

Smolenski, Natalie. “Toward an Anthropological Theory of Money.” En *The Satoshi Papers: Reflections on Political Economy After Bitcoin*, 57-134. Editado por Natalie Smolenski, traducido por Leopoldo Bebachuk. Washington, DC: Bitcoin Policy Institute, 2025.

Hacia una teoría antropológica del dinero

Natalie Smolenski¹

Resumen

El dinero surge para resolver un problema de coordinación social: cómo liquidar de manera fiable las deudas o satisfacer a los acreedores en un mercado concreto con un bajo coste. Dado que es una solución a un problema, el dinero puede considerarse una *tecnología social*. Sostengo que el principio motivador de la economía lleva a los agregados humanos, con el tiempo, a seleccionar formas de dinero que funcionen mejor como parámetros técnicos que resuelven este problema más eficientemente al mejorar características específicas del dinero que funcionan como parámetros técnicos. Entre ellas se incluyen su habilidad y capacidad para almacenar valor (su valor de uso y escasez), así como su disponibilidad, durabilidad, portabilidad, fungibilidad, divisibilidad y verificabilidad. Estas características técnicas del dinero le permiten desempeñar funciones sociales específicas: almacenamiento de valor (garantía), medio de intercambio y unidad de cuenta. En conjunto, estas funciones sociales convierten al dinero en un método de pago confiable.

Por lo tanto, el dinero es una especie de quimera: es el *valor más barato* (*cheapest valuable*) que es suficientemente escaso para mantener su valor y suficientemente barato (fácil) de adquirir, mover, almacenar, subdividir de manera precisa, y verificar. Los dineros cuyos parámetros técnicos los hacen más adecuados para satisfacer a los acreedores en un mercado concreto a un menor coste, tienden a desplazar con el tiempo a los menos eficientes dentro de ese mercado; incluso pueden dar lugar a nuevas tecnologías sociales inesperadas, como ocurrió con el desarrollo de la escritura a partir del uso de fichas de mercancías mesopotámicas. Sin embargo, el proceso de desplazamiento monetario también conlleva costes de cambio que incluyen los costes de emisión, verificación, almacenamiento y sustitución de la nueva moneda, así como el coste de descentrar o relativizar la autoridad establecida de las formas de dinero previamente estándar. Los costes relativamente bajos de las transacciones con una forma de dinero establecida, combinados con los costes relativamente altos de adoptar nuevas formas de dinero, convierten al dinero en una institución social.

¹ La autora quiere agradecer a Georges Selgin, Nick Szabo, Dan Hughes, Tuur Demeester, Vincent Van Gerven, John Van Houdt, Adam Staley Groves, y Emanuele Caminada por sus útiles comentarios a las versiones tempranas de este artículo.

Además, sostengo que el propósito del dinero —satisfacer a los acreedores— es psicológico antes que legal o tecnológico. La satisfacción de que una deuda ha sido pagada es un *sentimiento moral* que precede a las instituciones tanto del derecho como del dinero. Por consiguiente, siempre existe la posibilidad de que una deuda *haya sido pagada, pero no liquidada* en la mente del acreedor. Los fenómenos de la *legitimidad política* y el *estado de derecho* son en gran medida funciones del estado general de satisfacción de los acreedores en una comunidad humana. Cuando el saldo de este libro de cuentas social se inclina de manera constante y significativa hacia lo negativo, el sistema social sufre una transformación: una reformulación o reorganización de los roles, las jerarquías, los procesos, las personalidades destacadas y, potencialmente, de las utilidades sociales como el dinero.

Sin embargo, antes de presentar mi esbozo de una teoría del dinero, primero hago un balance del estado actual de las teorías antropológicas sobre el dinero, revisando con cierto detalle el relato presentado por el antropólogo David Graeber en su libro de 2011 *Debt: The First 5,000 Years* (En Deuda: Una historia alternativa de economía). Tras describir varias deficiencias fatales de la teoría de Graeber, propongo una teoría del dinero que, en mi opinión, está mejor fundamentada en las pruebas históricas y etnográficas.

Introducción

No existe una teoría del dinero que sea ampliamente aceptada en la disciplina antropológica². Utilizo el término «antropología» como abreviatura para referirme a la antropología cultural, la subdisciplina de la antropología que “pretende ofrecer una visión completa de los conocimientos, las costumbres y las instituciones de un pueblo”^{3, 4}. La falta de claridad que caracteriza a las teorías antropológicas sobre el dinero refleja, en gran medida, la hostilidad de los pensadores dominantes dentro de la antropología cultural hacia los supuestos y métodos que subyacen al campo de la economía. Esta hostilidad ha creado una división disciplinaria innecesaria que impide a los antropólogos beneficiarse de los importantes aportes de los economistas sobre la naturaleza tanto del dinero como del valor. El papel que desempeña el principio motivador de la economía, fundamental para muchas ramas de la economía, es especialmente relevante para cualquier teoría del dinero.

² Para una revisión de la literatura antropológica reciente acerca de dinero, ver: Bill Maurer, “The Anthropology of Money” *Annual Review of Anthropology* 35, No. 1 (Octubre 1, 2006): 15-36, <https://doi.org/10.1146/annurev.anthro.35.081705.123127>.

³ Suman Nath, “Social and Cultural Anthropology,” *Anthropology for Beginners*, Junio 11, 2010, <http://sumananthromaterials.blogspot.com/2010/06/social-and-cultural-anthropology.html>.

⁴ Hay cierta superposición entre antropología cultural y antropología social; la segunda se enfoca en cómo se organizan y estructuran las relaciones humanas, lo cual frecuentemente se difumina en un estudio de la cultura, y viceversa. En consecuencia, a veces la antropología cultural es referida como antropología sociocultural. La antropología cultural es diferente de las otras tres subdisciplinas de la antropología: antropología biológica, que estudia la evolución humana, genética, y salud; arqueología, que estudia a las gentes y culturas del pasado a través de sus restos materiales; y antropología lingüística, que se enfoca en el rol del lenguaje en las sociedades humanas. Estos campos yacen más allá del alcance de esta discusión. Como referencia, ver, por ejemplo: “Subfields: Department of Anthropology,” Northwestern University, n.d., <https://anthropology.northwestern.edu/subfields>.

El principio de economía establece que los seres humanos, en conjunto, tenderán a seleccionar los medios menos costosos para alcanzar los fines que se propongan. Es importante destacar —y esta es una distinción que muchos antropólogos no hacen— que el principio de economía no determina los fines que persiguen las personas ni los costes relativos de dichos fines. De hecho, las personas suelen fijarse fines muy costosos. Como ha observado el filósofo político Leo Strauss, “el hombre posee cierta libertad; puede elegir no solo entre diversas formas de comportamiento manifiesto..., sino también entre diversos valores; esta libertad, esta posibilidad, tiene el carácter de un hecho... La elección no significa aquí la elección de medios para fines predeterminados; la elección aquí significa la elección de fines, el establecimiento de fines o, más bien, de valores.”⁵

En otras palabras, las personas están motivadas para alcanzar fines que están fuertemente determinados por *valores*. Los economistas que escriben en la tradición austríaca, entre ellos Carl Menger, Richard Strigl, Ludwig von Mises, Lionel Robbins, Israel Kirzner, Mario Rizzo, Peter Boettke y otros, han subrayado que los valores no se derivan ni pueden derivarse de la teoría económica; esto es lo que significa que la ciencia económica sea “libre de valores”⁶. Más bien, la teoría económica se ocupa de describir los medios que utilizan los agentes económicos para alcanzar sus fines, sean cuales sean. Los fines, a su vez, son elegidos por individuos que heredan valores, normas y conocimientos de instituciones sociales, como la familia, la comunidad religiosa y política, la escuela, la empresa y otros tipos de asociaciones. Pero la valoración y la acción individuales no están limitadas por esa herencia. Es la apertura, o la libertad, de la experiencia subjetiva humana (incluidos el pensamiento, las creencias y la valoración) y la acción lo que crea la posibilidad de aprender, descubrir y progresar con el tiempo.

Algunos antropólogos, como David Graeber, se han opuesto enérgicamente a considerar los valores que consideran más instrumentales o transaccionales —es decir, el interés propio— en el mismo registro analítico que los valores que asocian más con orientaciones morales altruistas.⁷ Graeber se ofende especialmente por la equiparación de ambos tipos de valores con el concepto económico de *maximización de la utilidad*, lo que podría convertir incluso las motivaciones supuestamente más altruistas en una versión del interés propio.⁸ Pero al rechazar la reducción del altruismo al interés propio, Graeber comete un error analítico quizás aún más grave: Parece argumentar que la motivación egoísta no tiene ningún valor analítico para el estudio de la vida social humana, descartando toda la disciplina de la economía como esencialmente inútil.⁹ En otras palabras, la antropología de Graeber está *cargada de valores* (*value-laden*): parte de juicios de valor sobre qué tipos de motivaciones humanas son buenas o virtuosas y cuáles son malas, y luego sugiere que solo el comportamiento motivado virtuosamente debe ser objeto de las ciencias sociales.

⁵ Leo Strauss, "An Epilogue," en *Essays on the Scientific Study of Politics*, ed. Herbert J. Storing (Nueva York: Holt, Rinehart and Winston, Inc., 1962), 325.

⁶ Peter Boettke, "Why Are There No Austrian Socialists? Ideology, Science and the Austrian School," *Journal of the History of Economic Thought* 17 (Primavera 1995): 35-56.

⁷ David Graeber, *Toward an Anthropological Theory of Value* (Nueva York: Palgrave, 2001), 7.

⁸ Ibid.

⁹ Ibid.

Estos juicios de valor generan rápidamente dificultades científicas irresolubles. Los valores que motivan a los actores humanos pueden incluir la autoconservación, el estatus social, la reproducción social, la producción o adquisición material, el disfrute estético, la generosidad, la amabilidad, la justicia o cualquier otra cosa que pueda definirse como una virtud o como una ventaja relativa, o ambas a la vez. ¿Es el deseo, la posesión y el cuidado de los hijos un valor instrumental o una manifestación de altruismo? ¿Las donaciones caritativas son transaccionales o desinteresadas? El hecho de que estas preguntas no puedan responderse de manera general indica que el razonamiento moral humano no es sencillo ni binario. No hay forma de desarrollar una explicación científica social del valor que prejuzgue qué valores deben describirse y cuáles deben excluirse.¹⁰ En particular, la escasez de medios y la consiguiente economía de recursos y esfuerzos que han actuado como limitaciones para el desarrollo y la introducción de la cultura humana sugieren que los valores funcionan como heurísticas que ayudan a los actores sociales a responder a la pregunta de qué fines deben priorizarse en un momento dado. Esto implica necesariamente que «valores» y «virtudes» no son sinónimos, y que ni los antropólogos ni los economistas pueden “permitirse”, en un sentido científico, excluir ciertos valores o categorías de valores de sus análisis de las sociedades humanas.

La virtud es, por definición, costosa; eso es lo que la hace escasa y, en gran parte, por lo que se considera un logro moral. Como observó Adam Smith en *La teoría de los sentimientos morales*, “al igual que en el grado común de las cualidades intelectuales no hay habilidades, en el grado común de lo moral no hay virtud. La virtud es excelencia, algo excepcionalmente grande y bello, que se eleva muy por encima de lo vulgar y ordinario”.¹¹ Los seres humanos que se comportan virtuosamente la mayor parte del tiempo, o en contextos sociales específicos en los que la virtud se considera particularmente costosa, suelen generar reacciones sociales muy divididas: pueden ser vistos como ejemplos morales o como amenazas peligrosas para el orden social, es decir, la moralidad rutinaria que aún no alcanza el nivel de la virtud. La reacción social ambivalente ante la práctica de la virtud invoca la estructura bipolar de lo sagrado que antropólogos como Marcel Mauss, Henri Huber y Mary Douglas (entre muchos otros) han identificado como *pureza y peligro*: la gente *en conjunto* tiene sentimientos contradictorios hacia aquellos a quienes consideran virtuosos o símbolos de la virtud.^{12, 13}

La rareza de la virtud es sociológicamente significativa. Indica que, en lugar de delimitar la totalidad del campo de la vida social humana, la virtud es solo un fenómeno dentro de ese campo. Una pregunta para el científico social es entonces: ¿Cómo se puede describir la virtud en términos de las características estructurales de la percepción, el juicio y la acción humanos individuales en un campo social? Aquí, el principio de economía proporciona cierta orientación analítica: los seres humanos, en general y en conjunto, alcanzarán los fines que valoran, virtuosos o no, utilizando los medios que impliquen el menor *sacrificio*. Esta tendencia general a la economía sugiere que el uso de medios más costosos para alcanzar los fines propios es

¹⁰ Ver, por ejemplo, la discusión acerca de los intentos del antropólogo Clyde Kluckhohn por desarrollar una teoría exhaustiva de las “orientaciones del valor” en Graeber, *Toward an Anthropological Theory of Value*.

¹¹ Adam Smith, *Theo Theory of Moral Sentiments* (Londres: Henry G. Bohn, 1853).

¹² Mary Douglas, *Purity and Danger: An analysis of the Concepts of Pollution and Taboo* (Nueva York: Routledge, 1996).

¹³ Henri Hubert y Marcel Mauss, *Sacrifice: Its Nature and Function*, trad. W. D. Halls (Londres: Cohen & West, 1964).

excepcional y, por lo tanto, potencialmente una condición de la virtud, aunque tal vez no sea suficiente.

El significado del *sacrificio* está, por supuesto, fuertemente influido por los sistemas de valores que predominan en un contexto cultural concreto. Un comportamiento que en un entorno social se consideraría extremadamente abnegado (por ejemplo, el potlatch desde el punto de vista de muchos observadores occidentales modernos) podría ser, en otro entorno cultural, menos costoso que sus alternativas (por ejemplo, el sacrificio del estatus social que supondría *no* celebrar un potlatch en las comunidades en las que se practica). Sin embargo, el sacrificio también muestra ciertas regularidades que lo convierten en un fenómeno comparable en todas las sociedades humanas. Para volver a utilizar el lenguaje de Strauss, el sacrificio como categoría (no sus manifestaciones particulares) es una de las “*cosas* políticas [énfasis añadido] que no se ven afectadas por la diferencia de regímenes”.¹⁴

Una forma recurrente de sacrificio colectivo en diversas culturas consiste en atribuir a un ser humano o animal concreto las virtudes o vicios (o ambos) de una comunidad humana y, mediante su destrucción ritual, borrar el registro de los costes que, de otro modo, todos los demás miembros de esa comunidad se sentirían obligados a pagar.¹⁵ El sacrificio expiatorio es una de las prácticas religiosas más antiguas y sirve para delimitar los límites de un grupo mediante la identificación imaginativa de aquellas entidades, humanas y no humanas, que reciben los beneficios del sacrificio.¹⁶ Pero el sacrificio también se produce a nivel individual con frecuencia mundana: una persona sacrifica una cosa para conseguir otra. Esta es la esencia de realizar un pago.

Este artículo sitúa el principio de economía dentro de los campos sociales culturalmente influidos y *gamificados* en los que se da significado y se realizan los pagos: las esferas de intercambio o los mercados. El sacrificio es incomprensible fuera de la esfera de intercambio en la que se produce. Por ejemplo, el fenómeno monetario ampliamente observado conocido como la ley de Gresham es una forma de describir cómo ciertos tipos de sacrificio se convierten en algo habitual en mercados específicos. Como ha observado el economista Robert Mundell, los seres humanos, en general, “pagarán con aquello que implique el menor sacrificio”¹⁷; es decir, “liquidarán una deuda o transacción con el medio de pago más barato”¹⁸. En otras palabras, las personas suelen preferir gastar lo que perciben como dinero menos valioso en lugar de lo que perciben como dinero más valioso “si intercambian por el mismo precio”¹⁹. Por lo tanto, la ley de Gresham se conoce a veces como la tendencia del dinero «malo» (sobrevalorado) a expulsar al dinero «bueno» (infravalorado).^{20, 21} El dinero «sobrevalorado» o «malo» es aquel que los

¹⁴ Strauss, “An Epilogue”, 318.

¹⁵ Hubert y Mauss, *Sacrifice*.

¹⁶ Ibid.

¹⁷ Ibid.

¹⁸ Ibid.

¹⁹ Robert Mundell, “Uses and Abuses of Gresham’s Law in the history of Money” 1999, <https://www.usagold.com/cpmforum/greshamlaw-mundell>.

²⁰ George Selgin, *Good Money: Birmingham Button Makers, the Royal Mint, and the Beginnings of Modern Coinage, 1775-1821* (Oakland, CA The Independent Institute, 2008).

²¹ Mundell, “Uses and Abuses of Gresham’s Law”.

usuarios perciben que valdrá menos en el futuro, por lo que lo gastan; mientras que los usuarios del dinero «infravalorado» o «bueno» creen que valdrá más en el futuro, por lo que lo ahorran.

El medio de pago más barato en un ámbito de intercambio —en un mercado— puede no ser el más barato en otro. Las diferentes apuestas, o condiciones de la teoría de juegos, de los ámbitos de intercambio de alta confianza y baja confianza, por ejemplo, se traducen en diferentes interpretaciones del «sacrificio» en esos mercados. En los mercados de alta confianza, suele ser más barato liquidar las transacciones con crédito; en los mercados de baja confianza, es más barato liquidar las transacciones con una mercancía. Por eso, tanto el dinero-crédito como el dinero-mercancía surgieron históricamente y persisten hasta hoy.

En otras palabras, el dinero surge para resolver un problema de coordinación social: cómo saldar deudas de forma fiable o satisfacer a los acreedores en un mercado concreto a bajo coste. Dado que el dinero es una solución a un problema, puede considerarse una tecnología social. El principio motivador de la economía guía a los agregados humanos, a lo largo del tiempo, a seleccionar formas de dinero que resuelvan este problema de manera más eficiente, mejorando las características específicas del dinero que funcionan como parámetros técnicos, incluyendo su capacidad para almacenar valor (una función de su valor de uso y escasez), así como su disponibilidad, durabilidad, portabilidad, fungibilidad y verificabilidad. Estas características técnicas del dinero le permiten desempeñar funciones sociales específicas: como almacenamiento de valor (o garantía), medio de intercambio y unidad de cuenta. En conjunto, estas funciones sociales convierten al dinero en un método de pago fiable, es decir, una forma de sacrificio ampliamente accesible y repetible.

Por lo tanto, el dinero es una especie de quimera: es el *valor más barato* que es a la vez lo suficientemente escaso como para conservar su valor y lo suficientemente barato (fácil) de adquirir, mover, almacenar, subdividir con precisión y verificar. Las monedas cuyos parámetros técnicos las hacen más adecuadas para satisfacer a los acreedores en un mercado concreto a un coste menor tenderán a desplazar a las monedas menos eficientes dentro de ese mercado con el tiempo. Sin embargo, el proceso de desplazamiento monetario también conlleva *costes de cambio* (*switching costs*) que incluyen los costes de emisión, verificación, almacenamiento y sustitución de la nueva moneda, así como el coste de descentrar o relativizar la autoridad establecida de las formas de dinero anteriormente estándar. Los costes relativamente bajos de las transacciones con una forma de dinero establecida, combinados con los costes relativamente altos de la defección a nuevas formas de dinero, convierten al dinero en una *institución social*. Una tecnología social que también es una institución social puede describirse desde el punto de vista de la teoría de juegos como un resultado óptimo o eficiente en un juego social: es duradera a menos que surja una solución más eficiente.²² Esa nueva solución puede ser el resultado de la innovación de una estrategia más amplia y fiablemente beneficiosa en el juego o de una transformación del propio juego que puede implicar un cambio en las motivaciones o los modelos del mundo de los agentes sociales que participan en él.²³

²² Andrew M. Bailey y Craig Warmke, "What Satoshi Did" en *The Satoshi Papers: Reflections on Political Economy After Bitcoin*, ed. Natalie Smolenski (Washington, DC: Bitcoin Policy Institute, 2025), 1-56.

²³ Bailey y Warmke, "What Satoshi Did".

Además, sostengo que el propósito del dinero —satisfacer a los acreedores— es psicológico antes que legal o tecnológico. En otras palabras, el pago y la liquidación son dos cosas diferentes. Aunque las instituciones legales y estatales a menudo se esfuerzan por definir la liquidación como un proceso legal, y muchos economistas describen la liquidación simplemente como el pago, la satisfacción de que una deuda ha sido pagada es un *sentimiento moral* que precede a las instituciones tanto del derecho como del dinero. Por consiguiente, siempre existe la posibilidad de que una deuda haya sido *pagada pero no liquidada* en la mente del acreedor.

Un acreedor es cualquier persona que considera que se le debe una deuda.²⁴ Es importante destacar que la mayoría de las deudas no están denominadas en dinero y, de las que lo están, la mayoría nunca se pagan. Cobrar una deuda es costoso, especialmente si el deudor no está dispuesto a pagar. Uno de los costes del cobro de deudas es el riesgo de que el intento de cobro no tenga éxito, lo que podría dejar al acreedor en una situación peor que antes. Como resultado, la mayoría de las veces los acreedores quedan insatisfechos. De hecho, la frecuencia con la que las deudas se olvidan, se perdonan, se borran o no se contabilizan en primer lugar da lugar a doctrinas morales de generosidad, reciprocidad y contrato en todas las sociedades humanas. Pero esto no significa, como sostiene David Graeber y como veremos más adelante, que las instituciones de deuda no existan en algunas sociedades.²⁵ El sentimiento de que alguien está en deuda con uno es un sentimiento moral que puede experimentar cualquier ser humano; la forma en que se expresa, por supuesto, varía de un contexto social a otro y de una persona a otra.

En algunas circunstancias, los acreedores insatisfechos optan por exigir satisfacción: deciden asumir los costes de intentar cobrar sus deudas. Los acreedores pueden intentar obtener alguna satisfacción negándose a realizar transacciones en el futuro con sus deudores, trabajando para sabotear o tomar el control de las instituciones económicas que, en su opinión, crean las condiciones en las que habitualmente se sienten insatisfechos, o recurriendo a la violencia —la violencia controlada de la ley, la violencia organizada de la guerra o la revolución, o la fuerza extrajudicial de las vendettas y las disputas sangrientas— para recuperar todo o parte de lo que creen que se les debe. Los fenómenos de la *legitimidad política* y el *estado de derecho* son en gran medida funciones del estado general de satisfacción de los acreedores en una comunidad humana. Cuando el equilibrio de este libro de cuentas social se inclina de manera constante y significativa hacia lo negativo, el sistema social sufre una transformación: una reformulación o reorganización de los roles, las jerarquías, los procesos, las personalidades destacadas y las utilidades sociales potenciales, como el dinero.

Sin embargo, antes de presentar mi esbozo de una teoría del dinero, primero quiero dejar claro que he analizado el estado actual de las teorías antropológicas sobre el dinero. Para ello, revisaré con cierto detalle el análisis presentado por el antropólogo David Graeber en su libro de 2011 *Debt: The First 5,000 Years* (*En Deuda: una historia alternativa de la economía*).²⁶ Tras

²⁴ El término “acreedor” es usado frecuentemente en la literatura de las ciencias sociales para referirse a una persona o clase social comprometida en alguna forma de préstamo con afán de lucro; puede también conllevar un juicio de valor negativo en los trabajos de algunos académicos políticamente comprometidos. Aquí deseo despojar al término de connotaciones políticas y morales. Defino acreedor como una persona con un estado psicológico caracterizado por el sentimiento moral de percibir que algo le es debido.

