

## A ESCOLA DE SALAMANCA E A TEORIA DO JUSTO PREÇO

Suelem Halim Nardo de Carvalho<sup>1</sup>  
Luís Fernando Pessoa Alexandre<sup>2</sup>

Recebido em: 09/10/2023  
Aprovado em: 12/12/2023

**Resumo:** A presente pesquisa buscou mostrar que existiu uma tradição intelectual, a Escola de Salamanca, que, inserida num contexto histórico de grande desenvolvimento comercial mundial, produziu um número significativo de obras voltadas para explicação das atividades comerciais e financeiras. Contemporâneos às políticas econômicas mercantilistas, os autores salmantinos, dentre outras contribuições, se destacaram pelo desenvolvimento de uma teoria sobre o justo preço. Antes que os autores da Economia Política Clássica elaborassem as primeiras discussões acerca de qual seria o justo preço de todas as coisas, nos séculos XVI e XVII os escolásticos ibéricos, membros da Escola de Salamanca, se dedicaram ao estudo e à compreensão da justiça ou ausência dela nas relações de compra e venda entre os indivíduos.

**Palavras-Chave:** Escola de Salamanca; Justo Preço; História; Escolástica; Usura.

## THE SALAMANCA SCHOOL AND THE FAIR PRICE THEORY

**Abstract:** This research sought to show that existed an intellectual tradition, the School of Salamanca, that was inserted in a historical context of great commercial development worldwide, produced a significant number of works aimed at explaining commercial and financial activities. Contemporary to mercantilist economic policies, salmantine authors, among other contributions, stood out for the development of a fair price theory. Before the authors of Classical Political Economy elaborated the first discussions about what the fair price of all things would be, in the 16th and 17th centuries the Iberian scholastics, members of the School of Salamanca, dedicated themselves to the study and understanding of justice or absence of it in buying and selling relationships between individuals.

**Keywords:** Salamanca School; Fair Price; History; Scholasticism; Usury.

## LA ESCUELA DE SALAMANCA Y LA TEORÍA DEL PRECIO JUSTO

**Resumen:** Esta investigación buscó mostrar que existió una tradición intelectual, la Escuela de Salamanca, que, inserta en un contexto histórico de gran desarrollo comercial global,

<sup>1</sup> Doutora pela Universidade Estadual de Maringá (UEM). Atua como Professora Adjunta na Universidade Estadual de Maringá (UEM). E-mail: [shncarvalho2@uem.br](mailto:shncarvalho2@uem.br). Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-0578-8664>.

<sup>2</sup> Mestre pela Universidade Estadual de Maringá (UEM). Atua como professor Assistente na Universidade Estadual de Maringá (UEM). E-mail: [lfalexandre2@uem.br](mailto:lfalexandre2@uem.br). Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-2743-7558>.

produjo un número significativo de obras encaminadas a explicar las actividades comerciales y financieras. Contemporáneos de las políticas económicas mercantilistas, los autores salmantinos, entre otros aportes, se destacaron por desarrollar una teoría sobre el precio justo. Antes de que los autores de la Economía Política Clásica elaboraran las primeras discusiones sobre cuál sería el precio justo de todas las cosas, en los siglos XVI y XVII los escolásticos ibéricos, miembros de la Escuela de Salamanca, se dedicaron al estudio y comprensión de la justicia o ausencia de ello en las relaciones de compra y venta entre individuos.

**Palabras-chaves:** Escuela de Salamanca; Precio Justo; Historia; Escolástica; Usura.

## Introdução

Em um período movimentado, de grandes transformações econômicas, caracterizado como a Era Mercantilista<sup>3</sup>, ocorreu o desenvolvimento da chamada Escolástica Tardia ou Segunda Escolástica<sup>4</sup>. Em geral, os teólogos são conhecidos por escreverem obras de filosofia e teologia, mas as obras dos teólogos pertencentes à chamada Escolástica Tardia ou Segunda Escolástica<sup>5</sup> escolásticos tardios não ficaram restritas a estas áreas do conhecimento humano. Na verdade, os escolásticos do final da Idade Média e começo da Idade Moderna escreveram sobre os mais variados assuntos. Política, direito, relações internacionais, economia, por exemplo, foram temas muito recorrentes entre os trabalhos dos dominicanos e jesuítas ibéricos, dos séculos XVI e XVII. Nessa direção, a chamada Escola de Salamanca - corrente filosófica nascida na Universidade de Salamanca<sup>6</sup> - foi uma tradição muito importante, pois esteve na origem de uma plêiade de pensadores que se tornaram ilustres pela influência que exerceram no desenvolvimento de uma série de conhecimentos, inclusive na área do

<sup>3</sup>É preciso mencionar que o mercantilismo não existiu enquanto um corpo teórico formal e consistente, não podendo ser considerado uma doutrina econômica unificada. De fato, não houve autores mercantilistas que apresentassem um esquema geral do que seria um modelo de economia ideal, tal como observamos com a Escola Fisiocrata ou, mais tarde, com a Economia Política Clássica. O que se percebe durante o período que a historiografia convencionou chamar de mercantilista é um conjunto de ideias e práticas mais ou menos esparsas, que apresentam alguns pontos de convergência, a depender da região e do autor em questão. Deyon (1985), por exemplo, afirma não existir um *mercantilismo*, mas, sim, vários *mercantilismos* (inglês, francês, holandês, espanhol, português etc.).

<sup>5</sup> Em síntese, podemos afirmar que a Segunda Escolástica pertence à tradição filosófica católica do final da Idade Média e início da Idade Moderna. De acordo com Cullen (2010, p.5), “Ao nos referirmos à **Escolástica**, estamos nos referindo ao método de ensino teológico e filosófico desenvolvido nos primórdios da universidade durante a Idade Média, entre os séculos IX e XVII. No método escolástico debatiam-se questões e opiniões, fundamentando-as com a razão. (...) Quando falamos de **Segunda Escolástica**, nos referimos ao pensamento desenvolvido segundo a metodologia escolástica durante os séculos XVI e começos do XVII, durante os quais esta forma de pensamento alcança um grande nível intelectual. Seu principal foco de desenvolvimento, ainda que não o único, é a chamada **Escola de Salamanca**, movimento intelectual iniciado por **Francisco de Vitória** (1483-1546) e projetado por seus discípulos para diversos centros de ensino da Europa e América.”

<sup>6</sup> A Universidade de Salamanca, localizada no município de Salamanca, Espanha, é a mais antiga da Península Ibérica. Como conjunto de escolas catedrais, foi criada em 1134 pelo rei Afonso VII, porém a fundação da Universidade, como tal, data do ano 1218 pelo rei Afonso IX. Em 1255 recebeu o título de universidade pelo Papa Alexandre IV.

pensamento econômico. Da Universidade de Salamanca, tentando explicar o fenômeno de uma prolongada alta no nível dos preços (a chamada Revolução dos Preços), saíram os teólogos e doutores em direito canônico salmantinos, os maiores representantes da Segunda Escolástica (REEDER, 2003, p. 21 et seq.).

De acordo com a definição de Cecilia Font de Villanueva (2006, p.153), Escola de Salamanca é a denominação que geralmente se aplica a um grupo de juristas espanhóis do século XVI vinculados “a la universidad salmanticense y creadores de un cuerpo de doctrina sobre derecho natural, internacional y teoría monetária”. Diante da pergunta: “¿Es lícito,...), hablar de una «Escuela de Salamanca»?”, Marjorie Grice-Hutchinson (1989, p.21) afirma que o termo Escola de Salamanca já está consagrado por várias gerações de historiadores, para referir-se a Francisco de Vitoria, seus colegas, discípulos e seus principais continuadores, que se dedicaram tanto “en el campo económico como en el de las otras disciplinas” (GRICE-HUTCHINSON, 1989, p.25).

Para Jesús Luis Paradinas Fuentes (2017, p.1) reconhece-se como Escola de Salamanca um grupo de teólogos e juristas espanhóis dos séculos XVI e XVII que renovaram “el pensamiento escolástico tomista para responder a las novedades introducidas por el humanismo renacentista, el descubrimiento de América y la reforma protestante”. Segundo Maria Idoya Zorroza (2013, p. 59) o termo “Escola” se refere a um grupo de pensadores que, “en torno a un fundador o fundadores, tienen unos elementos comunes, una metodología, una opción científica diferenciada, y una forma propia de realizar la específica labor intelectual.” Nessa direção, a autora afirma que não se pode negar a existência clara de uma Escola, de seu caráter teológico, “que se centra en la particular revisión del tomismo que realiza Francisco de Vitoria (y junto a él Domingo de Soto) en Salamanca a partir de 1526” (ZORROZA, 2013, p. 62). Os trabalhos empreendidos pelos teólogos de Salamanca representam a fundação de uma escola tanto materialmente, com a atribuição de funções aos professores e aos alunos na Universidade, quanto temporalmente, com a chegada de Francisco de Vitoria<sup>7</sup>(1483-1546) à Universidade de Salamanca (ZORROZA, 2013, p. 59). Nas palavras da autora, desde

(...) su inicio se ha considerado que había un elemento específico en el grupo de teólogos que, en la Universidad de la ciudad del Tormes, encabezaron varias de las cátedras de Teología entre 1526 y principios del siglo XVII, por lo que se ameritaría una consideración de “Escuela” en sentido estricto, al encontrarse en ellos notas diferenciales que señalan *un modo propio* de hacer teología en los autores que forman parte de ella. (ZORROZA, 2013, p. 59-60).

