

Shelling Out: Los orígenes del dinero

Nick Szabo

Publicado originalmente en el año 2002

Extracto

Los precursores del dinero, junto con el lenguaje, permitieron a los primeros humanos modernos resolver los problemas de colaboración que otros animales no pueden resolver – incluyendo problemas de altruismo recíproco, altruismo de parentesco y mitigación de la agresión. Estos precursores compartían con las monedas no fiat unas características muy específicas: no eran objetos meramente simbólicos o decorativos.

Tabla de Contenidos

Shelling Out: Los orígenes del dinero

Nick Szabo

Publicado originalmente en el año 2002

Extracto

Tabla de Contenidos

Dinero

Artículos de colección

Evolución, cooperación y artículos de colección

Ganancias desde la transferencia de bienes

Seguro de inanición

Altruismo de parentesco desde el más allá

El comercio familiar

Botines de guerra

Disputas y remedios

Atributos coleccionables

Conclusión

Referencias

Agradecimientos

Traducción

Dinero

En sus inicios, las colonias del siglo XVII de Inglaterra en América tenían un problema: la escasez de monedas. La idea británica era plantar grandes cantidades de tabaco, y cortar madera para los barcos de su flota global y la marina mercante, enviando a cambio los suministros que pensaban eran necesarios para mantener a los trabajadores estadounidenses. Los primeros colonos tenían que trabajar para la empresa y comprar en la tienda de la empresa. Los inversores y la Corona preferían esto a pagar en moneda lo que los agricultores pudieran pedir y dejarles comprar los suministros – ¡y, Dios nos guarde, quedarse también con algunos de los beneficios!

La solución para los colonos estaba a mano, pero tardaron un par de años en reconocerlo. Los nativos tenían dinero, pero era muy diferente del dinero al que los europeos estaban acostumbrados. **Los indios americanos habían estado utilizando este dinero durante milenios, y resultó ser dinero bastante útil para los europeos recién llegados** – a pesar de los prejuicios entre algunos de que sólo las monedas de metal con rostros de sus líderes políticos constituían dinero real. Peor aún, los nativos de Nueva Inglaterra no utilizaban ni oro ni plata. En lugar de ello utilizaban cosas que encontraban en su entorno y que cumplían con funciones monetarias – como partes duraderas de los esqueletos de sus presas y *wampum* (conchas de la almeja *venus mercenaria* y sus parientes, ensartadas en collares).



Collar de wampum. Durante el comercio, las cuentas se contaron, se quitaron y se volvieron a ensamblar en nuevos collares. Las cuentas de concha de los nativos americanos también se tejían a veces en cinturones u otros dispositivos ceremoniales y nemotécnicos que demostraban la riqueza y el compromiso de una tribu con un tratado.

Las almejas sólo podían encontrarse en el océano, pero el *wampum* era utilizado para el comercio muy lejos de la costa. Se podía encontrar dinero de conchas de una gran variedad de tipos en las tribus de todo el continente americano. Los iroqueses lograron reunir el mayor tesoro de *wampum* de cualquier tribu sin tener que aventurarse cerca del hábitat de la almeja en lo más mínimo. Sólo un puñado de tribus, como los *Narragansetts*, se especializaron en la fabricación de *wampum*, mientras que cientos de otras tribus, muchas de ellas de cazadores-recolectores, lo utilizaron. Los colgantes de *wampum* venían en una variedad de longitudes, con el número de cuentas proporcional a la longitud. Los colgantes podían ser cortados o unidos para formar un colgante de longitud igual al precio pagado.

Una vez superaron sus problemas psicológicos sobre lo que es verdaderamente el dinero, los colonizadores se pusieron a comerciar por y con *wampum* como locos. Las almejas pasaron a formar parte de la lengua vernácula americana como otra forma más de decir “dinero”. El gobernador holandés de Nueva Amsterdam (hoy Nueva York) adquirió, a través de un banco anglo-americano, un préstamo denominado en *wampum*. Más tarde, **las autoridades británicas se vieron forzadas a seguir la corriente, y entre 1637 y 1661 las conchas fueron de curso legal en Nueva Inglaterra. Los colonizadores disponían ahora de un medio de intercambio líquido y el comercio en las colonias floreció.**

El principio del fin para el *wampum* llegó cuando los ingleses comenzaron a enviar más moneda hacia las Américas, y en Europa empezaron a aplicar sus nuevas técnicas de producción a gran escala. Hacia 1661, las autoridades británicas ya habían tirado la toalla y decidieron pagar en la divisa del Reino – que al tratarse de oro y plata cuya acuñación estaba supervisada por la Corona, tenía cualidades monetarias superiores a las conchas. Ese año el *wampum* dejó de ser de curso legal, si bien en 1710 readquirieron brevemente tal estatus en Carolina del Norte. Su uso como medio de pago continuó sin embargo hasta pleno siglo XX en algunos casos, pero con un valor inflado a mil veces el inicial por las técnicas agrícolas y manufactureras de Occidente. Así, poco a poco, el *wampum* siguió el camino que tanto el oro como las joyas habían seguido en Europa una vez inventada la acuñación de monedas: de dinero hecho a mano a objeto decorativo. El lenguaje americano del dinero de conchas pasó a ser un vestigio pintoresco – “cien almejas” pasaron a ser “cien dólares”. “*Shelling out*” (dar conchas) comenzó a usarse referido al pago en monedas, billetes o, con el tiempo, con cheque o tarjeta de crédito. Ni nos imaginábamos que estábamos tocando los mismos orígenes de nuestra especie.

Artículos de colección

Los indígenas americanos usaban muchos tipos de dinero además de conchas. También era común que se usaran como medio de intercambio cosas como pieles, dientes y varios otros objetos con cualidades que veremos a continuación. Hace 12.000 años, en lo que hoy es el estado de Washington, los Clovis desarrollaron unas cuchillas de pedernal maravillosamente largas. Su único problema era que se rompían muy fácilmente; no servían para

cortar. Las lascas se producían “por puro placer” o por algún otro motivo que no tenía nada que ver con utilizarlas como instrumento cortante. Como se explica más adelante, esta aparente frivolidad probablemente era muy importante para su supervivencia.

Sin embargo, los indígenas americanos no fueron los primeros en construir cuchillas inútiles por motivos artísticos, ni tampoco fueron los inventores del uso de conchas como dinero. No fueron tampoco los europeos los inventores de este medio de intercambio, si bien ellos también, en épocas pasadas, usaron conchas y dientes como dinero – por no decir ganado, oro, plata, armas y tantas otras cosas más. Los asiáticos habían empleado todo eso y hasta hachas de imitación emitidas por los gobiernos, pero ellos también importaron esta práctica – **los arqueólogos han encontrado colgantes de conchas que datan de los principios del período Paleolítico, y que bien podrían confundirse con el dinero de los indígenas americanos.**



*Granos hechos con conchas del caracol del tamaño de un guisante *Nassarius kraussianus*, que vivía en un estuario cercano. Blombos Cave, Sudáfrica, 75,000 AC*

En los fines de los '90, el arqueólogo Stanley Ambrose descubrió, en un abrigo rocoso en el Valle del Rift, Kenia, un tesoro escondido de cuentas hechas de cáscaras de huevo de avestruz, fragmentos de concha y otras piezas. Estos objetos fueron datados utilizando el método argón-argón ($40\text{Ar}/39\text{Ar}$), indicando que tienen al menos 40.000 años de antigüedad. En España también se han encontrado dientes perforados de animales que datan de esta época. De la misma forma, en el Líbano se han encontrado conchas perforadas ubicadas en sitios que datan de los principios del Paleolítico. Recientemente también se han encontrado conchas comunes, en forma de cuentas ensartadas, en la Cueva de Blombos, Sudáfrica, que son incluso más antiguas – del 75.000 A.P.



Cuentas de cáscara de huevo de avestruz, Kenya Rift Valley, 40,000 AC (Cortesía de Stanley Ambrose)

Nuestra subespecie moderna había emigrado a Europa, y así por allí aparecen collares de conchas y dientes del 40.000 A.P. en adelante. En Australia aparecen colgantes de conchas y dientes a partir del 40.000 A.P. En todos los casos el trabajo es de gran destreza, lo que indica que la práctica

probablemente se originó en un pasado mucho más remoto. El coleccionismo y la decoración provienen muy probablemente de África, la tierra natal original de la subespecie anatómicamente moderna. El coleccionar y hacer collares ha de haber tenido un importante beneficio de selección natural, dado que era muy costoso; **la producción de estas conchas requería una gran inversión de tiempo y habilidad, en una era en la que los humanos vivían constantemente al borde de la inanición.**

Prácticamente todas las culturas humanas, aun aquellas que no practican una gran cantidad de comercio y que no usan formas más modernas de dinero, crean y disfrutan de las alhajas, y valoran ciertos objetos más por su valor artístico o su cualidad de reliquia familiar que por su utilidad.

Nosotros los humanos coleccionamos colgantes de conchas y otros tipos de joyas por el sólo placer de tenerlas. Para los psicólogos evolutivos, la explicación de que los humanos hacen algo “por puro placer” no es explicación alguna, sino el planteamiento de un problema a resolver: **¿por qué tanta gente disfruta de coleccionar y llevar puestas alhajas?** Para el psicólogo evolucionista, esta pregunta se convierte en: ¿qué causó que este placer evolucione?



Detalle del collar de un entierro en Sungir, Rusia, 28,000 AC Enclavamiento y cuentas intercambiables. Cada cuenta de marfil de mamut puede haber requerido de una a dos horas de trabajo para fabricarlo

Evolución, cooperación y artículos de colección

La psicología evolucionista comienza con un descubrimiento matemático clave de John Maynard Smith. Utilizando modelos de poblaciones de genes que coevolucionan, Smith propuso la existencia de genes que pueden codificar estrategias, buenas o malas, usadas ante problemas simples (los “juegos” de la teoría de juegos). Smith demostró que estos genes, mediante la competencia por ser propagados en las generaciones futuras, evolucionarán facilitando el desarrollo de estrategias que son Equilibrios Nash a los problemas presentados por la competencia. Estos juegos incluyen el “dilema del prisionero”, un problema muy típico de cooperación, y el juego de la gallina (*hawk/dove*), un problema muy típico de la agresión y la mitigación de la misma.

Una crítica a la teoría de Smith es que estos juegos estratégicos, si bien se aproximan a los que llevarían a cabo los fenotipos, son de hecho juegos entre genes cuando se considera el último nivel – el nivel de competición a ser propagado. Los genes –no necesariamente los individuos– influyen el comportamiento como si fueran estrictamente racionales (codificando estrategias tan óptimas como sea posible, dentro de los límites de lo que los fenotipos pueden expresar dados los materiales biológicos de los que consisten y su historia evolutiva) y “egoístas” (por usar la metáfora de Richard Dawkins). **Las influencias genéticas en el comportamiento son adaptaciones a los problemas sociales que se presentan debido a la competencia entre los genes a través de sus fenotipos.** Smith llamó a estos equilibrios Nash “[estrategias evolutivamente estables](#)”.

Los “epiciclos” desarrollados a partir de las más antiguas teorías de selección individual, como la selección sexual y la selección de parentesco, se desvanecen dentro de este modelo más general que, al mejor estilo Copernicano, pone a los genes en vez de a los individuos en el centro de la teoría. De allí la metafórica y frecuentemente malentendida frase de Richard Dawkins, “gen egoísta”, para describir la teoría de Smith.

