

01
LOS
CIMIENTOS

QUÉ ES EL DINERO,
DE DÓNDE VIENE Y
QUIÉN LO CONTROLA



ANDONI ARROYO
TODO TIENE UN PRECIO

MUESTRA GRATUITA

Esta es una muestra de Los Cimientos, primer libro de la serie Todo Tiene un Precio. Incluye el prólogo, la introducción y los tres primeros capítulos.

Si lo que leéis os engancha, podéis conseguir el libro completo — treinta y dos capítulos en cuatro partes — en **leanpub.com/los-cimientos**.

TODO TIENE UN PRECIO

Los Cimientos

*Qué es el dinero, de dónde viene
y quién lo controla*

— MUESTRA —

Andoni Arroyo

Todo Tiene un Precio 01: Los Cimientos — Muestra gratuita
Qué es el dinero, de dónde viene y quién lo controla

Copyright © 2026 Andoni Arroyo
Todos los derechos reservados.

Esta muestra puede compartirse libremente. La obra completa requiere su adquisición a través de Leanpub.

Este libro forma parte de la serie Todo Tiene un Precio.

Primera edición digital, 2026.

CONTENIDO

Los Orígenes del Dinero	7
Tienes trigo y necesitas zapatos	8
El trueque: la historia que todos conocemos	14
Antes del dinero: deudas, regalos y favores	22

Prólogo

Cada mañana, antes de que abráis los ojos del todo, la economía ya os ha tocado.

El precio de la electricidad que alimenta vuestro despertador. El coste del café que os despierta. El tipo de interés de la hipoteca que paga el techo sobre vuestras cabezas. La inflación que hace que el mismo billete de veinte euros compre un poco menos que el año pasado.

La economía no es algo que ocurra en un despacho de Bruselas o en la Bolsa de Nueva York. Ocurre en vuestra cocina. En la tienda del barrio. En la decisión de un joven que calcula si puede permitirse estudiar cuatro años más. En la angustia de una familia que ve cómo los precios suben más rápido que los sueldos.

Y, sin embargo, la mayoría de la gente siente que la economía no es para ellos. Que es un tema de expertos. De gente con corbata. De números que no entienden y gráficos que no les dicen nada.

Eso es un problema serio.

Porque cuando no entendemos cómo funciona el sistema económico en el que vivimos, quedamos a merced de quien sí lo entiende. O, peor aún, a merced de quien dice entenderlo y nos vende su versión de la historia. Cada titular sobre inflación, tipos de interés o deuda pública se convierte en un acto de fe.

Esta colección existe para cambiar eso.

Qué es esto

Todo Tiene un Precio es una obra en cinco libros que recorre la economía de principio a fin. Desde los orígenes del dinero hasta las criptomonedas. Desde el trueque en el Neolítico hasta los debates sobre el futuro del trabajo. Desde Adam Smith hasta la economía del cambio climático.

Está pensada para cualquier persona que quiera entender cómo funciona el mundo económico y no tenga formación previa. Nada de lo que leáis aquí asume que sabéis nada. Cada concepto se construye sobre los anteriores.

Los cinco libros son:

- **Los Cimientos.** Qué es el dinero, de dónde viene y quién lo controla.
- **Las Reglas del Juego.** Mercados, decisiones y la economía en su conjunto.
- **Cómo Llegamos Aquí.** Del feudalismo a la globalización.
- **Las Ideas.** Escuelas de pensamiento y sistemas económicos.
- **El Mundo Hoy.** El Estado, la economía y el siglo veintiuno.

Cada uno se sostiene por sí solo, pero ganan profundidad si se leen en orden.

Cómo está escrito

Esta obra sigue cuatro principios que no se negocian.

Primero: la historia va delante. Ningún concepto económico aparece en abstracto. Primero, os cuento dónde nació. Quién lo propuso. En qué contexto. Qué problema intentaba resolver. Solo entonces lo definimos en términos generales. La economía no se inventó en un

laboratorio. Se inventó en los campos de trigo de Mesopotamia, en los templos griegos, en las ferias medievales, en las fábricas de Manchester. Entender de dónde viene una idea es la mitad de entenderla.

Segundo: las fuentes importan. Cada afirmación que leáis aquí tiene respaldo. Los datos vienen de estudios publicados, de registros históricos, de trabajos académicos reconocidos. No hay opiniones disfrazadas de hechos. Cuando un dato tiene matices o es objeto de debate, lo decimos. Cuando los expertos discrepan, presentamos las posturas.

Tercero: el lenguaje es sencillo. Frases cortas. Ejemplos concretos. Analogías con la vida cotidiana. Si una palabra técnica es necesaria, se explica la primera vez que aparece. El objetivo es que una persona de dieciséis años pueda seguir el texto sin perderse. Esto no significa simplificar la realidad. Significa no complicar la explicación.

Cuarto: la conexión humana. La economía no es una abstracción. Es el sistema que decide quién come y quién no. Quién puede ir al médico y quién no. Quién tiene un techo y quién duerme en la calle. A lo largo de estos libros, cada concepto se conecta con su impacto real: qué significa para una familia, para una comunidad, para una civilización. La dimensión social de la economía es la lente a través de la cual miramos todo.

Qué no es esto

Esto no es un libro de inversión. No vais a encontrar consejos sobre dónde poner vuestro dinero. No hay recomendaciones de acciones, ni estrategias de ahorro, ni trucos para haceros ricos.