<sup>7</sup> Francisco de Vitoria (1483-1546) talvez seja o mais destacado teólogo espanhol da Escolástica Tardia. Entrou para a Ordem dos Pregadores em 1504. Foi especialmente influente pelas suas ideias jurídicas, de filosofia moral e economia.

Ainda de acordo com Zorroza (2013, p.61), a determinação de que houve uma Escola de Salamanca em sentido estrito não a converte em uma instituição fechada, surgida como que espontaneamente, nem tão pouco encerra as linhas de diálogo tanto com seu passado “inmediatamente anterior como con su presente, ni, por supuesto, las líneas de continuidad y posibilidad abiertas hacia el futuro”. Para além do núcleo dos autores que se definem como integrantes da Escola de Salamanca, “ésta tiene un área de *proyección espacial y temporal* en temas, orientaciones, planteamientos, etc.” E esta área de projeção coexiste com iniciativas “coetáneas de gran fecundidad que harán cobrar nuevos cursos a las ideas presentes en el pensamiento ibérico de los siglos XVI y XVII” (ZORROZA, 2013, p.63).

Segundo Juan Belda Plans (1999, p. 372), a definição de Escola de Salamanca envolve um conceito amplo, pois abarca o grupo de teólogos e juristas que ocuparam “cátedras en Salamanca, pero también en otras Universidades Europeas y Americanas”. O núcleo original da Escola formou-se em Salamanca “pero a partir de ahí se expande hacia Europa (sobre todo Coimbra y Roma) y América (Méjico y Lima)”.

Para Ignacio Jericó Bermejo (2012, p. 97), a Escola de Salamanca é um movimento estreitamente relacionado com a Universidade em si, mas que de todas as formas “es preciso reconocer que la desborda también”. Nessa direção, Bermejo também julga apropriado o uso do termo Escola, já que um conjunto de teólogos da Universidade de Salamanca uniu-se em torno de uma doutrina comum, um pensamento coeso, que abarcava as especificidades e individualidades de cada autor.

Si se me preguntara ahora qué es en definitiva la Escuela de Salamanca, no dudaría un instante en decir que es la joya por autonomía de la Ciudad del Tormes; mejor todavía, de la Universidad. Esta joya es sólo un grupo de teólogos que trabajaron y enseñaron la teología desde la unidad con vistas a la universalidad. Todos ellos se vieron animados por los mismos ideales y propósitos. Entre ellos no prevalecieron las individualidades. Por eso, recibió este destacado grupo el nombre de la Escuela (con mayúscula, por supuesto) de Salamanca. (BERMEJO, 2012, p. 96).

Ainda de acordo Bermejo (2012, p. 105), a chegada de Francisco de Vitória à Universidade de Salamanca, em 1526, marcou o nascimento da Escola uma vez que foram os seus ensinamentos que propiciaram unidade filosófica ao conjunto de professores de Salamanca: “La vieja Universidad de la Ciudad del Tormes (...) dio [a Francisco de Vitória] la posibilidad de que aquellas sus enseñanzas fueran reconocidas y aprobadas por todos, profesores y alumnos, como doctrina común”.

Para Juan Belda Plans (1999, p.380) a Escola de Salamanca foi um movimento teológico do século XVI, integrado por um amplo grupo de três gerações de teólogos,

catedráticos e professores da Faculdade de Teologia de Salamanca, todos os quais consideravam a Francisco de Vitoria como o artífice principal do movimento e que seguiram “los cauces de renovación teológica abiertos por él, hasta principios del siglo XVII.” De acordo com Miguel Anxo Pena González (2005, p.69), os próprios membros da Escola de Salamanca tinham consciência de pertencimento ao movimento intelectual que lhes abarcava, de modo que “nadie puede negar la existencia clara de una Escuela, que viene configurada por un modo de hacer y pensar, donde la teología es el motor propio y singular que da sentido a la misma”. Seguindo a opinião dos demais especialistas, Pena González (2005) sustenta que a vinda de Francisco de Vitoria para a Universidade de Salamanca (e a disseminação do seu método de ensino) representou a fundação dessa corrente de pensamento. Sobre as inovações intelectuais trazidas por Vitoria, Pena González afirma:

Era una nueva manera concreta de concebir la realidad del hombre, un ser humano que estaba en estrecha relación con la teología, como ciencia suprema y más importante en las aulas universitarias, pero una teología que, bebiendo de las sustanciosas aguas del humanismo, entendía ésta como una ciencia abierta, dinámica y da actualización política, conciliando perfectamente la investigación de carácter más positivo con la posibilidades aportadas por la recuperación de las lenguas clásicas, como complemento para una teología donde ya abundaba lo especulativo. (PENA GONZÁLEZ, 2005, p. 79).

Depois de Francisco de Vitoria, Domingo De Soto<sup>8</sup> despontou como o continuador da tradição salmantina, uma vez que Soto vivia a mesma experiência presente em Vitoria: “la necesidad de la renovación urgente de la Escolástica, acción que se consolida en Salamanca” (PENA GONZÁLEZ, 2005, p. 84). Ainda de acordo com Pena González, delimitar o quadro de autores pertencentes à Escola de Salamanca não é tarefa fácil, já que listas com diferentes nomes são reproduzidas por estudiosos do tema. Entretanto,

Si intentásemos hacer una organización de los autores, tendríamos que partir de una división elemental, en la que habría dos momentos fuertes de Escuela, que ya frecuentemente se denominan como Primera y Segunda Generación y, a su vez, en esa primera escuela comprendería dos momentos: el fundacional, compuesto por los maestros de primera hora, y el segundo, por los discípulos directos de los maestros. (PENA GONZÁLEZ, 2005, p. 89)

Quanto à abrangência da Escola de Salamanca, Pena González afirma que seu magistério não se limitava à tarefa de docência universitária, mas se estendia a distintos âmbitos, desde estudos conventuais, publicações de obras, como os frequentes e diversos

<sup>8</sup> Domingo de Soto (1494 - 1560) foi um frade dominicano espanhol, professor de teologia na Universidade de Salamanca.

serviços a Coroa, “donde se va haciendo reflexión teológica a partir de las necesidades y asuntos concretos que han de ser abordados y estudiados” (2005, p. 89). Por fim, Pena González assevera não haver dúvidas de que a Escola de Salamanca faz “referencia directa a la Facultad de Teología, de la Universidad de Salamanca, aunque no de manera exclusiva, puesto que está abierta a infinidad de confluências” (2005, p. 117).

De uma perspectiva mais restritiva, quanto à delimitação do âmbito material da Escola de Salamanca, encontramos os trabalhos de José Barrientos García (2011, p.19) que reduz à abrangência da Escola aos doutores dominicanos diretamente relacionados com as atividades intelectuais dentro dos muros do convento de San Esteban.<sup>9</sup>

Se a chegada de Francisco de Vitória à universidade de Salamanca (1526) é aceita pela comunidade de especialistas acadêmicos como o ano de nascimento da Escola, um pouco mais complexo é delimitar seu desaparecimento. “Nació ciertamente la Escuela de Salamanca en 1526 y ella desapareció a lo largo del siglo XVII”, é a resposta um tanto quanto vaga de Bermejo (2012, p. 105), por exemplo. Juan Belda Plans, de modo mais preciso, estabelece o ano da morte de Domingo Báñez<sup>10</sup>, 1604, como a data do encerramento da Escola de Salamanca. De acordo com Belda Plans, com o falecimento de Domingo Báñez a Escola de Salamanca entrou em uma fase de decadência e perda de unicidade intelectual, marcando, assim, o seu declínio.

En cuanto a los límites temporales [da Escola de Salamanca] en sentido estricto, abarcaría casi todo el siglo XVI y primeros años del XVII: desde la llegada de Francisco de Vitoria a la cátedra de *Prima* de Salamanca en el año 1526, hasta la muerte de Domingo Báñez en el año 1604. Posteriormente a esta última fecha, tras sus inicios y apogeo, se produce una decadencia paulatina en la que todavía se dejan sentir los efectos saludables de la teología renovada salmantina, pero sin que haya grandes figuras teológicas concatenadas entre sí, como hasta ese momento. (BELDA PLANS, 1999, p.383).

Posição semelhante a de Belda Plans é a adotada por Saranyana (2006, p.514), que também destaca a encerramento das atividades intelectuais de Domingo Báñez (1576-1599), como sendo o fechamento de um ciclo dentro da Escola de Salamanca. Saranyana estabelece uma distinção entre duas gerações de pensadores pertencentes à Escola, que teriam marcado seu apogeu e declínio: a primeira geração teria se iniciado com Francisco de Vitória e permanecido até Mâncio de Corpus Christi (1526-1576), balizando uma fase apoteótica; e a

<sup>9</sup> Convento dominicano localizado dentro de um complexo integrado também pela Igreja de San Esteban, na cidade de Salamanca, Espanha, ao qual estavam ligados os doutores da Universidade de Salamanca.

<sup>10</sup> Domingo Báñez (1528 -1604) teólogo espanhol, religioso da Ordem dos Frades Pregadores. Foi um dos mais ilustres defensores da doutrina de Tomás de Aquino.

segunda geração teria abrangido desde Bartolomé de Medina (1527-1580) até a aposentadoria de Domingo Báñez, no ano 1599, marcando o declínio da Escola de Salamanca.