Pocas especies cooperan en el orden de los humanos paleolíticos. En algunos casos -cuidado de las crías, colonia de hormigas, termitas, abejas y otros animales cooperan porque son parientes- porque pueden ayudar a las copias de los “genes egoístas” encontrados en sus parientes. En algunos casos altamente restringidos, se desarrolla una cooperación entre no-parientes, lo cual los psicólogos evolucionistas llaman altruismo recíproco. Como Darwin lo describe, a menos que el intercambio de favores sea simultáneo (y en algunos casos incluso cuando sea así), una parte o la otra puede engañar. Y usualmente lo hacen. Este es el resultado típico de los teóricos de la teoría de los juegos llaman El Dilema del Prisionero -si las dos partes cooperan, las dos se benefician, pero si una engaña, uno gana a expensas del perdedor. En una población de tramposos y perdedores, los tramposos siempre ganan. Sin embargo, algunos animales cooperan a través de repetidas interacciones y mediante una estrategia llamada Toma y Dada: empiezan a cooperar y siguen cooperando hasta que una de las partes hace trampa -y luego deserta. Este hilo de represalias motiva una cooperación continua.

Las situaciones donde la cooperación en realidad ocurre es cuando el mundo animal está altamente constreñido. El principal constreñimiento se da cuando la cooperación está restringida a las relaciones donde al menos uno de los participantes es más o menos forzado a estar en la proximidad del otro. El caso más común es cuando los parásitos y los huéspedes, cuyo cuerpo comparten, evolucionan en simbiosis. Si el interés del parásito y el huésped coinciden, de manera a que ambos trabajen juntas y esto sería más beneficioso que estar por su cuenta, (por ejemplo el parásito está proveyendo de algún beneficio al huésped), entonces, si pueden jugar una partida exitosa de Toma y Dada, ellos evolucionarán en simbiosis -un estado donde sus intereses, y especialmente el mecanismo de éxito de los genes de una generación a otra, a la siguiente coincide-. Ellos se convierten en un solo organismo. Sin embargo, hay mucho más que cooperación sucediendo aquí - hay también explotación-. Ocurren simultáneamente. La situación es

análoga a una institución que los humanos desarrollarían -tributos- y que analizaremos a continuación.

Muchas instancias muy especiales ocurren que no envuelve a los parásitos y al huésped de compartir el mismo cuerpo y evolucionar en simbiosis. Es más, envuelve a animales no-parientes y un territorio muy constreñido. Un prominente ejemplo que Darwin describe son los peces limpiadores. Estos peces nadan dentro fuera de la boca de sus huéspedes, comiendo toda la bacteria presente, beneficiando al pez huésped. El pez huésped puede engañarlo -puede esperar que el limpiador termine su trabajo, y comerlo. Pero no lo hacen. Dado que la relación es móvil, ambos pueden potencialmente abandonar la relación. Sin embargo, el pez limpiador evolucionó en un sentido muy fuerte de individualidad territorial, y tiene rayas y danzas que son difíciles de falsificar -dificultad similar a falsificar una marca-. Así que, el huésped del pez limpiador sabe donde ir para limpiarse -y saben que si engañan, deberán reiniciar nuevamente la relación con un nuevo desconfiado pez limpiador. Los costos de entrada y los costos de salida de la relación son altas, así que funciona sin la necesidad de engañar. Además, los peces limpiadores son pequeños, el beneficio de comerlos no es alto en comparación con los beneficios de un pequeño número -o simplemente uno- de peces limpiando.

Uno de los ejemplos más pertinentes es el murciélago vampiro. Como su nombre lo sugiere, absorben la sangre de mamíferos. Lo interesante es que, en una buena noche, traen un excedente; en una mala noche, nada. Sus oscuros negocios son altamente impredecibles. En consecuencia, los murciélagos suertudos (o con habilidad) a menudo comparten sangre con los murciélagos menos afortunados en sus cuevas. Vomitan la sangre y el agradecido receptor lo come.

La gran mayoría de estos receptores son parientes. De 110 regurgitaciones presenciadas por el biólogo de fuerte estómago G.S. Wilkinson, 77 fueron casos de madres alimentando a sus hijos, y en la mayoría de los casos envuelven un parentesco genético. Había, sin embargo, un número pequeño que no pudo ser explicado por el altruismo familiar. Para demostrar que estos eran casos de altruismo recíproco, Wilkinson combinó la población de murciélagos de dos grupos diferentes. Murciélagos, con rara excepción, solo alimentó a viejos amigos del grupo original. Dicha cooperación requiere una relación construida de largo plazo, donde los compañeros interactúen constantemente, se reconozcan, y hagan un seguimiento del comportamiento del otro. La cueva del murciélago ayuda a constreñir las relaciones a largo plazo de los murciélagos donde los enlaces puedan formarse.

Veremos que algunos humanos, también, eligen items discontinuos y de alto riesgo, y comparten los excedentes con sus no-parientes. Así mismo, lograron hacerlo a una extensión más grande de lo que hicieron los murciélagos vampiros. Como lo hicieron es el tema central de nuestro ensayo. Darwin sugiere, "dinero es una señal formal de altruismo recíproco retrasado", pero luego deja de perseguir esta fascinante idea. Nosotros lo haremos.

Dentro de un pequeño grupo de humanos, la reputación pública puede reemplazar las represalias de un solo individuo para motivar la cooperación en la reciprocación diferida. Sin embargo, las creencias de reputación pueden sufrir de dos mayores errores: errores acerca de que persona hizo qué, y de valorar los errores o los daños causados por ese acto.

La necesidad de recordar caras y favores es un obstáculo cognitivo mayor, pero uno el cual los humanos encuentran relativamente fácil de superar. Reconocer rostros es fácil, pero recordar que un favor se hizo lugar cuando dicha memoria necesita recordar puede ser más difícil. Recordar las cosas específicas acerca de un favor que dió un cierto valor al favorecido es aún más difícil. Evitar disputas y malentendidos pueden ser improbables o prohibitivamente difícil.

La evaluación del problema de la medida del valor es muy extenso. Para los humanos viene a jugar en casi todos los sistemas de intercambio - reciprocidad de favores, trueque, dinero, crédito, empleo, o adquirir algo en el mercado. Es importante en la extorsión, impuesto, tributo, y en los arreglos judiciales. Es igualmente importante en el altruismo recíproco en los animales. Consideremos a los monos intercambiando favores -digamos piezas de frutas por refregar la espalda. El aseo mutuo puede remover garrapatas y pulgas que un individuo no puede ver o alcanzar. Pero, ¿cuanto aseo versus cuantas piezas de frutas constituye reciprocidad de manera que ambas partes lo consideren "justo" o, en otras palabras, no sea una deserción? ¿Son veinte minutos de refregado de espalda equivalente a una pieza de fruta o dos? ¿Y de qué tamaño?

Incluso en el simple caso de intercambiar sangre por sangre es más complicado de lo que parece. ¿Como los murciélagos estiman el valor de la sangre que han recibido? ¿Estiman el valor por peso, masa, sabor, por su habilidad de saciar el hambre o por otras variables? Así mismo, la medición de las complicaciones suben incluso en el simple intercambio de los monos donde "tu regresas mi espalda y yo la tuya".

Para la mayoría de los intercambios potenciales, el problema de la medición no tiene solución para los animales. Incluso mucho más fácil que el problema de recordar caras e igualándolos a favores, la habilidad de dos partes a estar de acuerdo con una exactitud suficiente de un estimado del valor del favor, en primer lugar, es probablemente la principal barrera al altruismo recíproco entre animales.

Solo el kit de herramientas de piedras del primitivo hombre Paleolítico que ha sobrevivido para que nosotros lo encontremos era, en algunas formas, muy complicadas para los cerebros de nuestro tamaño. Mantener un registro de los favores que los envolvía -quién lo fabricaba, que calidad de la herramienta, para quien, quién lo poseía, y así- hubiera sido demasiado difícil fuera de las fronteras del clan. Debemos añadir a esto, seguramente, una gran variedad de objetos orgánicos, servicios efímeros (como el aseo) y así sucesivamente no hubieran sobrevivido. Luego de que una fracción de estos bienes hayan sido transferido y los servicios se hayan realizado

nuestros cerebros, inflados como eran, no podían mantener un registro de quién debía que a quién. Hoy día, escribimos estas cosas pero el hombre paleolítico no tenía la escritura. Si la cooperación ocurría entre los clanes o incluso las tribus, como los registros arqueológicos indican que de hecho ocurrieron, el problema era incluso peor, dado que las tribus cazadoras-recolectoras eran usualmente altamente antagonistas y mutamente desconfiadas.

Si las almejas pueden ser dinero, las pieles pueden ser dinero, oro puede ser dinero y así sucesivamente - si el dinero no es solamente monedas o notas emitidas por un gobierno bajo leyes en curso, sino una gran variedad de objetos- entonces, ¿que es dinero? Y porque los humanos, a menudo viviendo al borde de la inanición, gastaban tanto tiempo haciendo y disfrutando esos collares cuando ellos podían hacer más caza y recolección? El economista del siglo diecinueve Carl Menger primero describe como el dinero evoluciona naturalmente e inevitablemente a partir de un volumen suficiente de trueques de productos. En términos económicos modernos, la historia es similar a la idea de Menger.

El trueque requiere una coincidencia de intereses. Alicia cultiva nueces y quiere manzanas; Bob cultiva manzanas y quiere algunas nueces. Resulta que ellos tienen sus plantaciones uno cerca del otro, y sucede que Alicia confía lo suficiente en Bob para esperar el tiempo de cosecha entre las nueces y la manzana. Asumiendo que todas las condiciones se cumplen, el trueque funciona bien. Pero si Alicia planta naranjos, incluso si Bob quisiera naranjos así como las nueces, no sería ideal, dado que los naranjos y las manzanas no crecen en el mismo clima. Si Alicia y Bob no se confían mutuamente y no encuentran un tercero como intermediario o para aplicar un contrato, estarían de mala suerte.

Las complicaciones pueden subir. Alicia y Bob no pueden articular promesas para vender nueces o manzanas en el futuro, porque, entre otras posibilidades, Alicia puede guardar las mejores nueces para sí misma (Bob hace lo mismo con las manzanas), dando a los demás las sobras. Comparando la calidad así como las cantidades de los dos bienes es más difícil cuando el estado de uno de los bienes es solo un recuerdo. Es más, ninguno de los dos pueden anticipar malas cosechas. Estas complicaciones se añaden al problema de Alicia y Bob decidiendo hacer separadamente altruismo recíproco que haya sido realmente recíproco. Esta clase de complicaciones se incrementan mientras más tiempo e incertidumbre haya entre el acuerdo de transacción original y la reciprocidad.