Esto no es un libro político ni de propaganda. No defiende ningún partido, ningún gobierno, ninguna ideología. Ningún sistema econó-

mico se presenta como «el bueno» ni como «el malo». Cuando lleguemos a los grandes debates — capitalismo contra socialismo, libre mercado contra intervención estatal, austeridad contra gasto público — presentaremos todos los lados con el mismo rigor. Los argumentos más fuertes de cada postura y las críticas más demoledoras. Sin tomar partido. Nunca. Trataros como adultos capaces de sacar vuestras propias conclusiones es un requisito innegociable de esta obra.

Lo que sí es esto: un intento honesto de explicar cómo funciona el sistema económico en el que vivimos. Con sus logros y sus fracasos. Con sus elegantes mecanismos y sus fallos brutales.

Introducción

Libro 1 — Los Cimientos

Todo empieza con una pregunta que parece tonta: ¿qué es el dinero?

Todos lo usamos. Todos lo queremos. Todos sabemos que sin él la vida se complica mucho. Pero si alguien os pregunta qué es exactamente, la respuesta se vuelve resbaladiza. ¿Son los billetes? ¿Los números en la pantalla del banco? ¿Una promesa? ¿Una ilusión colectiva?

Este primer libro responde esa pregunta. Y las que vienen detrás: ¿de dónde salió el dinero? ¿Quién lo controla? ¿Cómo es posible que un banco preste más dinero del que tiene? ¿Por qué las cosas cuestan más cada año?

Son preguntas fundamentales. Todo lo que viene después — mercados, crisis, escuelas de pensamiento, política económica — se apoya en

las respuestas que encontraréis aquí. Por eso este libro se llama Los Cimientos.

Las cuatro partes

Parte 1 — Los Orígenes del Dinero. Empezamos antes de que existiese el dinero. En un mundo donde la gente cultivaba trigo, criaba ganado y fabricaba herramientas, pero no tenía monedas ni billetes. ¿Cómo conseguían lo que necesitaban? ¿Fue el trueque el primer sistema de intercambio, como nos han contado siempre? Recorreremos los regalos, las deudas, las conchas, la sal, los metales y las primeras monedas acuñadas, hasta llegar a la pregunta de fondo: ¿qué hace que el dinero sea dinero?

Parte 2 — ¿Qué Es el Dinero? Una vez que sabemos de dónde viene, toca entender qué hace. El dinero cumple funciones muy concretas, y no todos los objetos que han servido como dinero las cumplen igual de bien. Veremos qué ocurre cuando se basa en oro, qué pasa cuando se basa en la confianza, y qué significa que prácticamente todo el dinero del mundo actual sea dinero fiduciario — dinero que vale porque todos aceptamos que vale.

Parte 3 — El Sistema Bancario. Los bancos no son simples almacenes de dinero. Crean dinero nuevo cada vez que conceden un préstamo. Esto no es una conspiración: es mecánica bancaria básica, y entenderla cambia la forma en que veis el sistema financiero. Seguiremos la historia desde los templos de Mesopotamia hasta la creación de la Reserva Federal, pasando por los Templarios, los Medici y el truco del orfebre que inventó la banca de reserva fraccionaria.

Parte 4 — Interés, Deuda e Inflación. El dinero tiene un precio, y ese precio se llama tipo de interés. La deuda tiene un poder extraor-

dinario para acelerar el crecimiento y para provocar catástrofes. Y la inflación afecta a todo el mundo, pero no a todos por igual. Esta última parte cierra el libro conectando todo lo anterior: el dinero, los bancos, el crédito y los precios forman un sistema, y entender cómo encajan sus piezas es entender los cimientos de toda la economía moderna.

Los Orígenes del Dinero

Del trueque a la invención de la moneda

Todos los días, sin pensarlo, hacéis algo extraordinario. Sacáis unas monedas del bolsillo, pasáis una tarjeta o pulsáis un botón en el móvil, y a cambio recibís un café, un billete de tren o la cena de esta noche. Es un gesto tan automático que parece natural, como respirar. Pero no lo es. Detrás de ese acto cotidiano hay miles de años de historia, de prueba y error, de sociedades enteras buscando una forma de resolver un problema fundamental: cómo conseguir lo que necesitas cuando lo que tienes no le sirve a quien lo tiene.

En las páginas que siguen descubriréis que casi todo lo que os han contado sobre el origen del dinero es, como mínimo, incompleto. Que las respuestas reales son más extrañas y más humanas de lo que sugieren los manuales. Y que la pregunta de fondo — qué hace que algo sea dinero — sigue sin una respuesta sencilla.

Tienes trigo y necesitas zapatos

Imaginad esto. Habéis pasado meses cultivando trigo. Vuestro granero está lleno. Pero los zapatos se os caen a pedazos. Y el invierno se acerca.

En el pueblo de al lado hay un hombre que hace unos zapatos estupendos. Vais hasta allí. Le ofrecéis trigo.

Dice que no. No necesita trigo. Necesita carne.

Vale. Buscáis a la cazadora. Tiene carne. Pero ella tampoco quiere trigo. Quiere cerámica. La alfarera quiere herramientas de obsidiana. ¿Y el fabricante de herramientas? Él sí quiere trigo. Vuestro trigo.

Estáis al principio de una cadena que da la vuelta entera hasta vosotros. Pero nadie quiere intercambiar directamente con vosotros.

¿Cómo conseguís los zapatos?

Este rompecabezas — cómo obtener lo que necesitas cuando la persona que lo tiene no quiere lo que tú ofreces — es el problema económico más antiguo del mundo. Y resolverlo le llevó a la humanidad miles de años.

