

APORTACIONES CRISTIANAS A LA TEORÍA DEL VALOR: ¿QUÉ DIRÍA HOY JUAN CARLOS CACHANOSKY?

Alejandro A. Chafuen, Ph.D.
Distinguished Executive Fellow, Acton Institute

Introducción

La teoría del valor marxista, basada en el trabajo incorporado en los bienes, fue fundamental en el auge del comunismo. El avance de los socialistas en el siglo XXI en países occidentales parece más motivado por la percepción de desigualdad, fruto de las injusticias y privilegios en los sistemas económicos que en la teoría del valor y de la explotación marxista. Tener una teoría del valor económico adecuada sigue siendo, sin embargo, esencial para confrontar los argumentos teóricos de los promotores de distintos tipos de socialismo. Aun cuando el reclamo contemporáneo se articule en el lenguaje de la desigualdad más que en el de la explotación del trabajo, la teoría del valor-trabajo sigue operando como sustrato implícito: la convicción de que un precio “justo” debe reflejar el esfuerzo o el costo incorporado en un bien, y que toda divergencia respecto de ese costo es señal de injusticia estructural.

Frente a este resurgir, conviene recordar que la teoría subjetiva del valor —la que sostiene que el valor de un bien no reside en la cosa ni en el trabajo que costó producirlo, sino en el juicio de quien lo valora— no es una invención tardía del capitalismo del siglo XIX, ni una racionalización interesada de la Escuela Austriaca. Es, por el contrario, una intuición con al menos setecientos años de desarrollo dentro de la propia tradición cristiana, elaborada por franciscanos, dominicos, un arzobispo anglicano y un presbítero católico, mucho antes de que Menger, Jevons y Walras le dieran forma matemática en 1871.

Este trabajo traza esa genealogía: desde las primeras intuiciones patrísticas, pasando por los escolásticos franciscanos del siglo XV y la Escuela de Salamanca, hasta dos desarrollos paralelos e independientes del siglo XIX, uno en Dublín, otro en Barcelona, que anticipan, casi al pie de la letra, la revolución marginalista.

Raíces clásicas y patrísticas: Aristóteles, Jenofonte y San Agustín

Los doctores medievales derivaron sus preceptos de las enseñanzas de Aristóteles. Debido a que la terminología aristotélica dio lugar a distintas traducciones, sus comentarios sobre este punto también fueron interpretados en forma diversa, y son la fuente de dos corrientes divergentes de pensamiento. En la *Ética a Nicómaco*, utiliza la palabra griega *chreia*, que usualmente fue traducida al latín como *indigentia* (necesidad), pese a que también puede significar *utilitas* (uso, utilidad). Los escolásticos trabajaron por lo general con la primera acepción, indicando que el precio de los bienes no es determinado por la naturaleza de los mismos, sino por el grado en que satisfacen las necesidades humanas. Aristóteles decía que la necesidad es la razón del comercio y que por esta debe ser juzgado (medido). Si nadie necesitara de los bienes o del trabajo de los demás, los hombres dejarían de intercambiar sus productos.

Esta ambigüedad original, entre *indigentia* como necesidad objetiva y *utilitas* como utilidad, más cercana a una apreciación subjetiva, no es un simple accidente filológico. Es, como veremos, la misma tensión que reaparecerá tres siglos más tarde en la tríada de Bernardino de Siena¹, y que Cachanosky señalaría como un “remanente objetivo” nunca del todo resuelto: la dificultad de decidir si el valor nace de una carencia que puede describirse en términos generales y casi objetivos, o de la estimación particular y cambiante de cada persona.

La intuición de que el valor de un bien depende de la relación entre esa cosa y quien sabe darle uso —más cercana a la lectura de *utilitas*— tiene, además, un antecedente clásico independiente en Jenofonte, antes del cristianismo. Jenofonte, en su *Economía*, hace decir a Sócrates que una misma cosa es “propiedad” para quien sabe usarla, pero no lo es en absoluto para quien no sabe: las flautas son riqueza para quien sabe tocarlas razonablemente bien, pero para quien no sabe, no son más que piedras inútiles, a menos que las venda. El mismo argumento se aplica al caballo que no obedece a un jinete inexperto, o a la tierra que, mal trabajada, “nos hace morir de hambre en vez de ayudarnos a vivir.” Jenofonte incluso roza la idea de utilidad marginal decreciente al observar que, cuantos más platos superfluos se sirven a un hombre, antes llega la saciedad, de modo que quien come en abundancia disfruta menos, y por menos tiempo, que quien lo hace con moderación.