### **A teoria salmantina do justo preço**

Os autores que serão analisados na sequência fazem parte do rol de pensadores que compõem a Escola de Salamanca. Esses autores escreveram sobre variados temas, sendo os temas econômicos os mais constantes em suas publicações. O fato de teólogos escreverem tanto sobre relações de compra e venda, juros, empréstimos, etc. é devido ao contexto histórico de grande alargamento das atividades mercantis e, principalmente, porque cada vez mais pessoas se envolviam nesses tipos de atividades. A época de desenvolvimento da Escola de Salamanca foi também a época das grandes descobertas marítimas.

Segundo o historiador Pierre Vilar (1982, p. 262 et seq.), o estudo sobre a Península Ibérica do século XVI proporciona um material único para o entendimento da história dos séculos posteriores. O aumento do número de habitantes nesta região, as novas técnicas para o cultivo combinados com a busca de metais preciosos, a desvalorização dos preços das mercadorias correntes perante a procura de especiarias, somados ao aparecimento do Estado mercantilista moderno, oferecem ao historiador um cenário de amplas consequências para investigação histórica. Devido à exploração econômica da América pela Península Ibérica, o mundo testemunhou a transição histórica do modo de produção feudal para o modo de produção capitalista. De acordo com Villar (1982, p. 262), “a conquista espanhola funda uma sociedade nova, porque institui o mercado mundial e porque permite – ao espalhar pela Europa o dinheiro barato – a acumulação primitiva do capital”

Fernand Braudel (1987, p. 580 et seq.), em seu monumental *O Mediterrâneo*, conta como o século XVI marcou o auge do comércio e da arrecadação de impostos na Península Ibérica. Junto com o acelerado desenvolvimento do comércio, algumas ocupações sociais ganharam grande destaque, como o mercador e o prestamista; as cidades se tornaram abarrotadas de gente comerciando e uma enxurrada de mercadorias as mais diversas inundaram as feiras locais. O ouro e a prata, vindos das colônias, fizeram de Sevilha, principal porto da Espanha, o centro econômico e o principal mercado financeiro do continente europeu. Em pouco tempo desde o descobrimento da América, a nação espanhola transformou-se em um lugar de grande circulação de dinheiro e alto nível de preços.

Neste cenário, três profissões propiciaram um aumento notável no nível de especialização de pessoas e de desenvolvimento econômico: a do comerciante, do cambista e

do banqueiro. A maior intensificação dessas profissões era reflexo claro do auge econômico experimentado pela Europa no século XVI que exigia maior sofisticação das técnicas comerciais e financeiras. Foi justamente neste rico contexto que os autores da Escola de Salamanca se empenharam em discutir temas relacionados com a justiça das atividades de compra e venda e, precisamente por isso, se debruçaram sobre o tema do justo preço.

Antes de nos debruçarmos sobre os autores pertencentes à Escola de Salamanca, precisamos entender o contexto histórico no qual eles estavam inseridos. Para tanto, é preciso olhar para a Europa do início da Idade Moderna e, mais especificamente, para a Península Ibérica e sua posição de líder do Novo Mundo graças às grandes descobertas marítimas do século XVI.

O descobrimento da América significou, no âmbito internacional, a desarticulação da ordem econômica europeia vigente, uma vez que a Península Ibérica se converteu no novo centro de gravidade da vida mercantil e financeira do mundo ocidental (bem como vínculo principal entre Europa e mundo oriental), que, até então, se encontrava no norte da Europa e nas repúblicas italianas (VILAR, 1982).

Entre os séculos XVI e XVII, a Península Ibérica formou um império verdadeiramente mundial. “Explorando minas na América, a Espanha transformou as condições universais da circulação monetária” (VILAR, 1982, p. 228). A consequência deste auge comercial e financeiro foi a invasão da Espanha por comerciantes, cambistas, banqueiros de vários países europeus (flamengos, genoveses e alemães, principalmente) que influenciaram de maneira significativa a economia ibérica e chegaram mesmo a controlar setores importantes dela (o que os permitiu levar até seus respectivos países grande parte do ouro e da prata que entrava na Espanha). “Todos os mercadores do continente afluíram às feiras da Península Ibérica, constituindo-se no maior *boom* histórico do capital mercantil” (VILAR, 1988, p.45).

Ainda segundo Vilar (1982, p. 262 et seq.), o estudo sobre a Península Ibérica do século XVI proporciona um material único para o entendimento da história dos séculos posteriores. O aumento do número de habitantes nesta região, as novas técnicas para o cultivo combinados com a busca de metais preciosos, a desvalorização dos preços das mercadorias correntes perante a procura de especiarias, somados ao aparecimento do Estado mercantilista moderno, oferecem ao historiador um cenário de amplas consequências para investigação histórica. Graças à exploração econômica da América pela Península Ibérica, o mundo testemunhou a transição histórica do modo de produção feudal para o modo de produção capitalista: “A conquista espanhola funda uma sociedade nova, porque institui o mercado mundial e porque

permite - ao espalhar pela Europa o dinheiro barato - a acumulação primitiva do capital" (VILAR, 1982, p. 262).

Fernand Braudel (1987, p. 580 et seq.), em seu monumental *O Mediterrâneo*, conta-nos como o século XVI marcou o auge do comércio e da arrecadação de impostos na Península Ibérica. Junto com o acelerado desenvolvimento do comércio, algumas ocupações sociais ganharam grande destaque, como o mercador e o prestamista; as cidades se tornaram abarrotadas de gente comerciando e uma enxurrada de mercadorias de toda sorte inundaram as feiras locais. O ouro e a prata, vindos das colônias, fizeram de Sevilha, principal porto da Espanha, o centro econômico e o principal mercado financeiro do continente europeu. Em pouco tempo, desde o descobrimento da América, a nação espanhola transformou-se em um lugar de grande circulação de dinheiro e alto nível de preços.

A Espanha converteu-se no principal núcleo de tráfico comercial mundial e no centro financeiro do Ocidente, o que possibilitou o desenvolvimento de uma classe mercantil sem precedentes. Neste cenário, três profissões propiciaram um aumento notável no nível de especialização de pessoas e de desenvolvimento econômico: o comerciante, o cambista e o banqueiro.<sup>11</sup> A maior intensificação dessas profissões era reflexo claro do auge econômico experimentado pela Europa no século XVI que exigia maior sofisticação das técnicas comerciais e financeiras; reflexo da mudança de uma sociedade de pequenos produtores, para uma sociedade que produzia bens para a troca no mercado.

Nessa direção, o descobrimento de novas terras e a abertura de novas rotas comerciais marítimas pela Península Ibérica afetou toda a Europa, que conheceu a fase de globalização comercial. Por meio da prata americana e com as inovações financeiras e bancárias da época, os europeus lançaram mão dos meios de pagamento necessário para acelerar a transformação econômica da Europa e configurar o chamado capitalismo mercantil (DOBB, 1983, p. 127 et seq.). Nesta fase histórica ocorreu uma verdadeira revolução econômica e a função da moeda experimentou outra evolução significativa. O dinheiro deixou, definitivamente, de ser estéril e ganhou uma dimensão de potencialidade para a multiplicação; a moeda passou a ser "fértil", produtiva. Inúmeras possibilidades de transações e negócios se abriram devido à

<sup>11</sup> **Comerciantes** eram aqueles homens que compravam e vendiam mercadorias. Em geral, os comerciantes viajavam para diferentes lugares com o intuito de comprar em regiões onde determinados produtos custavam mais baratos para revendê-los em locais onde se praticava um preço mais alto. **Cambistas** eram como que facilitadores dos negócios dos mercadores; tratavam da venda ou troca de dinheiro em espécie ou em letras de câmbios dos mais diferentes lugares. Já os **banqueiros** tinham por ofício receber dinheiro dos comerciantes e cambistas que desejasse consigná-lo ou depositá-lo no banco. Estes últimos compensavam créditos e dívidas de seus depositantes e, antes de exercerem seu trabalho, prestavam juramento de fidelidade à República, prometiam exercer sua função com honestidade e honrar integralmente o pagamento dos valores consignados em depósitos por seus clientes.

intensificação das trocas comerciais, graças ao alargamento dos mercados. Nessa direção, o dinheiro adquiriu um caráter dinâmico e muito mais complexo, que foi logo percebido pelos escolásticos tardios.

A Península Ibérica passou a ser, no início da Idade Moderna, o cenário privilegiado dos fenômenos econômicos mais importantes e interessantes de seu tempo, o que explica o fato de tantos teólogos espanhóis terem se ocupado deles. Nos séculos XVI e XVII, Espanha e Portugal experimentaram uma concentração inédita de problemas econômicos, políticos, sociais e culturais, e as obras dos autores que analisamos na sequência são reflexos necessários das significativas mudanças econômicas que estavam acontecendo neste período. O problema do justo preço de todas as coisas tornou-se, por exemplo, uma questão premente diante da qual os teólogos ibéricos não se omitiram. Diante de um cenário econômico de grandes transformações e oscilações, os escolásticos tardios se dedicaram ao trabalho de compreensão da justiça inerente aos negócios de compra e venda e de qual era, afinal, o devido preço de todas as mercadorias.

