

El origen del dinero: una visión heterodoxa

Eduardo Garzón Espinosa
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Complutense de Madrid
eduardo.garzon.espinosa@gmail.com

Resumen

Existen dos enfoques fundamentales sobre el concepto y el origen del dinero que por su propia naturaleza son incompatibles entre sí: el que concibe el dinero como una mercancía (dinero-mercancía) y el que lo hace como una relación social (dinero-deuda). El primero bebe de los planteamientos que ya utilizó Aristóteles en los tiempos de la Grecia clásica, aunque ha sido desarrollado y refinado en tiempos más recientes por varios economistas reconocidos como Carl Menger y Paul Samuelson, y a lo largo de la historia ha ocupado una situación hegemónica en la academia (y también fuera de ella). En cambio, el enfoque del dinero-deuda fue desarrollado especialmente a finales del siglo XIX y principios del XX como respuesta a la visión convencional, aunque actualmente ocupa una posición marginal en el ámbito académico y apenas es conocido más allá de él.

A pesar de su poca popularidad, el enfoque heterodoxo del dinero-deuda resulta mucho más útil para entender el origen y la naturaleza del dinero, conformando por lo tanto un marco analítico mucho más preciso y ajustado a los fenómenos monetarios. En este trabajo se hace un una revisión detallada del origen del dinero a partir de este enfoque menos conocido para poner en evidencia su superioridad analítica frente a un enfoque que, aunque es absolutamente hegemónico, adolece de importantes inconsistencias teóricas y de una notable falta de respaldo empírico.

Palabras clave: origen del dinero, mercancía, deuda, enfoque teórico

JEL: N10, E42, E51

Abstract

There are two fundamental approaches to the nature and origin of money that are incompatible with each other: money-commodity and money-debt. The first has its root in Aristotle's approaches already used in the times of classical Greece, although it has been developed and refined in more recent times by several recognized economists such as Carl Menger and Paul Samuelson. This approach has occupied throughout history a hegemonic situation in the academy (and also outside it). On the other hand, the money-debt approach was developed especially in the late nineteenth and early twentieth centuries in response to the conventional view, although it currently occupies a marginal position in the academic sphere and is barely known beyond it.

Despite its low popularity, the unorthodox approach of money-debt is much more useful in order to understand the origin and nature of money, and represents an much more accurate analytical framework to monetary phenomena. In this paper a detailed review of the origin of money from this lesser-known approach is made in order to demonstrate its analytical superiority against the hegemonic approach that suffers from important theoretical inconsistencies and lack of empirical support.

Keywords: origin of money, commodity, debt, theoretical approach

JEL: N10, E42, E51

1. Introducción

Existen dos enfoques fundamentales sobre el concepto y el origen del dinero que por su propia naturaleza son incompatibles entre sí: el que concibe el dinero como una mercancía (dinero-mercancía) y el que lo hace como una relación social (dinero-deuda) (Ellis 1934: 3). Mientras que el primero de ellos es hegemónico en la academia (y también fuera de ella), el otro es marginal. No obstante, en este trabajo se considera que el enfoque hegemónico no resulta útil para comprender el origen y la naturaleza del dinero ni, por tanto, para explicar la realidad económica. En cambio, y a pesar de su poca popularidad, el enfoque heterodoxo del dinero-deuda ofrece un marco analítico mucho más preciso y ajustado al surgimiento y naturaleza del dinero y, por ende, a los fenómenos monetarios y económicos.

En primer lugar se expone someramente cómo se interpreta la aparición del dinero desde el enfoque dominante, pasando a continuación a realizar una revisión detallada del mismo fenómeno a partir del enfoque del dinero-deuda. Dicha revisión tiene una estructura fundamentalmente cronológica, de forma que, tras una breve reflexión sobre la naturaleza del dinero, se relatan los acontecimientos históricos que llevaron a las sociedades humanas a utilizar el dinero en sus relaciones y actividades económicas, y cómo éste fue evolucionando con el paso del tiempo. Todo ello servirá para presentar a modo de conclusión las diferencias más importantes que existen entre los dos enfoques a la hora de analizar el dinero y su origen.

2. Enfoque ortodoxo: dinero-mercancía

Este enfoque bebe de los planteamientos que ya utilizó Aristóteles en los tiempos de la Grecia clásica, y ha sido desarrollado y refinado más recientemente por varios economistas reconocidos como Carl Menger y Paul Samuelson¹.

Mediante este enfoque se considera que en los primeros años de la civilización humana el mecanismo más habitual y extendido para llevar a cabo transacciones económicas había sido el trueque: el intercambio en un mismo momento de un producto por otro. De esta forma, un herrero podía, por ejemplo, entregar clavos a un pescador a cambio de una pieza de pescado. Sin embargo, a medida que los intercambios económicos se hicieron más complejos debido al desarrollo civilizatorio, el trueque comenzó a resultar una práctica incómoda e ineficiente. Por un lado, resultaba difícil trasladar determinadas cantidades de productos pesados y voluminosos a los lugares en los que se producían intercambios, así como medirlos y separarlos para lograr la cantidad concreta que se ajustase a los productos que se iban a recibir a cambio. Por otro lado, no era fácil encontrar a alguien que tuviese el producto que uno demandaba y al mismo tiempo disponer de lo que esa persona desease a cambio. Además, conocer los precios equivalentes entre

¹ Para un desarrollo detallado del enfoque dinero-mercancía ver Menger (1982); Smithin (2000), Kiyotaki y Wright (1989) y Desan (2013).

todos los productos que se intercambiaban resultaba casi imposible porque las combinaciones eran muy numerosas y porque estos precios relativos variaban constantemente (Smith 1994: 56-7; Glyn 1994: 15; Ingham 2004b: 22; Samuelson y Nordhaus 1975: 274-76).

Para solventar todas estas dificultades surgió –de una forma completamente descentralizada y no planificada– el dinero, una mercancía determinada que serviría de equivalente general entre todos los demás productos y que gracias a sus propiedades naturales facilitaría y economizaría las transacciones económicas al tener menos peso y ser fácilmente transportable, divisible y almacenable. Las primeras mercancías que se utilizaron como dinero fueron el ganado, el hierro, la sal, las conchas, el bacalao seco, las pieles, el grano, el azúcar, el tabaco, las uñas, los clavos, etc, hasta que progresivamente y a través de un proceso evolutivo natural empujado por las fuerzas del mercado se impusieron los metales preciosos como la plata y el oro al presentar características mucho más apropiadas para convertirse en dinero-mercancía². Así las cosas, el dinero no sería más que un instrumento neutral o velo que se utiliza para facilitar los intercambios mercantiles (Schumpeter 1994: 277; Smith 1994: 56-7; Menger 1892: 12; Harari 2015: 200; Innes 1913: 377; Tooke 1844: 4-5).

Desde este punto de vista el dinero se define fundamentalmente por su función como medio de intercambio (la mercancía utilizada como dinero sirve para conseguir cualquier otro producto), dejando en un segundo lugar sus otras funciones de medio de pago (la mercancía puede ser utilizada para saldar deudas o pagar impuestos), de depósito de valor (cualquier persona puede almacenar esa mercancía durante un tiempo con el objetivo de conservar su capacidad económica ya que en el futuro podrá utilizarla para adquirir otros productos, pagar impuestos o liquidar deudas) y de unidad de cuenta (la mercancía sirve para medir precios, impuestos, valores económicos, deudas, etc) (Wray 2015: 259).

Debido al enorme potencial que adquiriría en el mercado esa mercancía los gobiernos dedicaban enormes esfuerzos a hacerse con ella y a regular su funcionamiento hasta el punto de convertirse en monopolistas de su fabricación. Para ello creaban piezas de dicho metal con una determinada forma en las que estampaban su símbolo de poder, persiguiendo y sancionando cualquier otro tipo de forja. Se aseguraban así de que sus monedas fuesen las únicas permitidas en las transacciones económicas, acaparando por lo tanto la competencia de crear dinero (Innes 1913: 377; Wray 2010: 32).

Por último, para economizar el uso de los metales y evitar su constante transporte comenzó a utilizarse, en tiempos más recientes, un nuevo mecanismo llamado “crédito”. Este crédito venía a ser simplemente una promesa de pago de dinero que bajo favorables circunstancias tenía el mismo valor que el propio dinero metálico y que se plasmaba en forma de

² Estas características, según Jevons, son: utilidad previa, portabilidad, indestructibilidad, homogeneidad, divisibilidad, estabilidad de valor y cognoscibilidad (Jevons 1986: 30-40).

billetes, cheques e incluso anotaciones electrónicas. Si el dinero había surgido para evitar el uso incómodo de materiales pesados y voluminosos, el crédito había surgido para evitar el uso incómodo de monedas metálicas (Innes 1913: 377; Klein y Selgin 2000; Friedman 1969).

3. El enfoque dinero-crédito como crítica al enfoque dinero-mercancía

Las primeras huellas de este planteamiento teórico datan del siglo XV y revelan que ya por entonces se barajaban alternativas a la concepción dominante de Aristóteles de que el dinero era una mercancía. Pero habría que esperar hasta finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX para que el enfoque dinero-crédito experimentase un desarrollo teórico mucho más completo y se mostrase como una seria alternativa a la visión dominante. En el debate intelectual que tuvo lugar en la década de 1890, y que recibió el nombre de “Methodenstreit”³, ya salió a la luz una visión del dinero contrapuesta a la hegemónica –por entonces abanderada por el austriaco Carl Menger– que fue defendida por los autores de la Escuela Histórica Alemana con Gustav von Schmoller a la cabeza (Bell 2001: 151; Ingham, 2004b: 18-24).