1

Estas intuiciones griegas, sin embargo, quedan dispersas y sin desarrollo sistemático. Es San Agustín quien les da, dentro de la tradición cristiana, su formulación más influyente y quien más pesó sobre los escolásticos posteriores. En *La Ciudad de Dios*, Agustín observa que en la escala de la naturaleza un ser racional vale objetivamente más que uno irracional, y sin embargo, en la práctica, muchas veces se paga más por un caballo que por un esclavo, o se prefiere tener oro en la casa antes que trigo, aun cuando el trigo sea más necesario para la vida. Agustín no ve en esto una contradicción que deba corregirse por decreto, sino una constatación: el precio y el valor de cambio dependen de la utilidad relativa que cada bien tiene para quien lo necesita en un momento dado, no de su rango en el orden objetivo de la creación.

En los seres que tienen algo de ser y que no son lo que Dios, su autor, son superiores los vivientes a los no vivientes, como los que tienen fuerza generativa o apetitiva a los que carecen de esta virtualidad. Y entre los vivientes son superiores los sencientes a los no sencientes, como los animales a los árboles. Entre los sencientes son superiores los que tienen inteligencia a los que carecen de ella, como los hombres a las bestias. Y, aun entre los que tienen inteligencia, son superiores los inmortales a los mortales, como los ángeles a los hombres. Esta gradación parte del orden de la naturaleza. Existe otro modo de jerarquizar partiendo del uso o estimación de cada ser. Según este modo, antepone algunos seres que carecen de sentido a algunos sencientes, de tal manera que, si pudiéramos, los apartaríamos de la naturaleza de las cosas, bien ignorando el lugar que tienen entre ellas, bien, aunque lo sepamos, posponiéndolos a nuestras comodidades. ¿Quién no prefiere tener en su casa pan a ratones, dinero a pulgas? Pero, ¿qué tiene esto de particular, si en la estimación de los hombres, con ser su naturaleza de tan subido fuste, con frecuencia se compra más caro un caballo que un siervo, una piedra preciosa que una esclava? Así hay una gran diferencia, debida a la libertad de juicio, entre la razón que considera, la necesidad del indigente, y el placer del que desea. La razón se atiene a lo que el ser vale por sí en la gradación cósmica, y la necesidad, a lo que vale para el fin que pretende. La razón busca lo que aparece verdadero a la luz de la mente, y el placer, que es muelle y deleitoso para los sentidos del cuerpo.²

Los escolásticos franciscanos: Olivi y Bernardino de Siena

Fue el franciscano Pedro Juan Olivi (1248–1298) quien primero sistematizó esta intuición agustiniana en términos que se acercan a una teoría económica propiamente dicha, retomada más tarde por Bernardino de Siena (1380–1444) en su tratado *De contractibus*³. Tanto Juan Carlos como yo fuimos profesores visitantes en la Universidad Francisco Marroquín, en Guatemala, el más tiempo que yo, pero ambos mencionamos a los escolásticos, yo con más aprecio. Nuestro diálogo académico seguramente influyó para que la Universidad dedique una estupenda mansión en Antigua Guatemala, la Casa Popeneo, a los escolásticos tardíos. Hace 10 años, una ex rectora, amiga y gran académica, fundó el Instituto Fe y Libertad, y publicaron la primera traducción española de partes del libro de Olivi con el título *Tratado Sobre Los Contratos*, de Pedro Juan Olivi (Olivi, 2019).

Olivi cita a Santo Tomás de Aquino cuando repite a San Agustín sobre el tema del valor. Para estos Franciscanos, Olivi y San Bernardino, el valor de un bien depende de tres factores: la *virtuositas* —su capacidad intrínseca de satisfacer necesidades humanas—, la *raritas* —su escasez relativa— y la *complacibilitas* —el grado de agrado o utilidad subjetiva que produce en quien lo posee o consume.