Un problema relacionado es, como los ingenieros dirían, el trueque "no puede escalar". El trueque funciona perfectamente en volúmenes pequeños pero se hace cada vez más costoso en volúmenes grandes, hasta que se vuelve demasiado costoso el esfuerzo de hacerlo. Si hubiere n bienes y servicios para el trueque, un mercado de trueques requiere n^2 precios. Cinco productos requieren veinticinco precios, lo cual no está mal, pero 500 productos requieren 250.000 precios, el cual es mucho más impracticable para una persona que realiza un registro. Con dinero, solo hay n precios - 500 productos, 500 precios-. El dinero para este propósito puede funcionar o bien

como un medio de intercambio o simplemente como un medio de valor - siempre y cuando el valor del número del precio no crezca demasiado largo como para memorizar o cambiar frecuentemente- (El último problema, junto con un "contrato" de seguro implícito, junto con la falta de un mercado competitivo puede explicar porque los precios a menudo fueron establecido por una costumbre ampliamente desarrollada en lugar de una negociación próxima).

El trueque requiere, en otras palabras, coincidencia de oferta o habilidades, tiempo, y bajo costo de transacciones. El costo incrementa mucho más rápido que el crecimiento del número de bienes negociados. El trueque ciertamente funciona mejor que no operar absolutamente, y es una práctica amplia. Pero es limitado comparado con comerciar con dinero.

El dinero primitivo existe mucho antes que las redes comerciales a gran escala. El dinero tuvo un uso más temprano e importante. El dinero mejoró el trabajo de incluso las redes de los comerciantes más pequeños reduciendo la necesidad de crédito. La coincidencia simultánea de preferencia era por lejos más raro que las coincidencias a lo largo del tiempo. Con dinero, Alicia podía recolectar de Bob durante la madurez de los arándanos de este mes, y Bob cazaba para Alicia durante la migración de la manada de los mamuts seis meses después, sin tener que mantener un registro de quién debe qué a quién, o confiar en la memoria u honestidad del otro. Una madre haría una mejor inversión en la crianza de su hijo asegurando regalo de valor infalsificables. El dinero convierte el problema de la división del trabajo desde el dilema del prisionero a un cambio simple.

El proto-dinero usado por muchas tribus cazadoras-recolectoras, se ven diferentes del dinero moderno, ahora sirven en un rol diferente en la cultura moderna, y tenía una función probablemente limitada a la pequeña red de intercambios y otras instituciones locales que se discutirán más adelante. Voy, entonces, a llamarlo dinero coleccionable en lugar de dinero propiamente. Los términos usados en la literatura antropológica para dichos objetos son usualmente "dinero", definido más ampliamente que solamente notas impresas por el gobierno y monedas sino que más estrictamente de lo que usaremos "coleccionable" en este ensayo, o el vago "valioso", que a veces se refiere a artículos que no son coleccionables en el sentido de este ensayo. La razones para elegir el término coleccionable sobre otros posibles nombres para el proto-dinero se volverán aparentes. Coleccionable tiene atributos muy específicos. No son meramente simbólicos. Mientras que el objeto concreto y los atributos valiables como coleccionables pueden variar entre culturas, están lejos de ser arbitrarias. La función primaria y evolución definitiva de los coleccionables era un medio para transferir y almacenar valor. Algunos tipos de coleccionables como el wampum, pueden ser funcionales al dinero como nosotros los modernos lo conocemos, donde la economía y las condiciones sociales funcionales empujan al comercio. Ocasionalmente, usaré el término "proto-dinero" y "dinero primitivo" intercambiamente con "coleccionable" cuando se discute medios previos a la acuñación de transferencia de bienes.

Ganancias desde la transferencia de bienes

Las personas, clanes o tribus intercambian voluntariamente porque ambas partes obtienen algo que desean. Sus creencias acerca del valor puede cambiar luego de comerciar, por ejemplo, así como ganan experiencia con el bien o servicio. Sus creencias en el momento del comercio, aunque haya algún grado de invalidez a la hora de comerciar, son usualmente correcta a la hora de adquirir algo. Especialmente en los primeros comercios intertribales, limitado a items de alto valor, había un fuerte incentivo de ambas partes de tener sus pensamientos correctamente. En consecuencia, casi siempre ambas partes salían beneficiadas. El comercio creó valores así como el acto físico de hacer algo.

Porque los individuos, clanes y tribus varían en sus preferencias, varían en su habilidad de satisfacer sus preferencias, y varían sus creencias acerca de las habilidades y preferencias y los objetos que son consecuentes a ello, siempre hay ganancias a ser realizadas. Ahora, que el el costo de hacer estos comercios -transacciones de costo- sean lo suficientemente bajos para comerciar es otro asunto. En nuestra civilización, mucho oficios más oficios son posibles que a través de la mayor parte de la historia humana. Aún así, como veremos que algunos comercios valen más que los costos de una transacción, para algunas culturas, probablemente de vuelta al inicio del *homo sapiens sapiens*.

Los oficios voluntarios no son los únicos tipos de transacciones que se benefician de un más bajo costo de transacción. Esta es la llave para entender el origen y la evolución del dinero. Las reliquias familiares pueden ser usadas para eliminar el riesgo del crédito de intercambios demotados. La habilidad de una tribu victoriosa de extraer tributos del vencido fue un gran beneficio del conquistador. La habilidad del conquistador de recolectar técnicamente tributos de los mismos costos de transacción así como del comercio. Lo mismo hizo el demandante en la evaluación de daños y perjuicios por ofensas contra la costumbre o la ley, y grupo de parientes arreglando matrimonios. Los parientes también se benefician de regalos temporales y pacíficos de riqueza heredada. Los mayores eventos humanos de la vida cultural moderna segregada del mundo del comercio se beneficiaron del comercio, y algunas veces mucho, de técnicas que disminuyeron los costos de transacción. Ninguna de estas técnicas eran más efectivas, importantes o más temprana que el dinero coleccionable.

Cuando el *H. Sapiens sapiens* desplazó al *H. sapiens neanderthalis*, las explosiones de poblaciones siguieron. Las evidencias encontradas en Europa, aproximadamente 40.000 a 35.000 años AC, indica que el *H. sapiens sapiens* incrementó su capacidad de carga d esu entorno por un factor de diez sobre el *H. sapiens neanderthalis*- por ejemplo, la densidad poblacional se incrementó diez veces. No solo eso, los recién llegados se tomaron su tiempo en crear la primera pieza artistica del mundo -como las maravillosas cuevas pintadas, una variedad de figuras hechas a mano- y por supuesto los maravillosos pendientes y collares de conchas marinas, dientes y cáscaras de huevos.

Estos objetos no eran de uso meramente decorativos. Los nuevos métodos de transferencia de riqueza, hicieron posibles por coleccionables así como los otros probables avances de la era, lenguaje, creación de una nueva cultura institucional que jugó un papel importante en el incremento de la capacidad de llevar.

Los recién llegados, *H. sapiens sapiens*, tenían el mismo tamaño del cerebro, huesos más débiles y músculos más pequeños que los neanderthales. Sus herramientas de cazas eran mucho más sofisticadas, pero en el 35.000 AC tenían básicamente las mismas herramientas -probablemente no eran el doble de efectivo, mucho menos diez veces más efectivos-. La mayor diferencia pudiera haber sido la transferencia de riquezas, que se hizo más efectivo o se podía hacer mediante coleccionables. *H. sapiens sapiens* le tomó placer a coleccionar conchas, hacer joyería de ello, mostrarlo, e intercambiarlos. *H. sapiens neanderthalis* no. La misma dinámica pudo haber en el trabajo, decena de miles de años antes, en el Serengueti, cuando el *H. sapiens sapiens* primeramente aparecieron en la dinámica vorágine de la evolución humana, en África.

Debemos describir como los coleccionables disminuyeron los costos de transacción en cada transferencia de riqueza -en un regalo voluntario de herencia, en un acuerdo comercial voluntario o en matrimonio y en las transferencias involuntarias como los juicios legales y tributos.

Todos estos tipos de transferencia de valores ocurrió en muchas culturas de la pre-historia humana, probablemente desde el inicio del *Homo sapiens sapiens*. Las ganancias a realizarse por una o ambas partes, por estos grandes acontecimientos de transferencia de riqueza, eran tan grandes que ocurrían a pesar del gran costo de la transacción. Comparado al dinero moderno, el dinero primitivo tenía una velocidad muy baja -podría ser transferida solo un par de veces en un promedio de vida de una persona-. Aún así, un coleccionable durable, lo que hoy podemos llamar reliquia familiar, pudo persistir por varias generaciones y añadió sustancial valor en cada transferencia -a menudo haciendo la transferencia posible. Las tribus, por lo tanto, gastaban mucho tiempo en la aparente frívola tarea de manufactura y exploración de materiales duros de joyería y otros coleccionables.

El anillo Kula

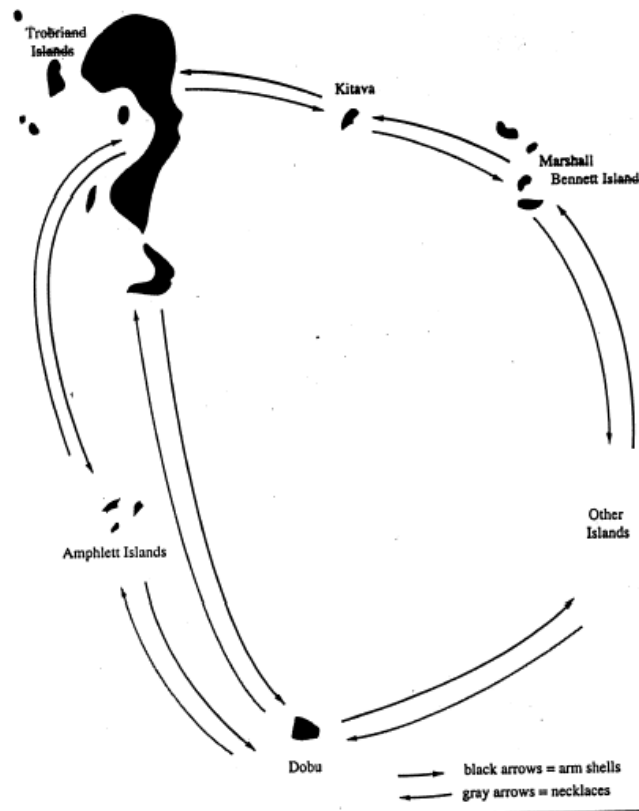


Figure 5. The kula ring.

La red de comercio kula de la Melanesia pre-colonial. Los objetos de valor kula se duplicaron como "alto poder" y mnemotécnico para historias y chismes. Varios de los bienes comerciados, la mayor parte de ellos, productos agrícolas, estaban disponibles en diferentes temporadas y no podían ser comerciados. Los coleccionables kulas resolvieron este problema de la doble coincidencia como dinero increíblemente costoso, usable (por seguridad), y circulado (¡literalmente!). Los collares circularon en el sentido del reloj, y los brazaletes en el otro sentido, en un patrón regular. Al resolver el problema de la doble coincidencia, una concha o collar resultaría más valiosa que su costo después de unos pocos intercambios, pero podría circular durante décadas. Chismes e historias sobre propietarios anteriores de los coleccionables proporcionaron además información sobre crédito y liquidez corriente. En otras culturas neolíticas, los coleccionables, generalmente conchas, circulaban en un patrón menos regular pero tenían propósitos y atributos similares.