Uno de los principales impulsores de este enfoque contrario al ortodoxo fue Mitchell Innes, quien en su obra “¿Qué es el dinero?” de 1913 afirmó sin tapujos refiriéndose al enfoque del dinero-mercancía que “podría decirse sin exageración que nunca se ha presentado una teoría científica que careciese más de fundamento” (Innes 1913: 383). Esta feroz crítica se fundamenta en que el enfoque del dinero-mercancía está basado en un razonamiento lógico⁴ que, aunque puede resultar bastante intuitivo, no sólo está repleto de inconsistencias teóricas sino que también va en contra de las constataciones empíricas disponibles (Hudson 2004: 120; Wray 2010: 40).

Entre las inconsistencia de tipo teórico destaca el hecho aparentemente extraño de que las simples fuerzas de mercado y la conducta racional de sus participantes condujeran de forma descentralizada a que cientos de miles de personas desperdigadas por vastos territorios y en diferentes comunidades se pusieran de acuerdo en utilizar el mismo medio de intercambio y la misma unidad de cuenta para cientos de productos diferentes (Gardiner 2004; Ingham 2004; Desan 2013). En definitiva, y en palabras de Wray y Tymoigne (2005: 4), “la ortodoxia nunca ha sido capaz de explicar cómo individuos maximizadores de utilidad establecieron un único numerario”.

Por otro lado, existe una contradicción teórica importante en el enfoque de dinero-mercancía a la hora de considerar que el dinero es solamente un velo de las transacciones de productos cuando al mismo tiempo se reconoce que cumple otras funciones –aunque se consideren secundarias– como depósito de valor, unidad de cuenta y medio de pago. Si una mercancía en concreto

³ Para un desarrollo de este debate consultar Louzek (2011).

⁴ De hecho, tal y como nos recuerda Wray (2010: 30), el propio Samuelson reconoció que la conocida historia del surgimiento del dinero era “hipotética y lógica” (Samuelson y Nordhaus 1976: 274-76).

sirve para atesorar riqueza, medir valor económico y pagar impuestos y liquidar deudas, parece difícil pensar que se limite a ser un simple instrumento neutral sin implicaciones en la dinámica económica (Ingham 2004b: 19; Tcherneva 2016: 2).

Otra inconsistencia lógica reside en suponer que en su día algún producto básico funcionase como medio de intercambio, ya que eso conllevaría que tal producto fuese igualmente admisible por todos los miembros de la comunidad, incluyendo a los productores de esa mercancía en particular: “si los pescadores pagaran por sus suministros en bacalao, los comerciantes también tendrían que pagar su bacalao en bacalao, un absurdo evidente” (Innes 1913: 378).

En cuanto a la falta de respaldo empírico se señala que un apropiado análisis de los restos arqueológicos, de la escritura cuneiforme y de los estudios numismáticos contrasta fuertemente con los planteamientos del enfoque dinero-mercancía. La reputada antropóloga Caroline Humphrey lo expresó de la siguiente forma: “nunca se ha hallado un solo ejemplo de economía basada en el trueque puro y simple, y mucho menos de sociedad donde el dinero haya emergido a partir de él; toda la etnografía disponible sugiere que jamás ha existido tal cosa” (Humphrey 1985: 48). Aunque no se niega que el trueque tuviera lugar en sociedades primitivas, se matiza que tenía lugar para intercambios ceremoniales y en absoluto jugaba un papel importante en el día a día. Así lo sugiere el hecho de que el estudio de cientos de yacimientos arqueológicos no haya permitido detectar ningún espacio físico en el que supuestamente deberían haber tenido lugar los trueques en los asentamientos primitivos (Wray 2010: 39; Graeber 2011b; Mitchell et al 2016: 46; Tcherneva 2016: 7).

Por otro lado, existe una abultada evidencia empírica que demuestra que el crédito –un mecanismo mucho más eficiente que utilizar un medio de intercambio– existió miles de años antes que la utilización de los metales preciosos como medios de intercambio (Wray 2010: 40; Innes 1913: 396). Incluso uno de los defensores a ultranza del enfoque dinero-mercancía admitió este hecho sin ser plenamente consciente de ello, ya que como nos recuerda Rallo (2017: 42): “el propio Menger (...) reconoció que, antes del dinero e incluso del trueque spot, ya existían obligaciones unilaterales entre los miembros de una comunidad, las cuales (...) eran casos claros de crédito/deuda pre-monetarios”.

La clave de bóveda que explica no sólo las diferencias entre ambos enfoques sino su total incompatibilidad es que la visión heterodoxa sostiene que el uso del dinero no requiere la presencia de ninguna mercancía ni de ningún elemento físico, ya que el dinero no es más que una unidad de medida, un concepto abstracto creado por el ser humano que no puede percibirse con los sentidos: “el dinero (...) fue una revolución puramente mental. Implicó la creación de una nueva realidad intersubjetiva que sólo existe en la imaginación compartida de la gente (...). El dinero no es una realidad material: es un constructo psicológico” (Harari 2015: 200-3).

Aunque desde el enfoque dinero-mercancía se pueda compartir que el dinero es un invento del ser humano, lo importante es que mientras sus defensores hacen hincapié en que dicho invento consistió en acordar socialmente que una mercancía en particular sirviera como medio de intercambio general, los proponentes del enfoque dinero-crédito resaltan que no hay ninguna necesidad de utilizar productos físicos o tangibles ya que el dinero es una ficción que se crea y se mantiene al margen de cualquier realidad material, únicamente gracias a la imaginación de las personas. Esta ficción puede luego representarse de alguna forma en algún objeto físico para facilitar su gestión, pero es innecesario para explicar su existencia y sus implicaciones.

Es exactamente lo mismo que ocurre con cualquier otro tipo de unidad de medida inventada por el ser humano: la distancia, el volumen o el peso son ficciones ideadas por el ser humano que no tienen realidad material, pero para cuya medición se pueden utilizar objetos físicos (como cintas métricas, volúmenes marcados, básculas, etc) que sí son tangibles. En el caso de la magnitud que se mide con el dinero se pueden utilizar conchas, monedas de metal, lingotes de oro, billetes, etc. Pero la existencia de esas herramientas físicas no define la esencia del dinero, al igual que la existencia de cintas métricas no define la esencia de la distancia. El enfoque dinero-mercancía confunde el concepto del dinero como unidad de medida con la cosa material que se puede utilizar para la medición (Ingham 2004: 176; Wray 2015: 267).

Sin embargo, en palabras de Innes (1914: p. 155):

La teoría de un estándar abstracto no es tan extraordinaria como parece a primera vista, y no presenta dificultad a los científicos con los que he discutido la teoría. Ocurre lo mismo con todas las medidas. Nadie ha visto alguna vez una onza o un pie o una hora. Un pie es la distancia entre dos puntos fijos, pero ni la distancia ni los puntos tienen una existencia corpórea. Dividimos infinitas distancias o espacios en partes arbitrarias, e ideamos herramientas más o menos precisas para medir esas partes utilizando cosas que tienen una existencia corpórea.

Pero si, acorde a esta interpretación, el dinero es una unidad de medida, ¿qué es exactamente lo que mide?

4. Créditos y deudas

El dinero es una unidad abstracta de medida creada por el ser humano para poder medir compromisos y obligaciones (Ingham 2004b: 25). El dinero no es ninguna mercancía; es “simplemente una unidad abstracta no tangible en la cual las obligaciones son creadas y descargadas” (Henry 2004: 93). Estas obligaciones o compromisos involucran siempre a dos agentes que se ven conectados por un vínculo directo que convierte a uno de ellos en acreedor y al otro en deudor: “el crédito es simplemente el correlativo de deuda. Lo que A debe a B es la deuda de A con respecto a B y el crédito de B sobre A. A es el deudor de B y B es el acreedor de A. Las palabras ‘crédito’ y ‘deuda’ expresan una relación legal entre dos partes, y expresan la misma relación legal vista desde dos lados opuestos” (Innes 1913: 392).

En esta relación social una de las partes se compromete a dar valor a la otra parte, que ostenta el derecho a recibirlo. La parte que debe dar valor en algún momento del futuro es la deudora, mientras que la otra es la acreedora. Esta relación se origina normalmente con el objetivo de compensar una aportación de valor pasada entre las dos partes. El hecho de haber aportado valor en algún momento pasado le confiere a la parte acreedora el derecho a recibir el equivalente en algún momento del futuro. Inversamente, la parte deudora debe aportar valor a la acreedora como forma de compensar el valor recibido anteriormente (Gardiner 2004: 149). Por ejemplo, cuando el herrero entrega clavos al pescador se convierte en acreedor del pescador, y éste en deudor del herrero. En algún momento del futuro el pescador tendrá que saldar su deuda dándole al herrero un valor equivalente, que podrá ser entregándole una pieza de pescado o realizando cualquier actividad que valore el fabricante de clavos. Lo que funciona como dinero es el crédito, no alguna mercancía (Macleod 1889: 72).

Innes (1914: 155) lo explicó con bastante claridad de la siguiente forma:

El ojo nunca ha visto, ni la mano ha tocado, un dólar. Todo lo que podemos tocar o ver es una promesa de pago o de satisfacer una deuda gracias a una cantidad llamada dólar. (...) Lo que está estampado en la cara de una moneda o impreso en la cara de un billete no importa en absoluto; lo que importa -y es lo único que importa- es: ¿cuál es el compromiso que ha adquirido el emisor de la nota o del billete? Y ¿es capaz de cumplir esa promesa –sea cual sea? (...)