É sabido que os escolásticos tardios não foram os pioneiros nas discussões relativas ao justo preço. De fato, tal discussão é muito antiga e, dentro da tradição cristã, pode-se remontá-la a Santo Agostinho<sup>12</sup> (354-430). Além de Santo Agostinho, também Alberto de Magno (1200-1280), Tomás de Aquino (1225-1274), Pedro de João Olivi (1248-1298), Duns Scotus (1265-1308); Bernardino de Siena (1380-1444), Antônio de Florença (1389-1459), entre outros, debateram, uns com mais profundidade e outros com menos, a questão do justo preço.

O franciscano Pedro de João Olivi (1248-1298), por exemplo, em seu *Tractatus de Contractibus*, desenvolveu uma discussão sobre o preço justo das mercadorias, alegando que o valor de todas as coisas deveria ser tomado sob dois aspectos: 1) segundo as qualidades intrínsecas, as *características objetivas* presentes nas mercadorias ou bens submetidos ao intercâmbio; e 2) segundo a utilidade que elas possuíam para as pessoas, isto é, de acordo com a *valoração subjetiva* que cada indivíduo poderia nutrir em relação a alguma coisa (NASCIMENTO, 2019, p.34 et seq.).

Ainda de acordo com Nascimento (2019, p.37), Pedro de João Olivi argumentava que “o cálculo do valor de um bem dificilmente pode ser realizado por nós mesmos a não ser que este cálculo seja feito de modo conjuntural e provável.” E completava que de fato o valor de

<sup>12</sup> Santo Agostinho faz uma breve discussão sobre a teoria do valor em *De Civitate Dei* (livro XI, cap. XVI) Cf. Gómez Camacho, Francisco. Economía y filosofía moral: la formación del pensamiento económico europeo de la Escolástica española. Madri: Síntese, 1998, p.149.

“algo não se determina de maneira exata, ou seja, de forma absoluta, antes o valor se dá dentro de amplidão (*latitudine*), dentro da qual o juízo humano pode divergir na avaliação”.

Além de Pedro de João Olivi, também os trabalhos de Bernardino de Siena e Antônio de Florença compõem a tradição intelectual que forneceu as bases para as discussões posteriores feitas pelos autores salmantinos sobre a questão do justo preço. Como destacado por Nascimento (2019, p.48-49), de modo muito semelhante a Pedro de João Olivi, Bernardino de Siena afirmava que a justiça dos preços estava relacionada ao conceito de *latitudo*. Isso por que era impossível chegar a um indivisível ponto de igualdade nas trocas. De modo que nos intercâmbios era preciso aceitar que a equidade ocorria dentro de certa amplitude (*latitudo*) de valoração (lembrando que a valoração é dada por juízos humanos, portanto compreende a noção de subjetividade). Por causa da dificuldade em se atingir a equivalência exata nas trocas de uma coisa por outra, a justiça se encontrava numa graduação que compreendia dois extremos: preço mínimo (*pius*) e preço máximo (*rigidus*) – os limites extremos dos preços podiam ser conhecidos através da lei (*iure*), dos costumes (*consuetudine*) e do juízo prático (*discretione*).

O horizonte do preço justo dos bens e serviços, para Bernardino (...) repousa na busca de atingir o objetivo maior que é o bem comum. Por essa razão, o preço deve estar em conformidade com o cálculo e a estimativa de valor que a comunidade dos civis faz das coisas vendíveis. (NASCIMENTO, 2019, p. 49).

Também na obra de Antônio de Florença vemos, ainda de acordo com Nascimento (2019, p. 49 e ss.), muita semelhança com o trabalho de Pedro de João Olivi. Em sua famosa *Suma Teológica*, o arcebispo de Florença desenvolveu uma discussão sobre o justo preço que é praticamente uma reprodução do trabalho de Olivi. Antônio de Florença foi um dos “pensadores que com sua obra e autoridade influenciou e muito os pensadores do século seguinte, ou seja, os pensadores da escolástica tardia do século XVI” (NASCIMENTO, 2019, p. 52). A influência de Antônio de Florença sobre os escolásticos tardios se deu pelo fato de ter sido Francisco de Vitória (considerado, como vimos, o fundador da Escola de Salamanca) o seu principal tradutor e difusor.

Na sequência será mostrado como os autores salmantinos evidenciaram a dificuldade dos homens em conhecerem o “verdadeiro valor” de uma determinada mercadoria; como chegaram até o chamado *prentium mathematicum*, o preço matemático, ou seja, aquele que jamais poderia ser conhecido pelo homem, mas somente por Deus; e como desenvolveram com mais perfeição a noção do preço justo.

Para tanto, a investigação se iniciará com o sacerdote espanhol Luís Saravia de la Calle<sup>13</sup> e sua obra *Instrucción de Mercaderes*, onde já no prólogo é possível ler sobre os perigos espirituais que os comerciantes incorriam em suas atividades, uma vez que a cobiça, a ganância e a avarice andavam juntas com as negociações destes homens. Como padre que era, Saravia de la Calle não poderia deixar de atentar para os riscos de pecado que o comércio acarretava e, por isso, gastou um quarto de seu livro para exortar aos mercadores que se contentassem com uma vida simples, sem grandes luxos e riquezas, para não se envolverem em negócios escusos e, com isso, praticarem a injustiça, cuja definição era a ausência da “igualdad de la cosa y cosa” (SARAVIA DE LA CALLE, 1949, p.45)

Após uma longa admoestação aos mercadores (que deveriam ser os principais interessados no conteúdo da obra, já que a mesma tinha sido dedicada a eles), Savavia de la Calle inicia uma discussão sobre o significado do justo preço das coisas.

Justo precio de la cosa es aquél que comúnmente corre en el lugar y tiempo del contrato al contado, consideradas las particulares circunstancias de la manera del vender y comprar, y la abundancia de las mercaderías, la abundancia del dinero, la muchedumbre de los compradores y vendedores, y el aparejo que hay para haber las tales cosas y el provecho que hay del uso de ellas, a arbitrio de buen varón, excluido todo engaño y malicia. (SARAVIA DE LA CALLE, 1949, p. 47).

Como é possível ver, para Saravia de la Calle o justo preço das mercadorias, excluídos todo engano e malícia, era aquele que um determinado bem encontrava no momento mesmo em que era vendido em uma determinada região. Tal preço (estabelecido no local de fechamento de um negócio) se dava pela reunião de várias condições e circunstâncias subjetivas (que, posteriormente, será chamado de Lei da Oferta e da Demanda)<sup>14</sup> e que dificilmente poderiam ser controladas e mesmo previstas pelos homens. Saravia de la Calle dizia que o justo preço da mercadoria “corre en el lugar y tiempo del contrato al contado”, justamente por conta de sua subjetividade, uma vez que somente a “mudanza de un lugar a otro sube o abate el precio, según que en aquel lugar hay abundancia o falta de mercaderías” (SARAVIA DE LA CALLE, 1949, p. 47). Além disso, havia o fator tempo que por si só fazia subir ou baixar “el precio de la cosa, como es claro que más vale el trigo en el mes de mayo comúnmente que en el mes de agosto sólo por el tiempo” (SARAVIA DE LA CALLE, 1949,

<sup>13</sup> Luis Saravia de la Calle foi um sacerdote espanhol doutor em Teologia. Não há muitos dados sobre sua biografia. Em 1544 publicou *Instrucción de Mercaderes* e *Tratado de los Cambios*.

<sup>14</sup> A Lei da Oferta e da Demanda (também chamada Lei da Oferta e da Procura) foi sintetizada por Adam Smith em seu livro *A Riqueza das Nações* (1776). Basicamente, consiste na compreensão de que a determinação do preço de um produto se dá através da relação entre sua oferta (produção) e a demanda (consumo) existente no mercado.

p. 47). Mas o mais importante fator de variação dos preços era “la abundancia o falta de mercaderías, de mercaderes y dinero” (SARAVIA DE LA CALLE, 1949, p. 47), pois

si la cosa vale más en un tiempo que otro, en un lugar que otro (...), es por la abundancia o falta que de las mercaderías, mercaderes y dinero; porque si en el lugar donde hay mercaderías llevan muchos de muchas partes valdrán barato; que no por otra razón vale más barato el huevo en la aldea que en la ciudad, sino porque en el aldea hay más abundancia de huevos y más falta de compradores y de dineros. Y si en el agosto vale menos el trigo que en el mayo, es porque en el agosto hay más abundancia de trigo que en el mayo, y si vendiendo rogando con la cosa vale menos es porque no hay muchos compradores, que si bebiesen muchos que la quisiesen comprar no se vendería por menos de lo que costó o de lo justo. (SARAVIA DE LA CALLE, 1949, p. 48).