²⁵ David Graeber, *Debt: The First 5,000 Years* (Brooklyn, NY: Melville House, 2015).

²⁶ Graeber, *Debt*.

describir varias deficiencias fatales de la teoría de Graeber, propondré una teoría del dinero que, en mi opinión, está mejor fundamentada en las pruebas históricas y etnográficas.

Resumen de la teoría

Antropología

y

economía:

Una conversación que no se produjo

La conversación sobre el dinero entre antropólogos y economistas terminó, posiblemente, con la síntesis de Jacques Melitz de las teorías antropológicas y económicas del dinero en 1974.²⁷ Desde entonces, el debate se ha convertido en un punto muerto en el que los antropólogos y los economistas, cuando se dirigen unos a otros, hablan en gran medida dos lenguajes académicos diferentes. El valor es, por supuesto, una de las preocupaciones centrales y fundacionales de la disciplina antropológica. También es la preocupación singular de los economistas. Por lo tanto, el diálogo entre los métodos y las perspectivas antropológicas y económicas tiene el potencial de arrojar luz sobre la naturaleza de un fenómeno social fundamental.

Esto requiere salvar una brecha metodológica que a menudo es también moral y política. En la sección anterior, señalé algunos de los prejuicios morales que algunos antropólogos tienen contra la economía como disciplina. Pero también existe un profundo desacuerdo entre ambos campos sobre hasta qué punto el comportamiento humano está determinado por la socialización y las estructuras sociales, en contraposición a la agencia individual. Esto se describirá como una tensión entre dos enfoques metodológicos algo caricaturizados. El primero, el *colectivismo* metodológico, sugiere que los principales actores sociales y unidades de análisis social son las *instituciones* y los *sistemas*. Estos incluyen el parentesco (con teorías que incluyen la descendencia o unilineal, segmentaria, cognada y afín), los grupos sociales que desempeñan funciones en sistemas sociales estratificados (a saber, el Estado, la empresa, las clases, las castas, las jerarquías raciales, las posiciones de género y sexuales, los ancianos y los jóvenes, los esclavos y los no esclavos), los mitos y las narrativas, el lenguaje y los símbolos (como en el estructuralismo y el interaccionismo simbólico), las esferas y los modos de producción y intercambio económicos (por ejemplo, la economía del don, precapitalista o premercantil frente a la economía capitalista o de mercado), y el *Sistema-mundo* con sus centros y periferias, pueblos colonizadores y colonizados, por nombrar algunos. La cultura suele funcionar como una especie de concepto maestro que une estos diversos colectivos y modos colectivos de análisis, especialmente para los antropólogos. El *individualismo* metodológico, por el contrario, toma al *individuo* como el actor social fundamental y la unidad de análisis en la teoría social; busca explicar los fenómenos colectivos partiendo de la motivación y el comportamiento individuales.²⁸ Ejemplos de métodos individualistas incluyen la teoría de precios, la teoría de juegos y la teoría de contratos.

Los métodos denominados colectivistas e individualistas suelen contener supuestos sobre cómo se delimitan y motivan los sujetos sociales. El fundamento de esos supuestos puede pasar de lo

²⁷ Jacques Melitz, *Primitive and Modern Money: An Interdisciplinary Approach* (Reading, MA: Addison-Wesley Publishing Company, 1974)

²⁸ Ver, por ejemplo, Peter Boettke, "Methodological Individualism and the Austrian School of Economics" en *Handbook of Methodological Individualism* (12 de Mayo de 2023), 1-17, <https://ssrn.com/abstract=4450077>.

empírico a lo ontológico y viceversa, reflejando los compromisos normativos y políticos de los antropólogos y economistas, respectivamente. Por lo tanto, los métodos pueden inspirar un importante apego emocional y una vacilación entre ignorar a la otra disciplina y atacarla.

Las críticas de los antropólogos a los supuestos económicos sobre la naturaleza de la motivación humana y los procesos de producción y consumo han destacado los aspectos colectivos de la existencia social, pero sus enfoques metodológicos han adoptado diversas formas a lo largo de la historia de la disciplina. Además de una fuerte tradición de pensamiento y crítica marxista, quizá la crítica antropológica más clara a la economía se cristalizó en el debate entre formalistas y sustantivistas que surgió a raíz de la obra de Karl Polanyi a mediados del siglo XX.^{29, 30} Los *formalistas* defendían que los métodos económicos modernos de modelización formal podían aplicarse con éxito a todas las sociedades humanas con relativamente pocas modificaciones. Los *sustantivistas*, por el contrario, adoptaron la opinión de que la actividad económica humana está tan profundamente arraigada en las instituciones sociales —especialmente en las sociedades supuestamente no mercantiles— que lo que muchos economistas entienden como motivación económica, o la maximización del interés propio, no puede discernirse de manera significativa en ellas.

Los antropólogos marxistas y sustantivistas (hay un solapamiento sustancial entre ambos) han argumentado sistemáticamente que la disciplina de la economía es, en su mayor parte, una apología extendida del capitalismo, el que consideran un sistema económico culturalmente provinciano cuya principal contribución a la civilización humana ha sido la introducción de nuevas formas de explotación y alienación. Aunque no existe una definición coherente del término «capitalismo» en esta tradición —tiende a oscilar entre la propiedad privada de los medios de producción, la concentración de la riqueza, la alianza del Estado con poderosas corporaciones y personas adineradas, y la explotación de la mano de obra—, esta visión sigue predominando tanto en la antropología cultural en general como en la antropología económica en particular.^{31 32} Los antropólogos que trabajan en esta línea coinciden en general en que una de las tareas clave de su disciplina es refutar o desacreditar una serie de supuestos sobre los seres humanos y su vida social que, en su opinión, naturalizan el capitalismo a través de la disciplina de la economía. Entre estas suposiciones se encuentran la idea del individuo como agente social fundamental, la omnipresencia del interés propio en la vida social humana, el ser humano como maximizador racional de la utilidad, el intercambio económico como origen del trueque y el intercambio de mercado como un ámbito separado de otras instituciones sociales. Como ha afirmado recientemente Marshall Sahlins, uno de los antropólogos más influyentes del siglo pasado, “la economía, tal y como está constituida, es una anti-antropología”.³³

²⁹ Los antropólogos marxistas suelen apartarse de los análisis que Marx realizó sobre el valor y el dinero, por lo que sus opiniones no deben considerarse como un reflejo directo del enfoque teórico de Marx sobre estos temas.

³⁰ Karl Polanyi, *The Great transformation: The Political and Economic Origins of Our Time* (Boston, MA: Beacon Press, 2001).

³¹ Maurer, “The Anthropology of Money”.

³² Daniel Souleles, Matthew Archer, and Morten Sørensen Thaning, “Introduction to Special Issue: Value, Values, and Anthropology,” *Economic Anthropology* 10, № 2 (1 de Junio de 2023): 162-68, <https://doi.org/10.1002/sea2.12285>.

³³ Marshall Sahlins, “On the Culture of Material Value and the Cosmography of Riches,” *Hau: The Journal of Ethnographic Theory* 3, № 2 (1 de Junio de 2013): 167, <https://doi.org/10.14318/hau3.2.010>.

Sin embargo, como ha señalado el sociólogo Mark Granovetter, las dos partes del debate entre formalistas y sustantivistas —y, por extensión, el debate entre individualistas y colectivistas— corren el riesgo de subsocializar y sobresocializar el comportamiento humano.³⁴ Los seres humanos no son individuos atomizados que operan desde una matriz de valores culturalmente neutra que describe una utilidad universal, ni son meros conformistas de las normas culturales y los procesos y exigencias institucionales. De hecho, la disciplina de la sociología ha sido moldeada por una serie de pensadores fundamentales —Emile Durkheim, Talcott Parsons, Anthony Giddens y Robert Merton, por nombrar algunos— deseosos de elaborar un acercamiento entre el colectivismo metodológico y el individualismo, o al menos de garantizar que sus métodos no sean hostiles a ninguno de los dos enfoques. La teoría de la acción social de Parsons, por ejemplo, destaca “la indispensabilidad del individuo humano como agente de actuación”, al tiempo que observa que “existen límites esenciales, no solo a lo que un individuo determinado puede hacer, sino a la eficacia con la que los individuos pueden cooperar”³⁵. Para Parsons, son los límites de la agencia tanto de los individuos como de los colectivos sociales los que dan lugar a sistemas sociales a diversas escalas y con distintos niveles de complejidad interna y definición de roles.³⁶

Del mismo modo, los filósofos sociales y economistas que fueron pioneros del individualismo metodológico —principalmente surgidos de las tradiciones de la Ilustración escocesa y la economía austriaca— no eran en absoluto «atomistas metodológicos», como han afirmado algunos de sus críticos.³⁷ David Hume, Adam Smith, Joseph Schumpeter, Carl Menger, Ludwig von Mises y Friedrich Hayek (por nombrar solo algunos teóricos individualistas destacados) hicieron hincapié en el papel coordinador de las instituciones, que definen las «reglas legales, políticas y sociales del juego» y sirven como portadoras y transmisoras de información a través del espacio y el tiempo.³⁸ En otras palabras, como ha señalado el economista Peter Boettke, “La sociedad... es un compuesto de las acciones de los individuos, y no una entidad incorpórea que actúa con algún misterioso propósito colectivo... El orden social [es] un *resultado de la acción humana, pero no del diseño humano*.”³⁹ Durante el siglo XX, algunos economistas se basaron en el trabajo de los primeros individualistas metodológicos para establecer nuevas tradiciones, como la Nueva Economía Institucional y la teoría de la elección pública, con el fin de investigar y

³⁴ Mark Granovetter, “Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness,” *American Journal of Sociology* 91, № 3 (Nov. 1985), 481-510.

³⁵ Talcott Parsons, “An Outline of the Social System [1961],” en *Classical Sociological Theory*, 2da ed., ed. Craig Calhoun, Joseph Gerteis, James Moody, Steven Pfaff, e Indermohan Virk (Malden, MA: Blackwell Publishing, 2007), 432.

³⁶ Parsons, “An Outline of the Social System”.

³⁷ Peter Boettke, “Methodological Individualism and the Austrian School of Economics,” en *Handbook of Methodological Individualism*, 1-17, 12 de Mayo de 2023, <https://ssrn.com/abstract=4450077>, 3.

³⁸ Boettke, “Methodological Individualism”.

³⁹ Boettke, “Methodological Individualism, 5.

describir más a fondo el papel de las instituciones en la organización de la vida económica y política.^{40, 41}

Se podrían elaborar muchos más ejemplos de este tipo de enfoques sintéticos dentro de la teoría social, pero eso excede el alcance de este artículo. Ahora vuelvo a un elemento de la motivación individual que es particularmente relevante para una teoría del dinero: el principio de economía.

El Principio de Economía

El economista Ronald Coase, fundador de la Nueva Economía Institucional, ha redefinido al individuo economizador como alguien que *minimiza los costes* en lugar de *maximizar la utilidad*:

El maximizador racional de la utilidad de la teoría económica no se parece en nada... a ningún hombre (o mujer) ... No hay razón para suponer que la mayoría de los seres humanos se dedican a maximizar nada, salvo la infelicidad, e incluso esto con un éxito incompleto... Mientras tanto, sin embargo, sea lo que sea lo que hace que los hombres elijan como lo hacen, debemos contentarnos con saber que, para los grupos de seres humanos, en casi todas las circunstancias, un precio más alto (relativo) para cualquier cosa conducirá a una reducción de la cantidad demandada. Esto no solo se refiere al precio monetario, sino al precio en el sentido más amplio.⁴²

Aunque esto pueda parecer un cambio superficial de énfasis, en realidad se trata de una articulación más precisa del principio de economía. Este principio es fundamental para todas las ciencias biológicas y sociales y es análogo al concepto de entropía en termodinámica. Otra forma de describir el principio de economía es que los seres humanos *en su conjunto* responden a la finitud (escasez) de los recursos materiales a su disposición buscando sus fines, sean cuales sean, utilizando los medios disponibles menos costosos. Como se ha destacado anteriormente, el principio de economía no explica la motivación que dirige la *selección de los fines*, sino que describe la motivación que subyace a la selección *agregada* de los medios para alcanzar esos fines.

⁴⁰ Ver, por ejemplo, Kenneth J. Arrow, *Social Choice and Individual Values*, 2da ed. (Nueva York: Wiley, 1963); James M. Buchanan y Gordon Tullock, *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1962); Ronald H. Coase, *The Firm, the Market, and the Law* (Chicago: University of Chicago Press, 1988); Janet T. Landa, *Trust, Ethnicity, and Identity: Beyond the New Institutional Economics of Ethnic Trading Networks, Contract Law, and Gift-Exchange* (Ann Arbor, MI: University of Michigan Press, 1994).

⁴¹ Para trabajos más recientes que resalten el rol de las instituciones en el desarrollo del dinero específicamente, ver Nick Szabo, "Shelling Out: The Origins of Money," Satoshi Nakamoto Institute, 2002, <https://nakamotoinstitute.org/shelling-out/>, y Lyn Alden, *Broken Money: Why Our Financial System is Failing Us and How We Can Make It Better* (Timestamp Press, 2023).

⁴² Ronald H. Coase, *The Firm, The Market, and The Law* (Chicago: University of Chicago Press, 1988), 3-4.

Los antropólogos se encuentran en una posición curiosa con respecto al principio de economía. Marshall Sahlins, por ejemplo, recientemente pareció negar que la escasez sea una limitación material que exceda el control humano inmediato (calificándola de “función del valor y no al revés”). Sin embargo, invoca la «finitud humana» como condición de posibilidad para la cultura en general:

El objetivo positivo de este ejercicio de crítica económica... es argumentar que, desde una perspectiva intercultural, los poderes de la vida y la muerte se sitúan generalmente en reinos cósmicos trascendentes, de donde provienen las objetivaciones de esos poderes de otro mundo en forma de «propiedades mágicas» o «bienes de prestigio» que conforman las transacciones que dan vida, otorgan estatus y crean sociedad. Hago la economía cosmológica de la finitud humana, en la que la escasez es una función del valor y no al revés, en la medida en que el valor de las cosas es una función de su procedencia en los reinos externos de los que depende la existencia humana.⁴³

Aquí, Sahlins reinterpreta eficazmente la «finitud» como una función de la «alteridad» — concretamente, la alteridad divina o religiosa— y luego postula que la superación simbólica de esta alteridad a través de prácticas culturales de separación y unificación es el mecanismo por el que se sustenta la vida humana. Esto relega la economía política casi por completo al ámbito de la cosmovisión, lo que sugiere que las cosmologías son más relevantes para el sustento material humano que las fuentes y tecnologías de producción y consumo material.⁴⁴ En este punto, Sahlins habría hecho bien en prestar atención a la observación del antropólogo social Edmund Leach de que el comportamiento ideal, el comportamiento normal y el comportamiento real de los individuos y los grupos sociales suelen diferir significativamente entre sí; como resultado, lo que los antropólogos denominan estructura social, o la representación ideal de una cosmología social particular, es a menudo un glosario ideológico o narrativo que no se ajusta a la forma en que las personas viven realmente sus vidas.⁴⁵

Mejor aún, Sahlins puede que se haya hecho caso a sí mismo. En su clásico de 1972, *Stone Age Economics*, Sahlins invoca la observación del economista A. V. Chayanov de que la producción doméstica campesina en la Rusia zarista funcionaba según el principio de economía: “En la comunidad de grupos de producción doméstica, cuanto mayor es la capacidad de trabajo relativa

⁴³ Marshall Sahlins, “On the Culture of Material Value and the Cosmography of Riches,” 171.

⁴⁴ Como sugiere la teoría del dinero que expongo aquí, el hecho de que el dinero antiguo procediera con frecuencia de lugares extranjeros puede tener menos que ver con consideraciones cosmológicas y más con el hecho de que la distancia geográfica funciona como una limitación a la producción y, por lo tanto, crea escasez, una condición fundamental para que el dinero mantenga su valor.

⁴⁵ “He destacado la distinción entre el patrón de comportamiento ideal y el normal. Sugiero que la terminología de parentesco guarda una relación específica con una forma idealizada del orden social, pero que no existe una relación tan obvia entre la terminología de parentesco y el orden social tal y como se manifiesta en el comportamiento real”. Edmund Leach, *Rethinking Anthropology*, *London School of Economics, Monographs on Social Anthropology*, No. 22 (Nueva York: Humanities Press, 1971), 51.

del hogar, menos trabajan sus miembros.”⁴⁶ Dicho de otro modo, existe un «estándar» o «norma de subsistencia» que “no se adapta a la máxima eficiencia del hogar, sino que se establece en un nivel al alcance de la mayoría, desperdiciando así cierto potencial entre los más eficaces. Al mismo tiempo, esto significa que no existe una obligación de producir excedentes en el modo de producción doméstico (DMP).”⁴⁷

Sahlins denomina a esto la regla de Chayanov: el principio según el cual un hogar autosuficiente se ajustará a un nivel de vida que requiera la menor cantidad de trabajo agregado por parte de sus miembros. Este nivel es inflexible y duradero porque cambiarlo “pondría en tela de juicio la organización familiar existente.”⁴⁸ En otras palabras, al principio de su carrera, Sahlins, un substantivista declarado, entabló un diálogo con economistas que le llevó a la importante observación de que los grupos sociales humanos se organizan en torno a la minimización del esfuerzo discrecional. Quizás Sahlins pretendía con esta observación socavar la presuposición ingenua, sostenida por algunos defensores ideológicamente motivados de la economía de mercado, de que el *homo economicus* siempre busca maximizar la producción económica. Por supuesto, como he demostrado, la maximización de la producción económica es solo uno de los fines que los individuos y las comunidades humanas pueden elegir perseguir. Sin embargo, si sus valores los motivan a buscar ese fin, el principio de economía predice que lo buscarán al menor costo posible. Sahlins parece haber pasado por alto esa idea fundamental. Al igual que muchos de sus colegas, acabó alejándose por completo del razonamiento económico, sucumbiendo a la moda de las cosmologías y ontologías que se apoderó de la antropología a principios del siglo XXI.

Es importante destacar que el «nivel de vida» que se convierte en el mínimo común denominador del esfuerzo familiar no solo es difícil de elevar mediante un esfuerzo discrecional, sino que también funciona como un umbral por debajo del cual el esfuerzo familiar rara vez cae. Los economistas han observado, por ejemplo, que el número de horas de trabajo en el mercado por parte de los hogares en Estados Unidos apenas ha cambiado desde 1880: en promedio, los hombres casados trabajaban aproximadamente sesenta y nueve horas a la semana en 1880, mientras que las mujeres casadas en su mayoría no trabajaban fuera del hogar. En 2020, los hombres casados trabajaban menos horas a la semana, mientras que las mujeres casadas trabajaban significativamente más, con una media de unas sesenta y siete horas por hogar a la semana.⁴⁹ El ahorro de dos horas de trabajo remunerado se estableció en 1965 y se ha mantenido constante desde entonces.⁵⁰ Es evidente que los hogares estadounidenses calibran la cantidad de trabajo remunerado que realizan en función de los estándares de vida *contemporáneos*, y no de

⁴⁶ Marshall Sahlins, *Stone Age Economics* (Chicago: Aldine & Atherton, 1972), 87.

⁴⁷ Sahlins, *Stone Age Economics*, 91.

⁴⁸ Sahlins, *Stone Age Economics*, 87.

⁴⁹ Jeremy Greenwood, Nezih Guner, y Ricardo Marto, “The Great Transition: Kuznets Facts for Family-Economists,” *NBER Working Paper Series* (National Bureau of Economic Research, Abril 2021), 22, https://www.nber.org/system/files/working_papers/w28656/w28656.pdf.

⁵⁰ Mark Aguiar y Erik Hurst, “Measuring Trends in Leisure: The Allocation of Time Over Five Decades,” NBER Working Paper 12082 (National Bureau of Economic Research, Marzo 2006), <https://www.nber.org/papers/w12082>.

los estándares de vida del pasado. Esto sugiere una vez más que los fines que persiguen los individuos y grupos económicamente productivos están determinados en gran medida por los valores predominantes en su entorno social, que incluyen las normas codificadas en los niveles de vida materiales, así como las expectativas sociales en torno al ocio, la legibilidad social, la ostentación, etc.

Algunos antropólogos han apuntado hacia una aceptación, si no del principio de economía, al menos de la motivación individual para adquirir riqueza y estatus. La obra magna de Marcel Mauss de 1925, *El Don*, es quizás el estudio etnográfico más exhaustivo sobre el comportamiento de búsqueda de estatus en toda la antropología.⁵¹ Sin embargo, los principios políticos de Mauss como socialista han condicionado en gran medida las interpretaciones posteriores de su obra por parte de antropólogos con principios similares, que han leído su tesis como una exposición sobre una supuesta forma de altruismo precapitalista, en lugar de como la co-implicación e inextricabilidad de motivaciones egoístas y altruistas para el intercambio en las sociedades humanas.

Más recientemente, Maurice Bloch y Jonathan Parry, dos de los principales intérpretes de Mauss, han argumentado que las sociedades no capitalistas “tienen que crear... un espacio ideológico en el que la adquisición individual sea un objetivo legítimo e incluso loable; pero... dichas actividades se consignan a una esfera separada que se articula ideológicamente con, y se subordina a, una esfera de actividad relacionada con el ciclo de reproducción a largo plazo”⁵². A pesar de reconocer que los individuos pueden ocasionalmente actuar en beneficio propio, Bloch y Parry rechazan la idea de que el dinero pudiera haberse adoptado como resultado de las ventajas que ofrece de forma fiable a los individuos que realizan transacciones económicas.⁵³ Su rechazo a aceptar lo que ellos denominan «determinismo tecnológico» forma parte de un rechazo más amplio por parte de los antropólogos a entender la transición histórica hacia el intercambio mediado por el dinero y las formas económicas capitalistas como algo distinto al producto del dominio de colectivos poderosos, ya sea el Estado (principalmente colonial), las empresas con ánimo de lucro o la cultura capitalista en general.^{54, 55, 56}

Revisión de la teoría del dinero de Graeber

La negativa de muchos antropólogos a imaginar que las tecnologías sociales que facilitan el intercambio económico pudieran disfrutar de una adopción ascendente queda plenamente de manifiesto en el tratamiento antropológico más detallado del dinero hasta la fecha, la teoría de

⁵¹ Marcel Mauss, *The Gift: Expanded Edition*, trad. Jane I. Guyer (Chicago: Hau Books, 2016).

⁵² Maurice Bloch y Jonathan Parry, “Introduction: Money and the Morality of Exchange,” en *Money & the Morality of Exchange*, ed. Maurice Bloch and Jonathan Parry (Cambridge University Press, 1989), 26, <https://doi.org/10.1017/CBO9780511621659>.

⁵³ Bloch y Parry, “Introduction,” 16.

⁵⁴ Bloch y Parry, “Introduction,”

⁵⁵ Raymond T. Smith, “Anthropology and the Concept of Social Class,” *Annual Review of Anthropology* 13 (1984): 467- 94.

⁵⁶ Graeber, *Toward an Anthropological Theory of Value*.