Antes de las monedas. Antes de los bancos. Antes de que a nadie se le hubiese pasado por la cabeza la palabra «dinero». Empezamos con

una pregunta que parece obvia, pero no lo es: ¿por qué necesitan los seres humanos intercambiar cosas?

Un mundo de cazadores

Durante la mayor parte de la historia humana, pequeños grupos de cazadores-recolectores — rara vez más de unas pocas decenas de personas — se desplazaban constantemente, siguiendo a los animales y las plantas de temporada. Cada persona cazaba, recolectaba y fabricaba sus propias herramientas. No existía la especialización. No hacía falta comerciar. Y funcionó durante cientos de miles de años. Pero un grupo de generalistas puede sobrevivir; lo que no puede es construir nada complejo.

Entonces, hace unos doce mil años, algo cambió. Y lo cambió todo.

La revolución que lo cambió todo

Ocurrió algo que en aquel momento no parecía gran cosa. Alguien en el Creciente Fértil — ese arco de tierra que se extiende desde el actual Irak, pasando por Siria, hasta el Mediterráneo oriental — plantó una semilla a propósito.

Ese acto tan sencillo desencadenó la mayor revolución económica de la historia de la humanidad.

En lugar de seguir a la comida, la gente la cultivó. En lugar de moverse, se quedó.

Es la Revolución Neolítica. Y aquí está por qué importa para la economía.

Cuando cultivas alimentos, algo nuevo se hace posible: el excedente. Por primera vez en la historia, un agricultor podía producir más comida de la que su familia necesitaba para alimentarse. No todos los años. No en todas partes. Pero lo suficiente como para cambiarlo todo.

El excedente significaba que no todo el mundo tenía que dedicarse a cultivar. Si diez personas podían producir grano suficiente para quince, las otras cinco podían dedicarse a otra cosa completamente distinta. Fabricar cerámica. Tejer telas. Levantar muros. Crear herramientas.

Esto es la especialización. Concentrar tu tiempo y tu habilidad en una sola actividad en vez de dispersarte entre muchas.

Y podemos ver cómo sucedía en el registro arqueológico. Uno de los mejores ejemplos es Çatalhöyük, en la actual Turquía. Alrededor del siete mil quinientos antes de Cristo, varios miles de personas vivían aquí en casas de adobe apiñadas unas contra otras.

Las evidencias revelan algo extraordinario. No todo el mundo hacía el mismo trabajo. Algunos hogares se especializaban en fabricar cuentas. Otros se centraban en tallar herramientas de piedra. Otros procesaban obsidiana — un vidrio volcánico muy apreciado por su filo cortante como una cuchilla.

Çatalhöyük no era una aldea de generalistas. Era una comunidad de especialistas. Y esa distinción importa mucho más de lo que parece.

El principio de la fábrica de alfileres

Avancemos unos nueve mil años. Un filósofo escocés llamado Adam Smith se sentó a escribir lo que acabaría siendo el libro de economía más importante jamás publicado. Y lo abrió con una historia sobre una fábrica de alfileres.

Una sola persona trabajando sola apenas podía fabricar un alfiler al día. Quizá veinte, con mucho talento.

Pero en una fábrica donde el trabajo estaba dividido — uno estiraba el alambre, otro lo enderezaba, un tercero lo cortaba, un cuarto afilaba la punta — diez trabajadores podían producir cuarenta y ocho mil alfileres en un día.

Es un aumento de doscientas cuarenta veces. No por mejores herramientas. No por trabajar más duro. Simplemente por dejar que cada persona se centrara en lo que mejor sabía hacer.

Smith describía la Inglaterra del siglo XVIII. Pero el principio es antiguo. Es la misma fuerza que ya estaba en marcha en Çatalhöyük nueve mil años antes. Cuando la gente se especializa, la producción total del grupo se dispara.

La especialización crea un nuevo problema.

En el momento en que dejas de ser generalista y te conviertes en especialista, dependes de los demás para todo lo que no produces. El fabricante de cuentas de Çatalhöyük no podía comerse las cuentas. El artesano de obsidiana no podía vestirse con vidrio volcánico.

La última vez que comprasteis un café, no cultivasteis los granos. No los tocasteis. No fabricasteis la máquina. Sois exactamente como aquel artesano de obsidiana: brillantes en una cosa, completamente dependientes de todos los demás.

La especialización hace a todos más ricos. Pero también hace a todos dependientes. Y la dependencia exige intercambio.

Esa es la ecuación fundamental. La especialización crea riqueza, pero también crea la necesidad de comerciar. No puedes tener lo uno sin lo otro.

La ruta de la obsidiana

¿Realmente intercambiaban cosas los antiguos? ¿Cómo podemos saberlo? La obsidiana lo demuestra.

La obsidiana se forma cuando la lava volcánica se enfría rápidamente. Es vidrio — afilado por naturaleza, precioso, y solo se encuentra cerca de volcanes. En el mundo neolítico, la obsidiana era lo más avanzado en tecnología. Literalmente.

En los años sesenta, el arqueólogo Colin Renfrew descubrió algo ingenioso. Podía rastrear una pieza de obsidiana hasta el volcán exacto del que procedía analizando su huella química. Lo que encontró fue asombroso.

Obsidiana de la Anatolia central — a cientos de kilómetros tierra adentro — aparecía en la isla de Chipre. Al otro lado del mar. Obsidiana de fuentes volcánicas concretas estaba desperdigada por seis regiones distintas. Algunas a más de mil kilómetros de distancia.