Crédito y deuda son ideas abstractas, y no podríamos –en el caso de que lo intentáramos- medirlas utilizando como estándar cualquier cosa tangible. Dividimos infinitos créditos y deudas en partes arbitrarias llamadas dólar o libra.

El antropólogo David Graeber hace hincapié en que las transacciones que tenían lugar en los primeros tiempos del ser humano tenían lugar a través de este reconocimiento de créditos y deudas, y raramente a través del trueque: “obviamente, lo que sucede en realidad, y esto es lo que los antropólogos hemos observado, cuando unos vecinos intercambian uno de ellos dice ‘eh, bonita vaca’ y el otro le contesta ‘¿te gusta? Llévatela’. Ahora le debes una vaca a tu vecino. A menudo ni siquiera hay intercambio” (Graeber 2011).

Debido a su propia naturaleza, este reconocimiento de créditos y deudas es una herramienta mucho más útil y eficaz para realizar transacciones que el trueque o el uso de dinero-mercancía. De hecho, Gardiner (2004: 130) asegura que resulta inverosímil pensar que el trueque fuese utilizado de forma generalizada porque presentaba muchos inconvenientes que, por cierto, eran fácilmente resueltos a través de la utilización del crédito. El primero de ellos era el ya abordado hecho improbable de que se dieran en el mismo momento la coincidencia de necesidades y disponibilidades de productos, algo que queda perfectamente resuelto con la utilización del crédito (porque puedes saldar la deuda en un momento futuro). El segundo era el más importante, y hacía referencia a que la mayoría de las actividades

productivas involucran una secuencia de etapas desde la producción de la primera materia prima hasta la venta del producto terminado, lo que hace que la persona que produce el bien final no tenga nada que ofrecer al productor de la materia prima hasta la finalización del proceso. Por eso lo que solía ocurrir es que el productor del bien final le suministrara un crédito al productor de la materia prima a cambio de la misma, es decir, se comprometía a aportarle valor en un momento futuro. El ejemplo que acompaña Gardiner (2004: 131) a su explicación es bastante clarificador al respecto:

Supongamos que un cazador necesita un suministro de flechas, pero hasta que pueda cazar, no tiene nada que ofrecer a cambio. Así que le promete al flechero diez ancas de venado a cambio de un suministro de flechas. En la terminología moderna, él está pidiendo 'crédito comercial'.

El crédito, precisamente por no tener existencia corpórea, es el mecanismo más eficiente para realizar intercambios (mucho más que cualquier mercancía) y, es también y, sobre todo, el tipo de propiedad más valiosa. Al fin y al cabo, el crédito no tiene peso, no ocupa espacio, puede ser fácilmente transferido a otro agente, puede ser protegido más fácilmente frente a cualquier amenaza física como la destrucción o el robo, y es imperecedera (Innes 1913: 392; Wray 2010: 40; Gardiner 2004: 130).

Como se puede observar, este enfoque pone el acento en la función del dinero como unidad de cuenta (se miden valores económicos a deber), dejando por lo tanto en un segundo lugar el resto de funciones (medio de intercambio, medio de pago y depósito de valor). Puesto que el dinero sirve para medir los compromisos y las obligaciones (los créditos y las deudas) entre personas puede existir al margen de espacios en los que se produzcan intercambios, algo totalmente impensable acorde al enfoque dinero-mercancía. De hecho, el dinero como unidad de cuenta es anterior al intercambio ya que la primera aparición del dinero tuvo lugar en las sociedades primitivas de tipo cazador-recolector en las que en absoluto existían los mercados ni nada que se le pareciese (Ingham 2004b: 25; Wray, 2012: 6; Wray 2004: 225).

5. El dinero primitivo

A la hora de abordar el origen del dinero es necesario realizar una importante puntualización: a día de hoy no tenemos forma exacta de conocer cuándo ni en qué circunstancias comenzó a utilizarse el dinero, ya que dicho evento data de una época prehistórica anterior a la escritura y no hay registros que nos permitan escudriñar el pasado con precisión. Tal y como apuntó Keynes (1930: 13): “los orígenes del dinero se pierden en las brumas del tiempo”. De ahí que debamos ser conscientes de los límites de nuestro análisis y muy precavidos con la evidencia disponible (Grierson 1977: 12; Eagleton y Williams 2007: 10; Mitchell et al 2016: 44).

No obstante lo anterior, si consideramos que el dinero es una ficción que sirve para medir obligaciones, podemos estar seguros de que el primer tipo

de dinero que fue creado no fue utilizado para facilitar los intercambios de productos, sino para articular relaciones sociales a través de la medición de imposiciones reguladas y controladas por una autoridad superior en el contexto de sociedades primitivas. En estas comunidades tribales las obligaciones se generaban para regular eventos como el matrimonio, el asesinato, la madurez, la paternidad, las peleas, etc, con el objetivo final de mantener la cohesión social, la paz y la justicia. Al fin y al cabo, el dinero, entendido como unidad de cuenta de obligaciones, aparecía como una práctica institucionalizada en el marco de un sistema de obligaciones prelegislativas en beneficio de los intereses de la comunidad. Estas obligaciones impuestas eran personales y los afectados quedaban así forzados a realizar determinadas acciones o a sufrir determinados castigos, que podían ser de carácter cuantitativo (entregar varios objetos, por ejemplo) o cualitativo (bailar, llorar, perder un status social, etc). Es decir, el dinero no se originó en un sistema de mercado pre-monetario sino en el sistema penal (Polanyi 1957: 181-2, 198; Wray 2012: 6; Wray 2004: 242; Grierson 1977; Goodhart 1998).

Un tipo de sistema penal aplicado por estas sociedades primitivas y del que tenemos suficiente evidencia es el sistema *Wergeld*, basado en la restitución de la víctima o de su familia (que pasaba a ser acreedora) por parte de la persona culpable (que pasaba a ser deudora). Se consideraba deseable que el culpable estuviese obligado a aportar valor a la familia de la víctima para evitar venganzas que empeoraran aún más la situación. Y hasta que no lo hiciera, esa persona seguiría endeudada (Hudson 2004: 99; Wray 2004: 227). De ahí que el proceso de cumplimiento de la penalización equivalga a “pacificar”, que es la raíz etimológica de la palabra “pagar”. Si el culpable era condenado a entregar una cabeza de ganado a la víctima, al hacerlo pagaba su deuda y pacificaba el conflicto. No es casualidad que las palabras para la deuda en casi todos los idiomas sean sinónimos de ‘pecado’ o ‘culpabilidad’ (Hudson 2004: 99-102).

Las multas o pagos correspondientes se hacían directamente a las víctimas o a sus familias, no a las instituciones públicas. Existían listas extensas de transgresiones y de multas para cada una de ellas y, por lo general, estos pagos tomaban la forma de activos vivos y animados como el ganado o las criadas (Wray 2004: 9, 227). Como se comentó anteriormente, incluso uno de los más conocidos exponentes del enfoque dinero-mercancía, Carl Menger, era plenamente consciente de la existencia de estos sistemas penales –aunque no los vinculara con la naturaleza del dinero–: “mucho antes de que el trueque apareciera en la historia, o adquiriera una importancia decisiva para obtener bienes, encontramos ya varias formas de obligaciones unilaterales: donaciones voluntarias o bajo presión más o menos coercitiva, tributos impuestos forzosamente, castigos de carácter patrimonial, el *Wergeld*, obligaciones unilaterales derivadas de relaciones familiares, etc” (Menger 1909: 143).

Wergeld era el precio que había que pagar por herir o asesinar a alguien, por lo que el valor de la vida y *Wergeld* eran términos intercambiables. Curiosamente, el dinero comenzó como un sustituto de la vida (Grierson

1977: 33; Graeber 2014: 172-176). Este sistema expresaba dos elementos fundamentales de la estructura social: “la evaluación utilitaria y moral de los roles y las posiciones sociales. Los esquemas de indemnización de Wergeld apuntaban a compensar el deterioro funcional, pero también expresaban el orden normativo de la sociedad” (Ingham 2004: 183).

Este orden normativo estaba indisociablemente unido a creencias espirituales, mágicas, y al fin y al cabo, religiosas. Las obligaciones no sólo eran de tipo institucional, sino que tenían carga sagrada, y los afectados debían cumplirlas si no querían ser castigados por las fuerzas divinas –más allá del castigo impuesto por la autoridad tribal. Las deudas y la religión siempre han ido de la mano; el origen del dinero no se puede entender al margen de las creencias religiosas (Henry 2004: 89). Por eso muchas de las palabras asociadas al dinero y a la deuda tienen significados religiosos, como pecado, retribución, redención, “borrón y cuenta nueva”, Año Jubileo... De hecho, en arameo, el idioma que hablaba Jesús de Nazaret, la palabra utilizada para “deuda” es la misma que la utilizada para “pecado”; y Cristo es conocido como el Redentor y el comepecados, aquel que da un paso al frente para pagar las deudas que no podemos redimir (Wray 2015: 151-2). Es más, en la Biblia se puede constatar que el Padre Nuestro original rezaba “Perdónanos nuestras deudas así como nosotros perdonamos a nuestros deudores”⁵ (Mt. 6, 9-13).

