

DINERO, CAPITALISMO Y BANCA DE PRÉSTAMO CON COEFICIENTE DE CAJA DEL 100 % EN LA BABILONIA DEL SIGLO VI A.C.

Money, Capitalism, and Loan Banking with a 100 % Reserve Ratio in Sixth-Century BC Babylonia

ALBERTO GONZÁLEZ GARCÍA*

Fecha de recepción: 30 de enero de 2026

Fecha de aceptación: 1 de mayo de 2026

1. Introducción

La naturaleza jurídica del contrato de depósito irregular de dinero, la necesaria obligación de guarda y custodia que implica y las consecuencias económicas derivadas de su violación han constituido una de las preocupaciones centrales de la Escuela Austríaca de Economía.

Teóricos como Ludwig von Mises (1912), Murray Rothbard (1962) y Jesús Huerta de Soto (1998) argumentaron que el incumplimiento del deber de custodia (cuando las entidades utilizan los depósitos de sus clientes para conceder préstamos o realizar inversiones) constituye la raíz última de los ciclos económicos. Estos autores consideraron además que dicho coeficiente constituía una exigencia ética y jurídica inexcusable, derivada del mismo principio de la propiedad privada. Desde esta perspectiva, la única forma de preservar la estabilidad monetaria y la seguridad jurídica sería la implantación de

* IES Valle de Laciara (Villablino); ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4977-3894>
Correspondencia: alberto.gongar.8@educa.jcyl.es

un coeficiente de caja del 100 %, de modo que los depósitos a la vista queden totalmente respaldados por reservas líquidas.

Desde esta perspectiva, el problema de la reserva fraccionaria no se reduce a una cuestión meramente técnica de gestión bancaria, sino que remite a la naturaleza jurídica de los contratos y a la coordinación intertemporal del mercado. La crítica austríaca sostiene que el depósito a la vista implica una obligación de custodia y disponibilidad inmediata, mientras que el préstamo supone la transferencia temporal de la disponibilidad del bien prestado. La confusión entre ambas figuras altera la estructura de derechos de propiedad, introduce descalces sistemáticos entre obligaciones exigibles y activos no líquidos, y permite una expansión del crédito no respaldada por ahorro previo. Por ello, la defensa del coeficiente de caja del 100 % no debe entenderse sólo como una propuesta de prudencia financiera, sino como una consecuencia institucional del principio de propiedad privada y de la exigencia de cumplimiento contractual (Mises, 1912 [2012]; Rothbard, 1962; Huerta de Soto, 1998).

En el pensamiento económico contemporáneo, la defensa de un coeficiente de caja del 100 % no es exclusiva de la Escuela Austríaca. Desde el llamado “Chicago Plan”, formulado en el contexto de la Gran Depresión estadounidense por autores como Henry Simons (1936), y retomado más tarde por Milton Friedman (1948), lo justificaron principalmente por razones de eficiencia macroeconómica y estabilidad del nivel de precios.

Sin embargo, esta tesis ha sido objeto de crítica por autores como Huber (2013), e incluso dentro de la propia escuela austríaca. Juan Ramón Rallo (2019), por ejemplo, ha señalado las dificultades prácticas y conceptuales de mantener un sistema bancario con reservas integrales en una economía moderna, argumentando que el préstamo de fondos depositados, siempre que se realice de forma transparente y voluntaria, no implica necesariamente fraude ni genera inestabilidad estructural, mientras que la incapacidad de una oferta monetaria rígidamente constante para hacer frente a las fluctuaciones de la demanda de liquidez constituye un grave problema económico.¹

¹ Véase Bagus 2014 y 2023 contra los argumentos de Huber y Rallo.

En este contexto, la experiencia histórica de instituciones premodernas que funcionaran de facto con coeficientes muy elevados de reservas adquiere una relevancia particular para el debate actual sobre las distintas arquitecturas posibles del sistema bancario. El debate, en consecuencia, no es meramente teórico, sino que remite a la posibilidad histórica de funcionamiento de instituciones financieras que hayan operado con un coeficiente de caja completo, es decir, sin recurrir a la creación de medios fiduciarios adicionales.

No se trata, por tanto, de proyectar mecánicamente categorías bancarias contemporáneas sobre sociedades antiguas, sino de utilizar la historia económica como campo de contraste institucional. Si una economía monetizada, mercantil y jurídicamente sofisticada pudo articular mecanismos de custodia, préstamo, compensación y transferencia de derechos sin recurrir a la apropiación de depósitos a la vista, entonces el debate moderno sobre la reserva integral deja de ser una mera construcción normativa abstracta. El caso histórico permite examinar si la separación entre depósito y crédito, considerada por Huerta de Soto como condición de estabilidad monetaria y seguridad jurídica, puede observarse también en contextos premodernos donde el derecho de obligaciones y la confianza contractual desempeñaban un papel central.