Assim, para se arbitrar o justo preço das coisas somente se haveria de considerar estas três coisas: “La abundancia o falta de mercaderías, de mercaderes y dinero, o de cosas que se cometan, truequen y cambien en lugar de dinero” (SARAVIA DE LA CALLE, 1949, p. 48) e, citando Aristóteles, sentenciou: “La necesidad de los hombres pone precio a la cosa” (SARAVIA DE LA CALLE, 1949, p. 48). Para Saravia de la Calle aqueles que mensuravam o preço justo pelo trabalho, custos e riscos incorridos pelas pessoas que lidavam com as mercadorias estavam cometendo um grande erro, porque o “justo precio nasce de la abundancia o falta de mercaderías, de mercaderes y dineros, como dicho es, y no de las costas, trabajos y peligros” (SARAVIA DE LA CALLE, 1949, p. 53). Se não fosse dessa forma, isto é, se o justo preço das coisas fosse originado a partir de seus custos, trabalhos e perigos, então, os mercadores nunca teriam prejuízos. No entanto, os mercadores, eventualmente, não conseguiam cobrir os custos de seus produtos com seus negócios. E ainda, se o justo preço fosse o resultado da soma do trabalho, custos e riscos dos vendedores, então, os mesmos produtos trazidos por diferentes produtores (que passavam por diferentes dificuldades para confeccionar e transportar a mercadoria) deveriam ser vendidos por preços variados. Mas não era isso o que acontecia. Para provar isso, Saravia de la Calle usou o exemplo de alguns panos que eram trazidos até uma determinada feira por uma besta e outros por uma carreta. O valor de tais panos no mercado (que tinham a mesma qualidade) era o mesmo, sendo irrelevante para os compradores se uns tinham tido um tipo de transporte mais caro e outros mais barato.

Luego no está el justo precio en el contar del gasto, sino en la común estimación, según la abundancia de mercaderes, etc., que se ha de mirar según que comúnmente vale en el mercado o plaza por la costumbre común o por la ordenación de los regidores o de los que tienen cargo en la república de la tasación de las cosas (SARAVIA DE LA CALLE, 1949, p. 54).

Para Saravia de la Calle o preço justo de uma mercadoria não era algo exato, como um número que se alcançava por meio de cálculos, com deduções e somatórias, “antes tiene su latitud y anchura” (SARAVIA DE LA CALLE, 1949, p.57); não estava previamente determinado, mas dependia da comum estimação. E citando Duns Scoto, lembrou da teoria dos três preços: o piedoso, o justo e o rigoroso. Sendo o primeiro o menor preço e o último o maior, o preço intermediário, teoricamente, seria o preço justo, mas para Saravia de la Calle (1949, p.57), se os extremos não eram exagerados, então todos os três preços eram justos.

Saravia de la Calle também fez algumas considerações sobre os monopólios (práticas recorrentes numa época mercantilista). Para ele, os monopólios eram tão danosos para a “república y tan defendidos por derecho que no es lícito que uno alcance merced del príncipe, para que sólo él pueda tratar o vender una mercadería por su propio provecho” (SARAVIA DE LA CALLE, 1949, p.50). Saravia de la Calle (1949, p.50 et seq.) explicou que, nas atividades comerciais, as vezes os mercadores lucravam (quando havia muitos compradores e muito dinheiro nas feiras, por exemplo) e, as vezes, eles perdiam (quando havia muita mercadoria disponível para a venda e poucos compradores e dinheiro circulantes). O preço justo das coisas vendíveis advinha justamente dessa imprevisibilidade das circunstâncias onde os negócios seriam feitos e da impossibilidade de controlá-las. Os monopólios representavam uma ruptura com tal natureza dos negócios (subjetividade) e estabeleciam um cenário artificial no qual os mercadores sempre ganhavam, ficando acima dos riscos que as contingências da vida humana naturalmente impunham. Na prática, era uma espécie de usurpação, de trapaça e, por isso, sinônimo de injustiça.

Vejamos agora a teoria do preço justo e do valor subjetivo sob a pena de Tomás de Mercado<sup>15</sup>, em sua obra *Summa de Tratos y Contratos*. Primeiro é importante mostrar que a teoria do valor de Tomás de Mercado está baseada na distinção de três aspectos fundamentais de todas as coisas: natureza, valor e preço. Segundo Aristóteles, Mercado explicou que natureza era a condição das coisas segundo sua essência. Por exemplo, a natureza do rato era ser um animal, enquanto que a natureza do milho era ser um vegetal e a do ouro era ser um metal. Desde um ponto de vista fisiológico, a dignidade e complexidade do rato era maior que a do milho e do ouro, no entanto o valor do milho e, principalmente, do ouro era maior que o valor do rato. Assim, “no valen las cosas entre los hombres, lo que vale su natural, sino, según

<sup>15</sup> Nascido em Sevilha, o teólogo Tomás de Mercado entrou para a ordem dos dominicanos em 1553. Em 1569 escreveu sua obra magna *Summa de Tratos y Contratos*.

dijo o filósofo [Aristóteles], lo que es nuestra voluntade e necesidad, como la que les da estima y valor" (MERCADO, 1975, p.159).

Em relação ao preço, Mercado explicou que ele se formava a partir de certa amplitude da utilidade que uma determinada mercadoria tinha em servir às necessidades humanas. Por causa das diferentes necessidades das pessoas, o preço de um determinado bem ou produto, se não houvesse fraudes ou manipulações, se estabelecia como elemento de equalização entre duas coisas desiguais.

Como un caballo y cien ducados en la esencia tan diferentes, vienen a ser iguales en la estima si los vale. Y la justicia causa que mercándose el caballo, se den por él los cien ducados, y no menos aunque se pueda con algún engaño, o fuerza haber por menos. Al que compra, su caballo, al que vende, otro tanto dinero (como dije) en el valor. (...) De arte, que el contrato para ser justo, pide igualdad, no en las personas que contratan (que esas pueden, y suelen ser muy diferentes) sino en las cosas que se contratan. Y éstas no en la naturaleza: sino solamente en el valor y estima. (MERCADO, 1975, p. 111-112).

Na definição dada por Mercado, vender e comprar eram atos de justiça comutativa, "virtud que consiste en guardar igualdad en los contratos (conviene saber) que se dé tanto, cuanto se recibe, no en substancia (que en esto muy desiguales naturalezas son en la compra)" (MERCADO, 1975, p. 161), mas em valor e preço.

Mercado (1975, p. 162 et seq.) também reconhecia o direito dos governantes de taxarem os preços de alguns produtos que eram essenciais para a vida humana. E, estando o preço de um produto tabelado pelo rei, ninguém jamais poderia ultrapassá-lo, pois isso seria uma injustiça. Mas quando o justo preço de uma mercadoria não era legal, isto é, não estava tabelado pelo Estado, então, era accidental e estabelecido pela estimação comum de uma determinada comunidade.

La equidad de este contrato, consiste principalmente en que se venda por justo precio, porque dando lo que vale cada cosa, ninguna de las partes se agravia, cada uno queda con lo que le pertenece, igual, y se guarda justicia. Virtud que en esto sólo, o principalmente consiste, en dar a cada uno (como dicen) lo que es suyo, y hacer igualdad. Justo precio es, o el que está puesto por la república, o corre el día de hoy en el pueblo, en las tiendas, si lo que se vende es por menudo, o en gradas, o en casas de mercaderes, si por junto. El cual (...) tiene grados, mediano, barato, y riguroso, todos lícitos, y todos muy variables. Que lo que hoy vale mucho, mañana vale poco. Y es justo se conforme el mercader con el tiempo, y esté aparejado en el ánimo a ganar y perder, ora pierda porque le costó más, ora gane, porque menos, debe vender por el valor, que el día de hoy tiene su ropa<sup>16</sup> en público. (MERCADO, 1975, p. 199-200).

<sup>16</sup> A palavra *ropa* é usada pelos autores salmantinos com um sentido análogo à mercadoria.

Assim, se um mercador trazia produtos de uma determinada região para vender em outra e ao chegar em seu destino final encontrava uma grande quantidade da mesma mercadoria disponível no mercado, provavelmente incorreria em prejuízo se decidisse por vendê-las ao invés de guardá-las para outra ocasião mais favorável aos seus negócios. No entanto, este preço abaixo do custo (de transporte), que sua mercadoria encontrava no mercado, era o preço justo “porque a esta variedad, y ventura está sujeta el arte de mercader. Ahora debe perder, otro día el tiempo tendrá cuidado ofrecerle oportunidad, y ocasión de ganar” (MERCADO, 1975, p. 200).

De maneira análoga à apresentada por Saravia de la Calle, Mercado escreveu sobre as razões que faziam aumentar ou diminuir o justo preço das mercadorias. Em primeiro lugar, se “hay mucha o poca mercadaria, o mucho, o pocos compradores, o dineros” (MERCADO, 1975, p. 200), e depois “tener uno gran necesidad de vender, o rogar com su ropa” (MERCADO, 1975, p. 200). Por isso, nas feiras livres, as mercadorias que no começo do dia tinham um bom valor, ao final já valiam muito pouco.

Mercado destacou também que para um preço ser justo era necessário que fosse exatamente “aqué'l que corriese donde la ropa se entrega” (MERCADO, 1975, p. 201). Ou seja, o preço praticado pelo mercado no dia e local da entrega da mercadoria. Porque quando se entregava a mercadoria ela começava a ser do comprador e, por conseguinte, assim estava consumado o negócio, mesmo que tivesse sido acertado em outro lugar. “Así que el precio justo sigue el lugar del entrego, no el del concierto, ni el de la paga” (MERCADO, 1975, p. 201).

É importante destacar que os autores da Escola de Salamanca estavam diante de um cenário de extrema variação dos preços, consequência de uma época de inflação aguda. Foi exatamente por conta desse cenário de grande instabilidade monetária, que Mercado elegeu tal regra (qual seja, o preço justo de uma determinada mercadoria era aquele que se praticava no momento mesmo em que se entregava a mercadoria) para que os negócios pudessem ser estabelecidos dentro de um critério de justiça, mesmo num contexto de enorme variação dos preços.