De los tres factores, la *complacibilitas* es inequívocamente subjetiva: depende del temperamento y las preferencias del consumidor, no de la cosa en sí. Sin embargo, como ha señalado con precisión el economista argentino Juan Carlos Cachanosky, la *virtuositas* introduce un elemento que permanece objetivo dentro del propio esquema bernardiniano: una cualidad que reside en el bien mismo, previa a cualquier valoración humana. Esta tensión no resuelta —entre un valor que depende enteramente del sujeto y un remanente de “utilidad objetiva” anclado en la cosa— divide a los historiadores del pensamiento económico: unos la consideran una inconsistencia lógica que Bernardino nunca terminó de despejar; otros, una fidelidad deliberada a una antropología cristiana que se resiste a disolver por completo el valor en el puro capricho subjetivo, conservando la convicción de que las cosas creadas tienen una bondad y un orden propios, aunque su *precio* dependa finalmente del juicio humano.

Queda en claro en todos los escritos escolásticos que la *virtuositas* por sí sola, nunca podía determinar el valor de un bien. Uno de los ejemplos que uso en mis clases sobre el tema es el de los caballos. *Ceteris Paribus*, un caballo rápido, ágil, joven, suele ser más valioso que un caballo viejo, con sobrepeso. Pero imaginemos una situación en que

² San Agustín, *La Ciudad de Dios*, XI, 16. Biblioteca de Autores Cristianos, Madrid, 1958, tt. XVI-XVII, pp. 742–743

³ San Bernardino da Siena, *De Contractibus et Usuris*, (1472) reprint 2016, from Sermon XXXII, to XIV.

una ciudad amurallada está bajo sitio, y escasea la comida. El caballo con más carne seguramente sería mucho más valioso.

La Escuela de Salamanca: valor subjetivo, oferta y demanda

Si Bernardino de Siena dejó sin resolver la tensión entre un componente objetivo y otro subjetivo del valor, fue Diego de Covarrubias y Leyva (1512–1577), obispo de Segovia y una de las mentes jurídicas más influyentes de su tiempo, quien cortó ese nudo de manera inequívoca. En su *Variarum Resolutionum* (1554), Covarrubias sostuvo que el valor de una cosa no depende de su naturaleza objetiva, sino de la estimación subjetiva de los hombres, “aunque tal estimación sea alocada” — y lo ilustró con un ejemplo que cualquier economista moderno reconocería de inmediato: en las Indias el trigo se valora más que en España, no porque su naturaleza cambie de un continente a otro, sino porque los hombres, allí, lo estiman más. Con esto, Covarrubias eliminaba de raíz cualquier residuo de valor “intrínseco” independiente del sujeto que valora — el mismo residuo que, como vimos, todavía sobrevivía en la *virtuositas* bernardiniana.

Sobre esa base subjetivista construyó Luis Saravia de la Calle, teólogo y sacerdote, quien en su *Instrucción de mercaderes* (1544) —escrita, notablemente, en castellano y no en latín, para llegar directamente a confesores y comerciantes— formuló lo que hoy reconoceríamos como una ley económica: que son los costos los que siguen a los precios, y no los precios los que siguen a los costos. En sus propias palabras: “los que miden el justo precio de las cosas según el trabajo, costas y peligros del que trata o hace la mercadería... yerran mucho... [porque] el justo precio no se ha de buscar por la cuenta y peso de los costos, sino por la común estimación.” Esta es, en esencia, una refutación directa —formulada más de tres siglos antes de que existiera— de la teoría del valor-trabajo que luego adoptaría Marx: el trabajo y el costo no crean valor; a lo sumo, lo siguen.

La “común estimación” (*communis aestimatio*) de la que hablan Covarrubias y Saravia no es una abstracción mística, sino el resultado observable del juego de la oferta y la demanda en el mercado. Aquí el aporte decisivo viene del cardenal jesuita Juan de Lugo (1583–1660), quien en sus *Disputationes de iustitia et iure* fue más allá que sus predecesores dominicos y franciscanos al sostener que el proceso de mercado es esencialmente dinámico, y que resulta imposible fijar de antemano un “precio de equilibrio” estable: la valoración común fluctúa constantemente porque las circunstancias de oferta y demanda —la abundancia o escasez del bien, el número de compradores y vendedores dispuestos a transar en un momento dado— cambian sin cesar. Lugo, junto con Luis de Molina, entendía además la competencia no como un estado estático sino como un proceso dinámico de rivalidad entre vendedores, anticipando una noción que solo sería recuperada explícitamente por la Escuela Austriaca cuatro siglos más tarde.

De este modo, entre Covarrubias, Saravia de la Calle y Lugo, la Escuela de Salamanca dejó planteados, ya en el siglo XVI, los tres pilares que la ciencia económica tardaría más de trescientos años en formalizar: que el valor es subjetivo y reside en la estimación del hombre, no en la cosa; que los costos de producción son un efecto y no una causa del precio; y que el precio de mercado no es un punto fijo sino el resultado siempre cambiante de la interacción entre oferta y demanda.