Alguien transportó esas piedras a través de montañas y mares. Mucho antes de que existieran las carreteras. Mucho antes de los barcos tal y como los conocemos. Alguien valoró la obsidiana lo suficiente como para acarrearla mil kilómetros.

Esto no era algo aleatorio. Eran redes. Patrones consistentes de intercambio que conectaban comunidades lejanas.

Hace diez mil años, la gente ya comerciaba a larguísimas distancias. Sin dinero. Ni siquiera necesariamente mediante trueque. Pero intercambiando, de alguna manera. Porque la especialización había convertido el intercambio en algo esencial.

El eco moderno

Vuestro propio día es la prueba. Probablemente os habéis despertado en una cama que no fabricasteis. En una casa que no construisteis. Habéis comido alimentos que no cultivasteis. Os habéis puesto ropa que no cosisteis. Y estáis leyendo esto gracias a una cadena de producción que os sería imposible replicar solos.

Sois especialistas. Igual que el fabricante de cuentas de Çatalhöyük.

Cada persona moderna depende de miles de desconocidos para sobrevivir. El caficultor en Colombia. El diseñador de chips en Taiwán. El camionero que trajo vuestra compra al supermercado. Ninguno de ellos sabe vuestro nombre. Vosotros no sabéis el suyo.

Y, sin embargo, de alguna manera, todo funciona.

Esta red de interdependencia invisible es el cimiento de toda economía que haya existido jamás. Comenzó hace doce mil años, cuando el primer agricultor produjo más grano del que podía comer y necesitó algo a cambio.

La pregunta siempre ha sido la misma. ¿Cómo coordinas el intercambio entre personas que necesitan cosas distintas, en momentos distintos, en lugares distintos?

La especialización hace a todos más ricos, pero también dependientes. Y la dependencia exige intercambio. Las rutas de obsidiana, miles de años antes del dinero, demuestran que esas redes ya cruzaban continentes.

Sabemos que el intercambio es esencial. Pero ¿cómo lo hacía la gente en la práctica? Todos los manuales responden lo mismo: trueque. Cuando los antropólogos fueron a buscar sociedades que dependieran del trueque, no las encontraron.

El trueque: la historia que todos conocemos

Seguramente habéis oído esta historia antes. Quizá en el colegio. Quizá en un libro de texto. Va así.

Al principio, la gente comerciaba directamente entre sí. Pescado por grano. Carne por herramientas. Cerámica por tela. Esto era el trueque.

Pero el trueque era lento y frustrante. ¿Y si la persona que tenía lo que necesitabas no quería lo que tú ofrecías? Así que, con el tiempo, la gente inventó el dinero para resolver este problema.

Es una historia limpia. Lógica. Tiene todo el sentido del mundo. Y se ha contado de la misma manera durante casi doscientos cincuenta años.

Solo hay un problema. Cuando los investigadores fueron a buscar pruebas de que así fue como ocurrió realmente, no encontraron ninguna.

Ni un solo ejemplo. En ningún sitio.

El carnicero, el cervecero y el panadero

La historia del trueque empieza con un hombre. Adam Smith.

En mil setecientos setenta y seis, Smith publicó «La riqueza de las naciones». Es, posiblemente, el libro de economía más influyente jamás escrito. Y ahí mismo, en los primeros capítulos, lanzó una afirmación audaz. Los seres humanos tienen una tendencia natural — una «propensión a trocar, permutar e intercambiar una cosa por otra».

No algo que las sociedades inventaran. Algo que la gente simplemente hace. Como los pájaros vuelan.

Después escribió lo que quizá sea la frase más citada de toda la historia de la economía. «No es de la benevolencia del carnicero, el cervecero o el panadero de donde esperamos nuestra cena, sino de su atención a su propio interés.»

No necesitáis que la gente sea generosa para que el intercambio funcione. Solo necesitáis que la gente quiera cosas.

El carnicero no vende carne porque le importéis vosotros. La vende porque quiere pan. El panadero vende pan porque quiere cerveza. Cada uno actúa en su propio interés. Y, de alguna manera, el resultado es un sistema en el que todos consiguen lo que necesitan.

¿Y cuando el intercambio directo no funciona? ¿Cuando el carnicero quiere pan pero el panadero no necesita carne? Smith argumentó que precisamente por eso la gente acabó adoptando un medio de intercambio común: el dinero.

En la versión de Smith, la secuencia es clara. Primero vino el trueque. Luego el trueque se complicó. Y entonces surgió el dinero para solucionarlo.

Sencillo. Elegante. Y muy difícil de rebatir. Al menos, durante mucho tiempo.

El problema de la doble coincidencia

Aproximadamente un siglo después de Smith, un economista inglés llamado William Stanley Jevons le puso nombre a este problema. Un nombre que se quedó.

En su libro de mil ochocientos setenta y cinco, «Money and the Mechanism of Exchange», lo llamó la «doble coincidencia de deseos». Para que el trueque funcione, se tienen que dar dos condiciones al mismo tiempo. Tú tienes que tener lo que yo quiero. Y yo tengo que tener lo que tú quieres.

«La primera dificultad del trueque», escribió Jevons, «es encontrar a dos personas cuyos bienes disponibles satisfagan mutuamente los deseos de la otra. Tiene que darse una doble coincidencia, cosa que rara vez ocurre.»