Pero el dinero-deuda que se utilizaba en las comunidades primitivas sufrió una transformación muy importante a medida que las sociedades se hacían más complejas. Concretamente, el surgimiento de la sociedad de clases fue lo que marcó el paso de un dinero que servía como unidad de cuenta de obligaciones marginales a un dinero que comenzaría a ocupar muchos más espacios de la vida social.

6. El dinero en la sociedad de clases

Desde el enfoque dinero-crédito se considera que el dinero es una relación social que establece compromisos y obligaciones, y ello implica hablar necesariamente de alguna desigualdad subyacente. Al fin y al cabo el vínculo entre un acreedor y un deudor no es, por naturaleza, horizontal sino vertical, ya que el segundo debe aportarle valor al primero. En consecuencia, el acreedor ostenta una posición de poder frente al deudor. Sin este vínculo jerárquico no existiría ninguna razón social para cumplir con dichas obligaciones ni ningún mecanismo para hacer cumplir el pago que se debe (Henry 2004: 79).

En las sociedades primitivas es natural que estas obligaciones de carácter vertical solo ocupasen un lugar marginal, ya que estas comunidades se caracterizaban por la ausencia de vínculos jerárquicos. Las obligaciones estaban reservadas solo para aquellos casos especiales y aislados en los

⁵ Tras una solicitud del Papa Juan Pablo II para homogeneizar el texto en todas las regiones la frase quedó de la siguiente forma: “Perdónanos nuestra ofensas así como nosotros perdonamos a los que nos ofenden”.

que se pusiese en riesgo la paz y armonía social. Para el resto de actividades y relaciones no tenía sentido utilizar la imposición de obligaciones porque en ellas predominaban principios de reciprocidad y altruismo (Henry 2004: 84; Mitchell et al 2016: 45).

En las sociedades tribales imperaba la regla de la hospitalidad derivada de la propiedad común: “todos tenían derecho a la subsistencia que sus miembros producían colectivamente en medios de producción comunes” (Henry 2004: 83). Los intercambios de productos se atenían a la lógica de la reciprocidad, de la ayuda mutua y de los regalos. Con la entrega de un objeto o la prestación de un servicio no se esperaba nada a cambio, puesto que el bienestar de cada individuo era equiparable al bienestar grupal. Precisamente por ello, no había ninguna necesidad de que una parte de la sociedad tuviese que hacer un seguimiento específico de lo que se le debe a alguien o quién se lo debe (Henry 2004: 93; Polanyi 1957). De hecho, el valor que se otorgaba a compartir los bienes era tan fuerte que ni siquiera existían las palabras de agradecimiento para indicar la satisfacción de recibir algo de la mano de alguien. Es más, dar las gracias podría incluso ser ofensivo al indicar falta de confianza y de fraternidad (Garrote 2017: 23; Kottak 1994: 176).

Por esta misma razón el trueque no tenía ningún sentido en sociedades de estas características, ya que en el intercambio de productos opera la valoración de los mismos con el objetivo de que nadie salga perdiendo o ganando más que la otra parte⁶. Además, no existía entonces la división del trabajo tal y como la entendemos actualmente debido al reducido tamaño de estas comunidades primitivas y a la itinerancia de su actividad económica: “los conocimientos técnicos (excluyo los de tipo medicinal y/o místico) se aprendían como parte del proceso de socialización y no solían estar controlados por especialistas que luego los explotaran para sus intereses particulares” (Lisón 1999: 183). En la época en que la humanidad se organizaba en comunidades de tipo cazador-recolector se supone que la organización de la división del trabajo era un asunto familiar extenso, con un ‘pater familias’ firmemente a cargo del resto de miembros que sin duda estaban estrechamente relacionados entre sí (Gardiner 2004: 130). Los diferentes miembros de un grupo quizá se especializaban en tareas diferentes, pero compartían sus bienes y servicios mediante una economía de favores y obligaciones: “un pedazo de carne que se ofrecía gratuitamente llevaría consigo la asunción de reciprocidad: una asistencia médica, pongamos por caso” (Harari 2015: 197). El trueque carecía totalmente de sentido en comunidades en las que no había división del trabajo y en las que predominaban principios de reciprocidad y comunidad.

Ahora bien, con el paulatino establecimiento de la división del trabajo y, consecuentemente, de las clases sociales, el panorama cambió: “el éxito inicial de estas actividades [adelantos tecnológicos en la agricultura] permitió

⁶ Para profundizar en las diferencias entre una comunidad en la que prima el intercambio y otra en la que prima la hospitalidad ver Bell y Henry (2001) y para examinar la controversia sobre el posible intercambio en sociedades tribales ver Wray (1990).

la creación de un excedente económico pequeño y probablemente irregular que permitió liberar parte de la mano de obra de la producción directa. Pero pasaron mil años desde el comienzo de la agricultura hasta la primera evidencia de desigualdad” (Henry 2004: 84). La diferenciación del trabajo comenzó a desarrollarse (aunque en un principio fue social, en lugar de individual, con un grupo de familias especializado en una función particular), y eso fue provocando que los derechos colectivos y las obligaciones de la tribu comenzaran a derrumbarse, que la desigualdad aumentase y que finalmente surgiese una clase gobernante (Wray 2004: 229-230).

Aquellos grupos que lograron adquirir mayor poder económico e influencia comenzaron a poder establecer vínculos de autoridad y superioridad frente al resto de grupos en ámbitos que trascendían la imposición de obligaciones para casos especiales, como había venido ocurriendo hasta entonces. Y a medida que este tipo de obligaciones se hacían cada vez más numerosas, mayor necesidad había de regularlas a partir de las instituciones dominadas por las clases más poderosas, a saber, la religión y el gobierno. Así lo atestigua la evidencia encontrada en yacimientos arqueológicos de civilizaciones mesopotámicas: “los registros supervivientes de una sociedad agrícola/industrial temprana, la de la Edad de Bronce de Mesopotamia, muestran una organización de actividad económica muy estrechamente regulada por el estado, o por el templo local, que a su vez estaba controlada por familias locales de élite” (Gardiner 2004: 129).

Henry (2004) ilustra muy bien esta paulatina transformación de la sociedad recurriendo a la historia de Egipto.

Allá por el tercer milenio antes de nuestra era se desarrollaron innovaciones técnicas en el campo de la agricultura y en las proximidades del río Nilo que provocaron cambios importantes en las sociedades tribales. La utilización de estas innovaciones técnicas requería un conocimiento y formación exigentes, por lo que no era posible ni eficiente que todos los habitantes se turnaran en dichas actividades. Esto provocó que solo una parte de la tribu se formara y especializase en el trabajo agrícola más sofisticado, que iba más allá de lo que se requería en sus pequeñas comunidades. Estos especialistas no sólo tenían la labor de trabajar la tierra con técnicas avanzadas, sino también la de administrar sus frutos a favor del resto de la población, lo cual les otorgaba un poder que ningún otro miembro de la comunidad ostentaba, especialmente teniendo en cuenta la enorme dependencia que tenían las comunidades primitivas con respecto a la agricultura.

Además, el área de influencia de este grupo no se limitó a sus tribus originales. Para aplicar adecuadamente las nuevas técnicas agrícolas y lograr una producción suficiente era necesario regular el caudal del río Nilo, algo que no se podía conseguir únicamente desde la región de la tribu correspondiente. Al fin y al cabo, la actividad agrícola de una tribu podía afectar a otra que se encontrara más abajo en el mismo valle del río, ya fuese privándola de suficiente agua en épocas de sequía o lo contrario en épocas de inundaciones. Por eso es evidente que el valle del río Nilo tendría que estar tarde o temprano bajo el control de alguna entidad supra-tribal. Y este

control lo terminaron ejerciendo el grupo de ingenieros-administradores mencionado porque eran los únicos que tenían los conocimientos necesarios para aplicar las técnicas agrícolas avanzadas y para gestionar sus frutos.

De ahí que este grupo social pasase –tras el transcurso de muchísimo años– a encargarse de gestionar los recursos de muchas comunidades y no solo los de la suya. Los miembros de este grupo privilegiado, provenientes de una organización tribal en la que se practicaban relaciones igualitarias dentro de la misma comunidad, se vieron a sí mismos como independientes de cualquier tribu ya que ahora eran responsables del bienestar de varias poblaciones. Sus puestos de trabajo les terminaron separando de la tribu no sólo en términos físicos, sino también en términos sociales.

Pero ¿cómo logró este grupo conseguir ese paulatino pero importante incremento del poder económico y político y al mismo tiempo mantener la armonía social? La respuesta es simple: a través de la religión. Estos especialistas lograron astutamente entrelazar las viejas costumbres tribales que se llevaban a cabo mediante rituales y prácticas mágicas para no contrariar las fuerzas de la naturaleza con el propio orden económico que se iba conformando en torno a la producción agrícola. Los ingenieros hidráulicos subvirtieron la esencia de la magia tribal pero mantuvieron su formato para elevar a determinadas personas a una posición de autoridad que estaba en consonancia con la naturaleza. La figura de mayor rango en esa jerarquía sería finalmente la del faraón. Esa persona había sido elegida y aprobada por los dioses y después de su muerte se uniría a ellos. La función de los faraones era contactar con las divinidades a través de todo tipo de rituales para mantener el curso normal del mundo (el cambio regular de las estaciones y la vuelta de las inundaciones del Nilo para que las cosechas depararan suficientes alimentos) y al mismo tiempo para garantizar seguridad frente a las fuerzas de la naturaleza y el enemigo exterior.