El siglo XIX: dos caminos independientes — Whately en Dublín, Balmes en Barcelona

Casi cuatro siglos después de Bernardino de Siena, y sin conexión directa entre sí, dos sacerdotes —uno anglicano, otro católico— llegaron por separado a conclusiones que retoman, con distinto lenguaje, la misma intuición subjetivista de la Escuela de Salamanca.

En Dublín, Richard Whately (1787–1863), arzobispo anglicano y primer titular de la cátedra de Economía Política en Oxford tras Nassau Senior, dedicó sus *Introductory Lectures on Political Economy* (1831) a desmontar la entonces creciente teoría del valor-trabajo, precursora de lo que Marx sistematizaría después. Su formulación es tan precisa que se ha convertido en una de las frases más citadas de la historia del pensamiento económico: “No es que las perlas alcancen un precio alto porque los hombres han buceado por ellas; al contrario, los hombres bucean por ellas porque alcanzan un precio alto.” La causalidad, insiste Whately, corre en sentido inverso al que supone el sentido común socialista: no es el esfuerzo el que crea el valor, sino el valor —ya determinado por la estimación subjetiva de quienes desean el bien— el que induce el esfuerzo de ir a buscarlo. Tan convencido estaba Whately de que la disciplina necesitaba desprenderse del lenguaje mismo de “economía” —con su connotación de administración de una casa o un patrimonio dado— que propuso rebautizarla como *cataláctica*, la ciencia de los intercambios, un término que un siglo más tarde recuperaría Ludwig von Mises.

En Barcelona, el presbítero Jaime Balmes (1810–1848) llegaba, sin conocer a Whately (aunque, por ahora, sin pruebas, pienso que lo había leído), a una refutación estructuralmente idéntica. El 7 de septiembre de 1844 publicó “Verdadera idea del valor, o reflexiones sobre el origen, naturaleza y variedades de los precios”, donde plantea la misma paradoja que preocuparía después a los marginalistas: ¿por qué una piedra preciosa vale más que un pedazo de

pan, si el pan es objetivamente más necesario para la vida? Balmes dirige su refutación explícitamente contra Destutt de Tracy y la teoría del valor-trabajo: si el valor de un alimento dependiera del esfuerzo invertido en prepararlo, entonces quien cocinara mal —invirtiendo, pese a todo, “una suma considerable, grandes fatigas y trabajos”— tendría derecho a exigir un precio mayor por una comida peor que la de un cocinero hábil y expeditivo. Balmes califica esta consecuencia, sin rodeos, de “idea falsa, absurda, rechazada por el buen sentido.” Lo que determina el valor de un alimento, sostiene, es la salud, el sabor, el olor y la utilidad que presta a quien lo consume — el juicio recae siempre en el sujeto que valora, nunca en el costo soportado por quien lo produjo.

Ninguno de los dos cita a Bernardino de Siena, a Covarrubias o a Saravia de la Calle; es entendible en Whately. Pero en otros escritos, Balmes alaba a los escolásticos tardíos, y especialmente al jesuita Juan de Mariana. Mariana no hizo un análisis formal del valor, pero su análisis del tema monetario incorpora dos de los tres elementos: *virtuositas*, el contenido metálico de la moneda y la *raritas* o su opuesto, la abundancia de moneda por añadirle más cobre. Como la moneda es un medio de intercambio, Mariana no la consideraba como medalla, en la que la belleza y la falta de circulación pueden hacer aumentar su valor.

Ambos, Whately y Balmes —trabajando en idiomas, países y confesiones cristianas distintas— reconstruyen de manera independiente argumentos similares a los de los escolásticos españoles: el costo de producción, o el trabajo, no determina el valor.

Conclusión: por qué esto importa hoy

El neomarxismo contemporáneo rara vez invoca a Marx por su nombre, y con frecuencia ni siquiera se reconoce a sí mismo como heredero de la teoría del valor-trabajo. Se presenta, en cambio, bajo el lenguaje de la desigualdad, el privilegio estructural, o la “justicia económica” — categorías que apelan directamente a la conciencia moral de sociedades que ya no debaten en términos de plusvalía. Pero debajo de ese lenguaje renovado sigue operando el mismo sustrato: la convicción de que un precio “justo” debe reflejar el esfuerzo, el costo, o el sacrificio incorporado en un bien o en un trabajo, y que toda divergencia respecto de esa medida objetiva es, por definición, una injusticia que el Estado debe corregir.