Armadura Kula (mwali)



Collares kula (bagi)

Para cualquier institución en la cual la transferencia de riquezas sea un componente importante, nos preguntamos las siguientes preguntas:

1. ¿Qué coincidencia en el tiempo entre el evento, el suministro para el bien transferido y la demanda del bien transferido era necesario? ¿Qué tan improbable o cuán alta es la barrera de la transferencia de riqueza que representa la improbabilidad de la coincidencia?
2. Las transferencias de riqueza, ¿formaron un círculo cerrado de objetos de colección basados únicamente en esa institución, o fueron necesarias otras instituciones de transferencia de riqueza para completar los ciclos de circulación? Tomar en serio el flujograma real de la circulación monetaria es fundamental para comprender el surgimiento del dinero. La circulación general entre una amplia variedad de oficios no existió ni existiría durante

la mayor parte de la prehistoria humana. Sin bucles completados y repetidos, los coleccionables no circularían y perderían su valor. Un objeto de colección, para valer la pena, tuvo que agregar valor en suficientes transacciones para amortizar su costo.

Primero examinaremos el tipo de transferencia más familiar y económicamente importante para nosotros en la actualidad: el comercio.

Seguro de inanición

Los modelos de encuesta de Bruce Winterhalder y cómo y porque la comida es algunas veces transferida entre animales: robo tolerado, producción/gorronería/oportunismo, subsistencia sensible al riesgo, mutualismo de subproductos, reciprocidad retrasada, comercio/intercambio en no-especies y otros modelos de selección (incluido el altruismo de parentesco). Aquí nos enfocamos en la subsistencia sensible al riesgo, la reciprocidad retrasada y el comercio (intercambio no en especies). Argumentamos que sustituir el intercambio de alimentos por objetos coleccionables por reciprocidad retrasada puede aumentar el intercambio de alimentos. Lo hace mitigando los riesgos de un suministro variable de alimentos, al tiempo que evita los problemas en gran medida insuperables de reciprocidad retrasada entre las bandas. Trataremos con el altruismo y el robo de parentesco (tolerado o no) en contextos más amplios a continuación.

La comida vale mucho más para las personas hambrientas que para las alimentadas. Si el hombre hambriento puede salvarse la vida intercambiando sus objetos de valor más preciados, valdrá la pena meses o incluso años de trabajo para reemplazar ese valor. Por lo general, considerará que su vida vale más que el valor sentimental de las reliquias familiares. Al igual que la grasa en sí, los coleccionables pueden proporcionar un seguro contra la escasez de alimentos. La inanición de la escasez local podría evitarse con al menos dos tipos diferentes de intercambios: por los alimentos en sí, o por los derechos de forrajeo o caza.

Sin embargo, los costos de transacción generalmente eran demasiado altos: las bandas eran mucho más propensas a pelear que nunca confiar entre ellas. La banda hambrienta que no podía encontrar su propia comida usualmente se moría de hambre. Sin embargo, si los costos de transacción pudieran reducirse, al disminuir la necesidad de confianza entre las bandas, los alimentos que valían la pena, un día de trabajo, para una banda podrían valer varios meses de trabajo para la banda muerta de hambre.

El comercio local, extremadamente valioso, fue posible entre muchas culturas con el advenimiento de los coleccionables, en la época del Paleolítico superior, según este ensayo. Coleccionables sustituidos por relaciones de confianza a largo plazo que de otro modo serían necesarias pero inexistentes. Si hubiera existido un alto grado de interacción sostenida y confianza entre tribus o individuos de diferentes tribus, de modo que se otorgasen mutuamente créditos no asegurados, esto habría estimulado el comercio de trueque retrasado. Sin embargo, tal alto grado de confianza es

altamente inverosímil, por las razones mencionadas anteriormente con respecto al altruismo recíproco, confirmado por la evidencia empírica de que la mayoría de las relaciones tribales cazadoras-recolectoras se han observado como bastante antagónicas. Las bandas de cazadores-recolectores solían dividirse en pequeñas bandas la mayor parte del año y se reunían en "agregados", algo así como ferias medievales europeas, durante unas pocas semanas al año. A pesar de la falta de confianza entre las bandas, un comercio importante de productos básicos, del tipo ilustrado en la figura adjunta, casi seguramente ocurrió en Europa y probablemente en otros lugares, como en los grandes cazadores de América y África.

El escenario ilustrado por la figura adjunta es hipotético, pero sería muy sorprendente que no ocurriera. Mientras que muchos europeos, incluso en el Paleolítico, disfrutaban llevar collares de conchas, muchos vivían más hacia el interior y fabricaban collares en lugar de los dientes de sus presas. Piedras, hachas, pieles y otros objetos coleccionables también fueron utilizados como medios de intercambio.

Renos, bisontes y otras presas humanas migraron en diferentes épocas del año. Diferentes tribus se especializaban en diferentes presas, hasta el punto donde más del 90%, y en ocasiones hasta el 99%, de los restos de muchos sitios durante el Paleolítico en Europa provienen de una sola especie. Esto indica al menos especialización estacional y tal vez especialización a tiempo completo por una tribu en una sola especie. En la medida en que se especialicen, los miembros de una sola tribu se habrían convertido en expertos del comportamiento, los hábitos de migración y otros patrones que rodean a sus especies de presas específicas, así como en herramientas y técnicas especializadas para cazarlos. Se sabe que algunas tribus observadas en los últimos tiempos se han especializado. Algunas tribus indias norteamericanas se especializaron respectivamente en cazar bisontes, antílopes y pescar salmones. En el norte de Rusia y partes de Finlandia, muchas tribus, incluida Laponia, incluso hoy en día, se especializaron en pastorear una sola especie de renos.

Tal especialización era probablemente mucho más alta cuando más presas grandes (caballo, aurochs, alce gigante, bisonte, perezoso gigante, mastadonte, mamut, cebra, elefante, hipopótamo, jirafa, bueyes almizcleros, etc.) vagaban por América del Norte, Europa y África en grandes manadas durante el Paleolítico. Grandes animales salvajes sin miedo a los humanos ya no existen. Durante el Paleolítico se extinguieron o se adaptaron por tener miedo de los humanos y nuestros proyectiles. Sin embargo, durante la mayor parte del tiempo de *H. sapiens sapiens* estos rebaños fueron abundantes y fáciles de encontrar para los cazadores especializados. De acuerdo con nuestra teoría de la depredación basada en el comercio, la especialización era más alta cuando grandes presas vagaban por América del Norte, Europa y África en grandes rebaños durante el Paleolítico. La división del trabajo basada en el comercio, en la caza entre tribus, es consistente con (aunque no está confirmada de forma segura) la evidencia arqueológica del Paleolítico en Europa.

Estas bandas migratorias, siguiendo sus rebaños, interactuaban con frecuencia, creando muchas oportunidades para comerciar. Los indios americanos conservaban los alimentos secándolos, pemmican, etc., de maneras que duraban unos pocos meses, pero normalmente no un año completo. Tal comida era comúnmente intercambiada, junto con pieles, armas y objetos coleccionables. A menudo estos intercambios ocurrieron durante las expediciones comerciales anuales.

Los animales grandes de la manada migraban a través de un territorio solo dos veces al año, con una ventana que generalmente era de uno o dos meses. Sin ninguna otra fuente de proteínas además de sus propias especies de presas, estas tribus especializadas habrían muerto de hambre. El alto grado de especialización demostrado en el registro arqueológico solo podría haber ocurrido si hubiera comercio.

Por lo tanto, incluso si el trueque de carne con compensación de tiempo fuera el único tipo de comercio, esto es suficiente para hacer que valga la pena el uso de coleccionables. Los collares, los pedernales y cualquier otro objeto utilizado como dinero circulan en un circuito cerrado, ida y vuelta, en cantidades aproximadamente iguales, siempre que el valor de la carne intercambiada siga siendo aproximadamente igual. Hagamos notar que no es suficiente, para la teoría de objetos coleccionables presentada en este documento para ser correcta, que los intercambios beneficiosos individuales eran posibles. Debemos identificar circuitos cerrados de intercambios mutuamente beneficiosos. Con los bucles cerrados, los coleccionables continúan circulando, amortizando sus costos.

Como se mencionó, sabemos por los restos arqueológicos que muchas tribus se especializaron en una única especie de presa grande. Esta especialización fue al menos estacional; si hubiera un comercio extenso, podría haber sido a tiempo completo. Una tribu cosechó enormes beneficios productivos convirtiéndose en expertos de hábitos y patrones de migración, y los mejores métodos para derribar. Estos beneficios, sin embargo, normalmente serían inalcanzables, ya que especializarse en una sola especie significaba no comer la mayor parte del año. La división del trabajo entre las tribus dio sus frutos, y el comercio lo hizo posible. El suministro de alimentos casi se duplicaría con el comercio entre dos tribus complementarias. Hubo, sin embargo, más que dos especies de presas, a menudo hasta una docena que migraron a través de la mayoría de los territorios de caza en áreas como el Serengeti y la estepa europea. La cantidad de carne disponible para una tribu que se especializa en especies sería probablemente más del doble con ese comercio entre un puñado de tribus vecinas. Además de esto, la carne extra estaría allí cuando más se necesitara, cuando ya se hubiera comido la carne de la presa de la tribu de una tribu, y sin comida los cazadores se morirían de hambre.

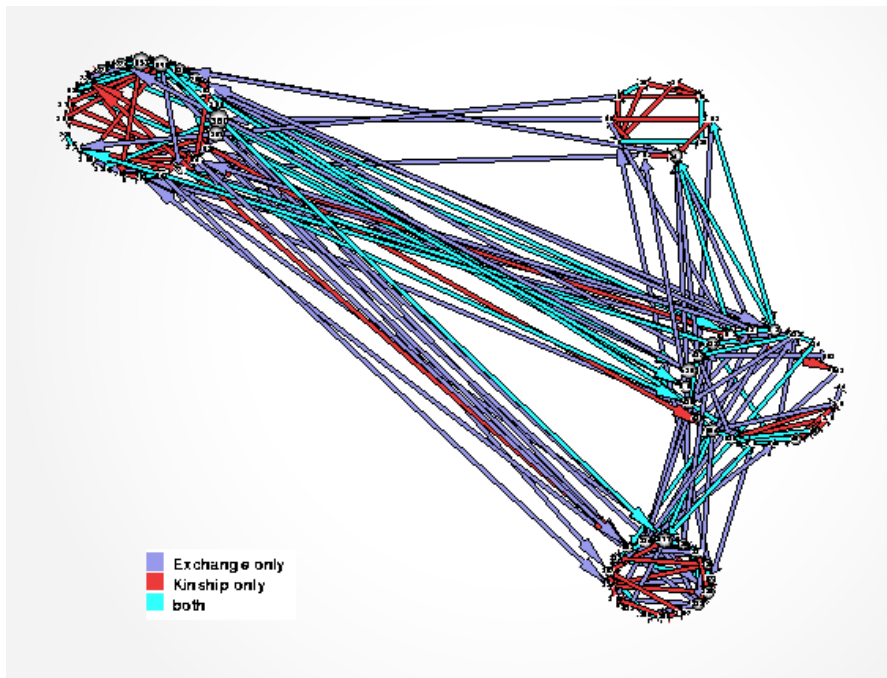
Así mismo, hubo al menos cuatro ganancias, o fuentes de excedentes, de un ciclo comercial tan simple como dos especies presa y dos comercios no simultáneos, pero compensadores. Estas ganancias son distintas pero no necesariamente independientes:

1. Una fuente de carne disponible en un momento del año en el que uno, de otra forma, se moriría de hambre.
2. Un aumento en el suministro total de carne: intercambiaron el excedente más allá de lo que podían comer de inmediato o almacenar; lo que no intercambiaron, se habría desperdiciado.
3. Un aumento en la variedad de la nutrición de la carne, al comer diferentes tipos de carne.
4. Aumento de la productividad de la especialización en una sola especie presa.