Disfrutar de todas estas ventajas no salía gratis: las comunidades tenían que pagar un tributo a los grupos religiosos encargados de mantener el orden natural. La unidad económica gravada no era el individuo sino el pueblo entero. Los reyes y sacerdotes no asignaban arbitrariamente un nivel de impuesto al pueblo, sino que los escribas y recaudadores se reunían con las autoridades de cada comunidad para negociar el importe. En consecuencia, a lo largo de los siglos y de forma gradual, estos grupos de ingenieros-administrativos pudieron incrementar su ingreso por encima de la media de sus comunidades, lo cual les permitió reforzar el sistema que privilegiaba su situación. Aquí vemos la formación de una sociedad de clases con la religión como fuerza unificadora y la clase dominante extrayendo excedente económico de la mayoría.

¿Con qué pagaban exactamente estas comunidades a las clases poderosas? Con toda clase de bienes y servicios que iban desde productos manufacturados hasta la propia fuerza de trabajo. No se entregaba ninguna mercancía ni moneda (la acuñación de moneda no tendría lugar hasta más de 2.000 años después, en el séptimo siglo antes de nuestra era). Las comunidades pagaban el tributo con su esfuerzo físico o intelectual a través

de diferentes formas, y, tal y como se ha podido comprobar gracias a unos pocos contratos que han sobrevivido, estos pagos se registraban mediante una unidad de cuenta denominada “deben”, que no era más que una unidad de peso (inicialmente equivalente a 92 gramos de trigo). Es decir, los “deben” eran dinero, una simple unidad de cuenta para medir obligaciones. La conformación de la sociedad de clases conllevó que las obligaciones para casos especiales propias de las sociedades primitivas evolucionaran hasta convertirse en obligaciones impositivas que se debían a la clase privilegiada representada por el gobierno y el clero (Peacock 2003-4; Eagleton y Williams 2007: 17).

Los “deben” no cambiaban de manos porque no eran un objeto ni estaban vinculados a uno; simplemente eran una unidad abstracta para medir el pago de tributos y las transacciones administrativas que tenían lugar en el ámbito de los templos. Al fin y al cabo las crecientes complejidades de la nueva estructura económica requerían la introducción de una unidad de cuenta en la cual los impuestos y sus pagos podían ser contados. Y eran los escribas de los templos quienes se encargaban de crear listas de precios y de gestionar las cuentas en la unidad de cuenta decretada (el deben).

Henry (2004: p. 92) concluye:

El dinero no se origina como un medio de intercambio sino como una unidad de cuenta (...), donde la medida del valor se especifica arbitrariamente por decreto, y a los bienes y servicios de varias calidades y cantidades se les puede asignar un valor monetario para permitir una forma razonable de contabilidad y realizar así un seguimiento de las obligaciones y pagos tributarios.

La exposición no deja lugar a dudas: “el desarrollo del dinero en el tercer milenio (1) se ubica directamente en la transición de la sociedad igualitaria a la estratificada, (2) se entrelaza con el carácter religioso del primer Egipto y (3) representa un cambio fundamental en la sustancia de las obligaciones sociales entre las sociedades tribales y de clase” (Henry 2004: 80). Y este desarrollo es de carácter político y administrativo, totalmente ajeno al funcionamiento del mercado. De hecho, “los egipcios no tenían vocabulario para conceptos como comprar, vender o incluso dinero, no existía la concepción de comerciar con beneficio” (Bleiberg 1996: 14).

Acorde a esta exposición podríamos afirmar, tal y como hace Wray (2004: 230), que: “si Henry tiene razón, la especialización engendró sabiduría, engendró el estado, engendró religión, engendró multas, honorarios, tributo, diezmos e impuestos pagados al papado”.

7. Templos y palacios en Mesopotamia

La unidad de cuenta que utilizaron los egipcios en los templos para regular las deudas y las transacciones —es decir, el dinero— se referenciaba en el trigo. Existen pruebas arqueológicas que demuestran que en Mesopotamia la unidad de cuenta que utilizaron de forma análoga en los templos se

referenciaba en la cebada, al fin y al cabo otro cereal (Harari 2015: 204; Powell, 1996). Parece evidente que se eligió esta unidad de cuenta y no otra porque se trataba de sociedades agrícolas de subsistencia en las cuales el cereal era el producto más importante y utilizado de todos.

Pero el hecho de que la unidad de cuenta utilizada para medir los tributos y todas las relaciones económicas que tenían lugar en el templo fuese el grano de cereal no quiere decir que en todas esas transacciones se utilizaran cereales, sino que el grano era simplemente la unidad de referencia para pagar deudas y para intercambiar bienes y servicios. Una prueba de ello es que el salario mensual expresado en cebada de algunos trabajadores de Mesopotamia superaba por mucho lo que podrían comer de cebada durante ese periodo: “una sila equivalía aproximadamente a un litro de cebada. Un obrero ganaba 60 silas al mes y una obrera 30 silas. Un capataz podría ganar entre 1.200 y 5.000 silas. Ni el más hambriento de los capataces podría comer 5.000 litros de cebada en un mes, pero podía utilizar las silas que no comía para comprar todo tipo de artículos” (Harari 2015: 204). Es importante entender que no es que ese trabajador en concreto recibiese toda esa voluminosa cantidad de grano y luego la intercambiase por otros productos, sino que una vez anotado su cobro en términos de granos de cereal podía obtener otros productos simplemente restando de su salario la cantidad de cebada que necesitase. El trabajador no tenía por qué recibir los granos de cebada para obtener otros productos o para saldar su obligación tributaria, ya que aquellos eran solo la unidad de cuenta en la que se expresaba el precio del resto de productos y el valor de las deudas.

¿Y dónde se anotaban esos registros de obligaciones de los agentes implicados? En cualquier objeto que soportara esas anotaciones. Existe abundante evidencia arqueológica respaldando que los habitantes de Mesopotamia crearon registros permanentes sobre un material indestructible, la arcilla cocida, puesto que “aumentaba infinitamente las posibilidades de que sobreviviesen los registros que merecían la pena” (Gardiner 2004: 135). En esas tablas se anotaban muescas que representaban las cantidades de unidades de cuenta que quedaban a deber y a recibir por parte de los agentes implicados (Eagleton y Williams 2007: 17). Así fue como se empezó a desarrollar un sistema de registro y almacenamiento de datos contables (Harari 2015: 141; Schmandt-Besserat 1992; Nissen et al. 1993; Englund 2004). Las tablas de arcilla babilónicas (shubati) de alrededor del año 2.500 antes de nuestra era “representaban el reconocimiento del endeudamiento medido en un dinero de cuenta” (Innes 1913: 396).

Resulta, por lo tanto, que los primeros textos de la historia “son documentos económicos aburridos que registran el pago de impuestos, la acumulación de deudas y la posesión de propiedades” (Harari 2015: 142). Un ejemplo de estos primeros mensajes encontrados es: “un total de 29.086 medidas de cebada se recibieron a lo largo de 37 meses. Firmado, Kushim” (Robinson 1995: 36). Para evitar la manipulación de dichas tablas de arcilla se colocaban en carcasas en las que se repetía la información más importante, de forma que para conocer todos los detalles había que romper la carcasa, algo que solo se hacía en la fecha en la que se llegaba al acuerdo definitivo

para evitar la falsificación o alteración de la tabla (Innes 1993: 395-6; Wray 2015: 155; Tcherneva 2016: 14).

Pero las civilizaciones de Oriente Medio no fueron las únicas que utilizaron la escritura para medir créditos y deudas. En la otra parte del planeta, y sin que tuvieran contacto con las civilizaciones de Europa, África y Asia, los incas también comenzaron a escribir para registrar datos relacionados con la recaudación de impuestos y la posesión de propiedades (Ascher 1981).

En cualquier caso, la novedad no era el registro de compromisos y obligaciones, que era algo que llevaba tiempo sucediendo en las sociedades primitivas, sino su articulación y regulación a través de las autoridades del templo en el contexto de una sociedad de clases en las que tales obligaciones eran mucho más numerosas y complejas. La anotación de compromisos y deudas es muy anterior: autores como Gardiner (2004: 150) sitúan este fenómeno hace 10.000 años. Otros como George Ifrah (1994) se remontan a la antigua Edad de Piedra, señalando que sólo la invención del fuego es una innovación tecnológica anterior a la contabilidad a través de marcas. En algunos asentamientos de cazadores-recolectores sobreviven huesos con muescas muy elaboradas que algunos estudiosos entienden como prueba de una contabilidad bastante sofisticada (Gardiner 2004: 131). Todo ello demuestra que al fin y al cabo el dinero antecede a la escritura, porque ésta surgió para medir los créditos y las deudas.

La novedad en el caso de Mesopotamia fue de carácter cognitivo y simbólico. Las tablas eran propias de una sociedad estratificada al ser creadas y reconocidas por un grupo social privilegiado y utilizadas por el resto de la población que interactuaba con los templos (las leyes y los códigos de conducta creados por los templos no afectaban a toda la sociedad, sino que estaban limitados al sector público y a la parte de la economía que estaba en conexión con él). Y al mismo tiempo el surgimiento de estas tablas de arcilla supuso un avance importante y necesario en la sistematización de los registros de unas relaciones económicas que se iban haciendo más extensivas y complejas: “el salto conceptual fue dotar a cada forma de tabla... con un significado específico” (Schmandt-Besserat 1992: 161). Las marcas utilizadas en el pasado no se podían entender fuera del contexto en el que se anotaron. En cambio, con las placas mesopotámicas cualquier persona que estuviese familiarizada con el sistema establecido por las autoridades de los templos podría comprender de inmediato sus significados. Los usuarios de esas tablas podían “manipular información sobre diferentes categorías de artículos, lo que permite una complejidad de procesamiento de datos nunca antes alcanzada” (Schmandt-Besserat 1992: 161). Con el paso del tiempo el incremento del número y tipos de obligaciones a anotar conllevó que el sistema se hiciese más complejo, incorporando nuevas marcas que representaban a su vez un número determinado de tablas (Henry 2004: 94).