David Graeber esbozada en su libro de 2011 *En Deuda: Una historia alternativa de la economía*.⁵⁷ Graeber fue alumno de Marshall Sahlins, quien supervisó su tesis doctoral en la Universidad de Chicago y con quien mantuvo una larga y fructífera colaboración intelectual.⁵⁸ Al igual que Sahlins, Graeber ha sido muy influyente en el campo de la antropología, y muchas de sus hipótesis y conclusiones teóricas son ampliamente compartidas.

Sin embargo, a diferencia de la mayoría de los antropólogos académicos, Graeber también es un exitoso divulgador de teorías y conceptos antropológicos. Además de numerosas monografías académicas, ha publicado varios volúmenes académicos que han cosechado un gran número de lectores.⁵⁹

Por consiguiente, Graeber es el único antropólogo que muchos fuera de la disciplina leerán jamás. Por esta razón, existe el peligro de que sus propias opiniones se consideren definitivas en cuanto a lo que la disciplina de la antropología o los antropólogos como tales han descubierto de manera concluyente. Por lo tanto, este artículo pretende añadir al registro público una respuesta a la teoría del dinero de Graeber que refleje una visión antropológica diferente.

Un punto de partida útil para abordar la teoría del dinero de Graeber es un debate que mantuvo con el informático Nick Szabo en la red social Twitter (X en el momento de esta publicación) en 2018. En respuesta a una pregunta en Twitter, Szabo rechazó la explicación de Graeber sobre el dinero por considerarla demasiado limitada.⁶⁰ Esto provocó una discusión entre ambos, a la que se sumaron otros participantes. El encuentro terminó sin acercamiento ni resolución. Para comprender mejor qué supuestos motivaron a Graeber a participar en el debate de la forma en que lo hizo, esbozo las líneas generales de la tradición en la que se basa y el análisis desde el que opera.

En el proceso, descubrimos que Graeber está comprometido con las premisas estándar de las teorías crediticias y estatales del dinero: en primer lugar, la afirmación ontológica de que el dinero es crédito (o deuda); en segundo lugar, la afirmación histórica de que los «sistemas abstractos de contabilidad» precedieron al dinero mercancía; y en tercer lugar, la afirmación de que el dinero «verdadero» es siempre una creación del Estado. Sostiene que el dinero es una convención política arbitraria controlada en gran medida por poderosos acreedores —individuos y grupos ricos que actúan en concierto con el Estado— que manipulan tanto la definición como el valor del dinero con el fin de oprimir y dominar a la gran mayoría de la población. Graeber concluye *En Deuda* con un llamamiento a la abolición tanto del dinero como del Estado, lo que,

⁵⁷ Graeber, *Debt*.

⁵⁸ Ver, por ejemplo, David Graeber y Marshall Sahlins, *On Kings* (Londres: Hau Books, 2017).

⁵⁹ Además de *En Deuda*, que se discutirá extensamente aquí, ver también David Graeber, *Bullshit Jobs: A Theory* (Nueva York: Simon & Schuster, 2018); David Graeber, *Pirate Enlightenment, or the Real Libertalia* (Farrar, Straus and Giroux, 2023); y David Graeber y David Wengrow, *The Dawn of Everything: A New History of Humanity* (Nueva York: Farrar, Straus and Giroux, 2021).

⁶⁰ Nick Szabo (@NickSzabo4) Twitter, 3 de Abril de 2018, <https://twitter.com/NickSzabo4/status/981175760265256967>.

en su opinión, dará lugar a «economías humanas» caracterizadas por mayores niveles de mutualidad y respeto.

Al plantear estos argumentos, Graeber se embarca en una fuerte polémica contra la disciplina de la economía, cuyas premisas a veces malinterpreta y distorsiona, mientras que otras veces se basa en el trabajo de economistas específicos —principalmente Alfred Mitchell-Innes, Georg Friedrich Knapp y John Maynard Keynes— para respaldar sus propias afirmaciones teóricas. Por lo tanto, el análisis de Graeber se lee como otra entrada en el libro de cuentas de la disputa partidista entre los teóricos del dinero como crédito y como mercancía, en lugar de como una descripción sintética del dinero como tecnología social que surgió para resolver problemas específicos en las sociedades humanas. Estos errores teóricos tienen implicaciones políticas potencialmente graves: dan lugar a un proyecto de abolición monetaria que no solo es impracticable, sino que tendría efectos catastróficos para las sociedades humanas si se intentara llevar a cabo.

En respuesta, propongo una teoría del dinero que creo que tiene más respaldo empírico y teórico.

Una teoría del dinero

El dinero es una institución social que también es una tecnología social. Las instituciones sociales facilitan la cooperación humana para lograr resultados explícitos o implícitos mediante la imposición de restricciones formales o informales que aumentan tanto los beneficios de la cooperación como los costos de la deserción. Las tecnologías son soluciones duraderas y mejorables a los problemas. Las instituciones sociales pueden, por lo tanto, funcionar como tecnologías sociales que resuelven problemas específicos de coordinación.

El dinero sirve para saldar deudas de forma fiable y económica, resolviendo un problema de coordinación en el ámbito del intercambio: el problema de la doble coincidencia de necesidades. Se trata del problema por el cual una de las contrapartes de un intercambio (A) quiere intercambiar algo que tiene (X) por algo que tiene la otra contraparte (B) (Y), pero B no quiere X o no quiere la cantidad de X que A está dispuesta a ceder a cambio de Y.

La doble coincidencia de necesidades es un problema que se produce en el intercambio *directo*, en el que una determinada cantidad de un bien o servicio se intercambia directamente por una determinada cantidad de otro. La probabilidad de que las necesidades y deseos de ambas partes de una transacción coincidan en un momento dado es bastante baja. Esto hace que el intercambio directo, del que el trueque es un ejemplo típico, sea costoso y que la liquidación de deudas resulte difícil. El alto costo del intercambio directo ha hecho que sea poco frecuente. El dinero sustituye los altos costos del intercambio directo por los costos mucho más bajos del intercambio indirecto, lo que facilita la liquidación de una amplia variedad de deudas y aumenta drásticamente el volumen de intercambio.

Pago y liquidación

Aquí es fundamental hacer una distinción que se ha subestimado en la literatura científica social: el pago y la liquidación son dos procesos sociales diferentes. Mientras que el pago describe el *proceso de saldar una deuda*, la liquidación describe el proceso por el cual *el acreedor acepta ese pago como satisfactorio* para eliminar la deuda de su libro contable psicológico. Por consiguiente, siempre existe la posibilidad de que una deuda se pague, pero no se liquide. Mientras que el pago es un proceso que a menudo se define por convención, la liquidación —o satisfacción— es un sentimiento moral que excede la fuerza y los términos de esa convención. En otras palabras, la determinación legal o normativa de lo que satisface una deuda podría no satisfacer a ningún acreedor en particular.

La diferencia entre pago y liquidación aclara por qué cada transacción conlleva la posibilidad de violencia. Una de las principales funciones del estado de derecho es contener la violencia de los acreedores insatisfechos ejerciendo la fuerza mayor de la comunidad para garantizar la liquidación definitiva. En situaciones en las que la violencia comunitaria es demasiado débil para lograrlo, o la confianza en las instituciones que aplican esa violencia es demasiado baja para garantizar la aceptación de los términos de la liquidación, la liquidación de las deudas recae en unidades más pequeñas de organización social (por ejemplo, familias e individuos). La vendetta y la reyerta familiar (*blood feud*) son ejemplos de protocolos de liquidación a los que se recurre con frecuencia en sociedades sin Estado o en sociedades en las que el estado de derecho es débil. La guerra era un protocolo típico para la liquidación de deudas entre grupos.

Almacenamiento de valor

Para que un medio de intercambio satisfaga de manera fiable a los acreedores, debe tener un *valor* suficiente para inspirar la confianza del acreedor en que podrá *intercambiarse en el futuro para garantizar el suministro*. El núcleo del valor son los *colaterales* —objetos con *valor de uso* (que puede ser simplemente el disfrute estético, pero se extiende a cualquier tipo de utilidad económica) y *escasez*, características que les permiten conservar o aumentar ese valor con el tiempo.

Por supuesto, la mayoría de las formas de garantía (colaterales) no terminan circulando como medios de intercambio. Esto se debe en gran medida a que son demasiado costosas para utilizarlas repetidamente en una amplia variedad de transacciones: pueden ser difíciles de almacenar y transportar, frágiles, no fungibles o demasiado raras o únicas; o su calidad puede ser difícil de evaluar y verificar, entre otros costes. A medida que crece la demanda de transacciones económicas en una sociedad, los costes individuales y colectivos de asegurar, sustituir, transferir, verificar, medir, gestionar y administrar de cualquier otra forma las garantías dificultan cada vez más la capacidad de sus participantes para realizar transacciones.

Entropía: dinero como el valor más barato

Aquí, el principio de economía actúa a lo largo del tiempo y a gran escala para generar una solución: en conjunto, las personas están motivadas para «liquidar una deuda o transacción con el medio de pago más barato», como ha observado Robert Mundell.⁶¹ Por lo tanto, el dinero es una especie de quimera: es el valor más barato que es lo suficientemente útil y escaso como para conservar su valor y lo suficientemente fácil de adquirir, mover, almacenar, subdividir con precisión y verificar. Estas propiedades materiales, o parámetros técnicos, del dinero se combinan para generar una propiedad emergente del dinero que a menudo se denomina liquidez: la facilidad (o bajo costo) con la que un activo puede convertirse en otro.

La tensión entre la escasez y la liquidez es lo que da al dinero su valor como moneda, es decir, la carga social y el impulso que le permiten circular. En otras palabras, el cierre que constituye la escasez es la condición que hace posible el funcionamiento del dinero como sistema cibernético, o sistema de retroalimentación causal circular, mientras que la liquidez representa el ancho de banda para realizar transacciones con ese dinero en un mercado concreto.⁶² Por lo tanto, el dinero muestra las propiedades de la entropía de la información: es la forma menos costosa de aumentar la probabilidad de liquidación (satisfacción del acreedor) en condiciones sociales de intercambio (mercados) definidas.⁶³

Unidad de cuenta

A medida que el dinero se vuelve más barato y más líquido —es decir, más duradero, portátil, fungible, disponible y verificable—, también comienza a servir como notación de precios o unidad de cuenta. La notación de precios permite una mayor precisión en las transacciones y, por lo tanto, facilita una gama mucho más amplia de transacciones en términos de tamaño y alcance. Esto contribuye a la liquidez del dinero.

La notación escrita de los precios surgió por primera vez para documentar las transacciones comerciales en la antigua Mesopotamia, pero la aparición de lo que algunos antropólogos han denominado «objetos repetibles» con una composición y forma estandarizadas se produjo muchas decenas de miles de años antes. Las cuentas de concha son ejemplos especialmente duraderos de los primeros objetos repetibles, y un número cada vez mayor de descubrimientos sitúan su fabricación ya en el Paleolítico medio. Por lo tanto, es muy posible que los seres humanos calculasen los precios en términos de unidades físicas de cuenta mucho antes de que existieran los primeros libros de contabilidad escritos. Es probable que estos objetos también funcionasen como reservas de valor y medios de intercambio debido a su valor de uso y su escasez.

⁶¹ Mundell, “Uses and Abuses of Gresham’s Law”.

⁶² W. Ross Ashby, *An Introduction to Cybernetics* (Londres: Chapman & Hall, 1957).

⁶³ C. E. Shannon, “A Mathematical Theory of Communication,” *Bell System Technical Journal* 27 № 3 (Octubre 1948), 379-423.

Definiciones de dinero y mercados

Por lo tanto, el dinero puede definirse como *el valor más barato que satisface de manera fiable a los acreedores, ya que puede intercambiarse en el futuro para garantizar niveles precisos de provisión en un mercado determinado*. El calificativo “en un mercado determinado” es clave: los diferentes mercados tienen características sociales diferentes, lo que significa que las condiciones de liquidación, o satisfacción de los acreedores, también difieren entre ellos. Como resultado, no existe un único tipo de dinero que funcione como el medio de pago más barato en todos los mercados.

Algunos antropólogos han descrito los mercados como esferas de intercambio: se trata de ámbitos sociales de transacción con intereses característicos (condiciones de juego), actores y procesos de liquidación. Algunos ejemplos son el mercado matrimonial, el comercio internacional, los mercados de capitales, el anillo Kula, el pago de impuestos y tributos, una feria regional y muchos otros que varían ampliamente en escala y alcance. Algunos de estos mercados están muy circunscritos y tipificados: en ellos, solo determinados individuos pueden intercambiar determinados objetos de valor por determinados resultados. Otros son mucho más abiertos a la participación y admiten una mayor variedad de transacciones. Los mercados tienen límites más o menos fluidos y evolucionan con el tiempo. Los registros históricos y antropológicos están repletos de pruebas de que las sociedades humanas generan muchos tipos de mercados y, por lo tanto, también muchos tipos de dinero.

El dinero-crédito y el dinero-mercancía son dos tipos generales de dinero que se desarrollaron para su uso en dos categorías de mercados ampliamente diferenciadas. El dinero-crédito es más barato de usar en condiciones de *alta confianza* y relaciones sociales duraderas, en las que todas las partes de una transacción confían lo suficiente en que el dinero podrá canjearse finalmente por algo de valor de uso satisfactoriamente equivalente. (Lo que significa «satisfactorio» depende, por supuesto, de las condiciones culturales y del juego del mercado). El dinero-mercancía, por el contrario, liquida las deudas de la forma más barata en condiciones de *baja confianza* y relaciones de corta duración. Las personas que no confían entre sí o que quizá nunca vuelvan a encontrarse, y que no pueden contar con la violencia de las instituciones sociales para defender sus intereses, prefieren canjear inmediatamente el valor total de sus transacciones. Esto es más fácil de hacer con un bien que tiene un valor de uso conocido y concreto: una mercancía.

Dado que los individuos y los colectivos realizan transacciones habitualmente en condiciones sociales tanto de alta como de baja confianza, los intentos de eliminar el dinero-crédito o el dinero-mercancía están condenados al fracaso. Los seres humanos seguirán generando inevitablemente situaciones sociales —mercados— en las que un tipo de dinero u otro resulte más barato. En resumen, dado que los mercados no son planos, sin fricciones e infinitos, sino que tienen una topografía social diferente, el carácter y la moneda de cualquier tipo de dinero es un fenómeno socialmente limitado que se adapta a un mercado o mercados concretos. Por lo tanto, aunque las monedas presentan mayores o menores grados de generalidad, *no existe una moneda*

perfecta o universal; toda moneda tiende a la entropía (el medio de pago más barato) para un tipo específico de transacción de mercado.

Las tecnologías no requieren del Estado

Al reducir drásticamente el coste de la liquidación, el dinero resuelve el problema de la doble coincidencia de necesidades y facilita el intercambio. Los beneficios materiales generados por el intercambio a lo largo del tiempo incentivan a los actores sociales a participar en él, generando una retroalimentación positiva que, a su vez, impulsa la adopción del dinero. De este modo, el dinero puede considerarse una tecnología que se inventa y adopta de forma rutinaria desde abajo hacia arriba, sin necesidad de coacción por parte de las autoridades sociales.⁶⁴

Por consiguiente, el dinero puede ser emitido por el Estado, pero no necesariamente.⁶⁵ Las pruebas arqueológicas demuestran que se adoptaron monedas-mercancía estandarizadas mucho antes de que los gobiernos se dedicaran a acuñar monedas, y muchas sociedades con y sin Estado han producido monedas no estatales hasta bien entrado el período moderno.⁶⁶ Incluso cuando el Estado emite dinero o declara una moneda de curso legal, no puede controlar el valor de mercado o el poder adquisitivo de ese dinero. El Estado puede crear incentivos y desincentivos que motiven la demanda de un tipo concreto de dinero, por ejemplo, declarando el valor nominal (facial) del dinero y haciéndolo cumplir mediante la violencia controlada (es decir, en los tribunales de justicia), o manipulando la oferta monetaria y el precio relativo del dinero. Sin embargo, en última instancia, el Estado no puede controlar por completo las condiciones en las que los acreedores quedan satisfechos de manera fiable dentro de su jurisdicción, y el objetivo del dinero es satisfacer de manera fiable a los acreedores. A medida que aumenta la insatisfacción agregada de los acreedores, el Estado tiene que recurrir a una violencia cada vez mayor para garantizar el cumplimiento de sus definiciones nominales de liquidación. Finalmente, los costes de esta violencia dejan de ser sostenibles para el Estado y el sistema social sufre una transición estructural.

En conjunto, el principio de economía sugiere que es más barato motivar a las personas dándoles algo que desean que obligándolas a aceptar algo que no desean. El dinero, en todas sus formas, es la respuesta social en constante evolución a la pregunta de qué es lo que la gente quiere para saldar sus deudas.

⁶⁴ Warmke y Bailey, “What Satoshi Did.”

⁶⁵ Joshua Hendrickson, “The Treasury Standard: Causes and Consequences,” en *The Satoshi Papers: Reflections on Political Economy after Bitcoin*, ed. Natalie Smolenski (Washington, DC: Bitcoin Policy Institute, 2025), 167-246.

⁶⁶ Ver, por ejemplo, George Selgin, *The Theory of Free Banking: Money Supply Under Competitive Note Issue* (Totowa, NJ: Rowman & Littlefield, 1988); George Selgin, *Good Money: Birmingham Button Makers, the Royal Mint, and the Beginnings of Modern Coinage, 1775-1821* (Oakland, CA: Independent Institute, 2008); Nick Szabo, “Conflict and Collectibles among the Yurok,” *Unenumerated*, 23 de febrero de 2017, <https://unenumerated.blogspot.com/2017/02/conflict-and-collectibles-among-yurok-87.html>; y Satoshi Nakamoto, “Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System,” 2009, <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf>.

Aunque se trata necesariamente de una introducción a algunos de los conceptos clave que conforman la teoría del dinero, espero que pueda poner fin a algunas de las polémicas que han impedido un diálogo interdisciplinario fructífero entre economistas y antropólogos, de modo que los científicos sociales de todas las disciplinas puedan dedicarse a desarrollar teorías más rigurosas y completas tanto sobre el dinero como sobre el valor.

El debate

En 2018, en respuesta a un tuit ahora eliminado del fundador de Ethereum, Vitalik Buterin, en la plataforma de redes sociales X (antes Twitter), el periodista Michael Casey tuiteó: “Vitalik tiene toda la razón aquí. Muchos ‘fanáticos del oro digital’ en el mundo de las criptomonedas deberían leer lo que los antropólogos han aprendido sobre cómo se desarrolló el dinero. Comenzó como un dispositivo de registro para permitir el intercambio de regalos y la liquidación de deudas. ¡La función del dinero como medio de intercambio (MoE) precedió a la función del dinero como reserva de valor (SoV)!”,^{67, 68}

El veterano bitcoiner y científico informático Nick Szabo respondió rápidamente: “Si ellos (y tú) leen lo que los viajeros, misioneros y etnógrafos realmente presenciaron y registraron sobre las culturas con las que recientemente se estableció contacto, descubrirán que el SoV (almacenamiento de valor) y el medio de transferencia de riqueza precedieron en mucho al registro de datos. Ver <https://twitter.com/NickSzabo4/status/954225789129469952> y las referencias en los artículos enlazados”.⁶⁹

Rick Pardoe, ingeniero de software y cofundador de Liquity Protocol, le preguntó a Szabo: “¿Entonces no estás de acuerdo con la historia de la deuda del [antropólogo David] Graeber?”.⁷⁰

Szabo respondió: “Graeber utilizó una definición muy restrictiva de ‘dinero’ y no incluyó una gran variedad de reservas de valor y medios de transferencia de riqueza bien documentados”.⁷¹

Esto llevó a Graeber a intervenir. “¿En serio?”, preguntó. “¿Qué objetos similares al dinero ignoro que 1) surgen del trueque o 2) actúan de manera diferente a las formas de dinero que analizo y describo?”.⁷²

⁶⁷Michael J. Casey (@mikejcasey), Twitter, 3 de abril de 2018, <https://twitter.com/mikejcasey/status/981141578285805569>.

⁶⁸ En el relato del debate que sigue, conservo todas las faltas ortográficas y coloquialismos tal y como los presentan los autores de los tuits citados. Se han corregido los espacios incorrectos para facilitar la lectura.

⁶⁹ Nick Szabo (@NickSzabo4), Twitter, 3 de abril de 2018, <https://twitter.com/NickSzabo4/status/981169950927630336>.

⁷⁰ Rick Pardoe (@rick_liquidity), Twitter, 3 de abril de 2018, https://twitter.com/rick_liquidity/status/981173791739985921.

⁷¹ Nick Szabo (@NickSzabo4), Twitter, 3 de abril de 2018, <https://twitter.com/NickSzabo4/status/981175760265256967>.

⁷² David Graeber (@davidgraeber), Twitter, 4 de abril de 2018, <https://twitter.com/davidgraeber/status/981680064390664193>.

Szabo respondió: “¿Por qué sacas el tema del trueque? Estoy hablando de reservas de valor y medios de transferencia de riqueza, ninguno de los cuales tiene por qué tener nada que ver con el trueque (especialmente en el sentido estrecho en el que utilizas esa palabra)”.⁷³

Mientras tanto, la bitcoiner y científica informática Elaine Ou también se hizo eco de la pregunta de Graeber. En un tuit citado, escribió: “Mientras la gente defina el dinero utilizando una lista de funciones observadas, cualquiera puede reescribir la historia del dinero para adaptarla a cualquier agenda. ‘El dinero debe servir como medio de intercambio, unidad de cuenta y estándar de pago diferido; por lo tanto, ¡el dinero se originó como deuda!’”.⁷⁴

Esto provocó una discusión entre Graeber y Ou. En el intercambio que siguió, Graeber insistió: “Estás hablando con un antropólogo. Ningún antropólogo define ‘cualquier valor duradero’ como ‘dinero’, aunque no se utilice para medir o intercambiar otras cosas, porque hacerlo daría lugar a resultados absurdos por las razones que ya he señalado”.⁷⁵ Añadió: “Ningún antropólogo piensa que las cuentas de Sungir fueran ‘dinero’ solo porque son duraderas y (presuntamente) se consideraban valiosas”.⁷⁶

En respuesta, Ou señaló que en un libro de 2001, *Toward an Anthropological Theory of Value* (*Hacia una teoría antropológica del valor: la moneda falsa de nuestros sueños*), Graeber había argumentado que una gran parte de las monedas antiguas también se consideraban objetos de colección valiosos. Ella lo citó:⁷⁷

Es sorprendente cuántas de las cosas adoptadas como moneda en diferentes partes del mundo han sido objetos utilizados principalmente, si no exclusivamente, como adornos. El oro y la plata son solo los ejemplos más obvios: también se podrían citar las conchas de cauri y spondylus de África, Nueva Guinea y América, el dinero de plumas de las Nuevas Hébridas o cualquier otra «moneda primitiva» similar. En su mayor parte, el dinero consiste en cosas que, de otro modo, solo existen para ser vistas.⁷⁸

⁷³ Nick Szabo (@NickSzabo4), Twitter, 5 de abril de 2018, <https://twitter.com/NickSzabo4/status/981761456512221184>.