De manera que si ahora se venden cien tardos, para saber su precio, se ha de mirar lo que el día de hoy se estiman, y esto será si se vendieren, y si no correrán los fardos, en poder de su dueño, mudándose con el tiempo, o medrando, o decreciendo. Que lo que ayer se diera por doce, si se pasa de aquel punto, y se llega a mercar hoy, no se dará por catorce. Mas por mucho que vuele, y se varíe el precio, ésta es parte verdadera, y regla cierta para detenerlo, o entenderlo, poner los ojos en el instante que se conciernan las partes, y allí se le ha de echar mano, como deteniéndole, y lo que entonces vale, es su justo valor. (MERCADO, 1975, p. 224)

O preço justo de uma mercadoria poderia também ser bastante subjetivo por causa do fator utilidade. Isto é, além das condições acima expostas, que faziam aumentar ou diminuir o preço de um determinado produto, a utilidade também interferia na determinação do valor de um bem.

Como si tengo un caballo, que vale treinta ducados, mas gano con él por alguna calidad que tiene de que yo sé usar cada día medio ducado. No sólo podría llevar los treinta que en poder de quien quiera vale, sino mucho más, conviene a saber lo que se aprecia el servicio que me hace, y la utilidad que me trae. (MERCADO, 1975, p. 207)

De acordo com Mercado, mesmo nos leilões era possível encontrar o justo preço das coisas: “Me parece, que el justo precio de la ropa vendida en almoneda, es todo aquél que la justicia y ley civil admite, y no condena” (MERCADO, 1975, p. 212). E a lei admitia como sendo justo todo a valor que não era “más que la mitad del justo precio, o menos” (MERCADO, 1975, p. 212). Mercado usou o exemplo dos leilões para tentar evidenciar a lógica subjacente ao preço justo das coisas. Segundo o teólogo de Sevilha, a natureza dos leilões, “que es tan variable y extendida” (MERCADO, 1975, p. 212) era como uma prova eficaz para o que ocorria com relação ao estabelecimento do preço das coisas, se compradas e vendidas livremente e sem qualquer tipo de maquinações e fraudes. Nos leilões a justiça dos preços encontrava certa amplitude, que ia desde um preço piedoso (mais baixo) até o mais rigoroso (mais alto). Desse modo, não havendo taxação legal sobre o preço de um determinado produto, o justo preço poderia ser bastante variável. Assim, as formas justas de se vender eram, em primeiro lugar, “la tasa de la república” que “es indivisible, sin latitud alguna. El segundo es accidental” (MERCADO, 1975, p. 212), isto é, o que o povo e o tempo estabelecem. “Este es ya algo extendido: tiene partes, piadoso, mediano, y riguroso: un medio y dos extremos” (MERCADO, 1975, p. 213).

Ainda em relação à subjetividade que o valor das mercadorias poderiam encontrar, vejamos mais esta citação:

Cualquiera venta, para ser justa e igual, es necesario se venda la ropa por lo que vale, ni por más, ni por menos. Cualquiera extremo, o declinación deste medio, es vicio. **Mas este valor y estima, es tan mudable, y variable en ella, que parece que va corriendo, y mudándose por momentos como Camaleón con el tiempo.** Y realmente es así, muchas veces, que sólo el tiempo basta a mudárselo. Que por solo ser invierno se estima en más, o por ser otoño, o verano menos. Por lo que para saber de cierto, cuánto vale una suerte de ropa, cuyo valor es tan inconstante, y tanto se diferencia, es menester señalar algún tiempo donde casi, como atajando este su curso y variedad, haga alto, y estanque su estima. Y dicen las leyes, que el puntual, y

verdadero es, el que tiene la ropa al tiempo que se concluye y perfecciona la venta, no cuando se paga. (MERCADO, 1975, p.223-224, grifos nossos).

Como é possível ver, para o teólogo de Sevilha, excetuados os casos onde havia a taxação legal, o preço justo de todas as coisas era determinado pela estima popular, a “estima común”, que, por sua vez, era influenciada por inúmeras contingencias e variações (temporais, climáticas, regionais etc.) impossíveis de serem determinadas pelos homens, sendo o valor das coisas, por esse motivo, necessariamente, subjetivo.

Também Luís de Molina<sup>17</sup>, talvez um dos maiores escolásticos tardios, desenvolveu a ideia de utilidade como medida de valor. Em sua obra *De iustitia et iure*<sup>18</sup>, Molina explicou que o preço justo de todas as mercadorias derivava, essencialmente, de duas coisas. A primeira era o preço justo legal, “que viene fijado por la autoridade pública mediante ley o decreto público” (MOLINA, 1981, p.159). Neste caso, se alguém vendesse uma mercadoria com preço acima do taxado pelo governo, cometia uma injustiça<sup>19</sup>. A outra era o preço natural, o preço que “las cosas tienen por sí mismas, independientemente de cualquier ley humana o decreto público” (MOLINA, 1981, p.160). O preço natural não era determinado por lei humana ou coisa do tipo, mas dependia de muitas circunstâncias, com as quais variava, “y del afecto y estima que los hombres tienen a las cosas según los diversos usos para los que sirven” (1981, p.160). Devido ao fato de não obedecer tão somente à natureza das coisas, mas também responder à utilidade e às múltiplas circunstâncias variáveis dos homens, o preço justo natural se caracterizava por apresentar certa margem de variação.

Sin embargo, el origen de este margen no debe atribuirse exclusivamente a la incertidumbre propia del juicio humano, ni a que éste sea distinto en las diferentes personas, como si fuera el juicio humano el que es incapaz de precisar un precio que por la naturaleza misma de las cosas, es realmente indivisible, sino que se debe también a que la estima y deseo de los bienes, elementos de los que depende la variación del precio, son también diferentes. Así, pues, debemos concluir que, por la naturaleza misma del problema, existe un cierto margen en la determinación del justo precio y que, dentro de ese margen, no se lata a la justicia; aunque quizás pueda existir dentro del mismo margen un determinado precio indivisible con el que se

<sup>17</sup> Luís de Molina, nascido em Cuenca, Espanha, foi um dos mais destacados teólogos jesuítas da Escola de salamanca. Lecionou na Universidade de Coimbra e na Universidade de Évora, Portugal.

<sup>18</sup> *De iustitia et iure* foi publicado em 5 tomos. Os dois primeiros volumes e a primeira parte do terceiro foram publicados em Cuenca (Espanha) em 1593, 1596 e 1600, respectivamente. A segunda parte do terceiro volume e o quarto foram publicados na Antuérpia (Bélgica), em 1609. O quinto tomo foi publicado em Mainz (Alemanha), em 1659. As obras de Molina usadas para a pesquisa são resultado do trabalho de compilação feito por Francisco Gómez Camacho que, a partir da obra magna *De iustitia et iure*, preparou os livros *Tratados de los Cambios*, *La Teoria del Justo Precio* e *Tratado Sobre los Prestamos e la Usura*.

<sup>19</sup> Mas é importante destacar que, para Molina, o preço legal somente era justo se procedesse de uma lei justa. Por exemplo, uma lei que tabelasse o preço do trigo para evitar um período de fome generalizada seria uma lei justa, mas uma lei que tabelasse o preço de trigo para conceder monopólios aos comerciantes, por exemplo, seria uma lei, necessariamente, injusta.

cumpliría perfectísimamente la justicia por lo que toca a la igualdad objeto-precio. (MOLINA, 1981, 160)

Assim como Tomás de Mercado, a partir da noção de preço justo natural, Molina também deduziu três classes de preços: “supremo o riguroso, medio o moderado e infimo e piadoso” (MOLINA, 1981, p.161). Assim,

el precio que dista poco de la mitad del margen total, tanto si es al lado del riguroso como del piadoso, se computa como medio y se le llama medio o moderado. Los otros dos precios constituyen los márgenes extremos. (MOLINA, 1981, p.161).

Em relação à margem de variação de preço de um extremo ao outro, Molina (1981, p. 180-181) afirmou que a venda ou compra de um produto abaixo ou acima da metade de seu preço justo (ou seja, se o preço justo de uma mercadoria X fosse 10 moedas, sua metade seria 5 e sua metade à mais seria 15 moedas) era ilícita e implicava no dever de restituição. E este justo preço não era outro senão aquele que se praticava em uma determinada região no momento mesmo em que se entregava a mercadoria: “Dado que para fijar el precio justo del bien se debe atender al momento en que éste se entrega, y no al momento en que el contrato se celebra” (MOLINA, 1981, p.309) e, ainda, “porque el precio justo de un bien no es el que vale en el momento del contrato, sino el que tiene en el momento de su entrega.” (MOLINA, 1981, p.333).

Como já destacado acima, o preço de uma mercadoria considerado justo não estava ligado à coisa em si, mas à utilidade que as pessoas atribuíam a ela. Por exemplo, por sua natureza, os ratos eram superiores ao trigo, contudo, por conta de sua utilidade, o trigo era mais valorizado do que o rato pelos homens. Desse mesmo modo, poder-se-ia comparar a venda de uma casa a de um cavalo. Por sua natureza, o cavalo era superior a casa, no entanto, a casa assumia um valor monetário maior do que o do equino. Isso acontecia porque o preço de uma mercadoria ou produto dependia, principalmente, da estima (maior ou menor) que os homens atribuíam às coisas por ordem de uso.