Manufacturar o guardar coleccionables para intercambiar por comida en sí no era la única manera de asegurar contra los malos tiempos. Quizás aún más común, especialmente cuando no se disponía de grandes presas, la territorialidad se combinaba con el comercio de los derechos de alimentación. Esto se puede observar incluso en algunos de los restos de la cultura cazadora-recolectora que existen hoy en día.

Los !Kung San del sur de África, como todos los demás vestigios modernos de las culturas de cazadores-recolectores, viven en tierras marginales. No tienen la oportunidad de ser especialistas, pero deben tomar los escasos remanentes disponibles. Por lo tanto, pueden ser bastante poco característicos de muchas culturas antiguas de cazadores-recolectores, y no característicos del *Homo sapiens sapiens* original, que primero se apoderó de las tierras más lejanas y las mejores rutas de juego del *Homo sapiens neanderthalis* y solo mucho después expulsó a los neandertales de tierras marginales. Sin embargo, a pesar de su grave desventaja ecológica, los !Kung usan coleccionables como artículos de intercambio.

Al igual que la mayoría de los cazadores-recolectores, los !Kung pasan la mayor parte del año en bandas pequeñas y dispersas y algunas semanas del año en conjunto con varias otras bandas. La agregación es como una feria con características adicionales: se logra el comercio, se consolidan las alianzas, se fortalecen las alianzas y se tramitan los matrimonios. La preparación para la agregación se completa con la fabricación de artículos comerciables, en parte utilitarios, pero principalmente de naturaleza coleccionable. El sistema de intercambio, llamado por los !Kung *hxaro*, implica un comercio sustancial de joyas con cuentas, incluyendo colgantes de concha de avestruz bastante similares a los encontrados en África hace 40,000 años.



Patrón de intercambios hxaro y relaciones de parentesco entre las tribus vecinas de !Khung San cazadores-recolectores.



Collares utilizados para el intercambio hxaro

Una de las principales cosas que los !Kung compran y venden con sus coleccionables son derechos abstractos para entrar en el territorio de otra banda y cazar o recolectar comida allí. El comercio de estos derechos es especialmente enérgico durante la escasez local, que se puede aliviar alimentándose en el territorio de un vecino. Las bandas de !Kung marcan sus territorios con flechas; traspasar sin haber comprado el derecho de entrar y alimentarse es equivalente a una declaración de guerra. Al igual que el comercio de alimentos entre bandas discutido anteriormente, el uso de objetos coleccionables para comprar los derechos de alimentación constituye una "póliza de seguro contra la inanición", para usar la frase de Stanley Ambrose.

Aunque los humanos anatómicamente modernos seguramente tenían pensamiento consciente, lenguaje y cierta habilidad para planear, habría requerido poco pensamiento o lenguaje consciente, y muy poca planificación, para generar intercambios. No era necesario que los miembros de la tribu razonaran los beneficios de nada más que un solo intercambio. Para crear esta institución habría bastado que las personas sigan sus instintos para hacer que se obtengan objetos coleccionables con las características que se detallan a continuación (como lo indican las observaciones que hacen estimaciones aproximadas para estas características). Esto es, en varios sentidos, verdadero de las otras instituciones que estudiaremos: evolucionaron, en lugar de diseñarse conscientemente. Nadie que participe en los rituales de la institución habría explicado su función en términos de la función evolutiva final; más bien, explicaron en términos de una amplia variedad de mitologías que sirvieron más como motivadores próximos de la conducta que como teorías de propósito u origen final.

La evidencia directa para el comercio de alimentos hace tiempo que se ha deteriorado. Es posible que, en el futuro, encontremos más evidencia directa, de la que está disponible para este artículo, mediante la comparación de restos de caza en una tribu con los patrones de consumo en otra tribu; la parte más difícil de esta tarea probablemente sea identificar los límites de diferentes tribus o grupos de parentesco. De acuerdo con nuestra teoría, tal transferencia de carne de una tribu a otra fue común en muchas partes del mundo durante el Paleolítico, donde se produjo la caza especializada y de gran escala.

Por ahora, tenemos una amplia evidencia indirecta de comercio, a través del movimiento de los coleccionables. Afortunadamente, existe una buena correlación entre la durabilidad deseada para objetos coleccionables y las condiciones bajo las cuales un artefacto ha sobrevivido para ser encontrado por los arqueólogos de hoy en día. En el Paleolítico temprano, cuando todos los movimientos humanos se realizaban a pie, tenemos casos de conchas marinas perforadas que se encuentran a una distancia de hasta 500 kilómetros de la fuente más cercana. Hubo un movimiento similar de pedernal a larga distancia.

Desafortunadamente, el comercio estuvo severamente restringido por los altos costos de transacción en la mayoría de los tiempos y lugares. La principal barrera fue el antagonismo entre las tribus. La relación predominante entre las tribus era la de la desconfianza en los días buenos y la violencia en los días malos. Solo los lazos de matrimonio o parentesco pueden llevar a las tribus a una relación de confianza, aunque solo ocasionalmente y de alcance limitado. La poca capacidad de proteger propiedades, incluso objetos coleccionables usados en la persona o enterrados en escondites bien escondidos, significaba que los coleccionables tenían que amortizar sus costos en unas pocas transacciones.

El comercio no fue el único tipo de transferencia de riqueza, y probablemente no el más importante durante la larga prehistoria humana, donde los altos costos de transacción impidieron el desarrollo del tipo de mercados, empresas y otras instituciones económicas que ahora damos por sentado. Debajo de nuestras grandes instituciones económicas hay instituciones mucho más antiguas que también involucraron la transferencia de riqueza -en la prehistoria, los principales tipos de transferencia de riqueza-. Todas estas instituciones distinguen al *Homo sapiens sapiens* de animales anteriores. Pasamos ahora a uno de los tipos más básicos de transferencia de riqueza que los humanos damos por hecho, pero otros animales no tienen, pasando la riqueza a la próxima generación.

Altruismo de parentesco desde el más allá

La coincidencia en el tiempo y el lugar de la oferta y la demanda de comercio era poco frecuente, tanto que la mayoría de los tipos de intercambios e instituciones económicas basadas en el comercio que hoy damos por sentadas no podían existir. Aún más improbable fue la triple coincidencia de la oferta con la demanda con un evento importante para un grupo familiar: la formación de una nueva familia, muerte, crimen o victoria o derrota en la guerra. Como veremos, los clanes y las personas se beneficiaron enormemente de una transferencia oportuna de riqueza durante estos eventos. Tal transferencia de riqueza, a su vez, fue mucho menos derrochadora cuando se trataba de la transferencia de una reserva de riqueza más duradera y general que los consumibles o herramientas diseñados para otros fines. La demanda de una reserva duradera y general de riqueza para su uso en estas instituciones era, por lo tanto, aún más urgente que para el comercio en sí mismo. Además, las instituciones de matrimonio, herencia, resolución de disputas y tributo pueden ser anteriores al comercio intertribal e involucran para la mayoría de las tribus una mayor transferencia de riqueza que el comercio. Por lo tanto, estas instituciones más que el comercio sirvieron como el motivador y la incubadora del dinero primitivo más antiguo.

En la mayoría de las tribus cazadoras-recolectoras esta riqueza llegó en una forma que a los modernos nos parece absurdamente triviales: una colección de utensilios de madera, herramientas y armas de sílex y hueso, conchas en cuerdas, quizás una cabaña y en climas más fríos algunas pieles sarnosas. A veces todo podría llevarse a la persona. Sin embargo, estos surtidos surtidos fueron riqueza para un cazador-recolector no menor a lo que bienes raíces, acciones y bonos son riqueza para nosotros. Para las herramientas de cazadores-recolectores, a veces, ropa de abrigo eran necesarias para la supervivencia. Muchos de los artículos eran objetos de colección muy valorados que se aseguraban contra la inanición, compraban parejas y podían sustituir la masacre o el hambre en caso de guerra y derrota. La capacidad de transferir el capital de supervivencia a los descendientes de uno era otra ventaja que el *Homo sapiens sapiens* tenía sobre los animales anteriores. Además, el miembro de la tribu o clan capacitado podría acumular un excedente de riqueza de vez en cuando -acumulado a lo largo de la vida- el comercio de excedentes de bienes durables, especialmente

objetos coleccionables. Una ventaja de acondicionamiento físico temporal podría traducirse en una ventaja de aptitud física más duradera para los descendientes.

Otra forma de riqueza, escondida del arqueólogo, eran los títulos de las oficinas. Tales posiciones sociales eran más valiosas que las formas tangibles de riqueza en muchas culturas de cazadores-recolectores. Ejemplos de tales posiciones incluyen líderes de clanes, líderes de partidos de guerra, líderes de partidos de caza, membresía en una sociedad comercial particular a largo plazo (con una persona en particular en un clan o tribu vecina), parteras y curanderos religiosos. A menudo, los coleccionables no solo incorporan riqueza, sino que también sirven como mnemotécnicos, lo que representa el título de una posición de responsabilidad y privilegio del clan. Después de la muerte, para mantener el orden, los herederos de tales puestos tenían que determinarse rápida y claramente. Los retrasos podrían engendrar conflictos viciosos. Por lo tanto, un evento común fue la fiesta mortuoria, en la que el difunto fue agasajado, mientras que sus formas tangibles e intangibles de riqueza se distribuyeron a los descendientes, según lo determinado por la costumbre, los encargados de tomar decisiones del clan o la voluntad del difunto.

Otros tipos de obsequios fueron bastante raros en las culturas premodernas, como el arqueólogo Marcel Mauss y otros antropólogos señalaron. Al parecer, los obsequios gratuitos, de hecho, implícitamente invocaron una obligación en el destinatario. Antes de la ley contractual, esta obligación implícita del "regalo", junto con el deshonor y castigos comunitarios que se producían si no se cumplía la obligación implícita, era quizás el motivador más común de la reciprocidad en el intercambio diferido, y sigue siendo común en la variedad de favores informales lo hacemos el uno para el otro. La herencia y otras formas de altruismo familiar eran las únicas formas ampliamente practicadas de lo que los modernos llamaríamos regalo propio, es decir, un regalo que no imponía ninguna obligación al destinatario.

Los primeros comerciantes occidentales y misioneros, que a menudo veían a los nativos como primitivos pueriles, a veces llamaban "regalos" a sus pagos tributarios y intercambiaban "regalos", como si se parecieran más a los intercambios presentes de Navidad y cumpleaños de niños occidentales que a los contratos y obligaciones fiscales de los adultos. En parte esto puede haber reflejado el prejuicio, y en parte el hecho de que en Occidente en ese momento las obligaciones generalmente se formalizaban por escrito, que los nativos carecían. Por lo tanto, los occidentales generalmente traducían la rica variedad de palabras que los nativos tenían para sus instituciones de intercambio, derechos y obligaciones como "regalo". Los colonos franceses del siglo XVII en América estaban escasamente dispersos entre poblaciones mucho más grandes de tribus indias, y con frecuencia se encontraron rindiendo homenaje a estas tribus. Llamar a estos pagos "obsequios" era una manera de salvar la cara de otros europeos que no enfrentaban tal necesidad y la encontraban cobarde.