⁷⁴ Elaine Ou (@eiaine), Twitter, 4 de abril de 2018, <https://twitter.com/eiaine/status/981698924569214976>.

⁷⁵ David Graeber (@davidgraeber), Twitter, 5 de abril de 2018, <https://twitter.com/davidgraeber/status/981883921389572099>.

⁷⁶ David Graeber (@davidgraeber), Twitter, 5 de abril de 2018, <https://twitter.com/davidgraeber/status/981910535275982849>.

⁷⁷ Elaine Ou (@eiaine), Twitter, 5 de abril de 2018, <https://twitter.com/eiaine/status/981914485307817984>.

⁷⁸ Graeber, *Toward an Anthropological Theory of Value*, 92.

Indignado, Graeber respondió: “¿Crees que esto CONTRADICE mi argumento posterior sobre las monedas sociales? Dios, ¿por dónde empiezo? La arrogancia de algunas personas es simplemente extraordinaria”.⁷⁹

Szabo respondió: “Este hilo no trata sobre tus teorías sobre las monedas sociales”.⁸⁰

Este comentario llevó al historiador Enrique Martino a salir en defensa de Graeber. Martino le espetó a Szabo: “Tampoco se trata de tu visión de la historia mundial y tus falacias compuestas; no puedes simplemente saquear los registros etnográficos para crear un diagrama misesiano, una y otra vez”.⁸¹

Szabo: “No es lo que estoy haciendo, pero, aunque lo fuera, ¿por qué no podría hacerlo? Los relatos de viajeros, misioneros y etnógrafos no son, ni deben considerarse, monopolio exclusivo de determinadas ideologías académicas”.⁸²

Martino: “Es cierto, respeto (*repekt*), pero la ‘costosa infalsificabilidad (*unforgeable cosliness*) y la minimización de la confianza’ no ‘explican el ciclo único de dos coleccionables kula’, el lenguaje programático es ‘costoso’ desde el punto de vista analítico. Nuestra única suposición es que la sociedad es social, no se basa en ‘buenos contratos’ entre 1:1 en todos los niveles”.⁸³

Szabo respondió: “‘La sociedad es social’, vaya, ahí hay una teoría que realmente se puede concretar. “-).⁸⁴ Añadió: “En realidad, [‘la costosa infalsificabilidad’, ‘la minimización de la confianza’ y ‘los buenos contratos’] contribuyen en gran medida a explicarlo [el ciclo kula]”.⁸⁵

Martino respondió: “Hay teorías sociales 100 veces más ricas entre las que elegir, desde las relaciones sociales de Marx hasta los contratos sociales de Mauss, pasando por la asociación de colectivos de Latour. Lo que empobrece y daña es la teoría asocial o así: el atomismo, la autopreservación y la paranoia”.⁸⁶

Szabo replicó: “De hecho, las instituciones y tecnologías que minimizan la confianza son cruciales para ampliar las relaciones humanas más allá del ámbito del clan. Gran parte de ese

⁷⁹ David Graeber (@davidgraeber), Twitter, 5 de abril de 2018, <https://twitter.com/davidgraeber/status/981920050247557127>.

⁸⁰ Nick Szabo (@NickSzabo4), Twitter, 5 de abril de 2018, <https://twitter.com/NickSzabo4/status/981924413145628679>.

⁸¹ Enrique Martino (@opensourceguinea), Twitter, 5 de abril de 2018, <https://twitter.com/opensourceguinea/status/981925489249005573>.

⁸² Nick Szabo (@NickSzabo4), Twitter, 5 de abril de 2018, <https://twitter.com/NickSzabo4/status/981926302469914625>.

⁸³ Enrique Martino (@opensourceguinea), Twitter, 5 de abril de 2018, <https://twitter.com/opensourceguinea/status/981929974163795970>.

⁸⁴ Nick Szabo (@NickSzabo4), Twitter, 5 de abril de 2018, <https://twitter.com/NickSzabo4/status/981935407439921152>.

⁸⁵ Nick Szabo (@NickSzabo4), Twitter, 5 de abril de 2018, <https://twitter.com/NickSzabo4/status/981937356436418560>.

⁸⁶ Enrique Martino (@opensourceguinea), Twitter, 5 de abril de 2018, <https://twitter.com/opensourceguinea/status/981938690128777216>.

primitivismo moral que citas, cuando se aplica a sociedades mucho más grandes, conduciría o ha conducido a la barbarie, por ejemplo, en los Estados comunistas”.⁸⁷

Martino volvió a objetar: “Al igual que el matrimonio exogámico, siempre entre clanes, se trataba de hacer regalos a los suegros, regalos que, en algún momento después del capitalismo, incluyeron productos básicos, como cuentas de Liverpool. Sobre el primitivismo moral y la bancarrota intelectual, véase el meme de Bruce Lee: <https://youtube.com/watch?v=yWfOACoe3Fg>”.⁸⁸ (El enlace de YouTube que cita Martino abre un video titulado “Cuando la derecha intenta discutir con un izquierdista real”, en el que Bruce Lee, etiquetado como “izquierdista”, aniquila a un grupo de antagonistas etiquetados como “derechistas”).

Szabo y Martino fueron y vinieron varias veces más sobre las ventajas de describir diversas formas de intercambio no mediadas por el precio como “regalos”. Finalmente, el inversor de riesgo Alexander Pak intervino: “Para tu información, @davidgraeber también es crítico con la teoría del don. Mi conclusión general de su libro es que el dinero, al igual que la deuda, se originó como una formalización material y cuantificable de las relaciones de confianza. Así que no estoy muy seguro de en qué se diferencia de tu punto de vista a grandes rasgos”.⁸⁹

Szabo concluyó el intercambio diciendo: “Me alegro de oírlo. Nuestros desacuerdos probablemente sean: 1) la seriedad con la que nos tomamos pequeñas diferencias de definición; 2) el papel de la evolución; 3) las lecciones morales y políticas que extraemos; 4) él no sabe cuáles son realmente mis teorías y está atacando argumentos falaces (yo tampoco soy un gran experto en sus teorías)”.⁹⁰

La teoría del dinero de Graeber

Aunque el debate anterior podría descartarse fácilmente como otra pelea más en Twitter, es digno de mención por lo que revela sobre la teoría del dinero de Graeber. La teoría de Graeber, por extensión, ofrece una visión de ciertas nociones ampliamente aceptadas sobre el dinero dentro de la antropología cultural. Graeber sostiene que “ningún antropólogo define ‘cualquier valor duradero’ como ‘dinero’, aunque no se utilice para medir o intercambiar otras cosas, porque hacerlo daría lugar a resultados absurdos”.⁹¹ Esto sugiere que, al igual que los antropólogos Paul Bohannan y Karl Polanyi, Graeber entiende que el dinero es, como mínimo,

⁸⁷ Nick Szabo (@NickSzabo4), Twitter, 5 de abril de 2018, <https://twitter.com/NickSzabo4/status/981940997973147648>.

⁸⁸ Enrique Martino (@opensourceguinea), Twitter, 5 de abril de 2018, <https://twitter.com/opensourceguinea/status/981943110065324037>.

⁸⁹ Alexander Pak (@alpackaP), Twitter, 5 de abril de 2018, <https://twitter.com/alpackaP/status/981949258977849344>.

⁹⁰ Nick Szabo (@NickSzabo4), Twitter, 5 de abril de 2018, <https://twitter.com/NickSzabo4/status/981953606403342337>.

⁹¹ David Graeber (@davidgraeber), Twitter, 5 de abril de 2018, <https://twitter.com/davidgraeber/status/981883921389572099>.

una unidad de cuenta y un medio de intercambio.^{92, 93} (Pero, como veremos más adelante, el libro de Graeber *En Deuda* elimina en gran medida incluso la función de medio de intercambio de la definición de dinero). Nick Szabo y Elaine Ou estarían sin duda de acuerdo en que el dinero cumple estas funciones. Entonces, ¿en qué consiste la controversia?

En la siguiente frase, Graeber sostiene que las cuentas de Sungir no pueden considerarse dinero simplemente porque eran duraderas y valiosas.⁹⁴ Por supuesto, Ou y Szabo tampoco consideran que la durabilidad y el valor sean condiciones suficientes para que un producto se convierta en dinero. Sin embargo, probablemente considerarían que son condiciones necesarias para que un producto se convierta en dinero. Al hacer hincapié en la función del dinero como depósito de valor, Ou y Szabo discrepan de la afirmación original de Michael Casey, que este atribuye a Graeber, pero con la que Graeber probablemente no estaría de acuerdo: que el dinero tuvo que convertirse primero en un medio de intercambio antes de poder convertirse en un depósito de valor. De hecho, Graeber sostiene (de forma dudosa, como explico más adelante) que el dinero era una unidad de cuenta mucho antes de servir como medio de intercambio. En gran medida, no le interesa, e incluso niega, su función como depósito de valor, principalmente porque el tipo de valor que implica el término «depósito de valor» es el valor de uso, un concepto que llevaría a Graeber al ámbito de la teoría de los precios, una metodología económica cuyas premisas ha rechazado por principio.

Elaine Ou señala la evidencia etnográfica —citada por el propio Graeber— que indica que las primeras formas de dinero eran objetos de valor duradero. Graeber reacciona enfatizando que las monedas son *sociales*. Esto llega al meollo del impasse: la teoría del valor de Graeber es que, en el fondo Graeber responde haciendo hincapié en que las monedas son sociales. Esto nos lleva al quid de la cuestión: la teoría del valor de Graeber es que, en el fondo, no es más que un acuerdo social —con lo que se refiere principalmente a un acuerdo *político*—. Este argumento se expone, aunque no de forma directa, en el libro de Graeber de 2011 *Debt: The First 5,000 Years* (*En Deuda: Una historia alternativa de la economía*).⁹⁵ En esa obra, se ve obligado a admitir, basándose en pruebas históricas abrumadoras, que las mercancías pueden *utilizarse* como dinero, y que esto ocurre con especial frecuencia en entornos caracterizados por una baja confianza social, como los conflictos militares. Pero a continuación plantea dos cuestiones que, aunque no se derivan de esta observación, constituyen la piedra angular de su teoría del dinero: En primer lugar, que la única función de las mercancías utilizadas como dinero es servir como unidades de cuenta para medir la deuda; y, en segundo lugar, que estas unidades de cuenta basadas en mercancías no tienen, de hecho, ningún *valor de uso*. Entonces, ¿sobre qué base se puede utilizar

⁹² Paul Bohannon, “The Impact of Money on an African Subsistence Economy”, *Journal of Economic History*, 19, Nº 4 (1959): 491-503, <http://www.jstor.org/stable/2115317>.

⁹³ Polanyi, *The Great Transformation*.

⁹⁴ David Graeber (@davidgraeber), Twitter, 5 de abril de 2018, <https://twitter.com/davidgraeber/status/981910535275982849>.

⁹⁵ Graeber, *Debt*.

su valor para medir el valor de la deuda? Entra en juego “lo social”: el acuerdo entre las personas que, en opinión de Graeber, determina plenamente el valor de las cosas.

Examinemos más detenidamente el argumento de Graeber. Escribe: “Existe un debate sin resolver entre quienes ven el dinero como una mercancía y quienes lo ven como un pagaré. Entonces, ¿cuál de las dos cosas es? A estas alturas, la respuesta debería ser obvia: es ambas cosas”⁹⁶. A primera vista, esto parece ser un comienzo prometedor para que Graeber concilie las teorías mercantilista y crediticia del dinero. Sin embargo, en otra parte de *En Deuda*, Graeber se posiciona definitivamente en el debate:

Las unidades monetarias son meras unidades de medida abstractas y, como señalaron acertadamente los teóricos del crédito, históricamente, estos sistemas contables abstractos surgieron mucho antes del uso de cualquier símbolo de intercambio concreto. La siguiente pregunta obvia es: si el dinero es solo una medida, ¿qué mide entonces? La respuesta era sencilla: la deuda. Una moneda es, en efecto, un pagaré. Conceptualmente, la idea de que una pieza de oro es en realidad solo un pagaré siempre resulta bastante difícil de entender, pero algo así debe ser cierto, porque incluso cuando se utilizaban monedas de oro y plata, casi nunca circulaban por su valor como metal precioso.⁹⁷

En resumen, Graeber no niega que las mercancías puedan y, de hecho, *actúen* como dinero, pero afirma que el dinero-mercancía no es más que otra forma de dinero crediticio. Cita los ensayos de 1913 y 1914 de Alfred Mitchell Innes, el elaborador canónico de la teoría crediticia del dinero, para respaldar su afirmación.⁹⁸ De hecho, al igual que Graeber, Mitchell-Innes se consideraba a sí mismo como un corrector de las historias económicas populares en las que el trueque supuestamente condujo al descubrimiento del dinero-mercancía y solo más tarde fue seguido por los sistemas de crédito. Mitchell-Innes argumentaba que, de hecho, el crédito precedió a la existencia de unidades materiales con las que se pudiera medir y que el crédito, y no el dinero, es el medio de pago universal. (Los teóricos del crédito del dinero no fueron, por supuesto, los únicos economistas que señalaron que el crédito, que no es más que una promesa de pago, precedió a los métodos físicos de contabilización de ese crédito. También lo hicieron los economistas de la escuela austriaca, en particular Carl Menger, pero Graeber omite ese hecho como parte de una caracterización errónea más amplia del pensamiento de Menger.⁹⁹)

El argumento de Graeber de que todo el dinero, *incluso el dinero mercancía*, es *en realidad* crédito, conlleva la implicación lógica de que las mercancías en sí mismas no pueden utilizarse para saldar deudas. Esto debe significar que las mercancías no tienen valor de uso, que no existe

⁹⁶ Graeber, *Debt*, 104.

⁹⁷ Graeber, *Debt*, 67-68.

⁹⁸ L. Randall Wray, ed., *Credit and State Theories of Money* (Edward Elgar, 2004), <https://econpapers.repec.org/bookchap/elgeebok/3204.htm>.

⁹⁹ Georges Selgin, “The Myth of the Myth of Barter,” Cato Institute, 15 de marzo de 2016, <https://www.cato.org/blog/myth-myth-barter>.

relación entre sus propiedades materiales y cómo son valoradas por los individuos y los mercados. Graeber finalmente lo deja claro: “Una moneda de oro no es realmente útil en sí misma. Solo se acepta porque se supone que otras personas lo harán. En este sentido, el valor de una unidad monetaria no es la medida del valor de un objeto, sino la medida de la confianza que uno tiene en otros seres humanos”¹⁰⁰. Aquí, Graeber parece oponerse totalmente a la convención social y al valor de uso: si el valor tiene un elemento convencional, entonces no puede tener también valor de uso. Esta lógica de “o esto o aquello” no se sostiene.

La afirmación de que el oro (en este caso, en forma de moneda) «no es realmente útil en sí mismo» es, por supuesto, incorrecta a primera vista. El oro funciona como mercancía precisamente por su valor de uso no monetario. El oro se utiliza para todo tipo de cosas, desde la decoración de personas y objetos hasta el desarrollo de hardware tecnológico avanzado. Su fiable valor de uso es lo que ha hecho que conserve su valor de cambio (es decir, su poder adquisitivo) de forma notable a lo largo de milenios de historia humana.¹⁰¹

Esto debería ilustrar que, si bien el proceso de valoración de cualquier sustancia es, por supuesto, subjetivo, los seres humanos habitan entornos naturales y sociales en los que ciertas sustancias les proporcionan más tracción —más *poder adquisitivo* (*purchase*)— para hacer y beneficiarse de cosas que de otro modo no podrían. Pero esta línea de razonamiento nos lleva al ámbito tanto de la teoría de la tecnología como vector ascendente del cambio social, de la cual, como se ha indicado anteriormente, muchos antropólogos desconfían, como al de la teoría de los precios, la “puerta de entrada” a la economía, que Graeber claramente pretende evitar.

La siguiente observación de Graeber, de que las mercancías que actúan como dinero circulaban a precios diferentes de su valor en metal precioso, no es una prueba de que las mercancías sean meramente crédito, como él afirma, sino una evidencia de la discrepancia entre el *precio de mercado* del metal precioso y el *valor nominal* (o valor facial) de las monedas acuñadas a partir de ese metal precioso.¹⁰² Los precios de mercado de las mercancías, y de las monedas fabricadas a partir de ellas dependen, por supuesto, de la oferta y la demanda, por lo que siempre fluctúan.¹⁰³ Los valores nominales, por el contrario, están regulados por la ley o por convención.

Los gobiernos han intentado generalmente fijar los valores nominales de las monedas por tres razones principales: (i) garantizar la estabilidad de las unidades de cuenta utilizadas dentro de sus jurisdicciones; (ii) beneficiarse de las ganancias del señoreaje (obtener ingresos por la acuñación de monedas); y (iii) aumentar temporalmente su propio poder adquisitivo declarando los valores

¹⁰⁰ Graeber, *Debt*, 70.

¹⁰¹ Alden, *Broken Money*.

¹⁰² Selgin, *Good Money*.

¹⁰³ Además, cuando las monedas mercancías circulaban a un valor *superior* al de su materia prima, eso podía evidenciar que se había acumulado una prima monetaria para la mercancía. Una prima monetaria es la diferencia entre el valor de uso no monetario de una mercancía y el valor de uso monetario de una mercancía, o el precio de la misma mercancía que se utilizará *como dinero*. En otras palabras, los mercados distinguen entre los diferentes usos de la misma sustancia natural y, por lo tanto, les asignan precios diferentes.

nominales de determinadas monedas más bajos o más altos. Sin embargo, la capacidad de los gobiernos para declarar el valor del dinero que emiten nunca ha sido totalmente libre, ya que en todas partes se ve limitada por los precios de mercado y el poder adquisitivo de ese dinero.

Este límite al poder estatal quedó patente en un caso judicial de 1605, a principios de la Inglaterra jacobina. El caso de las monedas mixtas (Gilbert contra Brett) surgió cuando un acreedor inglés, Gilbert, demandó a su deudor, Brett, porque el valor de su contrato se había desplomado después de que la Corona inglesa devaluara la moneda irlandesa.¹⁰⁴ Brett pagó el valor nominal de la suma que debía contractualmente a Gilbert en la nueva moneda devaluada, que Gilbert se negó a aceptar. El caso fue juzgado por el Consejo Privado, el máximo órgano judicial de Inglaterra, que dictaminó que la ley solo puede hacer cumplir el valor nominal de los contratos, no el poder adquisitivo de las unidades de cuenta en las que están denominados. Esta decisión estableció el principio del *nominalismo monetario* en el derecho consuetudinario inglés de las obligaciones.¹⁰⁵ El nominalismo monetario es el principio según el cual un acreedor no puede rechazar legalmente el dinero ofrecido en pago de una deuda si la suma corresponde al *valor nominal* de la deuda. Sin embargo, en el proceso, el tribunal se vio obligado a admitir que el Estado no tenía control sobre el *poder adquisitivo* de la moneda que emitía.

La tensión entre el precio de mercado y el valor nominal del dinero ha dado lugar a una serie de efectos sociales observables, entre ellos un fenómeno conocido como la ley de Gresham. Como se ha descrito anteriormente, la ley de Gresham se resume a menudo como la tendencia del dinero “malo” (sobrevalorado) a expulsar al dinero “bueno” (infravalorado).^{106, 107} Sin embargo, el economista Robert Mundell ha reformulado esta definición a la luz de la aplicación del principio de economía a la teoría monetaria: “El dinero malo expulsa al bueno *si se intercambian al mismo precio*» (énfasis añadido).¹⁰⁸ Esto se debe a que, como reitera Mundell, “liquidamos una deuda o transacción con el medio de pago más barato”;¹⁰⁹ es decir, “pagamos con lo que implica el menor sacrificio”.¹¹⁰ Por ejemplo, una persona que posee dos monedas de plata con las que puede liquidar la misma deuda, pero con diferente contenido de plata, normalmente optará por gastar la moneda con menor contenido de plata y guardar la moneda con mayor contenido de plata. Paga con la moneda que liquida la deuda de forma más económica y se queda con la moneda que considera que tendrá más poder adquisitivo en el futuro.

¹⁰⁴ D. Fox, “The Case of Mixt Monies: Confirming Nominalism in the Common Law of Monetary Obligations,” *Cambridge Law Journal* 70, Nº 1 (Marzo de 2011), 144-74.

¹⁰⁵ Aunque no sabemos cuál fue la sentencia de Gilbert, la pena habitual por infringir las proclamaciones de la Corona sobre la moneda de curso legal en esta época era la cárcel y una multa.

¹⁰⁶ Selgin, *Good Money*.

¹⁰⁷ Mundell, “Uses and Abuses of Gresham’s Law.”

¹⁰⁸ Ibid.

¹⁰⁹ Ibid.

¹¹⁰ Ibid.

Las monedas se consideran caras, o *infravaloradas*, cuando se percibe que su valor nominal o su valor de mercado en una jurisdicción concreta es inferior a su valor de mercado futuro.¹¹¹ Una moneda de este tipo puede tener más valor en el futuro que en el presente, por lo que tiende a ahorrarse (o acapararse, según el punto de vista). Por el contrario, cuando se considera que el valor nominal o de mercado de una moneda es superior a su valor de mercado futuro, se considera que dicha moneda es barata o está *sobrevalorada*. Se considera que tiene más valor en el presente que en el futuro, por lo que se tiende a gastarla.

La subvaloración persistente de una moneda en un mercado puede reducir drásticamente su circulación, ya que la gente deja de utilizarla. No obstante, seguirá circulando en cierta cantidad mientras contribuya a satisfacer la demanda global de dinero.¹¹² Sin embargo, las monedas subvaloradas en un mercado concreto resultan muy valiosas para realizar transacciones más allá de las fronteras del mercado, por ejemplo, en el comercio internacional. Su utilidad en el comercio internacional es a menudo la razón por la que las monedas escasas y valiosas desaparecen de los mercados nacionales. El comercio internacional es un ejemplo paradigmático de transacciones de baja confianza, y las monedas-mercancía valiosas son la forma más barata de saldar deudas en tales condiciones. En consecuencia, los registros históricos han demostrado repetidamente que, incluso cuando las “buenas monedas” han sido “expulsadas” de determinados mercados delimitados jurisdiccionalmente, han sido adoptadas como estándares en los mercados transfronterizos.¹¹³ Algunos ejemplos son el dracma persa, el tetradracma griego, el estatero macedonio, el denario romano, la libra esterlina del siglo XIX, el dólar estadounidense del siglo XX y los florines, ducados y secas de las ciudades-estado italianas medievales.¹¹⁴

Volvamos a la afirmación de Graeber de que “solo se acepta [una moneda de oro] porque se supone que los demás también lo harán”. Para respaldar esta afirmación, Graeber cita la obra del economista alemán Georg Friedrich Knapp *The State Theory of Money (La teoría estatal del dinero)*, un tratado de 1905 en el que Knapp sostiene que, dado que el Estado define qué medios de pago acepta para saldar sus deudas, el dinero es necesariamente “una criatura de la ley.”¹¹⁵ Por “ley”, Knapp se refiere a “la acción política del Estado”, no a la jurisprudencia legal.¹¹⁶ En otras palabras, dado que el Estado, mediante una decisión soberana, determina los medios de pago y las unidades de valor que satisfacen todas las obligaciones de deuda dentro de su jurisdicción, también es la *fuentes de todo el dinero*, ya sea dinero-crédito o dinero-mercancía, y

¹¹¹ El valor real de mercado de una mercancía (es decir, su valor de cambio) es, por supuesto, la confluencia cambiante de las valoraciones subjetivas del valor de esa mercancía por parte de todos los participantes que intercambian dicha mercancía en ese mercado. Este proceso subjetivo e indeterminado de valoración se expresa como la convención evolutiva del precio.