Frente a ese sustrato, la genealogía que describo aquí ofrece algo más que erudición histórica: es un antídoto conceptual. La teoría subjetiva del valor no es una racionalización tardía inventada por el capitalismo del siglo XIX para justificar privilegios adquiridos, como suele presentarla la crítica neomarxista. Es, por el contrario, una intuición que atraviesa más de dos mil años de pensamiento occidental, desde Jenofonte hasta Agustín, desde los franciscanos del siglo XV hasta la Escuela de Salamanca, desde un arzobispo anglicano en Dublín hasta un presbítero católico en Barcelona, y que fue elaborada, en su inmensa mayoría, por hombres de fe que no tenían ningún interés particular en defender privilegios de clase, sino en comprender correctamente la naturaleza del intercambio humano y de la justicia que debe regirlo.

Esto tiene una implicación que trasciende la historia del pensamiento económico. Si el valor fuera efectivamente objetivo, si residiera en el trabajo o en el costo incorporado en la cosa, y no en el juicio libre del sujeto que la valora, entonces el intercambio voluntario sería, en el mejor de los casos, un mecanismo imperfecto de distribución, y el Estado tendría un argumento técnico, no solo moral, para reemplazarlo por una asignación centralizada más “precisa.” Pero si el valor es, como demostraron durante siglos escolásticos, arzobispos y sacerdotes, inseparable de la libertad de juicio de cada persona, entonces ningún planificador, por benevolente o informado que se suponga, puede conocer de antemano lo que cada bien vale para cada individuo. La subjetividad del valor no es, entonces, una curiosidad técnica de interés solo para los historiadores de la economía: es la razón última por la cual la libertad económica es inseparable de la dignidad de la persona humana, entendida como sujeto capaz de juicio propio y no como mero objeto de una administración ajena.

Que esta comprensión haya nacido, una y otra vez, de manos de teólogos y sacerdotes cristianos, y no de economistas seculares acusados de defender intereses de clase, es quizás el argumento más contundente contra la acusación neomarxista de que la teoría subjetiva del valor es una ideología al servicio del capital. Es, más bien, todo lo contrario: una comprensión más antigua, más profundamente arraigada en la tradición cristiana, y más respetuosa de la libertad humana, que la que hoy pretende sustituirla en nombre de la igualdad.

Vale la pena preguntarse, para cerrar, qué pensaría hoy Juan Carlos Cachanosky de este recorrido. Juan Carlos, a diferencia de su hermano Roberto, conocido analista y crítico público del gobierno de Javier Milei, dedicó casi toda su vida a la enseñanza de la teoría económica, más que al comentario de la coyuntura. Sospecho que habría insistido, como lo hizo con Bernardino de Siena, en señalar con rigor dónde exactamente el argumento cristiano logra desprenderse por completo de todo residuo objetivo y dónde no; probablemente también habría disfrutado corrigiéndome algún matiz de este mismo trabajo, como hizo tantas veces en nuestras conversaciones de los años

setenta y ochenta. Pero coincidiríamos, estoy seguro, en el punto central: que la genealogía cristiana de la teoría subjetiva del valor, de Jenofonte a Agustín, de Salamanca a Dublín y Barcelona, encuentra su desarrollo más completo y riguroso recién en la Escuela Austriaca, con Menger, Böhm-Bawerk y Mises. Ahí es donde la intuición dispersa de veinte siglos se convierte, finalmente, en ciencia.

¿Importa hoy esta discusión, o es un ejercicio de anticuario? La respuesta es que la teoría objetiva del valor está lejos de haber desaparecido del debate académico. En abril de 2025, la revista *Jacobin* publicó una extensa entrevista con Duncan Foley, profesor emérito de *The New School for Social Research*, quien ofrece lo que la propia publicación describe como “una defensa sin reservas” de la teoría del valor-trabajo de Marx, reconstruyéndola a partir del método de “largo plazo” de Adam Smith. Un año más tarde, la misma revista dedicaba otra pieza extensa a la vigencia del pensamiento de Anwar Shaikh, otro economista que sostiene variantes contemporáneas de esta tradición objetivista. Ninguno de los dos es un panfletista: son profesores universitarios con trabajos académicos serios, publicando en 2025 y 2026, no en 1867. Mientras esa tradición conserve defensores de ese calibre, la genealogía cristiana de la teoría subjetiva del valor no es un capítulo cerrado de historia del pensamiento: sigue siendo, hoy como en el siglo XVI, el argumento necesario contra quienes insisten en que el trabajo, o el costo de producción, y no el juicio libre de la persona humana frente a las realidades del mercado, es la fuente última del valor económico.