Se fue creando así un esquema general de las equivalencias de precios, que funcionaba con pesos y medidas. Un sistema de elementos interconectados que coordinaban los flujos de recursos y permitían articular las deudas que se mantenían con las instituciones públicas. La producción de tablas y su

administración se convirtió en la actividad de los templos, asociada al sistema de tributos que había suplantado a las antiguas obligaciones tribales (Henry 2004: 94). Bajo condiciones normales estas asignaciones de precios se replicaban en muchas transacciones que tenían lugar en el resto de la economía (Wray 2004: 9).

Todo ese entramado contable era necesario para gestionar una jerarquía administrativa compleja: “la cebada y los dátiles producidos en las tierras arrendadas por los templos se distribuían como raciones a la mano de obra no agrícola que trabajaba en los talleres para tejer la tela de la lana que provenía de los rebaños con las que estas instituciones estaban dotadas” (Hudson 2004: 112). Estos pagos no tenían lugar una fecha fija en el calendario, sino que se hacían coincidir con el momento de la cosecha. Los que recibían el pago eran obviamente los templos pero también los funcionarios de la burocracia que habían otorgado préstamos a individuos con problemas (Hudson 2004: 116).

Todos las obligaciones de pago así como sus cancelaciones tenían que estar debidamente contabilizadas para lograr que el sistema distributivo funcionara correctamente. Era imprescindible que existiese una buena organización para coordinar todas las relaciones económicas: “los templos eran el principal instrumento para supervisar esta cooperación, y también se convirtieron en los instrumentos del desarrollo industrial” (Gardiner 2004: 135).

Los templos no sólo habían impuesto el código moral que hacían inviolables las obligaciones y que era lo que mantenía la paz social permitiendo así que el sistema funcionase, ni sólo habían desarrollado la escritura para registrar las cuentas, sino que también se convirtieron en polos industriales y comerciales: “en Mesopotamia los templos empleaban a los pobres, a las viudas y a los huérfanos en talleres que producían textiles para ser comerciados en el extranjero a cambio de las mercancías de las que carecía la región, incluyendo plata, cobre, estaño y plomo. Eran, por lo visto, el principal centro de negocios” (Gardiner 2004: 135).

8. La plata

Utilizar cereales como unidad de referencia para medir los precios de otros productos y servicios tenía un problema no poco importante: el rendimiento de los cultivos de cereales variaba drásticamente de un año al otro, lo cual afectaba a su valor en relación con otros productos. Lo ideal es que el valor del producto que se utilice de referencia no varíe fácilmente en términos de otros objetos, y para cumplir esas condiciones lo mejor es que ese medio de referencia no sea útil en comparación con otros productos, que sea permanente y que, por convención, pueda tener un valor establecido. O por verlo desde otra perspectiva: puestos a utilizar un producto como medida de valor es conveniente que su valor intrínseco sea inferior al valor como medio de intercambio, para que la demanda y oferta de la mercancía por su valor intrínseco afecte lo menos posible a su valor como medio de intercambio. Así las cosas, una mercancía que se necesita para alimentarse como lo es el cereal no parece una buena idea, ya que su valor para alimentar podía

distanciarse mucho de su valor como medio de referencia. Evidentemente, no ocurre lo mismo con la plata y el oro al no ser necesidades de la vida (Gardiner 2004: 133; Powell 1996).

No es necesario que exista un producto real que represente a la unidad de cuenta de las obligaciones y deudas, porque éstas son al fin y al cabo ficciones y su manejo no necesita plasmación física. Pero en una época en la que no se había desarrollado ni siquiera un sistema preciso y manejable de numeración era todo más fácil si esas ficciones tenían su correlato en algo físico. Resultaba más útil y práctico disponer de un medio de intercambio físico, contable, visible, conocido, bonito y transportable con el cual facilitar la creación y liquidación de deudas y créditos (Harari 2015: 205). Los arqueólogos todavía no tienen claro por qué fue elegida la plata (Hudson y Wunsch 2004: 351) aunque se especula que lo fue porque jugaba un papel central en el sistema de regalos a los palacios y los templos y porque ocupaba la cúspide de la pirámide de materiales desde una perspectiva cultural (la plata era transformada en joyas, coronas y otros símbolos de poder) (Hudson 2004: 123; Harari 2015: 205; Eagleton y Williams 2007: 19). En cualquier caso, lo que está claro es que “el más popular de los medios de intercambio durante los últimos 5.000 años ha sido la plata, o, para ser más precisos, una promesa de proveer una cantidad de plata, medida en peso” (Gardiner 2004: 134).

Pero, ¿cómo fue sustituyendo la plata al cereal como unidad de cuenta? La teoría más sólida apunta a la actividad de los mercaderes de la época. Unos mercaderes que no deben ser entendidos desde una óptica actual como individuos que deciden libremente ponerse a comerciar para hacer negocio: “los mercaderes de las sociedades de la Edad de Bronce no eran agentes completamente libres, sino que aparentemente habían sido un cuerpo de personas autorizadas por el estado o el templo para llevar a cabo algún comercio específico en nombre de la comunidad” (Gardiner 2004: 129). De hecho, la palabra “mercader” (tamkarum) aparece como un título oficial, no simplemente una actividad libremente elegida que cualquiera podía asumir cuando le conveniese (Gardiner 2004: 129).

Al contrario de lo que suponen los defensores del enfoque de dinero-mercancía, las extensas instituciones públicas fueron esenciales para organizar el comercio. El comercio de larga distancia fue promovido por los templos, cuyos dirigentes estaban interesados en captar metales preciosos y otras materias primas del extranjero para poder incorporarlas a su circuito económico. Existen registros que revelan que los mercaderes babilonios aceptaban adelantos de ropa de los talleres de los templos a cambio de la promesa de suministrar una cantidad fija de plata en una fecha posterior. Los templos entregaban a los mercaderes documentos que no eran más que promesas de pago a quienes ostentaran esos documentos. El Museo Británico de Londres conserva más de 600 registros de este tipo (Hudson 2004: 114; Gardiner 2004: 135-6). Y todo apunta a que estos documentos y los derechos que recogían se podían transferir y por lo tanto utilizar para intercambiar otros productos:

Notas de promesas que no mencionan al acreedor por su nombre, sino que se refieren a él como tamkarum, "el comerciante/acreedor". En algunos casos, tales notas agregan al final la frase "el portador de esta tabla es tamkarum" (wabil tuppim sut tamkarum). Esta cláusula sugiere la posibilidad de una transferencia de deudas y de cesión de créditos, lo que lo convertiría en un precursor de los posteriores "cheques al portador". Klaas Veenhof (1999)

La mayoría de estos primeros registros conocidos fueron creados en las instituciones públicas hace más de 3.500 años. Sin embargo, esto no quiere decir que no se crearan promesas de este estilo fuera de los templos, lo que ocurre es que puede que simplemente no se hayan conservado (Eagleton y Williams 2007: 21). Al fin y al cabo, en los templos y palacios “no se buscaba la moderación de costes: la principal preocupación de los burócratas era indudablemente protegerse a sí mismos de las acusaciones de malversación” (Gardiner 2004: 129), de ahí que el registro de estas promesas fuese tan sólido y haya pervivido hasta nuestros días.

La plata llegaba a través de estos flujos comerciales y pasaba así a circular por la economía. En un primer momento funcionó como medida y depósito de valor, sobre todo para denominar deudas, empezando por aquellas de las cuales los templos eran acreedores. De esta forma la plata fue sustituyendo el papel vehicular que había jugado hasta entonces la cebada a la hora de asignar valores a los flujos de recursos internos y a las deudas debidas por comerciantes y otros individuos vinculados con los templos y palacios. Estos precios contables eran una parte intrínseca del sistema de ponderaciones y medidas, con la plata pesada designada como denominador común, siendo también la reserva de valor santificada. En vista de que los principales flujos de recursos dentro de las instituciones públicas eran raciones para alimentar a su mano de obra dependiente, mientras que los principales pagos de las comunidades al palacio consistían en cultivos, la plata se hizo comparable a la cebada. La idea era administrar los precios de las transacciones esenciales en las que los diversos departamentos de los templos y palacios interactuaban entre sí y con la economía en general: el valor de los cultivos, los alquileres, las tarifas y las compras de productos básicos (Hudson 2004: 111-115).

Los precios de contabilidad, así como las multas y obligaciones, siguieron asignándose a los recursos de las extensas instituciones, pero esta vez expresados en relación al peso de la plata: “estableciendo el valor de una unidad de plata equivalente a una ración de cebada mensual y al rendimiento de la cosecha por unidad de tierra le permitió convertirse en la medida estándar de valor y medio de pago, aunque la cebada y algunos otros elementos esenciales podían ser usados como equivalente siempre que sus proporciones fueran fijas” (Wray 2004: 9).