Mauss y los antropólogos modernos lamentablemente mantuvieron esta terminología. El humano incivilizado sigue siendo como un niño, pero ahora inocente como un niño, una criatura de superioridad moral que no se rebajaría a nuestro tipo de base, a las transacciones económicas de sangre fría. Sin embargo, en Occidente, especialmente en la terminología oficial utilizada para nuestras leyes que cubren transacciones, un "regalo" se refiere a una transferencia que no impone ninguna obligación. Al abordar las discusiones antropológicas sobre el "intercambio de obsequios", estas advertencias deben tenerse en cuenta: los antropólogos modernos no se están refiriendo en absoluto a los obsequios gratuitos o informales a los que nos referimos habitualmente en nuestro uso moderno del término "obsequio". Más bien se están refiriendo a cualquiera de una amplia variedad de sistemas a menudo bastante sofisticados de derechos y obligaciones involucrados en las transferencias de riqueza. Las únicas transacciones importantes en culturas prehistóricas similares a nuestro regalo moderno, en el sentido de que no era una obligación ampliamente reconocida ni imponía ninguna obligación al receptor, eran padres o parientes maternos que cuidaban de sus hijos y su herencia. (Una excepción fue que heredar el título de una posición impuso las responsabilidades del puesto sobre el heredero, así como sus privilegios).

La herencia de algunas reliquias podría continuar durante varias generaciones ininterrumpidas, pero por sí sola no formaba un ciclo cerrado de transferencias de coleccionables. Las reliquias familiares solo eran valiosas si eventualmente se usaban para otra cosa. A menudo se usaban en transacciones matrimoniales entre clanes que podían formar ciclos cerrados de objetos coleccionables.

El comercio familiar

Un ejemplo temprano e importante de una pequeña red comercial de circuito cerrado que es posible gracias al coleccionismo implica la inversión más elevada que los seres humanos hacemos en criar hijos que nuestros parientes de primates, y la institución humana relacionada con el matrimonio. Combinando arreglos de partidos a largo plazo para el apareamiento y la crianza de los hijos, negociados entre clanes, con la transferencia de riqueza, el matrimonio es un universal humano y probablemente se remonta al primer *Homo sapiens sapiens*.

La inversión de los padres es un asunto a largo plazo y casi único: no hay tiempo para interacciones repetidas. El divorcio de un padre negligente o una esposa infiel generalmente representa varios años de tiempo perdido, en términos de aptitud genética, por la parte abandonada. La fidelidad y el compromiso con los niños fueron impuestos principalmente por los suegros: el clan. El matrimonio era el contrato entre clanes que generalmente incluía tales promesas de fidelidad y compromiso, así como la transferencia de riqueza.

Las contribuciones que un hombre y una mujer aportarán a un matrimonio casi nunca son iguales. Esto fue aún más cierto en una época en la que la elección de pareja estaba determinada en gran medida por los clanes y la población, de la cual los líderes de los clanes podían elegir, era bastante pequeña. Más comúnmente, la mujer era considerada más valiosa y el clan del novio pagaba el precio de la novia al clan de novias. Muy rara en comparación fue la dote, un pago del clan de la novia a la nueva pareja. En general, esto fue practicado por las clases altas de sociedades monógamas pero altamente desiguales en la Europa medieval y la India, y fue motivado en última instancia por el potencial reproductivo mucho mayor de los hijos de clase alta que las hijas de clase alta en esas sociedades. Dado que la literatura se escribió principalmente sobre las clases altas, el dote a menudo juega un papel en las historias tradicionales europeas. Esto no refleja su frecuencia real en las culturas humanas, era bastante raro.

Los matrimonios entre clanes podrían formar un ciclo cerrado de coleccionables. De hecho, dos clanes intercambiando socios serían suficientes para mantener un circuito cerrado, siempre y cuando las novias tendieran a alternar. Si un clan fuera más rico en coleccionables de algún otro tipo de transferencia, podría casar a más de sus hijos con mejores novias (en sociedades monógamas) o con un mayor número de novias (en sociedades polígamas). En un ciclo que involucra solamente matrimonios, el dinero primitivo simplemente serviría para reemplazar la necesidad de memoria y confianza entre los clanes durante un largo período de demora entre las transferencias desequilibradas de recursos reproductivos.

Al igual que la herencia, el pleito y el tributo, el matrimonio requiere una triple coincidencia de eventos, en este caso el matrimonio, con la oferta y la demanda. Sin un depósito de valor transferible y duradero, la capacidad actual del clan de un novio de satisfacer los deseos actuales del clan de la novia, en un grado lo suficientemente grande para compensar el desajuste de valor entre la novia y el novio, al tiempo que satisface las restricciones políticas y románticas del partido, era bastante improbable que estuvieran satisfechos. Una solución es imponer una obligación de servicio continuo del novio o su clan al clan de la novia. Esto ocurre en aproximadamente el 15% de las culturas conocidas. En un número mucho mayor, 67%, el clan del novio o el novio paga al clan de novias una cantidad sustancial de riqueza. Parte del precio de esta novia se paga en consumibles inmediatos, en plantas que se recolectan cosechadas y en animales sacrificados para la fiesta de matrimonio. En las sociedades ganaderas o agrícolas, gran parte del precio de la novia se paga en el ganado, una forma duradera de riqueza. El saldo, y generalmente la parte más valiosa del precio de la novia en culturas sin ganado, se paga con lo que usualmente son las reliquias familiares más valiosas: los colgantes, anillos, etc. más raros, costosos y duraderos. La práctica occidental del novio de darle un anillo a la novia -y un pretendiente que le da a la doncella otras clases de joyas- fue una vez transferencia sustancial de riqueza y fue común en muchas otras culturas. En alrededor del 23% de las culturas, en su mayoría modernas, no hay un intercambio sustancial de riqueza. En aproximadamente el 6% de las culturas existe un intercambio mutuo de riqueza sustancial entre los clanes de novios. En solo

alrededor del 2% de las culturas, el clan de la novia le paga a la nueva pareja una dote.

Desafortunadamente, algunas transferencias de riqueza estaban muy lejos del regalo del altruismo, de herencia o la alegría del matrimonio. Todo lo contrario, en el caso del tributo.

Botines de guerra

Las tasas de mortalidad por la violencia en las tropas de chimpancés y las culturas humanas de cazadores y recolectores son mucho más altas que en las civilizaciones modernas. Esto probablemente data desde nuestro ancestro común con los chimpancés; las tropas de chimpancés también luchan constantemente.

La guerra involucró, entre otras cosas, asesinatos, mutilaciones, torturas, secuestros, violaciones y la extorsión del tributo a cambio de evitar tales destinos. Cuando dos tribus vecinas no estaban en guerra, uno generalmente le pagaba tributo al otro. El tributo también podría servir para unir alianzas, logrando economías de escala en la guerra. En su mayoría, era una forma de explotación más lucrativa para el vencedor que una mayor violencia contra los vencidos.

La victoria en la guerra a veces fue seguida de un pago inmediato de los perdedores a las víctimas. A menudo, esto solo tomó la forma de un saqueo por parte de entusiastas vencedores, mientras que los perdedores ocultaron desesperadamente sus coleccionables. Con mayor frecuencia, se exigía tributo de forma regular. En este caso, la triple coincidencia pudo, y algunas veces se evitó, mediante un sofisticado programa de pagos en especie que igualaba la capacidad de la tribu perdedora de suministrar un bien o servicio con la demanda del vencedor. Sin embargo, incluso con esta solución, el dinero primitivo podría proporcionar una mejor manera, un medio de valor común que simplificaba enormemente las condiciones de pago, muy importante en una época en la que los términos del tratado no podían registrarse, sino que tenían que ser memorizados. En algunos casos, con wampum como se usaba en la Confederación Iroquesa, los coleccionables se duplicaron como un dispositivo mnemónico primitivo que, aunque no literalmente, podría usarse como una ayuda para recordar los términos del tratado. Para los ganadores, los coleccionables proporcionaron una forma de recaudar tributo más cerca del óptimo de la curva de Laffer. Para los perdedores, los objetos coleccionables enterrados en cachés proporcionaban una forma de "subinformar", lo que llevaba a los vencedores a creer que los perdedores eran menos ricos y, por lo tanto, exigían menos de lo que debían. Las cachés de objetos coleccionables también proporcionaban seguro contra los coleccionistas de tributos excesivamente celosos. Gran parte de la riqueza en las sociedades primitivas escapó a la atención de los misioneros y antropólogos debido a su naturaleza altamente secreta. Solo la arqueología puede revelar la existencia de esta riqueza escondida.

La ocultación y otras estrategias presentaban un problema que los recaudadores de tributos comparten con los recaudadores de impuestos modernos: cómo calcular la cantidad de riqueza que pueden extraer. La medición del valor es un problema espinoso en muchos tipos de transacciones, pero nunca más que en la recaudación antagónica de impuestos o tributos. Al hacer estas concesiones difíciles y no intuitivas, y luego ejecutarlas en una serie de consultas, auditorías y acciones de cobranza, los recaudadores de tributos optimizaban eficientemente sus ingresos, incluso si los resultados parecían un desperdicio para el pagador de tributos.

Imagine una tribu recolectando tributo de varias tribus vecinas que derrotó anteriormente en la guerra. Debe calcular cuánto puede extraer de cada tribu. Las malas estimaciones dejan subestimada la riqueza de algunas tribus, mientras obligan a otros a pagar tributo en base a estimaciones de riqueza que en realidad no tienen. El resultado: las tribus heridas tienden a reducirse. Las tribus que se benefician pagan menos tributos de los que podrían extraerse. En ambos casos, se generan menos ingresos para los vencedores de lo que podrían obtener con mejores reglas. Esta es una aplicación de la curva de Laffer a las fortunas de tribus específicas. En esta curva, aplicada al impuesto a las ganancias por el brillante economista Arthur Laffer, a medida que aumenta la tasa impositiva, la cantidad de ingresos aumenta, pero a un ritmo cada vez más lento que la tasa impositiva, debido a una mayor evasión, evasión y, sobre todo, desincentivo para participar en la actividad gravada. A un ritmo determinado debido a estas razones, los ingresos fiscales se optimizan. El aumento de la tasa impositiva más allá del óptimo de Laffer da como resultado ingresos más bajos en lugar de mayores para el gobierno. Irónicamente, la curva de Laffer fue utilizada por los defensores de los impuestos más bajos, a pesar de que es una teoría de recaudación de impuestos óptima para los ingresos del gobierno, no una teoría de recaudación de impuestos óptima para el bienestar social o la satisfacción de las preferencias individuales.

