakeholders, with a formation of coordination to create value (Klein et al., 2017).

V

CONCLUDING REMARKS

Positivism is a major methodological trend in the social sciences, impacting mainly the study subjects that deal with human creation

and subjectivism, among them intrapreneurship. So, the goal of this article was to analyze how Positivism influenced intrapreneurship, proposing an Austrian alternative to the theme.

As we saw, Positivism rejected the subjectivism intrinsic to all human actions, generating some effects: a quantitative objectivist mania; a static view about efficiency; and positioned the manager as a social engineer. On the other hand, with a subjectivist individualist comprehension about entrepreneurship and organizations, the Austrian School has an approach that fits better in the topic researched because it recognizes the subjectivity and the essential creative nature of human actions, understanding the combination between alertness and judgment as the essence of the entrepreneurial activity – and in that, the employees also have the capacity to judge.

More than that, with our methodological unchaiment we could perceive essential corporate skills to develop an intrapreneurial environment: a) adaptability to market changes; b) decentralization to potencialize the derived alertness and judgment of the employees; c) to see strategy as a process and not as a planning, making possible creations and discoveries; d) to notice that the organizational culture is not a result of someone's desire, but yes a result of a social process that happens inside the organization.

VI REFERENCES

- Antoncic, B.; Hisrich, R. D. (2003): "Clarifying the intrapreneurship concept", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, vol. 10, no 1., pp. 7-24.
- Branda, D. C.; Rosa, F. R. (2015): "As três abordagens necessárias para o estudo das ciências sociais", *Mises: Revista Interdisciplinar de Filosofia, Direito e Economia*, vol. 3, no. 2, pp. 339-344.
- Bylund, P. (2016): *The problem of production – a new theory of the firm*. London and New York, Routledge.
- Casson, M. (2005): "Entrepreneurship and the theory of the firm" *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 58, pp. 327-348.
- Dulbecco, P.; Garrouste, P. (1999): "Towards an Austrian Theory of the Firm", *Review of Austrian Economics*, vol. 12, no. 1, p. 43-64.

- Espinosa, V.; Wang, W.; Zhu, H. (2021): "Israel Kirzner on Dynamic Efficiency and Economic Development", *Procesos de Mercado*, vol. 17, no. 2, pp. 283-310.
- Foss, N. J.; Klein, P.G. (2017): "Entrepreneurial Discovery or Creation? In search of the Middle Ground", *Academy of Management Review*, vol. 42, no. 4, pp. 733-736.
- Foss, Kirsten; Foss, Nicolai J.; Klein, Peter G.; Klein, Sandra K. (2007): "The Entrepreneurial Organization of Heterogeneous Capital", *Journal of Management Studies*, vol. 44, no. 7, pp. 1165-1186.
- Foss, K.; Foss, N. J.; Klein, P. G. (2006): "Original and Derived Judgment: An entrepreneurial theory of economic organization", *SSRN Electronic Journal*.
- Foss, N. J.; Klein, P. G.; McCaffrey, M. (2019): *Austrian Perspectives on Entrepreneurship, Strategy and Organization*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hayek, F. (1955): *The Counter Revolution of Science*. The University of Free Press.
- (1993): *Law, Legislation and Liberty*. London: Routledge.
- Hamel, G. (2000): *Leading the Revolution*. New York: Plume.
- Hisrich, R. D. (1990): "Entrepreneurship/Intrapreneurship", *American Psychologist*, v. 45, no. 2, pp. 209-222.
- Huerta de Soto, J. (1982): "Método y crisis en la ciencia económica", *Hacienda Pública Española*, vol. 74.
- (2004): *Estudios de Economía Política*. Madrid, Unión Editorial.
- (2009): *The theory of dynamic efficiency*, Routledge.
- (2010): *Socialism, economic calculation and entrepreneurship*. Cheltenham and Northampton: Edward Elgar.
- Ioannides, S. (1999): "Towards an Austrian perspective on the Firm", *Review of Austrian Economics*, vol. 11, pp. 77-97.
- Kirzner, I. (1997): *How Market Works*. Indiana: Liberty Fund.
- (2009): "The alert and creative entrepreneur: a clarification", *Small Business Economics*, vol. 32, pp. 145-152.
- Klein, P. G. (2008): "Opportunity Discovery, Entrepreneurial Action and Economic Organization", *Strategic Entrepreneurship Journal*, vol. 2, no. 3, pp. 175-190.
- Martínez Meseguer, C. (2009): *La Teoría Evolutiva de las Instituciones – La perspectiva austríaca*. Madrid: Unión Editorial, 2.^a Ed.

- Mintzberg, H. (1994): *The rise and fall of strategic planning*. New York, USA: The Free Press.
- Mises, L. (1998): *Human Action – Scholar’s Edition*. Auburn: Ludwig von Mises Institute.
- Ostroff, F. (1999): *The horizontal organization – What the Organization of the Futures Looks like and how it delivers value to customers*. Oxford University Press.
- Pinchot, G.; Pellman, R. (1999): *Intrapreneuring in Action – A Handbook for Business Innovation*. San Francisco, USA: Berrett-Koehler Publishers, Inc.
- Ravier, L. (2020): “A redefinition of the entrepreneurial function concept”, *Procesos de Mercado*, vol. 17, no. 1, pp. 295-311.
- Shane, S.; Venkataraman, S. (2000): “The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research”, *Academy of Management Review*, vo. 25, no. 1, pp. 217-216.

Notas