A pesar de comenzar como medida y depósito de valor, con el paso del tiempo la plata se fue utilizando como medio personal de comercio e intercambio. La principal forma con la que la mayoría de las familias se hacían con plata era evidentemente vendiendo los excedentes producidos en

sus propias tierras o en las tierras arrendadas por las instituciones públicas. No obstante, las transacciones se realizaban mediante la acumulación y cancelación de saldos de deuda, por lo que en realidad la plata no se utilizaba del todo como medio de pago: la plata se utilizaba como medio para saldar las deudas, principalmente a las grandes instituciones y a sus recaudadores. De hecho, en las pequeñas ventas como por ejemplo el servicio de cervezas la práctica común no era pagar al instante sino anotar la deuda como se hace en muchos bares hoy día (Hudson 2004: 114-115).

En cualquier caso, lo que está claro y es importante remarcar es que el uso de la plata como medio de cambio derivó de su función principal y originaria de unidad de cuenta. Fue a partir de un proceso de planificación diseñado en los templos y palacios que la plata pasó a utilizarse para realizar transacciones en el ámbito privado. De hecho, que la plata tuviese el respaldo de las instituciones públicas fue lo que daba confianza a la gente a la hora de llevar a cabo los intercambios, ya que siempre serviría para saldar las deudas mantenidas con los templos y palacios (Hudson 2004: 115).

9. Las monedas

Las monedas de metal aparecieron en el mundo occidental unos 3.000 años después de que en Mesopotamia se utilizase la plata medida en peso para cancelar deudas e intercambiar productos, y lo hicieron en la antigua Grecia, concretamente en la costa de Anatolia Occidental en el año 640 antes de nuestra era⁷ (Harari 2015: 205; Cook 1958: 257; Eagleton y Williams 2007: 16).

Y no es casualidad que las monedas se inventaran en la cuna de la democracia. Acorde a la visión de Kurke, la moneda fue una de las herramientas que utilizaron los defensores de la democracia en las polis griegas para deteriorar el tradicional sistema económico que privilegiaba a las élites (Kurke 1999: 13). Al fin y al cabo, la economía de la antigua Grecia se entrelazaba con instituciones no económicas como “parentesco, matrimonio, grupos de edad, sociedades secretas, asociaciones totémicas y solemnidades públicas” (Polanyi 1968: 84), conformando un caldo de cultivo perfecto para perpetuar el tradicional y asimétrico reparto del poder. Estos grupos sociales privilegiados conseguían mantener su poder al margen de los cauces democráticos que comenzaban a existir en las polis griegas gracias a su poder económico y sus redes sociales, ganándose y reteniendo la confianza y fidelidad de determinados grupos a cambio de todo tipo de regalos y premios. El sustento de muchos de ellos, entre los que se encontraban funcionarios estatales, dependía en buena medida de estas transferencias, y de ahí su subordinación a la élite y la imposibilidad de que la democracia griega pudiera fortalecerse en un contexto de esas características (Wray 2004: 236).

⁷ Hay autores que señalan que prácticamente durante la misma época se comenzó a acuñar moneda en la llanura de la China septentrional y en el valle del río Ganges, sin que haya evidencia de alguna conexión entre las tres regiones debido fundamentalmente a las distintas formas de acuñación (Graeber 2014: 280-281; Eagleton y Williams 2007: 23; Galbraith 2014: 38).

Según Kurke, la introducción de monedas surgió de una "crisis de justicia en los siglos VII / VI y de una distribución injusta de la propiedad" (Kurke 1999: 13). En ese momento, las polis habían ganado la fuerza suficiente para desafiar a los simposios, hetaireiai (clubes privados de bebida) y otras instituciones y xenia (redes de élite) que mantenía la clase dominante. El gobierno de la ciudad comenzó a poner en cuestión la autoridad de esta élite, promoviendo el mercado, acuñando moneda e intentando sustituir regalos y premios por salarios. La moneda surgía así como el símbolo de la autoridad de la democracia griega, como un elemento que favorecía el desarrollo de relaciones económicas desde posiciones de igualdad social y que penalizaba las que se llevaban a cabo desde situaciones de privilegio social o económico (Wray 2004: 236).

En resumen, la acuñación no fue una invención que minimizara los costos de transacción sino que "surgió de una competencia espacial y temporalmente específica entre una élite que deseaba preservar la jerarquía inherente al intercambio de regalos y una polis democrática que se movía para afirmar su soberanía" (Wray 2004: 237).

Tal y como lo resumió el propio Kurke:

La acuñación de moneda representaría la afirmación del estado de su autoridad máxima para constituir y regular el valor en todas las esferas en las que el dinero de uso general operaba simultáneamente: económico, social, político y religioso. Así, la moneda emitida por el estado como equivalente universal, como el ágora cívico en el que circulaba, simbolizaba la fusión en una sola ficha o sitio de muchos dominios de valor diferentes, todo bajo la autoridad final de la ciudad. (Kurke 1999: 12-13).

Ahora bien, puesto que las monedas no pretendían ser nada más que fichas del gobierno de la polis con las cuales facilitar la cancelación de deudas y la realización de intercambios, podrían haberse fabricado de cualquier material. Sin embargo, se fabricaron con metales preciosos por dos motivos: el primero porque la obtención de los mismos no era fácil y eso dificultaba la falsificación (Smith 1994: 58; Wray y Tymoigne 2005: 8; Heinsohn y Steiger 1983), y el segundo porque esos materiales se vinculaban a un rango social elevado debido a que la élite los utilizaba como ostentación del lujo y del poder mediante joyas, coronas y otros símbolos de nobleza (el oro, de hecho, era el más valorado en la jerarquía de los regalos) (Harari 2015: 205; Wray 2004: 236). Por lo tanto, al contrario de lo que recoge el enfoque de dinero-mercancía, las monedas no fueron hechas de metales preciosos porque esos materiales aseguraran su valor nominal (al fin y al cabo "todas las monedas son símbolos, su valor de intercambio difiere en varios grados de su valor intrínseco" (Keynes 1914: 420)), sino por cuestiones pragmáticas (complicaban la falsificación) y sociales (jugaban un papel particular en una determinada jerarquía social). Tampoco, evidentemente, surgieron para superar el trueque o para facilitar el comercio, puesto que durante muchos siglos muchas civilizaciones (como la fenicia y otras del este) habían desarrollado satisfactoriamente muchas redes comerciales sin utilizar

moneda (Wray y Tymoigne 2005: 16-7; Graeber 2014: 280-281; Cook 1958: 260).

El hecho de que las monedas hubieran sido inventadas no conllevó que pasaran a ser utilizadas en otras regiones. En el caso de Egipto, “una economía de mercado (de algún tipo) y la monetización de la economía, incluyendo la producción de monedas, tuvo que esperar hasta la dominación griega” (Bowman y Rogan 1999: 25-6). Lo mismo ocurrió en Mesopotamia: “incluso después de que la gente de Asia Menor hubiese inventado las monedas y que hubiesen sido adoptadas por el mundo griego, los babilonios todavía preferían medir la plata por peso, bajo la ilusión sin duda de que eso importaba. No fue hasta que Alejandro Magno conquistó la región que las monedas se comenzaron a utilizar comúnmente” (Gardiner 2004: 138).

Pero la invención de las monedas no sólo no implicó que fuesen utilizadas en otras regiones, sino que tampoco implicó que su uso se mantuviera en el tiempo ni que se generalizase en las actividades económicas. De hecho, la historia euroasiática da buena cuenta de que en unos periodos el uso de la moneda aumentaba y en otros decrecía. Concretamente, con la llegada de la Edad Media la utilización de la moneda pasó a un lugar marginal y cobraron de nuevo importancia otros objetos monetarios y los lingotes de oro y de plata (Wray y Tymoigne 2005: 11; Garrote 2017: 25).

10 Conclusiones

La mala comprensión de la naturaleza del dinero (creer que es -o que tiene que estar referenciado en- una mercancía cuando no es más que una ficción para medir compromisos y obligaciones sociales) y la errónea aunque tentativa extrapolación de las prácticas y conductas económicas modernas a las comunidades antiguas, encumbraron al enfoque de dinero-mercancía a pesar de que los restos arqueológicos, la escritura cuneiforme y los estudios numismáticos apuntan en una dirección bien distinta. Esa dirección queda mucho mejor atendida por el enfoque dinero-deuda, que ofrece una explicación mucho más verosímil y precisa sobre el origen del dinero.

En vez de suponer que el dinero aparece de forma espontánea para optimizar el trueque que tenía lugar entre individuos libres, el enfoque heterodoxo de dinero-crédito nos muestra que el dinero, al ser una unidad de cuenta para medir obligaciones y no un objeto físico que facilita el intercambio, nació en primer lugar con la imposición de determinadas penalizaciones en sociedades prehistóricas en las que no se producían intercambios, lo que evidencia su naturaleza social y lo que lo aleja de la dimensión mercantil e individualista.

Ese dinero primitivo, que sólo servía para medir determinadas obligaciones tribales, fue evolucionando con la aparición de la sociedad de clases hasta convertirse en un dinero de uso general. Hace hoy más de 5.000 años, mucho antes de la acuñación de la primera moneda, el dinero era creado originalmente por los burócratas de las instituciones públicas en Egipto y Mesopotamia para contabilizar los derechos de cobro que disfrutaban con

respecto al resto de la población y para gestionar las transacciones administrativas de carácter distributivo que tenían lugar en su seno. Se fue creando de esta forma en los templos y palacios –que no sólo eran centros administrativos y religiosos sino también industriales y comerciales– un sistema de pesos, medidas y precios que sirvió de referencia al resto de la economía. Al ser el dinero una unidad de cuenta no tenía por qué tener existencia corpórea, pero para facilitar las relaciones económicas en una época en la que el conocimiento contable era muy pobre y su operativa complicada, se recurrió a referenciar el dinero en objetos físicos como el cereal o la plata, hecho que de forma generalizada llevó a confundir el concepto del dinero con el propio material que se utilizaba simplemente para facilitar la medición de transacciones.