En gran escala, la curva de Laffer puede ser la ley económica más importante de la historia política. Charles Adams lo usa para explicar el ascenso y la caída de imperios. Los gobiernos más exitosos han sido guiados implícitamente por sus propios incentivos, tanto su deseo de ingresos a corto plazo como su éxito a largo plazo frente a otros gobiernos, para optimizar sus ingresos de acuerdo con la curva de Laffer. Los gobiernos que sobrecargaron a sus contribuyentes, como la Unión Soviética y más tarde el Imperio Romano, terminaron en la pila de polvo de la historia, mientras que los gobiernos que recaudaron por debajo del óptimo a menudo fueron conquistados por sus vecinos mejor financiados. Los gobiernos democráticos pueden mantener altos impuestos sobre el tiempo histórico por medios más pacíficos que conquistar estados con financiación insuficiente. Son los primeros estados en la historia con ingresos fiscales tan altos en relación con las amenazas externas que tienen el lujo de gastar la mayor parte del dinero en áreas no militares. Sus regímenes fiscales han operado más cerca del óptimo de Laffer que los de la mayoría de los tipos anteriores de gobiernos. (Alternativamente, este lujo puede ser posible por la eficiencia de las armas nucleares para disuadir los ataques en lugar de los mayores incentivos de las

democracias para optimizar la recaudación de impuestos). Cuando aplicamos la curva de Laffer para examinar el impacto relativo de los términos de tratados en varias tribus, concluimos que el deseo de optimizar los ingresos hace que los vencedores quieran medir con precisión los ingresos y la riqueza de los vencidos. Medir el valor es crucial para determinar los incentivos de los tributarios para evitar o evadir el tributo ocultando riqueza, luchando o huyendo. Por su parte, los afluentes pueden y hacen parodias de estas medidas de varias maneras, por ejemplo enterrando objetos coleccionables en cachés. La recolección de tributos implica un juego de medición con incentivos desalineados.

Con objetos coleccionables, uno puede exigir tributo en tiempos estratégicamente óptimos en lugar de cuando los artículos pueden ser suministrados por el afluente o son demandados por el vencedor. Los vencedores pueden elegir cuándo consumirán la riqueza en el futuro, en lugar de tener que consumirla en el momento en que se extrae el tributo. Mucho más tarde, en los albores de la historia, en 700 aC, aunque el comercio era generalizado, el dinero aún tomaba la forma de coleccionables, hechos de metales más preciosos, pero en sus características básicas, como la falta de valor uniforme, similar a la mayoría del proto-dinero usado desde los albores de *Homo sapiens sapiens*. Esto fue cambiado por una cultura de habla griega en Anatolia (hoy Turquía), los lidios. Específicamente, los reyes de Lidia fueron los primeros emisores importantes de monedas en el registro arqueológico e histórico. Desde ese día hasta hoy, las casas de moneda del gobierno con monopolios auto-concedidos, en lugar de casas de moneda privadas, han sido los principales emisores de moneda. ¿Por qué la acuñación de monedas no estaba dominada por intereses privados, como los banqueros privados, que existían en ese momento en estas economías de semicomercial? La principal explicación para el dominio del gobierno de la acuñación de moneda ha sido que solo los gobiernos podrían aplicar medidas contra la falsificación. Sin embargo, podrían haber aplicado tales medidas para proteger a las casas de moneda competidoras privadas, del mismo modo que hacen cumplir las marcas hoy y en ese momento también.

Era mucho más fácil estimar el valor de una moneda que el de una colección, especialmente a valores de transacción bajos. Se podrían hacer muchos más intercambios con dinero en lugar de trueque; de hecho, muchos tipos de intercambios de bajo valor se hicieron posibles por primera vez ya que las pequeñas ganancias del comercio por primera vez excedieron los costos de transacción. Los coleccionables eran dinero de baja velocidad, involucrados en un pequeño número de transacciones de alto valor. Las monedas eran dinero de alta velocidad, facilitando un gran número de operaciones de bajo valor.

Dado lo que hemos visto sobre los beneficios de proto-dinero para tributo y cobradores de impuestos, así como la naturaleza crítica del problema de medición del valor de coaccionar de manera óptima dichos pagos, no es de extrañar que los cobradores de impuestos, específicamente los reyes de Lidia, eran los primeros emisores importantes de monedas. El rey, obteniendo sus ingresos de la recaudación de impuestos, tenía un fuerte incentivo para medir el valor de la riqueza que poseía e intercambiaba con

mayor precisión. Que el intercambio también se benefició de la medición más barato por los comerciantes del medio de intercambio, la creación de algo más cerca de los mercados eficientes, y permitiendo a los individuos para entrar en el mercado a una escala mayor, por primera vez, fue para el rey un efecto secundario fortuito. La mayor riqueza que fluye a través de los mercados, ahora disponible para ser gravada, impulsó los ingresos del rey incluso más allá del efecto normal de la curva Laffer de reducir la mala medición entre las fuentes de impuestos dadas.

Esta combinación de una recaudación de impuestos más eficiente con mercados más eficientes significó un gran aumento en los ingresos fiscales generales. Estos recaudadores de impuestos casi literalmente golpean una mina de oro, y la riqueza de los reyes lidios Midas, Cresos y Giges es famosa hasta el día de hoy.

Unos siglos más tarde, el rey griego Alejandro Magno conquistó Egipto, Persia y gran parte de la India, financiando su espectacular conquista saqueando templos egipcios y persas, llenos de colecciones de objetos coleccionables de baja velocidad y fundiéndolos en monedas de alta velocidad. Las economías de mercado más eficientes y abarcadoras, así como la recaudación de impuestos más eficiente surgieron a su paso.

Los pagos tributarios no formaron por sí solos un ciclo cerrado de coleccionables. Estos solo eran valiosos si, en última instancia, los vencedores podrían utilizarlos para otra cosa, como el matrimonio, el intercambio o las garantías. Sin embargo, los vencedores podían obligar a los vencidos a fabricar objetos coleccionables, incluso si no servían a los intereses voluntarios del vencido.

Disputas y remedios

Los antiguos cazadores-recolectores no tenían nuestro derecho extracontractual o penal moderno, pero sí tenían un medio análogo para resolver disputas, a menudo juzgadas por líderes de clanes o tribales o por el voto, que cubrían lo que la ley moderna llama crímenes y agravios. Solución de disputas a través de sanciones o pagos sancionados por los clanes de los partidos en disputa sustituidos por ciclos de venganza o guerras de venganza. La mayoría de las culturas premodernas, desde Iroquies en América hasta los pueblos germanos precristianos, decidieron que el pago era mejor que el castigo. Los precios (por ejemplo, el "weregeld" germánico y el dinero de sangre Iroquí) se asignaron a todas las ofensas procesables, que van desde pequeños hurtos hasta violaciones y asesinatos. Donde había dinero disponible, el pago tomaba la forma de dinero. La ganadería se usó en culturas de pastoreo. De lo contrario, el pago de coleccionables era el remedio más comúnmente utilizado.

El pago de los recursos por daños y perjuicios en una demanda o demanda similar condujo al mismo tipo de problema de triple coincidencia de evento, oferta y demanda como ocurrió en la herencia, el matrimonio y el tributo. El juicio del caso debe coincidir con la capacidad del demandante para pagar los

daños y perjuicios, así como la oportunidad y el deseo del acusado de beneficiarse de ellos. Si el remedio era un artículo de consumo que el demandante ya tenía en abundancia, el remedio seguía sirviendo como castigo pero probablemente no satisfaría al acusado, y por lo tanto no frenaba el ciclo de violencia. Por lo tanto, aquí presentamos nuevamente el valor agregado por coleccionables, en este caso, al hacer posible el remedio para resolver una disputa o terminar un ciclo de venganza.

Las soluciones de disputas no formarán un círculo cerrado si los pagos sirvieron para eliminar por completo las vendettas. Sin embargo, si los pagos no amortiguaron completamente la vendetta, los pagos podrían formar un ciclo siguiendo el ciclo de venganza. Por esta razón, es posible que la institución alcanzara un equilibrio cuando tenía ciclos de venganza reducidos pero no eliminados hasta el advenimiento de redes comerciales más densamente conectadas.

Atributos coleccionables

Dado que los humanos evolucionaron en tribus pequeñas, en gran medida autosuficientes y mutuamente antagónicas, el uso de coleccionables para reducir la necesidad de rastrear a favor y posibilitar las otras instituciones humanas de transferencia de riqueza que hemos explorado, era mucho más importante que el escalar los problemas de trueque durante la mayor parte del tiempo de nuestra especie. De hecho, los coleccionables proporcionaron una mejora fundamental en el funcionamiento del altruismo recíproco, lo que permitió a los humanos cooperar de maneras que no están disponibles para otras especies. Para ellos, el altruismo recíproco está severamente limitado por la memoria poco confiable. Algunas otras especies tienen cerebros grandes, construyen sus propios hogares o fabrican y usan herramientas. Ninguna otra especie ha producido tal mejora en el funcionamiento del altruismo recíproco. La evidencia indica que este nuevo desarrollo había madurado en 40,000 AC.

Menger llamó a este primer dinero un "producto intermedio", lo que este documento llama coleccionables. Un artefacto útil para otras cosas, como el corte, también se puede usar como objeto coleccionable. Sin embargo, una vez que las instituciones que involucran la transferencia de riqueza se vuelven valiosas, los objetos coleccionables se fabricarán solo por sus propiedades coleccionables. ¿Cuáles son estas propiedades? Para que una mercancía en particular sea elegida como una valiosa colección, habría tenido, en relación con los productos menos valiosos como objetos de colección, al menos las siguientes cualidades deseables:

1. Más seguro contra pérdidas y robos accidentales. Durante la mayor parte de la historia esto significó transportable sobre la persona y fácil de ocultar.
2. Más difícil de forjar su valor. Un subconjunto importante de estos son productos que son increíblemente costosos, y por lo tanto se consideran valiosos, por las razones que se explican a continuación.

3. Este valor se aproximó con mayor precisión mediante simples observaciones o mediciones. Estas observaciones habrían tenido una integridad más confiable, pero han sido menos costosas.

Los seres humanos en todo el mundo están fuertemente motivados para recolectar artículos que satisfagan mejor estas propiedades. Algunas de estas motivaciones probablemente incluyan instintos genéticamente evolucionados. Tales objetos se recogen por el mero placer de recogerlos (no por ninguna razón particularmente buena, explícita y próxima), y tal placer es casi universal en todas las culturas humanas. Una de las motivaciones inmediatas inmediatas es la decoración. Según la Dra. Mary C. Stiner, arqueóloga de la Universidad de Arizona, "la ornamentación es universal entre todos los recolectores humanos modernos". Para un psicólogo evolutivo, un comportamiento que tiene una buena explicación final, en términos de selección natural, pero no tiene ninguna razón lógica más allá del placer, es un candidato principal para ser un placer genéticamente evolucionado que motiva el comportamiento. Tal es, si el razonamiento en este ensayo es correcto, el instinto humano de coleccionar artículos raros, arte y especialmente joyería.

El punto (2) requiere alguna explicación adicional. Al principio, la producción de una mercancía simplemente porque es costosa parece bastante derrochadora. Sin embargo, el commodity, que es increíblemente costoso, agrega repetidamente valor al permitir transferencias de riqueza beneficiosas. La mayor parte del costo se recupera cada vez que se hace posible una transacción o se hace menos costosa. El costo, inicialmente un desperdicio completo, se amortiza en muchas transacciones. El valor monetario de los metales preciosos se basa en este principio. También se aplica a objetos coleccionables, que son más apreciados cuanto más raros son y menos falsa es esta rareza. También se aplica cuando se agrega mano de obra humana potencialmente calificada o única al producto, como en el arte.