Ahora pensadlo en términos prácticos. Imaginad una aldea de solo cincuenta personas. Cada una produce cosas distintas. Cada una necesita cosas distintas en momentos distintos.

Tenéis lana y queréis pescado. El pescador quiere cerámica. La alfarera quiere aceite de oliva. La olivarrera quiere lana, pero no tendrá aceitunas hasta el otoño. Y vosotros necesitáis el pescado ahora.

A ver cómo lo arregláis.

Jevons sostenía que este lío era el origen del dinero. El problema de la doble coincidencia hacía el trueque tan ineficiente que la gente gravitó naturalmente hacia un medio de intercambio único y universalmente aceptado.

El economista austriaco Carl Menger amplió esta lógica en mil ochocientos noventa y dos. El dinero no lo inventaron los gobiernos, dijo. Surgió de forma orgánica del mercado. Los comerciantes empezaron a aceptar de manera natural los bienes más «vendibles» — bienes que

eran fáciles de intercambiar — y con el tiempo, esos bienes se convirtieron en dinero.

Después, en mil novecientos ochenta y nueve, los economistas Kiyotaki y Wright construyeron un modelo matemático formal que demostraba que este proceso funciona. En un mundo de productores especializados que se encuentran aleatoriamente, ciertos bienes acababan emergiendo como medios de intercambio. Porque el trueque es, sencillamente, demasiado limitado.

La teoría es internamente coherente. La lógica es sólida. Las matemáticas cuadran.

Y durante mucho tiempo, nadie se planteó en serio si era verdad.

«No se ha descrito ni un solo ejemplo»

Entonces los antropólogos se pusieron a investigar. Y ahí es donde la historia da un giro.

Si Smith y Jevons tenían razón, debería haber pruebas en algún sitio. Alguna sociedad, pasada o presente, que hubiera dependido del trueque como su sistema principal de intercambio. En algún lugar del registro histórico o etnográfico, una comunidad donde la gente intercambiara bienes de forma rutinaria — pescado por lana, herramientas por grano — como su manera principal de obtener lo que necesitaba.

En mil novecientos ochenta y cinco, la antropóloga Caroline Humphrey publicó un artículo que se haría famoso en este debate. Tras revisar la evidencia etnográfica de todo el mundo, emitió un veredicto que cayó como un jarro de agua fría.

«No se ha descrito jamás ningún ejemplo de una economía de trueque, pura y simple, y mucho menos la emergencia del dinero a partir de ella.»

Ni uno. En todo el registro histórico y antropológico. La historia con la que se abre prácticamente cada libro de texto de economía del mundo, y nadie había encontrado jamás un ejemplo real.

George Dalton ya había señalado algo similar tres años antes, y Karl Polanyi antes que él: el trueque existió, sí, pero sobre todo entre desconocidos, nunca como base de una economía.

David Graeber, antropólogo y autor de «En deuda: una historia alternativa de la economía», lo formuló en los términos más rotundos. «El relato estándar de la historia monetaria», escribió, «es exactamente al revés.»

Entonces, ¿qué hacía la gente en realidad?

De acuerdo. Si no era trueque, ¿entonces qué? ¿Cómo conseguía la gente lo que necesitaba?

La respuesta, en realidad, había estado a la vista desde mil novecientos veinticinco. Ese año, Marcel Mauss, el sociólogo francés, publicó su estudio «El regalo». Mauss descubrió que los regalos en estas sociedades no eran gratuitos — creaban obligaciones profundas. Lo veremos en detalle en las páginas que siguen.

Lo importante aquí es que no había trueque. Había una red de deudas sociales continuas. Yo te doy algo hoy. Tú me debes algo a cambio. No ahora mismo. Pero en algún momento. Eso suena mucho a crédito.

Y ese es exactamente el argumento de Graeber. El crédito y la deuda vinieron primero, no el trueque. La gente llevaba cuentas mentales informales de quién le debía qué a quién. El dinero, cuando finalmente apareció, no fue un sustituto del trueque. Fue una herramienta para medir y saldar esas deudas. Una formalización del crédito.

La imagen que emerge es fundamentalmente distinta de la historia de los manuales. No un mundo de comerciantes solitarios regateando en un mercado, sino comunidades unidas por obligaciones mutuas. Tu vecina recuerda que compartiste carne el invierno pasado. Tú recuerdas que ella te ayudó a construir el tejado.

Dónde sí aparece el trueque

Ahora bien, hay algo importante. La crítica antropológica no dice que el trueque nunca existiera. Dice que el trueque no fue la base.

Hay una diferencia.

El trueque sí aparece en el registro histórico. Pero en circunstancias muy concretas. Humphrey y Hugh-Jones documentaron que el trueque ocurre típicamente entre desconocidos. Personas de comunidades distintas que no tienen una relación continuada. Sin confianza mutua. Sin obligaciones sociales.

Cuando no conoces a alguien, el intercambio directo y simultáneo tiene sentido. No puedes darle crédito a un desconocido al que quizá no vuelvas a ver.

Dalton señaló que en algunas sociedades, el trueque se producía durante encuentros ritualizados. Se parecían más a la diplomacia controlada que al comercio de mercado.

Graeber señaló algo irónico. El trueque a menudo aparece después del colapso de los sistemas monetarios. No antes.

Cuando las monedas modernas fallan — durante guerras, hiperinflaciones o hundimientos económicos — la gente recurre al intercambio directo de bienes. El trueque no es el origen primitivo del dinero. Es lo que pasa cuando el dinero desaparece.