Debe observarse, en primer lugar, que el precio se considera justo o injusto no en base a la naturaliza de las cosas consideradas en sí mismas – lo que llevaría a valorarlas por su nobleza o perfección -, sino en **cuanto sirven a la utilidad humana; pues en esta medida las estiman los hombres y tienen un precio en le comercio y los intercambios.** (MOLINA, 1981, p.167-168, grifos nossos).

Mas além da utilidade havia outro fator que alargava ainda mais o caráter subjetivo do valor: a apreciação ou não dos homens por determinadas mercadorias ou bens. O melhor exemplo para essa realidade era o das pérolas, pois explicava por que

el 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 (...) sea más conveniente y superior al de la perla (MOLINA, 1981, p.168).

Por isso, segundo Molina, poder-se-ia afirmar que o preço justo da pérola dependia daquilo que os homens atribuíam de valor aos objetos de adorno. A subjetividade da apreciação humana por determinados produtos ou bens explicava ainda porque um objeto velho de ferro ou argila, por exemplo, era desvalorizado na cultura ocidental e valorizado na cultura japonesa, que estimava a antiguidade de determinadas coisas. Não poderíamos dizer que o valor da mercadoria tomada como exemplo (argila ou ferro velhos) provinha da natureza do objeto em si, ou mesmo de sua utilidade, mas sim da apreciação (estima) que os japoneses lhes atribuíam. Tais exemplos explicitavam ainda mais a subjetividade do conceito de preço justo porque estavam, essencialmente, ligados às preferências dos indivíduos (relativas e adaptáveis) em diferentes circunstâncias e culturas.

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. (MOLINA, 1981, p. 169)

Sobre os motivos pelos quais os preços dos produtos poderiam flutuar, Molina explicou que eram muito variáveis e dependiam de incalculáveis circunstâncias que afetavam o equilíbrio entre a oferta e a demanda pelas mercadorias. As mais comuns eram as más colheitas, que traziam escassez de determinados cereais e, com isso, elevavam o preço dos alimentos. Por outro lado, a abundância nas colheitas faziam os preços baixarem. Também o maior ou menor número de compradores que “concurren al mercado, en unas épocas mayor que en otras, y su mayor deseo de comprar, lo hacen también subir [o preço dos produtos]” (MOLINA, 1981, p.169). Exatamente como acontecia com o preço dos cavalos, “que valen más cuando la guerra está próxima que en tiempos de paz” (MOLINA, 1981, p.169).

Por conta da diferença natural que havia entre a oferta e a demanda pelos produtos entre as mais diferentes regiões, Molina afirmou que quando os mercadores buscavam mercadorias em locais onde abundavam para vendê-las em lugares onde eram escassas, a diferença de preço (o maior valor que as mercadorias alcançavam por conta de sua escassez) que fazia com que o trabalho do mercador fosse lucrativo, era justa. E ainda com base neste

raciocínio (o de que o aumento ou a diminuição da demanda por determinados produtos fazia com que os preços fossem variáveis), Molina explicou que era justo vender aos estrangeiros mais caro do que aos nativos, pois com a chegada de estrangeiros em determinada região ocorria, imediatamente, um aumento da demanda pelas mercadorias e, consequentemente, ocorria um aumento geral dos preços.

Tenemos ejemplos de lo expuesto cuando el Rey y su séquito llegan a un lugar del que marcharán al día siguiente, o a los pocos días. También sucede lo mismo cuando la flota española, procedente del Nuevo Mundo, toca en las islas que llaman Terceras. Cuando la flota española toca en dichas islas sube de repente el precio de aquellos bienes que los viajeros desean comprar para consumirlos allí mismo o en el cambio, o para llevarlos a Sevilla y muchos otros lugares; y nuestro supuesto se cumplirá siempre que los precios, en relación a los naturales, permanezcan al nivel que estaban, debido a que las mercancías del lugar son suficientes para todos los que las demandan y los naturales no desean dar por ellas un precio mayor que el acostumbrado. Esta práctica está aceptada por la costumbre, y yo no me atrevo a condenarla, pues, ciertamente, las cosas valen más cuando es mayor el número de compradores que, procedentes del Nuevo Mundo, traen dinero y están deseosos de comprar. Porque si los bienes no fueran suficientes para satisfacer también a los naturales, es claro que subiría el precio de los mismos al ser mayor la demanda total, y los vendedores no dejarían de beneficiarse vendiendo a los recién llegados por vender a los naturales más barato. (MOLINA, 1981, 152).

Ao tratar das causas que faziam baixar ou subir o preço da lã na região de Castilla, Molina explicou que a demanda por este produto vinha, sobretudo, de regiões estrangeiras, como Gênova, que davam ordens aos mercadores para que comprassem grandes quantidades de lã. Por isso, se as ordens fossem numerosas e por grandes quantidades, o preço da lã subia muito, mas se fossem poucas e por menores quantias, o preço desceria “debido a que los principales compradores faltan y la mercancía es abundante” (MOLINA, 1981, p. 321).

Para Molina aqueles que mensuravam o justo preço a partir dos gastos que os comerciantes incorriam ao comprar, transladar, conservar os bens, e afirmavam que pelos custos dos “trabajos realizados y por la diligencia puesta por los comerciantes” (MOLINA, 1981, p. 172) a serem computados se alcançava o preço justo, cometiam um erro. Porque o preço dos bens “no debe estimarse en base al lucro de los comerciantes o al daño de los mismos, sino en base a la estimación común en el lugar en el que se vende” (MOLINA, 1981, p. 173). De modo que se os comerciantes, por falta de sorte ou habilidade, acumulavam prejuízos ou, por sorte e destreza, obtinham lucros em seus negócios, os compradores não eram afetados por estas contingências.

Mas havia uma situação específica que, segundo Molina, admitia a mensuração do preço justo a partir da natureza da mercadoria, de sua utilidade, dos gastos com a produção, transporte etc. Isso acontecia nas ocasiões em que uma mercadoria era vendida pela primeira

vez em uma determinada região. Nesses casos, e somente nesses casos, o justo preço do bem “lo establecerán los moderadores de la República o los mismos compradores y vendedores” (MOLINA, 1981, p. 174).

O custo de produção poderia até ser um dos fatores que influenciavam no estabelecimento dos preços, mas não o único e, sobretudo, não o mais importante. Para Molina, a utilidade dos produtos e a estima subjetiva dos compradores seriam as principais causas dos preços. Em resumo, a partir da leitura da obra *La teoria del justo precio* de Luis de Molina, pode-se constatar que o preço justo de uma mercadoria dependia, principalmente, da estima comum que os homens, de acordo com as diferentes regiões e culturas, nutriam por elas. Disso conclui-se que quando em uma determinada região uma determinada mercadoria era vendida por determinado preço sem que houvesse fraude, monopólio ou outros artifícios e trapaças, este preço deveria ser considerado o preço justo nesta região ou lugar, porque o “precio justo de um bien es el que los bienes de su misma especie o semejantes valen ‘hic et nunc’ según la estimación común del lugar” (MOLINA, 1981, p. 267).

Outros autores da Escola de Salamanca que defenderam a mesma noção do valor subjetivo e que não foram contemplados por este trabalho por uma questão de espaço, são Francisco de Vitória, em *Comentário a Secunda Secundae*, Martín de Azpilcueta Navarro, em sua obra *Manual de Confesores y Penitentes* (1556), Domingo de Soto, em *De Iustite et Iure* (1553), Juan de Lugo, em *Tractatus de Justitia et Jure* (1642) e Diego de Covarrubias y Leyva, em *Opera omnia* (compilada em 1734).

### Considerações finais

Como pudemos ver a teoria do *justo preço* desenvolvida pelos autores salmantinos está baseada em uma teoria do valor subjetivo, portanto, diferente daquela que aparecerá mais tarde em economistas clássicos como Adam Smith, David Ricardo e Karl Marx,<sup>20</sup> por exemplo, que partiram de uma compreensão do valor objetiva e derivava, basicamente, dos custos de produção e do trabalho.<sup>21</sup>

<sup>20</sup> Em respeito ao formato do presente artigo, não teremos espaço para pormenorizar as teorias de valor econômico presente em cada um dos autores clássicos citados. Entretanto, podemos indicar aos leitores algumas referências bibliográficas que tratam (algumas com mais profundidade e outras com menos) das teorias do valor econômico presente tanto nos autores da Escolástica Tardia, como nos clássicos da Economia Política (como Smith, Ricardo e Marx): Chafuen (2009), Dempsey (1935), Roover (1995), Schumpeter (1964) e Rothbard (2012).