¹¹² Mundell, “Uses and Abuses of Gresham’s Law.”

¹¹³ Ibid.

¹¹⁴ Ibid.

¹¹⁵ Georg Friedrich Knapp, *The State Theory of Money*, trad. H. M. Lucas and J. Bonar (Londres: Macmillan, 1924), 1.

¹¹⁶ Dirk H. Ehnts, “Knapp’s State Theory of Money and its reception in German academic discourse,” Institute for International Political Economy Berlin Working Paper № 115 (Institute for International Political Economy Berlin, 2019), 4.

tiene un poder superior para determinar el valor de ese dinero. Por esta razón, Knapp afirma que, en la era del dinero definido por el Estado, incluso el dinero respaldado por mercancías es dinero cartal, o dinero fiduciario, es decir, dinero cuyo valor lo determina en última instancia el Estado. El dinero cartal es tanto un activo como un pasivo (del banco central); en otras palabras, es deuda. Ahora podemos comprender la genealogía del argumento de Graeber de que “una pieza de oro no es más que un pagaré.”¹¹⁷

Al igual que Mundell y Graeber, Knapp reconoce que las monedas mercancía facilitan el comercio en entornos de baja confianza. En concreto, Knapp señala su importancia para el comercio internacional, es decir, el comercio con desconocidos a través de jurisdicciones y regímenes monetarios.¹¹⁸ Para tranquilizar al “hombre público”, es decir, al hombre político, Knapp reitera varias veces que el Estado alemán no debe apartarse del patrón oro que estaba en vigor cuando escribió su obra. También reconoce “el hecho indiscutible de la existencia del dinero autogénico”, es decir, el dinero que surge de abajo hacia arriba, y *no* como resultado de una declaración de ninguna autoridad. Este tipo de dinero satisface las obligaciones basadas en su propio *valor de uso*, un proceso que él denomina autometalismo. Sin embargo, Knapp considera que el dinero autogénico es una tecnología obsoleta que ahora ha sido definitivamente sustituida por el dinero cartalista.¹¹⁹ En opinión de Knapp, el Estado es una tecnología social que ha *ganado* de forma decisiva. Quizás sea la ironía definitiva que, en la década siguiente a la publicación de la tesis de Knapp, el Gobierno alemán suspendiera el patrón oro para financiar una guerra que perdió. Como resultado, el *Reichsmark* sufrió una hiperinflación histórica y se derrumbó por completo, ya que los acreedores se negaron a aceptarlo para saldar sus deudas.¹²⁰

El argumento de Knapp fue esencialmente recapitulado por John Maynard Keynes, posiblemente el economista más influyente del siglo XX, al comienzo de su *Treatise on Money* (*Tratado sobre el dinero*). Keynes fue fundamental para organizar la traducción al inglés de la obra de Knapp, que se publicó en 1924.¹²¹ En un pasaje también citado por Graeber,¹²² Keynes sostiene que el dinero estatal representa la forma más elevada de “dinero civilizado”:

Por lo tanto, el Estado interviene en primer lugar como autoridad legal que exige el pago de lo que corresponde al nombre o la descripción que figura en el contrato. Pero interviene doblemente cuando, además, reclama el derecho a determinar y declarar qué cosa corresponde al nombre, y a modificar su declaración de vez en cuando, es decir, cuando reclama el derecho a reeditar el diccionario. Este derecho lo reclaman todos los Estados modernos y se ha reclamado así durante al menos cuatro mil años. Es cuando se alcanza esta

¹¹⁷ Graeber, *Debt*, 68.

¹¹⁸ Knapp, *The State Theory of Money*.

¹¹⁹ Ibid.

¹²⁰ Fritz K. Ringer, ed., *The German Inflation of 1923* (Nueva York: Oxford University Press, 1969).

¹²¹ Ehnts, “Knapp’s State Theory of Money.”

¹²² Graeber, *Debt*, 78.

etapa en la evolución del dinero cuando se realiza plenamente el cartalismo de Knapp, la doctrina de que el dinero es una creación peculiar del Estado... Hoy en día, todo el dinero civilizado es, sin posibilidad de discusión, cartalista.¹²³

Graeber resume la teoría crediticia del dinero de la siguiente manera:

Los teóricos del crédito argumentaban que un billete no es más que la promesa de pagar algo del mismo valor que una onza de oro. Pero eso es todo lo que es el dinero. No hay ninguna diferencia fundamental en este sentido entre un dólar de plata, una moneda de un dólar Susan B. Anthony fabricada con una aleación de cobre y níquel diseñada para parecerse vagamente al oro, un trozo de papel verde con la imagen de George Washington o un punto digital en la computadora de algún banco.¹²⁴

En otras palabras, si todo el dinero, incluso el dinero mercancía, es en realidad crédito (deuda), argumenta Graeber, entonces el pagaré que representa es *lo que el acreedor decida*. En otras palabras, el dinero no es más que una decisión política tomada por los acreedores, quienes, según Graeber, están fuertemente motivados por el deseo de someter a los deudores. Además, el Estado es un tipo único de acreedor, ya que también es el mayor deudor de su jurisdicción; exige que su propia deuda sea la cosa —el crédito— que todos los que se encuentran dentro de esa jurisdicción deben exigir o desear como pago de sus deudas.¹²⁵ En respuesta a lo que él percibe como la injusticia fundamental de esta situación, Graeber articula un proyecto político que, en la práctica, aboga por la abolición del dinero: “En el gran esquema de las cosas, al igual que nadie tiene derecho a decirnos cuál es nuestro verdadero valor, nadie tiene derecho a decirnos lo que realmente debemos”. Sin embargo, como veremos, esta visión no solo se revela inviable, sino que también niega la posibilidad de que las víctimas de la injusticia puedan ser ellas mismas acreedoras y decidan “ajustar cuentas”.

Los teóricos del crédito en los que se basa Graeber para afirmar que el dinero es deuda —Knapp, Mitchell-Innes y Keynes— sostienen que el dinero cartalitario (crédito estatal) es una *tecnología* superior tanto al dinero mercancía como al dinero crédito basado en mercancías y, por lo tanto, debería sustituirlos. Aquí vale la pena subrayar que Knapp, Mitchell-Innes y Keynes planteaban un argumento histórico motivado cuyo objetivo —consolidar el monopolio estatal sobre el dinero— se ha logrado con tanto éxito que cualquier matiz que aportaran a su argumentación se ha perdido en gran medida. Escribieron a principios del siglo XX, cuando las monedas fiduciarias, o monedas de crédito no convertibles en nada, estaban siendo introducidas por los Estados-nación de forma sistemática y duradera. El valor de estas monedas debía justificarse ante una población acostumbrada a pensar que todos los billetes eran canjeables por bienes útiles. En

¹²³ John Maynard Keynes, *A Treatise on Money* (Londres: Macmillan, 1930), 30.

¹²⁴ Graeber, *Debt*, 68.

¹²⁵ Graeber, *Debt*, 536. Aquí vemos los fuertes paralelos entre la teoría del dinero de Graeber y lo que se ha llamado Moderna Teoría Monetaria.

consecuencia, los tres teóricos sirvieron como influyentes defensores de la medida de sus gobiernos de eliminar la convertibilidad de sus monedas. Esto ocurrió primero a través de promesas gubernamentales de pagar algo de más o menos el mismo valor que el anterior patrón mercancía, pero se transformó con relativa rapidez en la vaga promesa de que las monedas fiduciarias están respaldadas por la «plena fe y crédito» del Estado.

Los intérpretes posteriores de las teorías del dinero como crédito estatal, incluido Graeber, sugieren que la transición al dinero fiduciario fue una especie de momento revelador que simplemente puso de manifiesto lo que el dinero siempre había sido: nada más que un acuerdo social entre actores sociales poderosos, respaldado por el Estado e impuesto por la coacción a todos los que se encontraban dentro de su jurisdicción. Sin embargo, este argumento oculta el movimiento para consolidar el poder que los gobiernos de todo el mundo *en realidad* llevaron a cabo a principios del siglo XX: al limitar la definición de moneda de curso legal a las monedas fiduciarias que ellos mismos emitían y, a continuación, eliminar la convertibilidad de esas monedas, los gobiernos ampliaron su control sobre las esferas de intercambio económico dentro de sus jurisdicciones. La teoría del dinero como crédito estatal, tal y como la elaboraron Knapp, Mitchell-Innes y Keynes, arrojó un velo de inevitabilidad metafísica sobre lo que en realidad era una serie de decisiones políticas. Graeber parece haber aceptado e interiorizado plenamente esta metafísica.

Graeber completa su teoría sobre el dinero explicando que su función como unidad de cuenta es realmente la única que importa:

La razón por la que los antropólogos no han sido capaces de elaborar una historia sencilla y convincente sobre los orígenes del dinero es porque no hay motivos para creer que pueda haberla. El dinero no fue «inventado» más que la música, las matemáticas o la joyería. Lo que llamamos «dinero» no es una «cosa» en absoluto; es una forma de comparar cosas matemáticamente, de decir que uno de X es equivalente a seis de Y. Como tal, probablemente sea tan antiguo como el pensamiento humano.¹²⁶

El propósito del dinero, entonces, no es resolver el problema de la doble coincidencia de necesidades, sino «medir la deuda»: “¿Cuál es la diferencia entre una mera obligación, la sensación de que uno debe comportarse de cierta manera, o incluso que uno le debe algo a alguien, y una *deuda*, propiamente dicha? La respuesta es simple: el dinero. La diferencia entre una deuda y una obligación es que una deuda se puede cuantificar con precisión. Para ello se necesita dinero.”¹²⁷

Vuelvo a abordar el hecho de que el valor no puede medirse en ningún sentido esencial en mi análisis del dinero como unidad de cuenta, más adelante. Por ahora, solo señalaré que Graeber es

¹²⁶ Graeber, *Debt*, 75.

¹²⁷ Graeber, *Debt*, 37.

notablemente lacónico sobre cómo se determinan los precios de X e Y, es decir, su valor de cambio en términos monetarios. En cambio, se lanza a una polémica contra el mercado —el escenario del intercambio en el que se negocian los precios y que, según él, siempre es una creación del Estado— y el «cálculo» que lo impregna. Sin embargo, antes de tratar con más detalle la polémica antimercado de Graeber, veamos su definición de dinero: *el dinero es crédito denominado en términos de una unidad de cuenta que mide el valor (concretamente, la deuda), una medida que viene determinada por el acuerdo de actores sociales poderosos*. Se trata, sin duda, de una definición estrecha del dinero, como indicó Szabo en el debate de Twitter.

Por lo tanto, la teoría del dinero de Graeber sigue, sin cambios esenciales, las líneas generales de las teorías del dinero basadas en el crédito y en el Estado: en primer lugar, la afirmación ontológica de que el dinero es crédito (o deuda); en segundo lugar, la afirmación histórica de que los “sistemas abstractos de contabilidad” precedieron al dinero-mercancía; y, en tercer lugar, la afirmación de que el dinero «verdadero» es siempre una creación del Estado. Sin embargo, a diferencia de Knapp y Keynes, Graeber no considera que el dinero estatal sea algo positivo. En la narrativa de Graeber, el dinero anula la posibilidad de una comunidad humana genuina por dos razones: en primer lugar, es emitido por el Estado principalmente para financiar la guerra, que destruye grupos sociales enteros y formas de vida; en segundo lugar, su emisión crea mercados, que son negativos porque las transacciones económicas alienan a las personas unas de otras. Según Graeber, cuando no hay dinero emitido por el Estado, la guerra es, en el mejor de los casos, un asunto a pequeña escala, y tampoco hay mercado. Por esta razón, en opinión de Graeber, quienes creen que podría existir algo parecido a un mercado ascendente, y mucho menos un mercado libre, están, en el mejor de los casos, encubriendo prácticas de dominación con una ficción aceptable:

[Hay un] hecho muy embarazoso que persigue todos los intentos de representar al mercado como la forma más elevada de libertad humana: que, históricamente, los mercados comerciales impersonales tienen su origen en el robo... Solo en manos de los soldados, recién llegados de saquear pueblos y ciudades, los trozos de oro o plata fundidos, en la mayoría de los casos procedentes de algún tesoro heredado, como los dioses de Cachemira, las corazas aztecas o las tobilleras de las mujeres babilónicas, eran tanto una obra de arte como un pequeño compendio de historia, podían convertirse en simples piezas de moneda uniformes, sin historia, valiosas precisamente por su falta de historia, porque podían aceptarse en cualquier lugar sin preguntas. Y sigue siendo cierto.¹²⁸

Graeber sostiene que los dos males de la guerra y los mercados destruyen los lazos sociales y las comunidades al establecer equivalencias de valor entre cosas que nunca deberían compararse.¹²⁹

¹²⁸ Graeber, *Debt*, 529.

¹²⁹ Graeber, *Debt*.

Es la violencia de la *commensurabilidad* —lo que él denomina “cálculo”— lo que resulta ofensivo para Graeber: De cosas diferentes que entran en contacto, ya sea en la guerra o en el intercambio económico, y establecen lenguajes compartidos de inteligibilidad que necesariamente excluyen toda la riqueza hermenéutica de los mundos en los que se originaron esas cosas anteriormente inconmensurables. Graeber se encuentra ahora en una buena posición para lanzarse a la venerable tradición de la polémica moral contra la racionalización del intercambio económico como tal, que se extiende a lo largo de la tradición antropológica del sustantivismo y aún más allá, hasta las antiguas críticas teológicas de la vida comercial.¹³⁰

La hostilidad de Graeber hacia las matemáticas y la medición también aparece en otras obras, donde se expresa como una profunda desconfianza hacia la ciencia y la tecnología. En *Toward an Anthropological Theory of Value (Hacia una teoría antropológica del valor)*, por ejemplo, presenta su “teoría del valor orientada a la acción” exponiendo la supuesta falacia occidental de intentar medir el mundo y la arrogancia resultante del progreso científico.¹³¹ Él denomina a esto el enfoque «parmenideo», en referencia al debate entre Parménides y Heráclito que, según él, inauguró la historia de la filosofía occidental. Graeber afirma simplemente que Heráclito ganó el debate con su afirmación de que, dado que toda la realidad está en constante cambio, la medición precisa es una ilusión.¹³² Graeber sugiere más adelante que esta tradición heracliteana, a pesar de su supuesta corrección, ha sido ignorada en gran medida por los filósofos occidentales posteriores, con las supuestas excepciones de Hegel y Marx, a quienes Graeber también considera antepasados políticos.¹³³ Este resumen caricaturesco de miles de años de producción filosófica y científica en un continente tan violentamente diverso y dividido como Europa se convierte entonces en la base de la polémica moral de Graeber contra el hombre de paja parmenideo que él mismo ha construido.

¿Cuál es la alternativa de Graeber a las sociedades dominadas por la medición económica? Las denomina «economías humanas», y en ellas las personas utilizan «monedas sociales», formas de dinero que “crean, mantienen o rompen relaciones entre las personas en lugar de... comprar cosas”¹³⁴. Graeber tiene claramente en mente las economías del don descritas por el antropólogo Marcel Mauss en su obra magna de 1925, *The Gift*.¹³⁵ Pero, a diferencia de Mauss, Graeber insiste en que las personas que utilizan monedas sociales en las economías humanas no están motivadas por la acumulación de riqueza u otras formas de cálculo egoísta (es decir, «económico»)¹³⁶. Más bien, como sugiere en *Toward an Anthropological Theory of Value*, están motivadas por “la creación de personas”.¹³⁷ A lo largo de *Debt*, Graeber se opone moralmente a “la creación de personas” con “cálculo económico”; argumenta que la llegada del dinero y los

¹³⁰ Bloch y Parry, “Introduction: Money and the Morality of Exchange.”

¹³¹ Graeber, *Toward an Anthropological Theory of Value*, 48-54.

¹³² Ibid.

¹³³ Ibid.

¹³⁴ Graeber, *Debt*, 217.

¹³⁵ Mauss, *The Gift*.

¹³⁶ Graeber, *Debt*, 180.

¹³⁷ Graeber, *Toward an Anthropological Theory of Value*, 142.

precios condujo a la intensificación y el afianzamiento de la explotación capitalista, de la que la esclavitud es supuestamente la manifestación arquetípica. Sin embargo, sus ejemplos etnográficos de esclavitud provienen tanto de economías «de mercado» (es decir, «capitalistas») como de las llamadas economías «humanas»: en ambas, las personas se crean a sí mismas y sus relaciones sociales en función del prestigio social y la riqueza que acumulan. Esa riqueza incluye a las personas esclavas, mujeres, niños, súbditos, etc., sobre los que ejercen su dominio. Aunque Graeber reconoce que las llamadas economías humanas “no son necesariamente más humanas”¹³⁸ que las economías de mercado, se niega a permitir que esta observación complique la dicotomía moral que ha construido.

Mauss sigue más de cerca las pruebas etnográficas. Observa que la acumulación de formas materiales y sociales de abundancia está arraigada en las instituciones de intercambio de regalos, que funcionan como «hechos sociales totales» precisamente porque no diferencian entre lo que hoy llamaríamos motivaciones económicas y objetivos familiares, religiosos y políticos.¹³⁹ Mauss, al igual que Graeber, era un socialista comprometido, pero a diferencia de Graeber, también se consideraba un científico con la responsabilidad de describir de la forma más objetiva posible el ámbito de lo que él y su tío, el sociólogo Emile Durkheim, denominaban «hechos sociales». Para Mauss, la construcción de las personas siempre se produce en referencia a un complejo conjunto de motivaciones superpuestas que incluyen, pero no se reducen a, los deseos de ganancia material y ventaja social. Un aspecto central del argumento de Mauss es la observación de que solo en las sociedades modernas las motivaciones «económicas» se separan de otras motivaciones, con la consiguiente moralidad del «regalo puro», en el que no existe la obligación por parte del receptor de corresponder.¹⁴⁰ El hecho de que «la economía» no existiera como una esfera separada de intercambio en las sociedades precapitalistas no significa, para Mauss, que las motivaciones «económicas» estuvieran ausentes; más bien, estaban integradas en todas las instituciones sociales, inextricablemente entrelazadas con otras motivaciones.

Aunque Graeber estaría de acuerdo con Mauss en que existe una expectativa de reciprocidad en lo que Graeber denomina economías humanas, sitúa esa reciprocidad completamente al margen del proceso de «cálculo» económico. Según Graeber, las personas que participan en «economías humanas» no solo no están motivadas por el interés económico propio, tampoco participan en intercambios de mercado, llevan cuentas ni miden deudas.¹⁴¹ Pero si no hay cálculo, ¿cómo funciona la lógica de la reciprocidad en las economías humanas? Graeber intenta cuadrar este círculo afirmando que, si bien no hay deuda en las economías humanas, sí hay “favores”.¹⁴² ¿Cuál es la diferencia? Escribe: “La diferencia entre deberle un favor a alguien y deberle una deuda es que el monto de una deuda se puede calcular con precisión. El cálculo exige

¹³⁸ Graeber, *Debt*, 179.

¹³⁹ Mauss, *The Gift*.

¹⁴⁰ Ibid.

¹⁴¹ Graeber, *Debt*, 177-82.

¹⁴² Graeber, *Debt*, 27-28, 528.

equivalencia.”¹⁴³ El cálculo, a su vez, solo puede ser un artefacto de coacción violenta: “Cualquier sistema que reduzca el mundo a números solo puede mantenerse mediante armas, ya sean espadas y garrotes o, hoy en día, «bombas inteligentes» lanzadas desde drones no tripulados”¹⁴⁴. Por último: “¿Qué es una deuda, en realidad? Una deuda no es más que la perversión de una promesa. Es una promesa corrompida tanto por las matemáticas como por la violencia.”¹⁴⁵

Graeber concluye *Debt* afirmando que, una vez eliminada la coacción del mercado estatal, el mundo volverá a ser testigo del surgimiento de economías humanas: “Cuando se permite que los mercados se liberen por completo de sus orígenes violentos, invariablemente comienzan a transformarse en algo diferente, en redes de honor, confianza y conexión mutua.”¹⁴⁶ Aquí vemos el resurgimiento de las virtudes que, según la antropología cargada de valores de Graeber, se encuentran en la raíz de toda la «verdadera» sociabilidad humana y que supuestamente militan contra las motivaciones y acciones «económicas» o egoístas. Dado que, para Graeber, el Estado es el origen mismo de la guerra, la medición, los mercados y el dinero, todas ellas instituciones que aparentemente se encuentran en la raíz de la corrupción moral de las sociedades humanas, parece claro que aquí está pidiendo la abolición de todas ellas. Pero un llamamiento a tal abolición nos sitúa ahora en el ámbito de la pura conjetura. Graeber no ofrece ejemplos históricos de colapso estatal seguido de una disminución de la frecuencia o intensidad de las guerras, por no hablar de la sustitución del dinero y los mercados por “redes de honor, confianza y conexión mutua”. Graeber solo insiste en que esto ocurre invariablemente.

Sean cuales sean los méritos de un proyecto de abolición del Estado, la imaginación de Graeber sobre ese proyecto habita en el ámbito de la escatología, no en el de la teoría social. Además, los orígenes «autometálicos» del dinero, documentados empíricamente —por usar el término de Knapp—, deberían dejar claro que la abolición del Estado no supone en modo alguno la abolición del dinero, sino solo —potencialmente— del dinero emitido por el Estado. Sin embargo, como demuestra el propio Graeber, incluso el dinero emitido por el Estado puede seguir utilizándose como unidad de cuenta mucho después de la desaparición del Estado si no hay alternativas mejores a mano.¹⁴⁷ La abolición monetaria intencionada es, sencillamente, una propuesta imposible.

En última instancia, a pesar de su dominio de la literatura antropológica sobre el dinero y el valor y la accesibilidad de su prosa, la teoría del dinero de Graeber, tal y como se expone en *Debt*, es una aportación profundamente errónea al debate ideológico entre cartelistas y metalistas, basada en un proyecto moralizante y utópico. También indica algo más preocupante: la victoria del Estado en la demarcación de los horizontes de las posibilidades políticas imaginables, incluso

¹⁴³ Graeber, *Debt*, 528.

¹⁴⁴ Graeber, *Debt*, 529.

¹⁴⁵ Graeber, *Debt*, 536.

¹⁴⁶ Graeber, *Debt*, 530.

¹⁴⁷ Graeber, *Debt*, 58.

entre los académicos supuestamente más radicales. Graeber, después de todo, tiene una sólida reputación popular y académica como antropólogo anarquista. El hecho de que la teoría del dinero como crédito estatal haya capturado tan profundamente su imaginación política demuestra lo eficaz que ha sido el Estado a la hora de eliminar alternativas a su poder, incluso en el ámbito de la teoría social. Aunque Graeber arremete contra el Estado en *Debt*, no contempla la posibilidad de que el dinero y los mercados —de hecho, *el sentimiento moral de la deuda en sí mismo*— puedan existir y, de hecho, existan sin él. En cambio, agrupa a todos sus enemigos políticos en el mismo saco fenomenológico, lo que le proporciona un claro objetivo polémico al que atacar, pero a expensas tanto de una teoría que es cierta *como de* la posibilidad de justicia para los muchos millones de acreedores pobres a lo largo de la historia de la humanidad que se han visto obligados a vivir sus vidas *insatisfechos*.