Es casi exactamente lo contrario de la historia de los manuales.

Y esto, ¿a vosotros qué os importa?

¿Un debate sobre lo que pasó hace miles de años? ¿A quién le importa si primero vino el trueque o el crédito?

La historia que contamos sobre los orígenes del intercambio condiciona cómo pensamos sobre la economía hoy.

Si os creéis la historia de los manuales — que los humanos son trocadores naturales que inventaron el dinero por comodidad — entonces los mercados son algo natural. Son el estado por defecto de la vida económica humana. Todo lo demás es interferencia.

Si os creéis la historia antropológica — que los humanos intercambiaban a través de redes de obligación, regalo y crédito — entonces los mercados son un invento. Poderoso y útil. Pero un invento, superpuesto sobre sistemas sociales más antiguos.

La respuesta honesta: ninguna de las dos visiones es la verdad completa.

El problema de la doble coincidencia es real. Jevons lo describió. Kiyotaki y Wright lo demostraron matemáticamente. Y la evidencia antropológica también es real. Nunca se ha encontrado una sociedad basada en el trueque.

La historia es más complicada de lo que cualquier manual la hace parecer. Y entender esa complejidad es el primer paso para comprender cómo funcionan realmente las economías.

Si el trueque no fue la base, ¿qué había antes del dinero? Ciclos de regalos, deudas sociales, obligaciones que todo el mundo llevaba en la cabeza. Y en Mesopotamia, los registros escritos más antiguos de la humanidad: no poemas ni plegarias, sino apuntes de quién debía qué a quién.

Antes del dinero: deudas, regalos y favores

Imaginad a dos mujeres sentadas en una casa de adobe. Una le entrega a la otra un cesto tejido. No cambia de manos ninguna moneda. No se menciona ningún precio. Solo un gesto entre dos personas.

Si la gente no trocaba, ¿qué hacía?

Durante miles de años, las economías funcionaron con regalos, obligaciones y deudas. Tres sistemas que no necesitaban una sola moneda: las economías de regalo, la reciprocidad y la deuda.

El regalo que no es gratis

Imaginad que sois jefes de una aldea polinesia. Un jefe vecino llega en canoa. Os presenta un collar tallado con gran detalle. Todo el mundo está mirando.

¿Podéis decir «no, gracias»?

Ni de broma. Rechazar ese regalo no sería solo una descortesía. En algunas sociedades, podría ser un acto de guerra.

En mil novecientos veinticinco, el sociólogo francés Marcel Mauss publicó un ensayo que lo cambió todo. Se titulaba simplemente «El regalo». Estudió sociedades de la Polinesia, la costa noroeste del Pacífico y otras regiones. Y descubrió algo paradójico.

El regalo nunca era gratis.

Todo regalo, argumentaba Mauss, conlleva tres obligaciones.

Primera: la obligación de dar. Un jefe que se negaba a dar era visto como débil u hostil.

Segunda: la obligación de recibir. Rechazar un regalo era un insulto. Aceptarlo te vinculaba al que te lo daba.

Tercera: la obligación de devolver. No de inmediato. No en la misma medida. Pero en algún momento. El regalo creaba un vínculo. Una deuda. Una relación que se extendía en el tiempo.

Parece comercio con pasos de más. Pero el anillo kula lo desmiente. En las islas Trobriand, al este de Papúa Nueva Guinea, el antropólogo Bronislaw Malinowski documentó algo extraordinario en mil novecientos veintidós.

Collares de conchas rojas circulaban en el sentido de las agujas del reloj por decenas de islas. Brazaletes de conchas blancas circulaban en sentido contrario. Cada intercambio estaba envuelto en ritual, política y prestigio.

Nadie «poseía» esos objetos de forma permanente. Simplemente pasaban por tus manos. El anillo kula no era comercio. Era un sistema de relaciones que, de paso, movía objetos.

Mauss lo llamó un «hecho social total». Un intercambio que es simultáneamente económico, jurídico, moral y religioso. En estas sociedades, la economía no estaba separada de la vida social. Era la vida social.

La reciprocidad tiene reglas

Vale, las economías de regalo crean obligaciones. Pero ¿cómo sabes quién debe qué? ¿Y cuánto?

El antropólogo Marshall Sahlins lo resolvió en mil novecientos setenta y dos. Su respuesta era elegante. La reciprocidad no es una sola cosa. Tiene tres variedades. Y cuál se aplica depende de una pregunta muy sencilla:

¿Cuánto de cerca estás de la otra persona?

Pensad en vuestra familia. Vuestra madre os prepara la cena. No os pasa una factura. Vuestro hermano os ayuda con la mudanza. No os manda una minuta. Nadie lleva la cuenta. Hay una confianza general en que todo se equilibra a lo largo de la vida.

Sahlins lo llamó reciprocidad generalizada. Entre parientes cercanos, dar es incondicional.

Ahora pensad en vuestro vecino. Ella os cuida al perro mientras estáis de vacaciones. Al mes siguiente, vosotros le lleváis tomates de vuestro huerto. Nadie ha regateado. Pero hay una expectativa tácita: más o menos igual, más o menos a tiempo.

Eso es reciprocidad equilibrada. Es el modo que más se parece al comercio. Pero sigue envuelto en una relación.

Y luego están los desconocidos. Aquí cada parte intenta sacar el mayor provecho posible. Es lo que los economistas llaman «interés propio racional».

Sahlins lo llamó reciprocidad negativa.