El dinero de uso general existió 2.000 años antes de que las primeras monedas fuesen creadas y no nació para facilitar el trueque, sino que nació en una economía no mercantil con el objetivo de medir las deudas que asumía la población con respecto a los templos y palacios. Su origen no fue impulsado por las fuerzas del mercado de forma descentralizada sino que fue planificado por las autoridades públicas desde centros redistributivos. Lo mismo ocurrió con la división del trabajo y la localización del producto del trabajo, pues fueron establecidas mediante decisiones centralizadas, no por las fuerzas del libre comercio. Los mercados también fueron creados, administrados y nutridos por una autoridad central: los precios no eran resultado de la interacción de la oferta y la demanda sino que eran fijados por los burócratas de los templos y luego transmitidos al resto de la economía. Sin la existencia de los mecanismos monetarios creados, impuestos, regulados y supervisados por las autoridades públicas sería muy difícil que las transacciones tuviesen lugar de forma generalizada.

En definitiva, la evidencia histórica pone de manifiesto que el dinero no es una mercancía que se ideó para superar los inconvenientes del trueque, sino que es una unidad de medida que se originó de forma centralizada para gestionar compromisos y deudas. El dinero no fue una criatura del mercado, sino del Estado.

11. Bibliografía

Ascher, Marcia y Robert (1981): *Mathematics of the Incas. Code of the Quipu*, Dover, Nueva York.

Bell, Stephanie (2001): "The role of the state and the hierarchy of money", en *Cambridge Journal of Economic*, No 25, pp. 149-163.

Bell, Stephanie y Henry, John (2001): "The Limits of Monetary Economies". *Review of Social Economy*, 2(59), pp. 203-226.

Bleiberg, Edward (1996): *The Official Gift in Egypt*, Norman, OK: University of Oklahoma Press.

Bowman, Alan y Rogan, Eugene (1999): *Agriculture in Egypt: From*

Pharaonic to Modern Times, Oxford: Oxford University Press.

Cook, Robert Manuel (1958): "Speculation on the origins of coinage", *Historia*, 7: pp. 257-62.

Desan, Christine (2013): "Creation Stories: Myths About the Origins of Money", *Harvard Public Law Working Paper* No. 13-20.

Ellis, Howard (1934): *German Monetary Theory 1905-1933*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Friedman, Milton (1969): *The optimum quantity of money and other essays*, Chicago: Aldine Pub.

Gardiner, Geoffrey W. (2004): "The Primacy of Trade Debts in the Development of Money", en L. Randall Wray (ed.), *Credit and State Theories of Money*. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 128-172.

Garrote, José Carlos (2017): *Reflexiones sobre el origen y la naturaleza del dinero. El dinero moderno como una extensión del dinero primitivo*, Trabajo Final de Grado, Universidad de Extremadura.

Glyn Davies, (1994): *A History of Money: from Ancient Times to the Present Day*, Cardiff: University of Wales Press, 1994.

Goodhart, Charles (1998): "The two concepts of money: implications for the analysis of optimal currency areas", *European Journal of Political Economy*, 14, pp. 407-32.

Graeber, David (2011): *Debt: The First 5,000 years*, Nueva York: Melville House.

Graeber, David (2011b): "What is Debt? – An Interview with Economic Anthropologist David Graeber", en *Naked Capitalism*, agosto 2011.

Graeber, David (2014): *En Deuda. Una historia alternativa de la economía*. Barcelona: Ariel.

Grierson, Philip (1977): *The Origins of Money*, Londres: The Athlone Press.

Harari, Yuval Noah (2015): *Sapiens*, Barcelona: Debate.

Heinsohn, Gunnar y Steiger, Otto (1983): *Private Property, Debts and Interest or: The Origin of Money and the Rise and Fall of Monetary Economics*, Naples, Italy: University of Bremen.

Henry, John F. (2004): "The Social Origins of Money: The Case of Egypt", en L. Randall Wray (ed.), *Credit and State Theories of Money*. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 79-98.

Hudson, Michael (2004): "The Archaeology of Money: Debt versus Barter", en L. Randall Wray (ed.), *Credit and State Theories of Money*. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 99-127.

Hudson, Michael y Wunsch, Cornelia (2004): *Creating Economic Order*. Bethesda: CDL Press.

Ifrah, Georges (1994): *The Universal History of Numbers* (edición en inglés 1998), Londres: The Harvill Press.

Ingham, Geoffrey (2004): "The Emergence of Capitalist Credit Money", en L. Randall Wray (ed.), *Credit and State Theories of Money*. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 173-222.

Ingham, Geoffrey (2004b): The nature of money, *Economic Sociology: European Electronic Newsletter*, ISSN 1871-3351, Vol. 5, Iss. 2, pp. 18-28.

Innes, A. Mitchell (1913 [2004]): "What is money", en L. Randall Wray (ed. 2004), *Credit and State Theories of Money*. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 14-49.

Innes, A. Mitchell (1914 [2004]): "The Credit Theory of Money", en L. Randall Wray (ed. 2004), *Credit and State Theories of Money*. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 50-78.

Keynes, John Maynard. (1930): *A Treatise on Money*, Volumes I and II (1976), New York: Harcourt, Brace & Co.

Kiyotaki, Nobuhiro y Wright, Randall (1989): "On money as a medium of Exchange", *Journal of Political economy*, 97(4), pp. 927-954.

Kottak, Conrad (1994): *Antropología*, Madrid: McGraw-Hill.

Kurke, Leslie (1999): *Coins, Bodies, Games, and Gold*, Princeton, NJ: Princeton University Press.

Lisón Arcal, J. (1999): El mito del trueque, en *Sociedad y utopía, Revista de ciencias sociales*, No. extra, pp. 181-187.

Louzek, Marek (2011): "The battle of methods in economics. The classical Methodenstreit – Menger vs. Schmoller", *American Journal of Economics and Sociology* 70(2), pp. 439-463.

Macleod, Henry Dunning (1889 [1969]): *The theory of Credit*, vol. 1, Roma: Edizioni Bizzarri.

Menger, Carl (1892): "On the Origin of Money", *The Economic Journal*, II, No. 6, pp. 239-255.

Menger, Carl (1909 [2013]): *El dinero*, Madrid: Unión Editorial.

Mitchell, William, Wray, L. Randall y Watts, Martin (2016): *Modern Monetary Theory and Practice. An Introductory Text*, Centre of Full Employment and Equity, Callaghan: The University of Newcastle.

Nissen, Hansen J., Peter Damerow, y Robert K. Englund. (1993): *Archaic Bookkeeping: Writing and Techniques of Economic Administration in the Ancient Near East*. Chicago: Chicago University Press.

Peacock, Mark S. (2004): "State, Money, Catallaxy: underlaboring for a chartalist theory of money", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 26, no. 2, Winter, pp. 205-225.

Peter G. Klein y George Selgin (2000): "Menger's Theory of Money: Some Experimental Evidence", en *What is Money?* (John Smithin ed.) Londres: Routledge.

Polanyi, Karl (1957): "The Semantics of Money-Uses", en *Primitive, Archaic and Modern Economies* (Dalton, G. ed. 1968), 175-203. Boston: Beacon Press.

Powell, Marvin (1996): "Money in Mesopotamia", *Journal of the Economic and Social History of the Orient*, 39 3, pp. 224-242

Rallo, Juan Ramón (2017): *Contra la Teoría Monetaria Moderna*, Barcelona: Deusto.

Robinson, Andrew (1995): *The Story of Writing*, Nueva York: Thames and Hudson.

Samuelson, Paul y William D. Nordhaus (1975): *Economics*, 274-76.

Schmandt-Besserat Denise (1992): *Before Writing, Volume One: From Counting to Cuneiform*, Austin, Texas: University of Texas Press.

Simmel, Georg (1907 [1978]): *The Philosophy of Money*, Routledge.

Smithin, John (ed.). (2000): *What is Money?* Londres: Routledge.

Smith, Adam (1994): *La riqueza de las naciones*, Madrid: Alianza editorial.

Schumpeter, Joseph. A. (1994 [1954]): *History of Economic Analysis*, Nueva York: Oxford University Press

Tcherneva, Pavlina (2016): "Money, Power and Monetary Regimes", en *Levy Economics Institute, Working Paper No 861*.

Tooke, Thomas (1844): *An Inquiry into the Currency Principle*, Longman, Brown, Green and Longmans.

Veenhof, Klaas R. (1999): "Silver and Credit in Old Assyrian Trade", en Dercksen, J. G. ed., *Trade and Finance in Ancient Mesopotamia*, (MOS

Studies 1) Leiden: pp. 55-83.

Wray, Larry Randall (ed. 2004): *Credit and State Theories of Money*.
Cheltenham: Edward Elgar.

Wray, Larry Randall y Éric Tymoigne (2005): "Money; An Alternative Story",
Levy Economics Institute, Working Paper 45.

Wray, Larry Randall (2010): "Alternative Approaches to Money", *Theoretical
Inquiries in Law* 11 (1) pp. 29-49.

Wray, Larry Randall (2015): *Teoría Monetaria Moderna*, Madrid: Lola Books.