En la sección siguiente, expongo una teoría del dinero que es más descriptiva que prescriptiva y que, en mi opinión, da cuenta de manera más completa de la evidencia histórica y etnográfica.

Hacia una Teoría Antropológica del Dinero

Dinero: Institución Social y Tecnología Social

El dinero es una institución social que facilita el intercambio, es decir, la liquidación de deudas.^{148, 149, 150, 151} Las instituciones, según Douglass North, son las restricciones ideadas por el ser humano que estructuran la interacción política, económica y social. Consisten tanto en restricciones informales (sanciones, tabúes, costumbres, tradiciones y códigos de conducta) como en normas formales (constituciones, leyes, derechos de propiedad).¹⁵² Las instituciones tienen un propósito; surgen para facilitar la cooperación humana dirigida hacia fines específicos que pueden ser explícitos o implícitos.¹⁵³ Lo consiguen aumentando tanto los beneficios de la cooperación como los costes de la deserción con respecto a un objetivo común.¹⁵⁴ De este modo, las instituciones ayudan a los seres humanos a resolver problemas que solo pueden resolverse mediante la cooperación. Las tecnologías, a su vez, son soluciones duraderas y mejorables a los problemas. El origen de las instituciones en la resolución de problemas sugiere que pueden concebirse fructíferamente como *tecnologías sociales*.

El dinero facilita un tipo concreto de cooperación humana —el intercambio económico— al reducir drásticamente los costes de saldar deudas. Lo hace resolviendo el problema de la doble coincidencia de necesidades. Se trata del problema en el que la contraparte A de un intercambio

¹⁴⁸ Carl Menger, *On the Origins of Money* (Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2009).

¹⁴⁹ Paul Samuelson, *Economics: The Original 1948 Edition* (Nueva York: McGraw Hill, 1948), pp. 57-59

¹⁵⁰ Paul Einzig, *Primitive Money: In Its Ethnological, Historical and Economic Aspects*, 2nd ed. (Londres: Pergamon Press, 1966).

¹⁵¹ Peter J. Boettke, Alexander William Salter, y Daniel J. Smith. *Money and the Rule of Law: Generality and Predictability in Monetary Institutions* (Cambridge: Cambridge University Press, 2021).

¹⁵² Douglass North, "Institutions," *Journal of Economic Perspectives* 5, № 1 (Invierno 1991): 97.

¹⁵³ North, "Institutions".

¹⁵⁴ Ibid.

quiere intercambiar algo que tiene (X) por algo que tiene su contraparte B (Y), pero B no quiere X, o no acepta todas las X que A está dispuesto a ceder a cambio de Y.^{155, 156, 157, 158} El problema de la doble coincidencia de necesidades describe los elevados costes de transacción del intercambio directo (X por Y). En realidad, se trata de dos tipos de costes: (i) los costes de búsqueda (emparejar a un comprador con un vendedor) y (ii) los costes de transferencia (los costes de trasladar un bien con un deterioro mínimo y de transferir de forma verificable la propiedad de ese bien).¹⁵⁹

Los altos costes del intercambio directo —concretamente, los costes de búsqueda— suelen ilustrarse en la literatura económica con el ejemplo del trueque.¹⁶⁰ Parte de esta literatura —en particular, el relato de Adam Smith en *La riqueza de las naciones*, que se convirtió en paradigmático para la disciplina de la economía¹⁶¹— ha sido interpretada por algunos economistas en el sentido de que una etapa histórica en la que predominaba el trueque como modo principal de intercambio precedió a la etapa histórica en la que el intercambio pasó a estar mediado por el dinero. Los antropólogos, incluido Graeber, han subrayado repetidamente que la etapa histórica en la que predominaba el trueque entre amigos y vecinos es un mito; los registros etnográficos muestran que el trueque se reserva normalmente para el intercambio económico entre desconocidos y, por lo general, entre colectivos de desconocidos.^{162, 163} Algunos antropólogos han utilizado la rareza empírica del trueque como supuesta prueba de que Smith — y, por extensión, los economistas en general— malinterpretan el intercambio y, en gran medida, no deben tomarse en serio.

Sin embargo, una lectura detenida de Smith sugiere que la descripción antropológica estándar del trueque es en realidad bastante similar a la que él describe. Citemos aquí a Smith en su totalidad:

Una vez que la división del trabajo se ha establecido y afianzado, el producto del trabajo de un hombre apenas puede satisfacer una fracción insignificante de sus necesidades. Él satisface la mayor parte de ellas mediante el intercambio del excedente del producto de su trabajo, por encima de su propio consumo, por aquellas partes del producto del trabajo de otros hombres que él necesita. Cada hombre vive así gracias al intercambio, o se transforma en alguna medida en un comerciante, y la sociedad misma llega a ser una verdadera sociedad mercantil.

¹⁵⁵ Menger, *On the Origins of Money*.

¹⁵⁶ Einzig, *Primitive Money*, 486.

¹⁵⁷ Landa, *Trust, Ethnicity, and Identity*.

¹⁵⁸ Melitz, *Primitive and Modern Money*.

¹⁵⁹ Melitz, *Primitive and Modern Money*, 57-60.

¹⁶⁰ Ludwig von Mises, *The Theory of Money and Credit*, trad. J. E. Batson (Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2009).

¹⁶¹ Adam Smith, *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, ed. R. H. Campbell, A. S. Skinner, y William B. Todd (Carmel, IN: Library of Economics and Liberty, 2000).

¹⁶² Graeber, *Debt*.

¹⁶³ Graeber, *Toward an Anthropological Theory of Value*.

Pero cuando la división del trabajo dio sus primeros pasos, la acción de esa capacidad de intercambio se vio con frecuencia lastrada y entorpecida. Supongamos que un hombre tiene más de lo que necesita de una determinada mercancía, mientras que otro hombre tiene menos. En consecuencia, el primero estará dispuesto a vender, y el segundo a comprar, una parte de dicho excedente. Pero si ocurre que el segundo no tiene nada de lo que el primero necesita, no podrá entablarse intercambio alguno entre ellos. El carnicero guarda en su tienda más carne de la que puede consumir, y tanto el cervecero como el panadero están dispuestos a comprarle una parte, pero sólo pueden ofrecerle a cambio los productos de sus labores respectivas. Si el carnicero ya tiene todo el pan y toda la cerveza que necesita, entonces no habrá comercio. Ni uno puede vender ni los otros comprar, y en conjunto todos serán recíprocamente menos útiles. A fin de evitar los inconvenientes derivados de estas situaciones, toda persona prudente en todo momento de la sociedad, una vez establecida originalmente la división del trabajo, procura naturalmente manejar sus actividades de tal manera de disponer en todo momento, además de los productos específicos de su propio trabajo, una cierta cantidad de alguna o algunas mercancías que en su opinión pocos rehusarían aceptar a cambio del producto de sus labores respectivas.¹⁶⁴

Smith afirma que, hasta la llegada del dinero, el comercio estaba “muy obstaculizado y dificultado en sus operaciones”, es decir, el trueque no podía producirse con una frecuencia significativa. Por lo tanto, es probable que su ilustración del carnicero y el panadero no describa una etapa histórica concreta anterior a la invención del dinero, sino que ilustre una situación humana difícil —el problema de la doble coincidencia de deseos— utilizando ejemplos de la división del trabajo que eran comprensibles para sus lectores contemporáneos.¹⁶⁵ Del mismo modo, en *La teoría de los sentimientos morales*, Smith reconoce que los grupos familiares y de afinidad a pequeña escala son fundamentales para proporcionar seguridad y satisfacer las necesidades materiales en las sociedades no comerciales.^{166, 167} Solo cuando una sociedad se vuelve comercial (es decir, con un nivel suficiente de intercambio mediado por los precios), lo que en sí mismo requiere el establecimiento del estado de derecho, las redes de crédito y de intercambio de regalos basadas en los lazos familiares pueden dar paso cada vez más al intercambio mediado por el dinero entre desconocidos.¹⁶⁸ Esta transición nunca es completa. Las redes de acuerdos de crédito íntimos y a pequeña escala persisten incluso en las sociedades

¹⁶⁴ Adam Smith, "On the Origin and Use of Money," in *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, ed. R.H. Campbell, A. S. Skinner, and William B. Todd (Carmel, IN: Library of Economics and Liberty, 2000), https://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html?chapter_num=?#book-reader.

¹⁶⁵ Selgin, "The Myth of the Myth of Barter".

¹⁶⁶ Smith, *Theory of Moral Sentiments*.

¹⁶⁷ Selgin, "The Myth of the Myth of Barter".

¹⁶⁸ Smith, *Theory of Moral Sentiments*.

comerciales. Simplemente se vuelven más pequeñas y menos relevantes para la satisfacción de las necesidades y deseos de las personas.¹⁶⁹

En resumen, al resolver el problema de la doble coincidencia de necesidades, el dinero acelera de hecho el desarrollo del comercio, no sustituyendo el supuesto trueque entre familiares y vecinos, que rara vez ocurre, sino facilitando todo tipo de transacciones entre personas relativamente desconocidas que se especializan cada vez más en su trabajo para satisfacer de forma rentable las necesidades del mercado a cambio de dinero.¹⁷⁰ La aparición de los mercados mediados por los precios ha sido un acelerador indispensable del crecimiento de la productividad económica más allá de lo que tanto Marshall Sahlins como Ludwig von Mises han descrito como el modo de producción doméstico.^{171, 172}

El dinero resuelve el problema de la doble coincidencia de necesidades al actuar como el bien más vendible o comercializable dentro de un mercado (un *medio de intercambio*), es decir, el bien que la mayoría de los participantes en el mercado, cada uno de los cuales es en algún momento un acreedor, más probablemente *deseen* adquirir. Para que una mercancía se convierta en el bien más vendible, debe tener *valor*: los acreedores deben tener la confianza de que les permitirá saldar sus deudas de forma fiable en el futuro.¹⁷³ La esencia de ese valor es la *garantía (colateral)*. Describo las características de la garantía con más detalle a continuación, pero por ahora basta con señalar que la garantía tiene dos características principales: valor de uso y escasez. Sin embargo, la garantía a menudo no es práctica para su uso como dinero; puede ser difícil acceder a ella, fijar su precio, subdividirla, transportarla, asegurarla, almacenarla o verificarla. En consecuencia, las mercancías adoptadas como dinero tienen características adicionales que reducen los costes de hacer transacciones con ellas. Estas características incluyen la disponibilidad, la durabilidad, la portabilidad, la fungibilidad y la verificabilidad. A medida que las comunidades humanas comienzan a utilizar mercancías más disponibles, duraderas, portátiles, fungibles y verificables para mediar en el intercambio, descubren que estas mercancías también pueden utilizarse como abstracciones para *anotar el precio*, como unidades de cuenta. Esto permite una mayor *precisión* y *escalabilidad* en las transacciones, lo que a su vez aumenta aún más el volumen de intercambio. Examinó cada una de estas funciones y características del dinero con más detalle en las secciones siguientes.

Por ahora, deseo enfatizar que el dinero debe demostrar dos características aparentemente opuestas: debe ser lo suficientemente escaso (es decir, limitado en su oferta y costoso de reemplazar)¹⁷⁴ para conservar o aumentar su valor con el tiempo, y estar lo suficientemente

¹⁶⁹ Ibid.

¹⁷⁰ Desconocidos que comercian con dinero pueden, por supuesto, también comerciar trocando, pero esto suele ser una ruta más onerosa, y por tanto, nuevamente, relativamente rara.

¹⁷¹ Sahlins, *Stone Age Economics*.

¹⁷² Mises, *Theory of Money and Credit*.

¹⁷³ William Warrand Carlile, *The Evolution of Modern Money* (Londres: Macmillan, 1901).

¹⁷⁴ Nick Szabo, "Measuring Value: A Crucial Issue in Transaction Costs Economics," *Satoshi Nakamoto Institute*, 1997, <https://nakamoinstitute.org/measuring-value/>.

disponible como para ser el activo más líquido para intercambiar por cualquier otro bien o servicio dentro de un mercado.¹⁷⁵ Como señala George Simmel:

La escasez solo puede ser significativa por encima de un volumen considerable, sin el cual estos metales [que se utilizan como dinero] no podrían satisfacer la demanda práctica de dinero y, en consecuencia, no podrían adquirir el valor que poseen como dinero... una cierta proporción entre la escasez y la no escasez, y no la escasez en sí misma, es la condición del valor [del dinero].¹⁷⁶

Esta tensión entre escasez y liquidez es lo que da al dinero su valor como moneda, es decir, la carga social y el impulso que le permiten circular. En otras palabras, el cierre que constituye la escasez es la condición que hace posible el funcionamiento del dinero como sistema cibernético, o sistema de retroalimentación causal circular.¹⁷⁷ Los sistemas cibernéticos son sistemas de control que muestran propiedades de autoorganización porque sus resultados se convierten en entradas dentro del mismo sistema. Los sistemas de comunicación, o de información, son tipos de sistemas cibernéticos. Incluyen el lenguaje, las matemáticas y todo tipo de sistemas semióticos.

El dinero puede entenderse como un tipo específico de sistema de información que comunica la liquidación, es decir, reduce la probabilidad de *ausencia* de liquidación, al menor coste posible. En este sentido, muestra las propiedades de la entropía de la información, o entropía de Shannon. En la teoría de la información, la entropía describe la cantidad de información comunicada en un mensaje como una función del cálculo de la probabilidad. Un mensaje que comunica todo tiene la máxima entropía (es decir, ruido blanco), mientras que un mensaje que no comunica nada tiene entropía cero (es decir, silencio). En ambos casos, el resultado es cierto. Sin embargo, para que la información se comunique, la entropía debe estar entre cero y uno; en otras palabras, el mensaje debe conllevar un nivel de incertidumbre o sorpresa. Los mensajes se comunican utilizando medios materiales (una *codificación*), como imágenes, ondas sonoras, bits o golpes físicos, que se transmiten a través de canales, como las ondas de radio, el espectro de luz visible, los cables de fibra óptica o el cuerpo humano. La entropía de la información es una función matemática que describe la menor cantidad de codificación necesaria para transmitir un mensaje sin pérdidas. Del mismo modo, el dinero puede describirse como el *valor más barato* que sirve para saldar deudas dentro de un mercado concreto.

Pago y liquidación

¿Qué significa saldar una deuda? Algunos economistas y antropólogos han propuesto que una de las funciones del dinero es actuar como *método de pago*, es decir, como medio para saldar

¹⁷⁵ Melitz, *Primitive and Modern Money*.

¹⁷⁶ George Simmel, *The Philosophy of Money*, 3ª edición extendida, ed. David Frisby, trad. Tom Bottomore y David Frisby (Londres: Routledge, 2004), 69-70.

¹⁷⁷ W. Ross Ashby, *An Introduction to Cybernetics* (Londres: Chapman & Hall, 1957).

deudas.^{178, 179, 180} Si bien el pago facilita el saldo de una deuda, el pago y el saldo son, de hecho, dos procesos sociales diferentes. El pago describe el proceso de entregar algo de valor para saldar una deuda, mientras que la liquidación es el proceso por el cual el acreedor en una transacción *determina que una deuda ha sido pagada*. En otras palabras, la liquidación es el proceso en el que *un pago se acepta como definitivo* y, como resultado, la deuda desaparece del libro de contabilidad *psicológico* del acreedor.

La raigambre de la liquidación final en el estado psicológico del acreedor la convierte en un proceso indeterminado que siempre conlleva la posibilidad de violencia: es posible que un acreedor *no quede satisfecho* incluso cuando se le pague la totalidad de la deuda. En consecuencia, las sociedades humanas suelen establecer normas y convenciones que proporcionan directrices socialmente objetivas (es decir, intersubjetivas) para determinar que una deuda ha sido saldada. Estas normas funcionan como restricciones sociales —presión, incluida la violencia del ostracismo social o la coacción física— si un acreedor no acepta un pago convencional como satisfacción de una deuda. Por ejemplo, en la actualidad, el Banco de Pagos Internacionales, un «banco de bancos» que establece políticas vinculantes para todas las instituciones financieras participantes en todo el mundo, define la liquidación definitiva como “la transferencia irrevocable e incondicional de un activo o instrumento financiero, o el cumplimiento de una obligación por parte de la IMF [Infraestructura del Mercado Financiero] o sus participantes, de conformidad con los términos del contrato subyacente. La liquidación definitiva es un momento definido legalmente.”^{181, 182}

Sin embargo, a pesar de la innegable fuerza de la ley —y la violencia del Estado o la comunidad que la respalda— para hacer cumplir los contratos, la institución de la deuda es más fundamental que las instituciones del derecho y del dinero. La deuda tiene una dimensión moral que trasciende la concreción en términos de estatutos o precios. Un sinónimo frecuentemente utilizado para «liquidación» es «satisfacción», que evoca una finalidad moral.^{183, 184} En otras palabras, las instituciones del derecho y el dinero dependen de la construcción moral preexistente de la deuda, que es en sí misma una forma de conceptualizar la reciprocidad social. Adam Smith señala en *La teoría de los sentimientos morales*:

Nos encanta encontrar a alguien que nos valore tanto como nosotros mismos y que nos distinga del resto de la humanidad con una atención similar a la que

¹⁷⁸ Maurer, “The Anthropology of Money.”

¹⁷⁹ Bohannon, “The Impact of Money on an African Subsistence Economy.”

¹⁸⁰ Melitz, *Primitive and Modern Money*.

¹⁸¹ Bank for International Settlements, “Final Settlement,” *Glossary*, abril de 2012, <https://www.bis.org/cpmi/publ/d00b.htm?&selection=30&scope=CPMI&c=a&base=term#:~:text=final%20settlement,terms%20of%20the%20underlying%20contract>.

¹⁸² Bank for International Settlements, *Principles for Financial Market Infrastructures*, 2012, 64, <https://www.bis.org/cpmi/publ/d101a.pdf>.

¹⁸³ Melitz, *Primitive and Modern Money*, 39.

¹⁸⁴ Nick Szabo, “Artifacts of Wealth: Patterns in the Evolution of Collectibles and Money,” *Unenumerated*, 31 de julio de 2016, <https://unenumerated.blogspot.com/2016/07/artifacts-of-wealth-patterns-in-15.html>.

nosotros mismos nos prestamos. Mantener en él estos sentimientos agradables y halagadores es uno de los principales objetivos que nos proponemos con las recompensas que estamos dispuestos a ofrecerle... Lo que más nos enfurece contra el hombre que nos hiere o insulta es la poca consideración que parece tener por nosotros, la preferencia irrazonable que se da a sí mismo por encima de nosotros y ese absurdo amor propio por el que parece imaginar que los demás pueden ser sacrificados, en cualquier momento, a su conveniencia o a su humor... Hacerle volver a un sentido más justo de lo que se debe a los demás, hacerle consciente de lo que nos debe y del daño que nos ha hecho, es a menudo el principal objetivo de nuestra venganza, que siempre es imperfecta cuando no logra esto.¹⁸⁵

Los sentimientos y los conceptos correspondientes de deuda y satisfacción existen incluso en sociedades sin dinero ni leyes. Por lo tanto, la teoría de Graeber sobre el dinero como deuda (y la deuda como función del dinero) es exactamente al revés: la gente “llevaba la cuenta” y “ajustaba cuentas” mucho antes de que esas cuentas se anotaran utilizando unidades de cuenta convencionales. Además, la historia está plagada de ejemplos de colapso monetario: momentos en los que los acreedores comenzaron a negarse, en masa, a aceptar un método de pago definido legalmente para saldar sus deudas. La experiencia de Alemania durante su hiperinflación en 1923 es solo un ejemplo histórico de cómo los participantes en el mercado decidieron dejar de aceptar una moneda sin valor emitida por el Estado a cambio de sus productos, servicios o mano de obra.¹⁸⁶ En su lugar, los agricultores, las empresas y los trabajadores alemanes recurrieron cada vez más al trueque, una forma de intercambio mucho más cara y onerosa, lo que naturalmente disminuyó su frecuencia, o simplemente dejaron de vender o trabajar por completo.¹⁸⁷ La ley había perdido su fuerza para obligar a los alemanes a aceptar un dinero emitido por el gobierno que ya no funcionaba como reserva de valor.

Pero el rechazo de la transacción es solo una de las posibilidades que siempre se cierne sobre el proceso indeterminado de liquidación; la otra es la violencia. La violencia por deudas pendientes puede adoptar diversas formas, entre ellas las vendettas, las revoluciones y las guerras. Estos bucles de retroalimentación violenta son en sí mismos institucionalizaciones de un circuito de asientos contables que pueden tener un valor infinito a los ojos de sus acreedores: vidas humanas que no tienen precio y que nunca podrán ser pagadas.¹⁸⁸ Una de las funciones de la ley ha sido ejercer una violencia mayor que la de las disputas entre individuos y pequeños grupos —la violencia de una comunidad más amplia— para poner fin al ciclo destructivo de entradas violentas en libros contables, obligando a una persona o grupo a aceptar una liquidación

¹⁸⁵ Smith, *Theory of Moral Sentiments*, 80; énfasis añadido.

¹⁸⁶ Ringer, *The German Inflation of 1923*.

¹⁸⁷ Ibid.

¹⁸⁸ Ver, por ejemplo, E. E. Evans-Pritchard, *The Nuer: A Description of the Modes of Livelihood and Political Institutions of a Nilotic People* (Oxford: Oxford University Press, 1940).

definitiva aun cuando no están dispuestos a hacerlo.¹⁸⁹ Esta comunidad más amplia puede expresarse en un Estado, en un tratado internacional entre Estados, en la aplicación social descentralizada de normas y leyes, en la voluntad de fuerzas sobrehumanas interpretadas por un dogma compartido o por autoridades religiosas, o en alguna combinación de todo ello. De hecho, prevenir o poner fin a las instituciones de la vendetta, la revolución y la guerra es posiblemente el objetivo principal de lo que hoy llamamos el Estado de derecho.

Pero el mero ejercicio de la fuerza colectiva no garantiza el resultado que se busca. La violencia no solo es costosa, sino que su uso puede motivar a los acreedores a los que se pretende obligar a simplemente añadir más deudas a sus libros de contabilidad psicológicos. Como observó el general estadounidense James Mattis: “Puede que quieras que la guerra termine. Puedes declarar que ha terminado. Incluso puedes intentar alejarte de ella. Pero la conclusión es que el enemigo tiene voz y voto.”¹⁹⁰ El ejercicio de la violencia colectiva por parte de una comunidad de derecho solo es eficaz —en la medida limitada en que lo es— siempre que sea aceptado psicológicamente como un intercambio aceptable en general por el conjunto de individuos, familias, estados y otros grupos humanos que constituyen esa comunidad de derecho.

En otras palabras, la confianza generalizada en la integridad y el equilibrio del libro contable social en sentido amplio es la condición indispensable para lo que se denomina legitimidad política y, por extensión, para la relativa estabilidad del orden social. Cuando esa confianza se derrumba, también lo hace el poder de la ley. Como resultado, también lo hace el valor de cualquier dinero cuya aceptación depende en gran medida de ese poder. El dinero cartal (dinero fiduciario emitido por el Estado) es particularmente vulnerable a este tipo de colapso.