Nunca hemos descubierto o hecho un producto que sea realmente bueno en los tres puntajes. El arte y objetos coleccionables (en el sentido en que se usa la palabra en la cultura moderna, más bien en el sentido técnico que se usa en este documento) optimizan (2), pero no (1) o (3). Las cuentas comunes satisfacen (1) pero no (2) o (3). Las joyas, hechas al principio de las conchas más bellas y menos comunes, pero finalmente en muchas culturas a partir de metales preciosos, se acercan a la satisfacción de las tres propiedades. No es coincidencia que las joyas de metales preciosos usualmente vengán en formas delgadas como cadenas y anillos, lo que permite un análisis económico en ubicaciones elegidas al azar. Las monedas representaron una mejora adicional: la sustitución de los pesos estándar y las marcas comerciales pequeñas por los ensayos, redujo en gran medida los costos de las pequeñas transacciones con metales preciosos. El dinero en sí mismo era solo un paso más en la evolución de los coleccionables.

El tipo de arte móvil también realizado por el hombre paleolítico (figuritas pequeñas y similares) también combina bien con estas características. De hecho, el hombre del Paleolítico hizo muy pocos objetos que no fueran ni utilitarios, ni características compartidas (1) - (3).

Hay muchos casos desconcertantes de pedernal inútiles o al menos no utilizados con *homo sapiens*. Hemos mencionado los pedernales inutilizables de la gente de Clovis. Culiffe analiza un hallazgo de la era Mesolítica europea de cientos de pedernales, cuidadosamente elaborados, pero que el análisis de micrografía revela que, nunca se usaron para cortar.

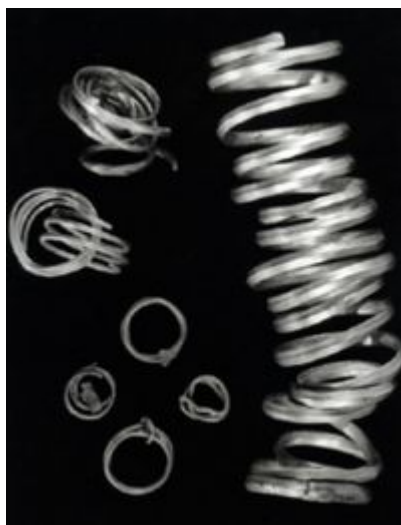
Los pedernales eran muy probablemente los primeros objetos coleccionables, que preceden objetos coleccionables de propósito especial como joyas. De hecho, los primeros coleccionables de sílex se habrían hecho para su utilidad de corte. Su valor agregado como medio de transferencia de riqueza fue un efecto colateral fortuito que permitió que florecieran las instituciones descritas en este artículo. Estas instituciones, a su vez, habrían motivado la fabricación de objetos coleccionables de uso especial, en un primer momento piedras que no necesitan un uso real como herramientas de corte, y luego la gran variedad de otros objetos coleccionables que desarrolló el *Homo sapiens sapiens*.



Dinero de concha de Sumeria, 3.000 AC

Durante la era neolítica, en muchas partes de Medio Oriente y Europa, algunos tipos de joyería se estandarizaron más, hasta el punto de que el tamaño estándar y la capacidad de ser asido a menudo se valoraban más que la belleza. En áreas comerciales, la cantidad de estas joyas a veces excede en gran medida a la de las joyas tradicionales en hordas. Este es un paso intermedio entre la joyería y las monedas, cuando algunos coleccionables toman cada vez más una forma fungible. Alrededor de 700 AC, los reyes lidios comenzaron a emitir monedas, como se describió anteriormente. El precio impensable de los pesos estándar de los metales preciosos ahora podría ser "evaluado" en un mercado, por los asalariados, o por los recaudadores de impuestos a través de la marca, es decir, confiar en la marca de la moneda, en lugar de cortar el cable en un lugar seleccionado al azar.

No es coincidencia que los atributos de los coleccionables se compartan con los metales preciosos, las monedas y los productos de reserva que han respaldado la mayoría de las monedas no fiduciarias. El dinero propio implementó estas propiedades en una forma más pura que los coleccionables usados durante casi toda la prehistoria humana.



Anillo de plata y dinero de la bobina de Sumer 2,500 AC. Notese el tamaño estándar de las secciones transversales. Muchas de las piezas tenían un peso estándar, que oscilaba entre una doceava parte de un shekel y sesenta siclos. Para analizar un anillo o bobina, se puede pesar y cortar en ubicaciones aleatorias.

Una novedad del siglo 20 fue el tema de las monedas fiduciarias por parte de los gobiernos. ("Fiat" significa no respaldado por ningún producto de reserva, como lo fueron las monedas de oro y plata de siglos anteriores). Si bien en general son excelentes como medio de intercambio, las monedas fiduciarias han demostrado ser reservas de valor muy bajas. La inflación ha destruido muchos "huevos de anidación". No es una coincidencia que los mercados de objetos raros y obras de arte únicas, que usualmente comparten los atributos del coleccionismo descrito anteriormente, hayan disfrutado de un renacimiento durante el último siglo. Uno de nuestros mercados de alta tecnología más avanzados, Ebay, se centra en estos objetos de cualidades económicas primordiales. El mercado de coleccionables es más grande que nunca, incluso si la fracción de nuestra riqueza invertida en ellos es menor que cuando fueron cruciales para el éxito evolutivo. Los coleccionables satisfacen nuestras necesidades instintivas y siguen siendo útiles en su antiguo papel como depósito seguro de valor.

Conclusión

Muchos tipos de transferencias de riqueza (unidireccionales y mutuas, voluntarias y forzadas) enfrentan costos de transacción. En intercambios voluntarios ambas partes ganan; un obsequio verdaderamente gratuito suele ser un acto de altruismo familiar. Estas transacciones crean valor para una o ambas partes tanto como el acto físico de hacer algo. El tributo beneficia al vencedor y un juicio de daños puede evitar más violencia y beneficiar a la víctima. La herencia convirtió a los humanos en los primeros animales en transferir riqueza a sus parientes de la próxima generación. Estas reliquias de familia a su vez podrían utilizarse como garantía o pago en el comercio de bienes, para alimentos para evitar la inanición o para pagar el precio de la novia matrimonial. Si los costos de realizar estas transferencias (costos de

transacción) son lo suficientemente bajos como para que las transferencias valgan la pena es otro asunto. Los coleccionables fueron cruciales para hacer posible este tipo de transacciones por primera vez.



Cuando el costo se convierte en forjable - cuentas de comercios de vidrio, fabricadas en Venecia en el siglo 16 o 17, excavadas en Mali, África. Tales cuentas eran muy populares allí donde los colonialistas europeos encontraban culturas neolíticas o cazadoras-recolectoras.

Los coleccionables aumentaron nuestros grandes cerebros y nuestro lenguaje como soluciones al dilema del prisionero que impide que casi todos los animales cooperen mediante reciprocidad diferida con los que no son de piel. Las creencias reputacionales pueden sufrir dos tipos principales de errores: errores sobre qué persona hizo qué y errores al evaluar el valor o los daños causados por ese acto. Dentro de los clanes (el grupo pequeño e inmediatamente local, o familia extensa, que formaba un subconjunto de una tribu), nuestros cerebros grandes podían minimizar estos errores, de modo que la reputación pública y las sanciones coercitivas reemplazaban la motivación limitada proporcionada por la capacidad de la contraparte para cooperar o defecto en el futuro como el ejecutor principal del retraso en la reciprocidad. Tanto en *Homo sapiens neanderthalis* como en *Homo sapiens sapiens*, con el mismo tamaño de cerebro grande, es bastante probable que cada miembro del clan local realizara un seguimiento de los favores de todos los miembros de otros clanes locales. El uso de coleccionables para el comercio dentro del pequeño grupo de parientes locales puede haber sido mínimo. Entre los clanes dentro de una tribu, ambos favorecieron el seguimiento y se usaron objetos coleccionables. Entre las tribus, los coleccionables reemplazaron por completo a la reputación como el ejecutor de la reciprocidad, aunque la violencia todavía desempeñaba un papel importante en la aplicación de los derechos, además de ser un alto costo de transacción que impedía la mayoría de los tipos de comercio.

Para ser útil como una reserva de riqueza y medios de transferencia de riqueza de uso general, una colección debía estar integrada en al menos una institución con un ciclo de ciclo cerrado, de modo que el costo de descubrir y/o fabricar el objeto se amortizara transacciones múltiples. Además, un coleccionable no era cualquier tipo de objeto decorativo hermoso. Tenía que tener ciertas propiedades funcionales, tales como la seguridad de ser posible

sobre la persona, la compacidad para esconderse o el entierro, y el costo infalsificable. Ese costo debe haber sido verificable por el destinatario de la transferencia, utilizando muchas de las mismas habilidades que los coleccionistas utilizan para evaluar los coleccionables de hoy. Las teorías presentadas en este documento pueden probarse buscando estas características (o la falta de ellas) en los "objetos de valor" intercambiados a menudo en estas culturas, examinando los beneficios económicos de los ciclos a través de los cuales se mueven estos objetos de valor y observando las preferencias para objetos con estas características en una amplia variedad de culturas (incluidas las modernas).

Con su tecnología de cooperación sin precedentes, los humanos se habían convertido en los depredadores más temibles jamás vistos en el planeta. Se adaptaron a un clima cambiante, mientras que la caza y el cambio climático en América, Europa y Asia condujeron a la extinción de docenas de sus grandes presas. Hoy, la mayoría de los animales grandes en el planeta tienen miedo a los proyectiles, una adaptación a una sola especie de depredador. Las culturas basadas más en la recolección que en la caza también se beneficiaron enormemente. Siguió una explosión demográfica: el *Homo sapiens sapiens* pudo poblar más partes del planeta y con una densidad diez veces superior a la del *Homo sapiens neanderthalis*, a pesar de los huesos más débiles y el aumento del tamaño del cerebro. Gran parte de este aumento puede atribuirse a las instituciones sociales posibilitadas por la transferencia efectiva de riqueza y el lenguaje: comercio, matrimonio, herencia, tributo, garantía y la capacidad de evaluar los daños para frenar los ciclos de venganza.

El dinero primitivo no era dinero moderno tal como lo conocemos. Asumió parte de la función que ahora desempeña el dinero moderno, pero su forma era la de reliquias familiares, joyas y otros coleccionables. El uso de estos es tan antiguo que los deseos de explorar, recolectar, hacer, exhibir, evaluar, almacenar cuidadosamente y comerciar coleccionables son universales humanos, hasta cierto punto instintos. Esta constelación de deseos humanos podría llamarse el instinto de recolección. La búsqueda de las materias primas, como conchas y dientes, y la fabricación de objetos coleccionables ocuparon una parte considerable del tiempo de muchos humanos ancestrales, al igual que muchos humanos modernos gastan recursos sustanciales en estas actividades como pasatiempos. Los resultados para nuestros antepasados antiguos fueron las primeras formas seguras de valor corpóreo muy diferentes de la utilidad concreta, y el precursor del dinero de hoy.

Referencias

Agradecimientos

Mis agradecimientos a Jerome Barkow, Andrew Odlyzko, Bruce Smith, K. Eric Drexler, Markus Krummenacker, Mark Wiley, Norm Hardy, y otros por sus comentarios.

Traducción

Español: [Nelson Cardozo](#)

Enviar comentarios a [nszabo \(at\) law \(dot\) gwu \(dot\) edu](mailto:nszabo@law.gwu.edu)

Copyright © 2002, 2005 por Nick Szabo

Permiso para redistribuir sin alteración por la presente concedida