Su gran hallazgo: cuanto mayor es la distancia social, más se parece el intercambio a lo que llamamos «economía». Con la familia, puro dar. Con los desconocidos, pura transacción. La mayor parte del inter-

cambio humano a lo largo de la historia ha caído en algún punto intermedio.

Karl Polanyi y los tres modos

El economista Karl Polanyi amplió aún más la perspectiva. Observó toda la historia humana y vio tres formas en que las sociedades organizan sus economías.

Reciprocidad. Las obligaciones mutuas de las que hemos estado hablando.

Redistribución. Una autoridad central recoge los bienes y los reparte. Un jefe que reúne la cosecha y alimenta a la aldea. Un templo que recauda tributo y paga a los trabajadores.

E intercambio de mercado. Comprar y vender según el precio. Es lo que domina hoy en día.

Pero aquí viene la tesis radical de Polanyi: el intercambio de mercado fue la excepción, no la regla. Durante la mayor parte de la historia humana, la reciprocidad y la redistribución llevaron el peso.

La tradición clásica, desde Adam Smith en adelante, asume que los mercados son naturales. Que la gente empezará a comerciar espontáneamente cuando tenga la oportunidad. Polanyi y sus colaboradores estudiaron la antigua Mesopotamia, la Grecia clásica y otras economías tempranas. Descubrieron que la reciprocidad y la redistribución dominaron durante milenios antes de que el intercambio de mercado adquiriera relevancia.

Ninguna de las dos posturas está fuera de debate. La discusión continúa hoy. La evidencia del mundo antiguo respalda ambas posiciones según el contexto.

Los registros más antiguos del mundo

¿Cuál es el texto escrito más antiguo que se ha encontrado? Uno podría esperar un poema. Una plegaria. La proclamación de un rey.

Pues no. Es un registro de deuda. Alguien le debía a otro una cantidad de grano.

Pero la historia empieza aún antes. Hacia el ocho mil antes de Cristo, la gente del Próximo Oriente empezó a usar pequeñas fichas de arcilla. Un cono para una medida de grano. Una esfera para un animal. Un cilindro para otra cosa. Cada ficha representaba una cantidad concreta de un bien concreto. Podías guardarlas en un cuenco, agruparlas, contarlas. Eran el primer sistema contable de la historia.

No eran dinero. No eran escritura. Eran herramientas de contabilidad. Una forma de registrar cuánto, de qué y a quién se debía.

Durante miles de años, esas fichas cumplieron su función. Luego, hacia el tres mil quinientos antes de Cristo, surgió una necesidad nueva: sellar la información para que nadie pudiera alterarla. La solución fue encerrar las fichas dentro de bolas huecas de arcilla llamadas bullae. Las bullae funcionaban como un sobre lacrado: garantizaban que el contenido no había sido manipulado.

Pero había un problema evidente. Una vez selladas, no podías ver qué había dentro sin romper la bola.

La solución fue ingeniosa. Antes de cerrar la bulla, presionar las fichas contra la superficie húmeda de la arcilla. Así quedaba impresa una marca en el exterior que indicaba qué había dentro. Podías verificar el contenido sin destruir el recipiente.

Y entonces alguien tuvo una idea que cambiaría la civilización para siempre. Si las marcas en el exterior ya lo decían todo, ¿para qué molestarse en meter fichas dentro? Bastaba con presionar marcas sobre un

trozo plano de arcilla. La ficha se volvía innecesaria. Lo que importaba era la marca.

Así es como nació la escritura, según la arqueóloga Denise Schmandt-Besserat.

No para la poesía. No para las cartas de amor. No para las plegarias. Para la contabilidad. Para los registros de deuda.

Las tablillas cuneiformes más antiguas de Sumeria no son mitos ni himnos. Son hojas de cálculo. Cuántas fanegas de grano se deben. Cuántos animales corresponden al templo.

La escritura misma pudo haberse inventado porque alguien necesitaba apuntar quién debía qué a quién.

Pero esas tablillas revelan algo más. Los reyes sumerios descubrieron pronto que la deuda podía aplastar a las familias. Un agricultor que debía grano al templo y no podía pagar tras una mala cosecha acababa entregando sus tierras, su ganado, incluso a sus hijos como sirvientes.

La solución fue drástica. Periódicamente, los reyes declaraban lo que los historiadores llaman «borrón y cuenta nueva» — un decreto real que cancelaba todas las deudas agrarias, liberaba a los siervos por deudas y devolvía las tierras confiscadas a sus dueños originales. El historiador Michael Hudson ha documentado estas proclamaciones desde al menos el dos mil cuatrocientos antes de Cristo en adelante.

No era generosidad. Era supervivencia política. Si demasiadas familias perdían sus tierras, no había quien cultivara, no había quien luchara en el ejército. La deuda sin límites amenazaba la estabilidad del reino entero.

Hace cinco mil años, las sociedades ya habían descubierto algo que seguimos debatiendo hoy: que la deuda sin mecanismo de alivio puede destruir el tejido social.

Varas de conteo y deudas duraderas

Este patrón se repitió en distintas culturas y a lo largo de los siglos. La necesidad de registrar deudas seguía generando nuevas tecnologías.

Avancemos hasta la Inglaterra medieval, hacia el mil cien después de Cristo. El rey Enrique I tenía un problema: ¿cómo llevar la cuenta de las deudas en un país donde la mayoría de la gente no sabe leer?

Su solución fue de una sencillez brillante. Las varas de conteo.