Una vez establecida la diferencia entre pago y liquidación, paso ahora a las funciones y características técnicas del dinero que le permiten liquidar fácilmente las deudas a bajo coste.

Medio de Intercambio: El bien más vendible

Como ya ha quedado claro, el dinero reduce el coste de saldar deudas, en parte al actuar como el bien más vendible en un mercado: El bien que la mayoría de los agentes del mercado desean y tratan de acumular para intercambiarlo por provisiones futuras.^{191, 192} El bien más vendible puede surgir de abajo hacia arriba, como cuando una mercancía valiosa se establece con el tiempo como el medio más adecuado para saldar una amplia variedad de deudas, o de arriba hacia abajo, como cuando un gobierno decreta que un tipo concreto de dinero es de curso legal dentro de su

¹⁸⁹ Para un relato etnográfico sobre cómo la construcción de la nación surge en parte como respuesta a la institución de la venganza de sangre, véase Keith Brown, *The Past in Question: Modern Macedonia and the Uncertainties of Nation* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2018).

¹⁹⁰ Greg Myre y Steve Inskeep, “Jim Mattis: ‘Nations With Allies Thrive, Nations Without Allies Wither,’” *Morning Edition*, National Public Radio, 2 de septiembre de 2019, <https://www.npr.org/2019/09/02/756681750/jim-mattis-nations-with-allies-thrive-nations-without-allies-wither>.

¹⁹¹ Menger, *On the Origins of Money*.

¹⁹² Carlile, *Evolution of Modern Money*.

jurisdicción. La disposición de otros a aceptar el dinero como medio de pago lleva a los participantes en las transacciones económicas a confiar en él como *medio de intercambio*.

El uso de un medio de intercambio permite el intercambio *indirecto* (o *intermediado*), en el que las partes de una transacción primero intercambian sus bienes y servicios por dinero y luego intercambian el dinero por los bienes y servicios específicos que desean o necesitan en las cantidades exactas que desean o necesitan.¹⁹³ De esta manera, el dinero reduce significativamente la fricción (los costes) del intercambio y, por lo tanto, aumenta su volumen y velocidad.

Como observó Adam Smith, el dinero se utiliza principalmente para realizar transacciones económicas con desconocidos. Por lo tanto, uno de los efectos sociales más importantes que produce es lo que los antropólogos Andrew Shryock y Daniel Lord Smail denominan “liberación de la proximidad”: la capacidad de realizar transacciones a grandes distancias y más allá de las fronteras sociales en entornos de baja confianza.¹⁹⁴ Una de las características que permitió al dinero desempeñar esta función es la «repetibilidad» o similitud en la forma y la composición:

La calidad de la repetibilidad se ha observado desde el comienzo del Paleolítico Superior. Era una característica importante de la cerámica, las formas de los templos y otros objetos fabricados durante la Edad del Bronce y la Edad del Hierro. En este sentido, la producción en masa y la circulación de objetos repetibles es algo que puede surgir en cualquier ecología política en la que haya habido una liberación de la proximidad, en la que los individuos hayan desarrollado conexiones y redes lejanas definidas por los bienes y el parentesco. El objeto repetido en sí mismo es una característica crucial de esta liberación, ya que puede viajar a través de distancias considerables, llevando consigo hilos de conexión en virtud de su similitud.¹⁹⁵

Sin embargo, para que un «objeto repetido» resulte útil en transacciones a través de tales distancias, debe tener un valor percibido que sea muy evidente sin necesidad de muchas convenciones sociales compartidas, como el idioma, la religión, el modelo de parentesco o los valores sociales y políticos. Por lo tanto, para que un tipo de dinero funcione como medio de intercambio en amplios espacios sociales y temporales, debe tener un *valor de uso* muy evidente. También debe ser lo suficientemente escaso como para que la mayoría de los acreedores de un mercado quieran más en un momento dado. Por lo tanto, son el *valor de uso* y la *escasez* de un

¹⁹³ Jacques Melitz nos recuerda que el intercambio monetario no es el único tipo de intercambio indirecto. También son posibles y se producen intercambios triangulares y formas geométricas más complejas de intercambio. Sin embargo, aunque pueden implicar menos bienes en general, estas formas de intercambio suelen conllevar mayores costes de transacción que el intercambio mediado por dinero.

¹⁹⁴ Andrew Shryock y Daniel Lord Smail, *Deep History: The Architecture of Past and Present* (Berkeley, CA: University of California Press, 2011), 235.

¹⁹⁵ Shryock y Smail, *Deep History*, 235.

objeto los que lo convierten en una *reserva de valor*. Pasaré ahora a esta función crítica del dinero.

Reserva de valor: dinero como garantía

¿Cómo se convierte una mercancía en el bien más vendible de un mercado? Una respuesta es sencilla: cuando un gobierno declara que un tipo de dinero es de curso legal, la fuerza de la ley puede servir como un poderoso impulso para que la gente adopte y utilice ese dinero. Su valor de uso es, en efecto, la obligación legal de aceptarlo como medio de intercambio. Pero, como señala Jacques Melitz:

La coacción continua nunca es el pilar del hábito monetario. El comportamiento imitativo y la conformidad con un acuerdo para usar dinero, incluso cuando es voluntario, no son significativamente gratificantes, al menos no durante mucho tiempo... La monetización implica costes y, por lo tanto, si no se ejerce coacción, debe recompensarse de manera correspondiente... Sea cual sea la forma en que [el dinero] se arraigue, llegará un momento en que los elementos del interés propio... asumirán un papel fundamental.¹⁹⁶

Melitz observa que el interés propio surge en el principio de la economía: las personas poseen dinero “en gran medida para economizar los costes de transacción en la actividad de comerciar con otros tipos de bienes”¹⁹⁷. En otras palabras, las personas buscan asegurarse un sustento futuro a bajo coste. Como señaló el economista William Warrand Carlile en 1901, “el bien más adecuado para asegurar el sustento futuro se convierte en dinero. ...A medida que avanza la división del trabajo, el bien en el que más se confía para garantizar los servicios de otros constituye la mejor provisión para el futuro”.¹⁹⁸ En otras palabras, el dinero debe conservar su *poder adquisitivo* y seguir siendo lo suficientemente barato como para economizar en los costes de transacción. Si las personas empiezan a percibir que almacenar y realizar transacciones con una forma concreta de dinero les costará más que la provisión futura que les proporcionará, abandonarán ese dinero.

Es importante destacar que el dinero conlleva costes no solo para las personas que lo poseen y utilizan, sino también para las colectividades sociales que lo administran y mantienen: la emisión, la reemisión, la circulación, el almacenamiento, la protección, la transferencia, la verificación contable y la prevención de la falsificación del dinero conllevan costes.¹⁹⁹ Estos costes se distribuyen entre muchos tipos de actores sociales: La casa de la moneda que emite la moneda, las personas y organizaciones que la protegen contra el robo y la destrucción, las entidades que controlan y castigan a los falsificadores, los expertos que verifican su autenticidad, los abogados que administran los contratos denominados en la moneda, los administradores de la

¹⁹⁶ Melitz, *Primitive and Modern Money*, 115.

¹⁹⁷ Melitz, *Primitive and Modern Money*, 77.

¹⁹⁸ Carlile, *Evolution of Modern Money*, xvii.

¹⁹⁹ Melitz, *Primitive and Modern Money*, 60-64.

violencia social que hacen cumplir el desembolso de fondos en la liquidación de reclamaciones y los contables que anotan el precio en sus términos y lo traducen a otras notaciones de precios.²⁰⁰ El umbral de valor que el dinero debe alcanzar para ofrecer rendimientos netos positivos al *agregado* de los actores sociales que lo utilizan suele ser desconocido con precisión, pero se juzga implícitamente en la adopción y el abandono de determinadas formas de dinero.

Por lo tanto, para que el dinero siga siendo dinero, su poder adquisitivo debe ser, en términos netos, superior a los costes individuales y agregados de su emisión y mantenimiento a lo largo del tiempo. La adopción y circulación generalizadas del dinero son imposibles si no existe la convicción social generalizada de que será canjeable por bienes y servicios *en el futuro*.

Carlile observa que las monedas que cumplían este criterio con mayor frecuencia a lo largo del tiempo y el espacio eran aquellas que servían con fines decorativos.²⁰¹ Según su relato, los primeros seres humanos eran en gran medida nómadas, y la movilidad era fundamental para su supervivencia. Por consiguiente, eran reacios al ahorro; cuanto menos lastrados estaban por las cosas, más disfrutaban de la ventaja adaptativa de la movilidad.²⁰² Las motivaciones que finalmente superaron la aversión de los primeros humanos al ahorro incluyeron una capacidad compartida para el disfrute estético, el deseo de acumular prestigio social y la necesidad de planificar el futuro. Los humanos comenzaron a exhibir y coleccionar adornos hechos con productos hermosos y escasos, que señalaban el estatus social y otras cualidades moralmente valoradas. En el proceso, descubrieron que la capacidad de disfrute estético y la asociación de la belleza con el prestigio eran compartidas de forma fiable por los desconocidos con los que se encontraban.²⁰³ Como resultado, los productos hermosos y escasos, a menudo convertidos en joyas y otros adornos, fueron adoptados como formas de riqueza temporalmente duraderas en las sociedades humanas primitivas geográficamente dispersas.²⁰⁴ Nick Szabo se refiere a este tipo de «proto-dinero» como objetos de colección.²⁰⁵

Como se ha indicado en el contexto del debate entre Graeber y Szabo mencionado anteriormente, muchos economistas y antropólogos no considerarían los primeros objetos de valor como dinero o incluso como prototipo de dinero, principalmente porque las transacciones en las que se utilizaban se asemejaban más a la *constitución de garantías* que a compras mediadas por el precio. Los primeros seres humanos intercambiaban objetos de valor para pagar importantes deudas morales o para garantizar contratos a largo plazo por servicios que implicaban altos niveles de riesgo. De manera paradigmática, estas transacciones incluían “el tributo, el precio de

²⁰⁰ Ibid.

²⁰¹ Carlile, *Evolution of Modern Money*.

²⁰² Algunos elementos de esta explicación se reflejan en *Stone Age Economics*, de Marshall Sahlins; en *Toward an Anthropological Theory of Value*, de David Graeber; y en “Shelling Out”, de Nick Szabo.

²⁰³ Aunque Carlile distingue entre el valor «ornamental» y otras «utilidades», yo sostengo que el disfrute estético y la señalización de prestigio son, de hecho, también tipos de valor de uso. El valor de uso duradero sustenta el valor de cambio duradero del dinero y otras mercancías.

²⁰⁴ Szabo, “Artifacts of Wealth.”

²⁰⁵ Szabo, “Shelling Out.”

la novia y el ‘precio de la sangre’²⁰⁶, así como la herencia.^{207, 208} Por eso Mauss enmarcó su estudio de las economías del don como un estudio del “régimen del derecho contractual y... el sistema de prestaciones económicas (*prestations*) entre las diversas secciones y subgrupos que componen las llamadas sociedades primitivas, y también aquellas sociedades que podríamos definir como arcaicas.”²⁰⁹

En todas las sociedades, la ejecución de los contratos está condicionada a un alto grado de ceremonia e implica, ya sea implícita o explícitamente, a representantes de importantes instituciones sociales. El historiador del dinero Paul Einzig escribe: “En todos los casos, el dinero primitivo está estrechamente vinculado a la peculiar institución social que constituye el centro de la vida política, social y económica de la comunidad en cuestión. En muchos casos, los objetos monetarios se valoran por su prestigio.”²¹⁰ Por lo tanto, las pruebas históricas y etnográficas sugieren que, antes de cualquier otra diferenciación de funciones, el origen del dinero reside en las garantías. Un bien escaso con un valor de uso duradero que puede utilizarse para saldar deudas de forma fiable y, por lo tanto, también para consolidar los contratos sociales.

Algunos de los bienes utilizados en la ornamentación, especialmente los caracoles, las cuentas y los metales preciosos, demostraron ser especialmente adecuados para “asegurar el suministro futuro” durante largos períodos y en amplias zonas geográficas.^{211, 212} Probablemente esto se deba a que funcionaban de manera muy fiable como “medio de pago más barato”, según Mundell. El calificativo “más barato” implica ciertas ventajas técnicas: un sustrato de mercancía que sea suficientemente disponible, duradero, portátil, fungible (fácilmente subdividible en unidades repetibles) y verificable, de modo que su uso resulte menos costoso que otras alternativas disponibles. Son estos *objetos de valor baratos* los que tenían más probabilidades de evolucionar y perdurar como medios de intercambio.

Sin embargo, como sugiere mi análisis anterior sobre la ley de Gresham, el medio de pago más barato en un contexto no es necesariamente el más barato en otro. Por ejemplo, en condiciones de alta confianza, el dinero crediticio suele ser más barato, considerando todos los factores, mientras que, en condiciones de baja confianza, el dinero mercancía suele ser más barato de usar. Esto se debe a que los usuarios del dinero crediticio pueden confiar en que las instituciones sociales absorberán parte de los costes de la redención del valor cuando sea necesario, mientras que los usuarios del dinero mercancía no confían o no pueden confiar en las instituciones sociales para ese fin. El contexto en el que se produce el intercambio nos lleva ahora a considerar el concepto de mercado, que puede describirse como un campo social de transacciones, o lo que algunos antropólogos denominan esfera de intercambio.

²⁰⁶ Melitz, *Primitive and Modern Money*, 39.

²⁰⁷ Einzig, *Primitive Money*.

²⁰⁸ Bohannan, “The Impact of Money on an African Subsistence Economy.”

²⁰⁹ Mauss, *The Gift*, 57.

²¹⁰ Einzig, *Primitive Money*, 494.

²¹¹ Carlile, *Evolution of Modern Money*.

²¹² Graeber, *Toward an Anthropological Theory of Value*, 92.

Mercados: esferas de intercambio

Una esfera de intercambio puede entenderse como un ámbito de conmensurabilidad en el que determinadas categorías de bienes son más fácilmente intercambiables entre sí. Esta agrupación económica de bienes es también una agrupación moral; las diferentes esferas de intercambio articulan diferentes registros morales dentro de una sociedad. Estos registros morales describen diferentes intereses en las condiciones del juego que estructuran cada esfera de intercambio. Los diferentes intereses llevan a las sociedades a restringir los tipos de actores sociales que pueden participar en las diferentes esferas de intercambio y a limitar los procesos de transacción dentro de esas esferas.²¹³ Una esfera de intercambio es, por lo tanto, una forma de describir un mercado: el conjunto de todos los actores que pueden dirigirse unos a otros en el acto comunicativo del intercambio utilizando medios y procesos de intercambio definidos convencionalmente.

Un eje a lo largo del cual se han delimitado típicamente las esferas de intercambio en las sociedades humanas es la frontera moral entre el *prestigio* y lo *mundano*.²¹⁴ Las transacciones de prestigio suelen tener mucho más en juego: son invocaciones importantes de responsabilidad social que incluyen el matrimonio, las empresas comerciales, las alianzas o tratados políticos, la herencia y las sentencias judiciales. Las transacciones en las esferas de intercambio de prestigio suelen solemnizarse con el intercambio de garantías, que en algunas épocas y lugares evolucionaron hasta convertirse en monedas de cambio como conchas, hachas de bronce, varillas de cobre, plumas, latón, rollos de tela, ganado, mujeres o esclavos. Los participantes en transacciones de prestigio suelen esforzarse mucho por diferenciar moralmente estas transacciones de las ventas. Por el contrario, el intercambio mundano implica artículos de menor valor y con menos significado simbólico, que reflejan el interés relativamente menor de las transacciones con ellos: pueden incluir compras para cocinar, mantenimiento del hogar, consumo hedonista y juegos de azar. Los medios de intercambio y las unidades de cuenta utilizados en las esferas de prestigio a menudo no se aceptan en las esferas mundanas de intercambio, y viceversa.

Sin embargo, en la práctica, a menudo resulta difícil trazar una frontera estricta entre las diferentes esferas de intercambio. Por ejemplo, en sociedades de todo el mundo se ha debatido durante mucho tiempo si la práctica de pagar un precio por la novia constituye una forma de trata de mujeres: ¿se trata de la venta de una mujer o de un tipo de contrato social más sutil? Cuando la valencia moral de un tipo concreto de intercambio abarca diferentes esferas de intercambio, las comunidades humanas pueden tratar de resolver la disonancia prohibiendo legalmente ese tipo de intercambio o reformulándolo como un regalo o una decisión libre, situándolo aparentemente fuera de la lógica de las transacciones económicas.

La distinción entre grupo interno y grupo externo es otro eje paradigmático a lo largo del cual se definen las diferentes esferas de intercambio. El fenómeno social que a veces se describe como la ley de Gresham es un ejemplo de la interacción entre las esferas de intercambio extranjeras y

²¹³ Ibid.

²¹⁴ Bohannon, "The Impact of Money on an African Subsistence Economy."

nacionales: «El dinero bueno» suele utilizarse como estándar para las transacciones internacionales (es decir, transfronterizas o fuera del grupo), mientras que «el dinero malo» predomina en la mayoría de las transacciones nacionales (es decir, dentro del grupo).²¹⁵ Esto se debe a que los miembros de un grupo interno suelen gozar de mayores niveles de confianza y de instituciones sociales compartidas, en las que pueden confiar para hacer cumplir el cobro de las deudas. Esto permite prolongar el plazo de liquidación final, quizás de forma indefinida, en función de la relación continua. Por el contrario, las relaciones con los miembros de un grupo externo tienden a ser efímeras y no están protegidas por las normas y la violencia de las instituciones compartidas. Como resultado, la necesidad de liquidar las transacciones rápidamente se hace más patente. El dinero que se liquida por sí mismo, es decir, que tiene valor en sí mismo, se convierte así en la forma más barata de saldar deudas con miembros de un grupo externo.

Los antropólogos a veces se refieren a las sociedades en las que las diferentes esferas de intercambio utilizan diferentes monedas como multicéntricas.²¹⁶ La prevalencia de las economías multicéntricas en los registros históricos y etnográficos, hasta la actualidad, demuestra que el dinero, al igual que otras instituciones sociales, se adapta fuertemente a los entornos sociales en los que se utiliza. Los diferentes tipos de monedas evolucionan para servir como el medio de intercambio más barato para diferentes categorías de transacciones, que a su vez constituyen diferentes mercados: se caracterizan por diferentes intereses, diferentes temporalidades y, por lo tanto, diferentes tipos de participantes y bienes.

El dinero, como cualquier tecnología social, es vulnerable a las perturbaciones cuando surgen soluciones más eficientes a los problemas de coordinación que resuelve.²¹⁷ Dado que el dinero y los mercados se adaptan entre sí, la introducción de nuevas formas de dinero también transforma el carácter de los mercados. Puede afectar a quién puede realizar transacciones, con qué, cuándo, dónde y cómo. Por ejemplo, la introducción del dinero de uso general ha derribado las barreras sociales entre las diferentes esferas de intercambio en muchas sociedades de todo el mundo.²¹⁸ El dinero de uso general ha ampliado el alcance de los bienes y servicios conmutables que antes no se podían intercambiar por dinero, o por ciertos tipos de dinero, remodelando los mercados y las sociedades en el proceso.²¹⁹ Como era de esperar, esto ha dado lugar a consternación moral e incluso a pánico moral en algunos casos, incluyendo reacciones contra el dinero y el propio intercambio mediado por el dinero. Sin embargo, sería incorrecto afirmar que esto ha creado economías monocéntricas en las que solo existe un mercado. No existe un mercado universal en el que todas las cosas sean conmutables y en el que cualquier agente social pueda realizar transacciones en cualquier momento; solo hay mercados de mayor o menor generalidad, siempre limitados por la lógica de la pertenencia a un grupo, las convenciones y la reciprocidad social

²¹⁵ Mundell, “Uses and Abuses of Gresham’s Law”.

²¹⁶ Ibid.

²¹⁷ Bailey y Warmke, “What Satoshi Did.”

²¹⁸ Bohannon, “The Impact of Money on an African Subsistence Economy.”

²¹⁹ Simmel, *The Philosophy of Money*.

que los originan en primer lugar. En este sentido, el *dinero de uso general* (*general-purpose money*, siempre un término relativo) no es *dinero universal* (*all-purpose money*).

La tecnología no es neutral en sus efectos sociales; el carácter de las soluciones a problemas específicos de coordinación adoptadas por una sociedad influye en la naturaleza de sus otras instituciones sociales. Por lo tanto, es inútil especular, como hace Graeber, sobre si el dinero o los mercados precedieron uno al otro. Más bien, evolucionaron y continúan evolucionando juntos.

Unidad de cuenta: medir del precio

Los primeros objetos de valor y medios de intercambio a menudo no estaban estandarizados en cuanto a tamaño, forma o valor de uso. No existe, por ejemplo, una vaca perfectamente estándar.²²⁰ Históricamente, esto dificultaba la precisión con la que se podían intercambiar bienes y servicios, incluso en el intercambio indirecto. La necesidad de realizar intercambios de diversos tamaños y niveles de complejidad en diferentes marcos temporales impulsó la estandarización de la unidad de cuenta a lo largo del tiempo.

Es importante destacar que una unidad de cuenta no “mide el valor”.^{221 222} Más bien, es una *notación del precio* común, a veces denominada *valor de cambio*, que permite a las partes de una transacción llegar más rápidamente a un acuerdo sobre cuánto de X están dispuestas a ceder a cambio de Y (el lado comprador) y cuánto de X esperan a cambio de Y (el lado vendedor). Es este acuerdo en constante evolución entre un número indeterminado de actores dentro de un mercado lo que constituye *el precio, la cosa que el dinero mide*.

Contrariamente a lo que sostiene Graeber, las primeras anotaciones de precios no dieron lugar por sí mismas al intercambio de mercado, sino que surgieron para ayudar a los seres humanos a calcular mentalmente y, finalmente, documentar por escrito los intercambios que ya se estaban produciendo. En otras palabras, los precios se calculaban en términos de unidades de cuenta ideales mucho antes de que la gente empezara a anotar esos cálculos. De hecho, como se ha sugerido anteriormente en nuestro análisis de los «objetos repetibles», tenemos pruebas arqueológicas de que la estandarización de los medios de intercambio en unidades de cuenta relativamente fungibles pudo haber comenzado muy temprano. El registro más antiguo de seres humanos que producían cuentas de concha como adorno personal data actualmente de aproximadamente 142.000 a. P., como parte de la industria de herramientas de la Edad de Piedra Media ateriana que se extendió por el norte de África.²²³ La cultura ateriana utilizaba el molusco *Tritia* para producir cuentas de concha notablemente uniformes (en tamaño, tipo y forma) que se utilizaban desde Marruecos hasta Egipto, y posiblemente hasta Omán, durante aproximadamente

²²⁰ Melitz, *Primitive and Modern Money*.

²²¹ Mises, *Theory of Money and Credit*.

²²² Selgin, “The Myth of the Myth of Barter.”

²²³ Sehasseh et al., “Early Middle Stone Age Personal Ornaments from Bizmoune Cave, Essaouira, Morocco,” *Science Advances* 7, № 39 (24 de septiembre de 2021), <https://doi.org/10.1126/sciadv.abi8620>.