<sup>21</sup> De acordo com o economista argentino Juan Carlos Cachanosky, “Las teorías del valor se han dividido globalmente en dos grandes grupos: objetivas y subjetivas. Las teorías objetivas sostienen que el valor está en las cosas, mientras que las subjetivas sostienen que el valor lo da el individuo. Nadie que sea partidario de una teoría

Mas, também como vimos, o preço para os escolásticos não era uma categoria simples e puramente econômica, uma vez que continha um caráter moral essencial. O verdadeiro preço, o *justo preço*, segundo a noção aristotélica-tomista, era aquele que expressava a igualdade entre o que se dava e o que se recebia, entre as mercadorias e o dinheiro, pois se partia do princípio de que era próprio da justica equalizar duas coisas dissímiles. Até neste ponto, os autores salmantinos não inovaram em nada, apenas permaneceram fiéis à tradição aristotélica-tomista, sem adendos. A contribuição destes autores sobre a questão do *justo preço* se deu exatamente no momento em que eles começam a explicar de forma minuciosa a completa impossibilidade desta igualdade entre as duas coisas trocadas ser medida pela natureza das mesmas. A justiça das trocas não poderia ser encontrada nas coisas trocadas, mas na apreciação subjetiva das pessoas que realizavam os negócios.

Pois, se era verdade que a natureza havia criado e produzido as coisas, era verdade também que ela não as havia taxado (precificado). Isso porque a natureza não havia criado as coisas para serem vendidas, mas, sim, para que todos pudessem se servir delas. A malícia dos homens (por causa do pecado) fez com que as coisas se tornassem particulares e as suas necessidades as tornaram venais. Assim, o homem inventou o ato de comprar e vender e, por causa da conveniência, criou as moedas de ouro e de prata. E, num contexto de grandes inovações econômicas e de surgimento das transações comerciais, surgiu o problema da equalização de coisas desiguais, quais sejam, mercadorias e dinheiro.

Conscientes de toda esta trajetória que deu origem aos negócios, os autores salmantinos discutiram o problema da igualdade entre o preço de uma determinada mercadoria e seu valor social (que tem ligação com a apreciação subjetiva da coisa venal). Assim, se a natureza não fixava o preço justo, os homens o estabeleciam. E isto se poderia realizar de duas formas: pelas autoridades, ou seja, pelos governantes através da taxação dos preços (meio legal); e pela própria comunidade, ou melhor, pela apreciação subjetiva de um determinado conjunto de pessoas, de uma determinada região, por determinadas mercadorias (meio acidental). Foi acerca desta segunda forma de estabelecimento do *justo preço* (meio acidental) que os autores salmantinos se detiveram. Para eles, não era racional buscar o *justo preço* na natureza ou dignidade das coisas, tampouco em seus custos, mas, sim, no proveito, comodidade ou apreciação que as pessoas nutriam por elas em diferentes momentos e em

---

subjetiva puede coherentemente decir que una cosa vale más que otra, salvo a título personal. Una mercancía no tiene "un" valor sino tantos valores como individuos. Siempre que se dice que una cosa vale más o menos que otra se está emitiendo un juicio subjetivo, es la apreciación de una persona en un momento y circunstancia particular. No solamente los individuos valoran de distintas maneras una misma cosa, sino que, además, pueden valorar diferente una misma cosa en distintos momentos y circunstancias." (CACHANOSKY, 1994, p. 4).

diferentes regiões. Portanto, o *preço justo* seria aquele que (excluindo os casos de taxação pelo governo), não havendo coerção e nem fraude, se formava na praça, no mercado público, quando havia muitos vendedores e compradores realizando seus negócios.

Os autores da Escola de Salamanca perceberam que a escassez dos produtos, bem como a quantidade de compradores e vendedores no mercado influenciava na formação dos preços e, por isso, inexistia um *preço justo* único. O preço corrente no mercado (que era o *justo preço*), e que determinava os limites do preço máximo e mínimo, era qualquer preço estabelecido pela concorrência. Sempre que o mercado estabelecia um preço (havendo muitos vendedores e compradores realizando seus negócios) era justo pagá-lo, mesmo que isso implicasse em prejuízos para os vendedores ou em mau negócio para os compradores. Novamente: para os teólogos salmantinos, não havendo preço fixado pelo Estado, não havendo fraude e nem qualquer tipo de constrangimento, o preço livre praticado no mercado era o *preço justo*.

Nesse sentido, podemos afirmar que este *preço justo* tal como aparece definido pela Escola de Salamanca é bastante próximo daquele que, em termos modernos, foi chamado de preço do “mercado de livre concorrência”, determinado não pelos custos, mas pela utilidade do produto e pela subjetividade dos compradores. E ainda podemos dizer que na Escola de Salamanca já estavam dados os rudimentos da teoria que posteriormente será chamada de Lei da Oferta e da Demanda como elemento de formação dos preços, mas sem nos esquecer, jamais, que o paradigma filosófico dos escolásticos é moral e não utilitarista e que se os autores da Escola de Salamanca descobriram, por meio de suas análises, leis do funcionamento da economia, isso se deu porque estavam interessados, primordialmente, em entender a justiça nas relações econômicas. Foi o compromisso de sintonização da realidade prática do mundo dos negócios com os valores morais cristãos e a fidelidade à doutrina católica que os conduziram até os entendimentos sobre a formação do *justo preço* que demostramos neste trabalho.

## Referências bibliográficas

BARRIENTOS, José García. **Repertorio de moral económica (1526-1670):** La Escuela de Salamanca y su proyección. Colección de Pensamiento Medieval y Renacentista, n. 124, Pamplona, Eunsa, 2011.

BELDA PLANS, Juan. Hacia una noción crítica de la “Escola da Salamanca”. In: **SCRIPTA THEOLOGICA**, n. 31, 1999, pp. 367-411.

BERMEJO, Ignacio Jericó. **¿Escuela de Salamanca y Pensamiento hispánico? Ante una propuesta.** Universidad Pontificia de Salamanca: Salmanticensis 59, 2012, pp. 83-114.

BRAUDEL, Fernand. **O Mediterrâneo e o Mundo Mediterrâneo.** Lisboa, Publicações Dom Quixote, 1983.

CALLE, Saravia de La. **Instrucción de mercaderes.** Colección de Joyas Bibliográficas: Madri, 1949.

CHAFUEN, Alejandro. **Economía y ética, Raíces cristianas de La economía de libre mercado.** Madrid: Ediciones El Buey Mudo, 2009.

CULLETON, Alfredo. O que é a escolástica e a Escola de Salamanca. In: **Revista do Instituto Humanitas Unisinos**, ano X, n.342, p.5, 2010.

DEYON, Pierre. **O mercantilismo.** São Paulo, Perspectiva, 1985.

DOBB, Maurice. **A evolução do capitalismo.** São Paulo: Abril Cultural, 1983.

DEMPSEY, Bernard W. "Just Price in a Functional Economy." **The American Economic Review** 25, no. 3 (1935): pp. 471-86. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/1802531>. Acesso em 03 de dezembro de 2022.

FONT DE VILLANUEVA, Cecilia. La racionalidad económica en la Escuela de Salamanca: Francisco de Vitoria y Luis de Molina. In: **Colección Mediterráneo Económico**, V. 9, p. 153-163, 2006.

FUENTES, Jesús Luis Paradinas. **El pensamiento económico de la Escuela de Salamanca.** Fundación Canaria Orotava de Historia de la Ciencia, 2017.

GÓMEZ CAMACHO, Francisco. **Economía y filosofía moral:** la formación del pensamiento económico europeo de la Escolástica española. Madrid, Síntesis, 1998.

GRICE-HUTCHINSON, Marjorie. El concepto de la Escuela de Salamanca: sus orígenes y su desarrollo. In: **Revista de Historia Económica**, ano VII, n. 2 Suplemento, pp. 21-26, 1989.

MERCADO, Tomás de. **Suma de Tratos y Contratos.** Ed. Nacional, Madri, 1975.

MOLINA, Luis De. **La teoría del justo precio.** Ed. Nacioal, Madrid, 1981.

NASCIMENTO, Marlo. **O desenvolvimento da teoria do preço justo:** Martín de Azpilcueta entre a originalidade e a tradição. Tese (doutorado em filosofia). Unisinos: São Leopoldo, 2019, pp.20-52.

PENA GONZALEZ, Miguel Anxo. Aproximación histórica al concepto "Escuela de Salamanca". In: **Escritores capuchinos de la Provincia de Castilla: 1889-2010**, Salmanticensis. v. 52, fasc. 1, pp. 69-119, 2005.

ROOVER, Raymond de. Scholastic Economics: Survival and Lasting Influence from the Sixteenth Century to Adam Smith. In: **Quarterly Journal of Economics**, v. 69, n. 2, pp. 161-

190, 1955. disponível em: [https://www.sfu.ca/~poitras/qje\\_de-roov\\_schol-econ\\_55.pdf](https://www.sfu.ca/~poitras/qje_de-roov_schol-econ_55.pdf). Acesso em 04 de setembro de 2022.

ROTHBARD, Murray. **N. Historia del pensamiento económico:** El pensamiento económico hasta Adam Smith. Vol. I. Madrid: Unión Editorial: 2012.

ROTHBARD, Murray. **Historia del pensamiento económico:** La economía clásica. Vol. II. Madrid: Unión Editorial: 2012.

REEDER, J. El pensamiento económico de los escolásticos. In: **PERDICES DE BLAS**, Luis (Ed.). Historia del pensamiento económico. Madrid: Editorial Síntesis, p. 21-41, 2003.

SCHUMPETER, Joseph A. **História da análise econômica.** V. I. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1964.

VILAR, Pierre. **O desenvolvimento econômico e analise histórica.** Lisboa, Editorial Presença, 1982.

VILAR, Pierre. **Do feudalismo ao capitalismo: uma discussão histórica.** São Paulo: Contexto, 1988.