Funcionaban así. Se cogía una vara. Se tallaban muescas para indicar la cantidad. Luego se partía a lo largo. La pieza más larga, llamada «stock», iba para el acreedor. La más corta, la «foil», para el deudor.

Para verificar un pago, se juntaban las dos mitades. Si las muescas coincidían, el registro era legítimo. Imposible de falsificar. Sin necesidad de saber leer.

Y un dato curioso. Según algunos historiadores, de ahí podría venir la palabra stockholder: la persona que guardaba la mitad del «stock». La etimología no es segura, pero la conexión resulta sugerente.

Estas varas no eran una curiosidad pintoresca. El Tesoro de Inglaterra las usó durante más de setecientos años, hasta mil ochocientos veintiséis.

Y cuando el Parlamento decidió por fin quemar la montaña de varas antiguas en mil ochocientos treinta y cuatro, el fuego se descontroló. Y arrasó el Palacio de Westminster.

Las deudas de siglos, literalmente, destruyeron la sede del gobierno. No se puede inventar algo así.

La huella que queda

Economías de regalo que creaban obligaciones sociales vinculantes. Redes de reciprocidad calibradas según la distancia social. Fichas de arcilla y varas de conteo que registraban quién debía qué. Nada de esto es dinero. Pero todo resuelve el mismo problema que el dinero acabaría resolviendo: ¿cómo coordinas el intercambio a lo largo del tiempo?

Cuando pasáis la tarjeta de crédito, estáis haciendo exactamente lo mismo que hacía un agricultor sumerio hace cinco mil años. Estáis diciendo: ya pagaré después.

Cuando vuestra vecina os da pescado hoy y vosotros le dais cerámica el mes que viene, eso es un sistema de crédito. Cuando un templo sumerio registra que un agricultor debe treinta fanegas de cebada después de la cosecha, eso es un contrato de deuda.

Como vimos en el capítulo anterior, esta es la base del argumento de Graeber: primero el crédito y la deuda; después el dinero como forma de estandarizarlos. Estéis o no convencidos, la arqueología es clara en un punto: los seres humanos registraban deudas miles de años antes de que se acuñara la primera moneda.

Y hay otra lección en esas tablillas. Los reyes sumerios ya sabían que la deuda sin freno destruye comunidades. Por eso declaraban periódicamente sus «borrón y cuenta nueva», cancelando deudas y liberando siervos. La idea de que el perdón de deudas es necesario para la estabilidad social no es moderna. Tiene al menos cinco mil años.

Si la deuda es más antigua que el dinero, ¿es posible que el dinero no sea más que una deuda que aprendimos a transferir?

Todo esto funciona en comunidades donde la gente se conoce. Pero cuando necesitas comerciar con un desconocido, necesitas algo tangible. Las primeras soluciones fueron tan ingeniosas como imperfectas.

FIN DE LA MUESTRA

Esto es solo el principio.

Habéis leído los tres primeros capítulos. Habéis visto cómo la especialización forzó a los humanos a inventar el comercio, por qué el trueque casi nunca existió como nos lo cuentan, y cómo las primeras civilizaciones llevaban la cuenta de las deudas miles de años antes del dinero.

Quedan veintinueve capítulos. Esto es lo que viene:

- Parte 1** Conchas, sal y ganado. Las primeras monedas de Lidia. Cómo dracmas y denarios construyeron imperios. Y la pregunta que cierra la parte: ¿qué hace que el dinero sea... dinero?
- Parte 2** Los tres trabajos del dinero. El truco de los orfebres londinenses. La confianza como ingrediente invisible. La era dorada del patrón oro y la noche en que Nixon lo mató. Bitcoin: ¿dinero, divisa o ninguno?

- Parte 3** Los Templarios como banqueros internacionales. Los Medici y la contabilidad por partida doble. Cómo los bancos crean dinero — literalmente — cada vez que conceden un préstamo. La reunión secreta en Jekyll Island que fundó la Reserva Federal.
- Parte 4** Por qué existe el interés. La octava maravilla del mundo: el interés compuesto. Cómo Volcker mató la inflación con tipos al veinte por ciento. Carretillas de billetes en Berlín, 1923. La máquina de deuda. Y la pregunta más antigua de todas: ¿es justo el perdón de deudas?

Conseguid el libro completo en

leanpub.com/los-cimientos



SINOPSIS

Cada mañana, antes de que abráis los ojos del todo, la economía ya os ha tocado. El precio de la luz. El coste del café. El tipo de interés de la hipoteca. Y, sin embargo, la mayoría de la gente siente que la economía es un tema de expertos. De gente con corbata.

Los Cimientos empieza en un campo de trigo hace doce mil años – un agricultor necesita zapatos y el zapatero no quiere trigo – y termina en el corazón del sistema financiero moderno. Por el camino descubriréis por qué el trueque probablemente nunca existió como os lo contaron, qué hace que un trozo de papel valga veinte euros, cómo los bancos crean dinero cada vez que conceden un préstamo, y por qué la inflación afecta a todos pero no a todos por igual.

Sin jerga. Sin ideología. Sin asumir que sabéis nada. Solo los cimientos que hacen falta para entender el mundo económico en el que vivís.

SOBRE EL AUTOR



Andoni Arroyo creó *Todo Tiene un Precio* convencido de que la cultura económica es una herramienta de ciudadanía, no un privilegio de expertos. Esta es una obra en cinco libros que recorre la economía de principio a fin, desde los orígenes del dinero hasta los debates del siglo veintiuno.