80.000 años.²²⁴ Otros tipos de cuentas de concha también se utilizaban en el noroeste de África a principios del Holoceno (hace aproximadamente 11.700 años).²²⁵ Del mismo modo, un tesoro de cuentas de concha del Paleolítico Superior descubierto en la cueva de Üçağızlı, en Turquía, sugiere que dichas cuentas se utilizaron de forma continuada durante aproximadamente 10.000 años.²²⁶ Los paleoantropólogos Mary Stiner, Steven Kuhn y Erksin Güleç proponen que “las cuentas eran los elementos más irreducibles y conservadores de tradiciones de diseño más complejas.”²²⁷ Por lo tanto, las cuentas de concha parecen haber funcionado como depósitos de valor altamente fiables a lo largo de largos períodos de la historia humana y en amplias zonas geográficas. La estandarización de su composición material y su forma sugiere que también podrían haber servido como denominaciones de precios —unidades de cuenta— en determinadas esferas de intercambio.

Dado que las unidades de cuenta pueden ser representaciones mentales de objetos valiosos y repetibles que se utilizan para calcular el precio, su transferencia real entre las partes de la transacción a menudo ha sido innecesaria para saldar deudas. En cambio, las unidades de cuenta han funcionado como una especie de *capa de traducción* para saldar cuentas mediante el intercambio de otros bienes. Existen numerosas pruebas históricas de monedas que se utilizaban como unidades de cuenta, pero no como medios de intercambio en mercados concretos; los economistas Luigi Einaudi y Carlo Cipolla se refieren a ellas como «monedas imaginarias» o «monedas fantasma».^{228, 229} Estas unidades de cuenta, como señala el propio Graeber, a menudo sobreviven a la desaparición de los medios monetarios reales que representan.²³⁰ Tras el colapso de los imperios romano y carolingio, por ejemplo, la gente siguió llevando las cuentas en las antiguas monedas imperiales durante cientos de años, aunque estas ya no circulaban.²³¹ De hecho, se podría argumentar que las monedas fiduciarias digitales que constituyen la gran mayoría del dinero emitido en todo el mundo hoy en día son un tipo de dinero fantasma, ya que solo son representaciones de dinero en un libro de contabilidad digital; no son convertibles en nada y se utilizan principalmente como unidades de cuenta. Sin embargo, aunque el dinero fantasma no se intercambie en mercados concretos, solo podría haberse convertido en dinero fantasma si en algún momento hubiera funcionado como medio de intercambio *en algún lugar*. En otras palabras, los seres humanos pueden utilizar su capacidad de razonamiento simbólico

²²⁴ Sehassseh et al., “Early Middle Stone Age Personal Ornaments from Bizmoune Cave.”

²²⁵ Rainer Hutterer, Oskar Schröder, y Jörg Linstädter, “Food and Ornament: Use of Shellfish at Ifri Oudadane, a Holocene Settlement in NE Morocco,” *African Archaeological Review* 38, № 1 (9 de octubre, 2020), 73- 94, <https://doi.org/10.1007/s10437-020-09409-3>.

²²⁶ Mary C. Stiner, Steven L. Kuhn, and Erksin Güleç, “Eady Upper Paleolithic Shell Beads at Üçağızlı Cave I (Turkey): Technology and the Socio-economic Context of Ornament Life-Histories,” *Journal of Human Evolution* 64, № 5 (1 de mayo de 2013): 380- 98, <https://doi.org/10.1016/j.jhevol.2013.01.008>.

²²⁷ Stiner et al., “Eady Upper Paleolithic Shell Beads,” 380.

²²⁸ Luigi Einaudi, “The Theory of Imaginary Money from Charlemagne to the French Revolution,” en *Enterprise and Secular Change: Readings in Economic History* (Homewood, IL: Richard D. Irwin, Inc., 1953), 494.

²²⁹ Carlo Cipolla, “Ghost Moneys,” in *Money, Prices and Civilisation in the Mediterranean World* (Princeton: Princeton University Press, 1956), 38-51.

²³⁰ Graeber, *Debt*, 58.

²³¹ Ibid.

para calcular precios *ad infinitum*, pero ese cálculo debe tener algún denominador común que sea un objeto de valor cuyo intercambio dé lugar, o haya dado lugar, a una liquidación final.

La función imaginaria de las unidades de cuenta como notaciones simbólicas del precio las hacía ideales para ser representadas en medios físicos, incluida la escritura. Las primeras formas de protoescritura —pequeños objetos de arcilla llamados fichas, utilizados para llevar la contabilidad— surgieron hace unos 10.000 años en la antigua Mesopotamia.²³² Estas fichas eran representaciones simbólicas de productos básicos que podían intercambiarse en lugar de los propios productos. En poco tiempo, los contables de los templos descubrieron que la eficiencia de las transacciones simbólicas podía aprovecharse aún más dibujando representaciones de las fichas en tablillas de arcilla. Esto dio lugar a los primeros libros de contabilidad, con representaciones visuales estandarizadas de los productos básicos que finalmente se convirtieron en el alfabeto cuneiforme. El primer sistema de escritura completo, es decir, un sistema simbólico capaz de representar visualmente la totalidad de un lenguaje humano, surgió hace aproximadamente 5.500 años, o alrededor del 3.500 a. C., a partir de este sistema de libros de contabilidad.²³³

Como muchas innovaciones tecnológicas, la motivación inmediata para el desarrollo de unidades de cuenta dio lugar a una solución que tuvo efectos sociales radicales e imprevistos: el origen de la escritura. El continuo desarrollo tecnológico del dinero también promete dar lugar a nuevas capacidades a nivel de especie que no se pueden predecir de antemano.

Conclusión

El dinero facilita el intercambio al actuar como “el medio de pago más barato que liquida una transacción”²³⁴. En este caso, “más barato” significa “el que implica el menor sacrificio.”²³⁵ Los términos *liquidación* y *sacrificio* son, por supuesto, profundamente contextuales, ya que implican no solo consideraciones estrictamente materiales, sino también sentimientos morales como el prestigio, el estatus, el honor y la integridad, es decir, valores. Las diferentes formas en que los agregados humanos interpretan los procesos de liquidación y sacrificio a la luz de los valores a lo largo del tiempo constituyen *mercados* o esferas de intercambio. Los mercados circunscriben límites ideales, aunque porosos, a formas particulares de intercambio. Funcionan como campos sociales imprecisamente delimitados que engendran diferentes interpretaciones del principio de economía, que con el tiempo selecciona el *valor más barato*, o medio de intercambio, para liquidar las deudas en cada mercado.

²³² Massimo Maiocchi, “Writing in Early Mesopotamia: The Historical Interplay of Technology, Cognition, and Environment,” in *Beyond the Meme: Development and Structure in Cultural Evolution*, ed. Frederic C. Lane and Jelle C. Riemersma (Minneapolis, MN: University of Minnesota Press, 2019): 395-424.

²³³ Maiocchi, “Writing in Early Mesopotamia.”

²³⁴ Mundell, “Uses and Abuses of Gresham’s Law”.

²³⁵ Ibid.

Los mercados se definen y delimitan en gran medida por las *apuestas (stakes)* —las condiciones del juego, que incluyen el *significado* material y social de determinados actos, actores y objetos— de las transacciones que tienen lugar en ellos. Los diferentes intereses en juego generan necesariamente diferentes interpretaciones tanto del acuerdo como del sacrificio, lo que a su vez da lugar a diferentes medios de intercambio, cada uno de ellos adaptado de forma única a los intereses en juego de un mercado concreto. Los tipos de mercado paradigmáticos pueden describirse en términos de binarios imprecisos de intereses en juego, como prestigio o mundano, extranjero o nacional, y alta confianza o baja confianza.

El medio más barato para saldar deudas en un mercado depende no solo de los intereses y los sentimientos morales que imperan en ese mercado, sino también de las características materiales y *tecnológicas* del propio medio de intercambio: Su capacidad para *conservar o aumentar su valor* a lo largo del tiempo genera confianza en que puede utilizarse para garantizar el suministro en el futuro; su capacidad para *comunicar el valor más allá de las fronteras sociales* del idioma, la religión, las normas sociales, la jurisdicción y el tiempo lo convierte en una herramienta diplomática útil y en una tecnología fronteriza; y su capacidad para *notar el precio* con precisión le permite facilitar las transacciones a diversas escalas y niveles de complejidad en distintos marcos temporales. Todas estas propiedades del dinero son parámetros que pueden mejorarse, lo que da lugar a nuevas tecnologías monetarias disruptivas que alteran los tipos de transacciones que pueden realizarse en los mercados en los que se utilizan.

La adopción y el uso de una moneda concreta dentro de un mercado reduce los costes de su uso dentro de ese mercado, al tiempo que aumenta los costes de utilizar alternativas. Estas limitaciones convierten al dinero en una *institución* social. Las instituciones sociales son, por definición, difíciles de modificar, y su persistencia y escala inspiran a los individuos a conferirles *autoridad* social. Esa autoridad puede derivarse de la autoridad de otras instituciones sociales, incluido el Estado, solaparse con ella y participar en ella. Sin embargo, en última instancia, la autoridad social por sí sola no es una condición suficiente para que el dinero conserve su valor y permanezca en circulación. El dinero que no cumple su función como medio de bajo coste para garantizar el suministro futuro satisfaciendo de forma fiable a los acreedores dejará de circular y será reemplazado por formas de dinero más efectivas. Esta determinación no la toma un solo actor social, sino el conjunto de actores que realizan transacciones en un mercado a lo largo del tiempo.

Una transacción se liquida cuando el acreedor queda *satisfecho*. Aunque el dinero puede ser la forma más barata de liquidar de manera fiable la mayoría de las deudas en un mercado, ni el dinero ni ninguna otra forma de pago *garantizan* en última instancia la satisfacción de un acreedor concreto en una transacción concreta. Esto se debe a que la satisfacción es un sentimiento moral que trasciende las formas monetarias y legales de contabilidad. El equilibrio general del *saldo (ledger)* moral entre individuos y entre agregados sociales es, por lo tanto, una condición previa indispensable para el intercambio pacífico. Los acreedores insatisfechos pueden

rechazar futuras transacciones o recurrir a la violencia para recuperar lo que consideran que se les debe.

Los saldos morales en la mente de un conjunto de acreedores dentro de un mercado pueden acomodar saldos de deuda ampliamente elásticos, pero no infinitos. Una vez que un número suficiente de acreedores decide cobrar sus deudas, su acción colectiva tiene una fuerza inexorable. Estos son momentos de ruptura y refundación, y a menudo, la aparición de nuevas formas de organización social y nuevas formas de dinero.

Bibliografía

- Aguiar, Mark, y Erik Hurst. "Measuring Trends in Leisure: The Allocation of Time Over Five Decades." NBER Working Paper N° 12082 (National Bureau of Economic Research, marzo 2006). <http://www.nber.org/papers/w12082>.
- Alden, Lyn. *Broken Money: Why Our Financial System is Failing Us and How We Can Make It Better*. Timestamp Press, 2023.
- Alden, Lyn. "The Speed of Transactions vs the Speed of Settlement." *Lyn Alden Investment Strategy*. n.d. <https://www.lynalden.com/speed-of-transactions-vs-settlements/>.
- Appadurai, Arjun. "Introduction: Commodities and the Politics of Value." En *The Social Life of Things*. Editado por Arjun Appadurai. Cambridge: Cambridge University Press, 1986.
- Arrow, Kenneth J. *Social Choice and Individual Values*. 2da edición. Nueva York: Wiley, 1963.
- Ashby, W. Ross. *An Introduction to Cybernetics*. Londres: Chapman & Hall, 1957.
- Bailey, Andrew M., y Craig Warmke. "What Satoshi Did." En *The Satoshi Papers: Reflections on Political Economy after Bitcoin*, 1-56. Editado por Natalie Smolenski. Washington, DC: Bitcoin Policy Institute, 2025.
- Bank of International Settlements. "Final Settlement." *Glossary*. Abril 2012. <https://www.bis.org/cpmi/publ/d00b.htm?&selection=30&scope=CPMI&c=a&base=term#:~:text=final%20settlement,terms%20of%20the%20underlying%20contract>.
- Bank of International Settlements. *Principles for Financial Market Infrastructures*. 2012. <https://www.bis.org/cpmi/publ/d101a.pdf>.
- Bloch, Maurice, y Jonathan Parry. "Introduction: Money and the Morality of Exchange." En *Money & the Morality of Exchange*. Editado por Jonathan Parry y Maurice Bloch. Cambridge: Cambridge University Press, 1989. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511621659>.
- Boettke, Peter. "Methodological Individualism and the Austrian School of Economics." En *Handbook of Methodological Individualism*. 1-17. 12 de mayo de 2023. <https://ssrn.com/abstract=4450077>.
- Boettke, Peter. "Why Are There No Austrian Socialists? Ideology, Science and the Austrian School." *Journal of the History of Economic Thought* 17(Primavera 1995): 35-56.
- Boettke, Peter J., Alexander William Salter, y Daniel J. Smith. *Money and the Rule of Law: Generality and Predictability in Monetary Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press, 2021.

- Bohannon Paul. "The Impact of Money on an African Subsistence Economy." *Journal of Economic History* 19, N° 4 (1959): 491-503. <http://www.jstor.org/stable/2115317>.
- Brown, Keith. *The Past in Question: Modern Macedonia and the Uncertainties of Nation*. Princeton, NJ: Princeton University Press. 2003.
- Buchanan, James M. y Gordon Tullock. *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1962.
- Carlile, William Warrand. *The Evolution of Modern Money*. Londres: Macmillan, 1901.
- Cipolla, Carlo. "Ghost Moneys." En *Money, Prices and Civilisation in the Mediterranean World*. Princeton: Princeton University Press, 1956.
- Coase, Ronald H. *The Firm, the Market, and the Law*. Chicago: University of Chicago Press, 1988.
- Douglas, Mary. *Purity and Danger: An Analysis of the Concepts of Pollution and Taboo*. Nueva York: Routledge, 1966.
- Ehnts, Dirk H. "Knapp's State Theory of Money and Its Reception in German Academic Discourse." Institute for International Political Economy Berlin Working Paper N° 115 (Institute for International Political Economy Berlin, 2019).
- Einaudi, Luigi. "The Theory of Imaginary Money from Charlemagne to the French Revolution." En *Enterprise and Secular Change: Readings in Economic History*, editado por Frederic C. Lane y Jelle C. Riemersma. Homewood, IL: Richard D. Irwin, 1953.
- Einzig, Paul. *Primitive Money: In Its Ethnological, Historical and Economic Aspects*, 2da ed. Londres: Pergamon Press, 1966.
- Evans-Pritchard, E. E. *The Nuer: The Political System and Mode of Livelihood of a Nilotic People*. Oxford: Oxford University Press, 1940.
- Fox, D. "The Case of Mixt Monies: Confirming Nominalism in the Common Law of Monetary Obligations." *Cambridge Law Journal* 70, N° 1(Marzo 2011): 144-74.
- Graeber, David. *Pirate Enlightenment, or the Real Libertalia*. Farrar, Straus and Giroux, 2023.
- Graeber, David. *Bullshit Jobs: A Theory*. Nueva York: Simon & Schuster, 2018.
- Graeber, David. *Debt: The First 5,000 Years*. Brooklyn, NY: Melville House, 2015.
- Graeber, David. *Toward an Anthropological Theory of Value*. Nueva York: Palgrave, 2001.
- Graeber, David, y Marshall Sahlins. *On Kings*. Londres: Hau Books, 2017.
- Graeber, David, y David Wengrow. *The Dawn of Everything: A New History of Humanity*. Nueva York: Farrar, Straus and Giroux, 2021.
- Granovetter, Mark. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91, N° 3 (Nov. 1985): 481-510.
- Greenwood, Jeremy, Nezih Guner, y Ricardo Marto. "The Great Transition: Kuznets Facts for Family-Economists." NBER Working Paper Series (National Bureau of Economic Research, abril 2021). Revisado en noviembre de 2021.
https://www.nber.org/system/files/working_papers/w28656/w28656.pdf.
- Hart, Keith. "Heads or Tails? Two Sides of the Coin." *Man* 21, N° 4 (Diciembre 1986): 637-56.

- Hendrickson, Joshua. "The Treasury Standard: Causes and Consequences." En *The Satoshi Papers: Reflections on Political Economy after Bitcoin*, 167-246. Editado por Natalie Smolenski. Washington, DC: Bitcoin Policy Institute, 2025.
- Hirschleifer, Jack. "The Expanding Domain of Economics." *American Economic Review* 75 (Diciembre 1985): 53-68.
- Hubert, Henri, y Marcel Mauss. *Sacrifice: Its Nature and Function*. Traducido por W. D. Halls. Londres: Cohen & West, 1964.
- Hutterer, Rainer, Oskar Schröder, y Jörg Linstädter. "Food and Ornament: Use of Shellfish at Ifri Oudadane, a Holocene Settlement in NE Morocco." *African Archaeological Review* 38, N° 1 (9 de octubre de 2020): 73-94. <https://doi.org/10.1007/s10437-020-09409-3>.
- Keynes, John Maynard. *A Treatise on Money*. Londres: Macmillan, 1930.
- Knapp, Georg Friedrich. *The State Theory of Money*. Traducido por H. M. Lucas y J. Bonar. Londres: Macmillan & Co., 1924 [1905].
- Landa, Janet Tai. *Trust, Ethnicity, and Identity: Beyond the New Institutional Economics of Ethnic Trading Networks, Contract Law, and Gift-Exchange*. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press, 1994.
- Leach, Edmund. *Rethinking Anthropology. London School of Economics Monographs on Social Anthropology*, No. 22. Nueva York: Humanities Press, 1971.
- Maiocchi, Massimo. "Writing in Early Mesopotamia: The Historical Interplay of Technology, Cognition, and Environment." En *Beyond the Meme: Development and Structure in Cultural Evolution*, 395-424. Minneapolis, MN: University of Minnesota Press, 2019.
- Maurer, Bill. "The Anthropology of Money." *Annual Review of Anthropology* 35, N° 1 (1 de octubre de 2006): 15-36. <https://doi.org/10.1146/annurev.anthro.35.081705.123127>.
- Mauss, Marcel. *The Gift: Expanded Edition*. Selecta, anotada, y traducida por Jane L Guyer. Chicago: Hau Books, 2016.
- Melitz, Jacques. *Primitive and Modern Money: An Interdisciplinary Approach*. Reading, MA: Addison-Wesley Publishing Company, 1974.
- Menger, Carl. *On the Origins of Money*. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2009.
- Mises, Ludwig von. *The Theory of Money and Credit*. Traducido por J.E. Batson. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2009.
- Mundell, Robert. "Uses and Abuses of Gresham's Law in the History of Money." 1999. <https://www.usagold.com/cpmforum/greshamslaw-mundell/>.
- Nakamoto, Satoshi. "Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System." 2008. <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf>.
- Nath, Suman. "Social and Cultural Anthropology." *Anthropology for Beginners*. 11 de junio de 2010. <http://sumananthromaterials.blogspot.com/2010/06/social-and-cultural-anthropology.html>.
- North, Douglass C. "Institutions." *Journal of Economic Perspectives* 5, N° 1 (Invierno 1991): 97-112.

- Parsons, Talcott. "An Outline of the Social System [1961]." En *Classical Sociological Theory*, 2da edición. Editado por Craig Calhoun, Joseph Gerteis, James Moody, Steven Pfaff, e Indermohan Virk. Malden, MA: Blackwell Publishing, 2007.
- Polanyi, Karl. *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston, MA: Beacon Press, 2001.
- Ringer, Fritz K., ed. *The German Inflation of 1923*. New York: Oxford University Press, 1969.
- Sahlins, Marshall. "On the Culture of Material Value and the Cosmography of Riches." *Hau: The Journal of Ethnographic Theory* 3, N° 2 (Junio 2013): 161-95.
<https://doi.org/10.14318/hau3.2.010>.
- Sahlins, Marshall. *Stone Age Economics*. Chicago: Aldine & Atherton, 1972.
- Samuelson, Paul. *Economics: The Original 1948 Edition*. Nueva York: McGraw Hill, 1948.
- Sehasseh, El Mehdi, Philippe Fernandez, Steven L. Kuhn et al. "Early Middle Stone Age Personal Ornaments from Bizmoune Cave, Essaouira, Morocco." *Science Advances* 7, N° 39 (Septiembre 2021). <https://doi.org/10.1126/sciadv.abi8620>.
- Selgin, George. *Good Money: Birmingham Button Makers, the Royal Mint, and the Beginnings of Modern Coinage, 1775-1821*. Oakland, CA: Independent Institute, 2008.
- Selgin, George. *The Theory of Free Banking: Money Supply Under Competitive Note Issue*. Totowa, NJ: Rowman & Littlefield, 1988.
- Shannon, C. E. "A Mathematical Theory of Communication." *Bell System Technical Journal* 27, N° 3 (Octubre 1948): 379-423.
- Shryock, Andrew, y Daniel Lord Smail. *Deep History: The Architecture of Past and Present*. Berkeley, CA: University of California Press, 2011.
- Simmel, George. *The Philosophy of Money*. 3ra ed. Ampliada. Editado por David Frisby. Traducido por Tom Bottomore y David Frisby. Londres: Routledge, 1907.
- Smith, Adam. "On the Origin and Use of Money." En *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, editado por R. H. Campbell, A. S. Skinner, y William B. Todd. Carmel, IN: Library of Economics and Liberty, 2000.
https://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html?chapter_num=?#book-reader.
- Smith, Adam. *The Theory of Moral Sentiments*. Londres: Henry G. Bohn, 1853.
- Smith, Raymond T. "Anthropology and the Concept of Social Class." *Annual Review of Anthropology* 13 (1984): 467-94.
- Stiner, Mary C., Steven L. Kuhn, y Erksin Güleç. "Early Upper Paleolithic Shell Beads at Üçağızlı Cave I (Turkey): Technology and the Socioeconomic Context of Ornament Life Histories." *Journal of Human Evolution* 64, N° 5 (1 de mayo de 2013): 380-98.
<https://doi.org/10.1016/j.jhevol.2013.01.008>.
- Souleles, Daniel, Matthew Archer, and Morten Sørensen Thaning. "Introduction to Special Issue: Value, Values, and Anthropology." *Economic Anthropology* 10, N° 2 (Junio 2023): 162-68. <https://doi.org/10.1002/sea2.12285>.
- "Subfields: Department of Anthropology." Northwestern University, n.d.
<https://anthropology.northwestern.edu/subfields/>.

- Szabo, Nick. "Shelling Out: The Origins of Money." Satoshi Nakamoto Institute. 2002. <https://nakamotoinstitute.org/shelling-out/>.
- Szabo, Nick. "Measuring Value: A Crucial Issue in Transaction Costs Economics." Satoshi Nakamoto Institute. 1997. <https://nakamotoinstitute.org/measuring-value/>.
- Viveiros de Castro, Eduardo. *Cannibal Metaphysics*. Editado y traducido por Peter Skafish. Minneapolis, MN: Univocal, 2011.
- Wray, L. Randall, ed. *Credit and State Theories of Money*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, 2004. <https://econpapers.repec.org/bookchap/elgeebook/3204.htm>.