APÉNDICE: Un ejercicio (rudimentario) de formalización

Tanto Juan Carlos como yo hemos criticado, en distintos momentos, las exageraciones a las que puede llevar la economía matemática. Juan Carlos, a mediados de los años ochenta, publicó en *Libertas* de ESEADE, revista en cuyo consejo editorial yo participaba, dos artículos académicos serios y extensos titulados “La Ciencia Económica vs. la Economía Matemática” (Nº 3, octubre de 1985, y Nº 4, mayo de 1986), donde argumentaba, con Mises como autoridad, que el método hipotético-deductivo de las ciencias naturales no es aplicable a la ciencia económica, y que buena parte de la economía matemática pretende medir lo inmedible. Para no enojarlo demasiado a mi colega, ahora en otro mundo, ofrezco lo que sigue estrictamente como una curiosidad ilustrativa, un juego con la tríada bernardiniana, y no como una pretensión de “medir” el valor. Con Juan Carlos siempre tuvimos una actitud deportiva a la hora de discutir temas teóricos, políticos, e incluso, como recuerdo entre risas, algún debate sobre el matrimonio.

Bernardino de Siena exigía los tres factores: *virtuositas* (V), *raritas* (R), *complacibilitas* (C), simultáneamente: si a un bien le falta cualquiera de los tres, el valor colapsa a cero. Esto descarta una forma aditiva y sugiere una estructura multiplicativa, con V y R entrando con igual peso (su media geométrica) y C —el deseo o demanda, que Aristóteles ya señalaba como la *chreia* que da origen al intercambio— entrando en primer grado:

$$VE = C \cdot \sqrt{(V \cdot R)}$$

Un ejemplo numérico. Comparemos una perla y un pedazo de pan, en una escala arbitraria de 0 a 10 para cada factor:

Bien	Virtuositas (V)	Raritas (R)	Complacibilitas (C)	VE = C·√(V·R)
Pan (para alguien bien alimentado)	8	1	2	$2 \cdot \sqrt{8} \approx 5.7$
Pan (para alguien hambriento)	8	1	9	$9 \cdot \sqrt{8} \approx 25.5$
Perla	2	9	8	$8 \cdot \sqrt{18} \approx 33.9$

El ejemplo reproduce exactamente la paradoja que Balmes y los marginalistas resolvieron: el pan tiene *virtuositas* mucho más alta que la perla, objetivamente hace más por la supervivencia humana, pero su *raritas* es bajísima, así que su valor final depende casi enteramente de C, la *complacibilitas* del sujeto en cuestión. Para alguien saciado, el pan vale poco (5.7); para alguien hambriento, el mismo pan, con la misma *virtuositas* y la misma *raritas* objetivas, vale más de cuatro veces más (25.5), simplemente porque cambió C. Y la perla, pese a su *virtuositas* casi nula, supera a ambos por la combinación de escasez extrema y deseo alto. Ningún ingeniero social que solo mirara la *virtuositas* del pan (su utilidad “objetiva”) podría haber predicho ninguno de estos tres valores sin conocer, en cada caso, la *complacibilitas* del sujeto que valora.

¿Poner en lenguaje matemático lo que hemos narrado solo con palabras es una pérdida de tiempo o nos ayuda a ser más rigurosos? Dejaré al lector responder esta pregunta. Para discutirla con Juan Carlos no me queda más que esperar al más allá.

Bibliografía

Balmes, Jaime, *Verdadera Idea del Valor, o Reflexiones sobre el Origen, Naturaleza y Variedades en los Precios La Sociedad*, 7 de septiembre, de 1844, vol. II, pág, 458.

Chafuen, Alejandro A., *Raíces Cristianas de la Economía de Mercado*, primera versión en inglés, *Christians for Freedom*, Ignatius Press, San Francisco: 1986, Diversas versiones en español, 2009, *El Buey Mudo*, Madrid: 2009.

Olivi, Pedro Juan, *Tratado Sobre Los Contratos*, Editorial Fe y Libertad, Pembroke Pines, Florida: 2019.