La historia económica ofrece, en este sentido, un ejemplo de extraordinario interés en una época sorprendentemente remota: la casa Egibi, una de las familias de banqueros y empresarios más influyentes de la época neobabilonia y aqueménida (c. 612-484 a.C.). Esta familia está documentada a lo largo de cinco generaciones, hasta el hiato archivístico asociado a las revueltas babilonias contra Jerjes en 484 a.C., un episodio que marcó un punto de inflexión en la documentación privada de numerosas familias urbanas babilonias (Waerzeggers 2003/2004). Su archivo está formado por más de 1.700 tablillas cuneiformes, y ha sido analizado por estudiosos como Wunsch (2000), Abraham (2004) o Jursa (2010), entre otros.²

² Como precaución metodológica, no siendo esta una revista histórica especializada en asiriología, carece de sentido la referencia directa a tablillas concretas del archivo Egibi o de Kanesh para respaldar nuestras afirmaciones nucleares, de modo

La casa Egibi desarrolló actividades financieras, comerciales y agrícolas en un marco institucional altamente sofisticado, y la evidencia disponible sugiere que su actividad crediticia ordinaria no se basó en el uso de depósitos a la vista, sino en capital propio, beneficios comerciales y activos patrimoniales, lo que permite interpretarla como una forma de banca de préstamo funcionalmente comparable a un régimen de reserva integral.³

2. La economía mesopotámica entre el modelo redistributivo y la economía de mercado

¿En qué tipo de economía desarrolló sus actividades mercantiles esta familia y sus asociados? Durante gran parte del siglo XX, la interpretación dominante de la economía mesopotámica estuvo marcada por el paradigma institucionalista propuesto por el antropólogo austríaco Karl Polanyi (1886-1964). En sus influyentes obras *The Great Transformation* (1944) y *Trade and Market in the Early Empires* (1957), de amplia divulgación, Polanyi sostuvo que las economías del Próximo Oriente antiguo no podían ser comprendidas con los instrumentos analíticos de la economía de mercado moderna, pues carecían de precios libres, capital privado y mecanismos autónomos de oferta y demanda. Según su tesis, las transacciones económicas en las civilizaciones preclásicas respondían a los principios de reciprocidad y redistribución, gestionados por instituciones estatales como el templo o el palacio, que actuaban no sólo como centros religiosos y administrativos, sino también como agentes económicos dominantes en una suerte de socialismo distributivo primitivo. Este esquema influyó profundamente en la historiografía posterior, consolidando una visión profundamente estatista de la economía mesopotámica.⁴

que emplearemos fuentes secundarias. De igual modo, se transcriben los términos acadios, en vez de emplear escritura cuneiforme.

³ Huerta de Soto (1998, p. 37) ya advirtió la importancia de los Egibi como testimonio de las prácticas bancarias antiguas.

⁴ Incluso un autor abiertamente liberal como Fernández Méndez (2025, pp. 66-76) recoge el viejo mito de la preponderancia de la economía de templo y palacio en una reciente obra divulgativa.

Sin embargo, ya en la segunda mitad del siglo XX comenzaron a acumularse evidencias arqueológicas y documentales que desafiaban este modelo teórico. Investigaciones pioneras de Leemans (1950; 1960) y Van de Mieroop (1992; 1997) demostraron la existencia documentada de un sector privado muy activo, integrado por comerciantes, agricultores, artesanos y asociaciones mercantiles (*harrânu*, en idioma acadio), que participaban en intercambios tanto locales como internacionales, sin intervención ni redistribución estatales, más allá de sus funciones habituales.

Es sintomático del paradigma polanyista imperante en la investigación que uno de los más renombrados estudiosos del Antiguo Oriente, Mario Liverani, en su clásica síntesis de referencia *El antiguo Oriente: Historia, sociedad y economía* (1995) y en *The Ancient Mesopotamian City* (1997), acomodara la teoría polanyista a esas evidencias históricas contradictorias para evitar tener que negarla. Según Liverani, aunque los templos y palacios conservaban un control institucional sobre buena parte de la producción, su gestión no se limitaba a la redistribución burocrática, sino que incluía dirigir prácticas mercantiles orientadas al beneficio, lo que llamó *comercio administrado*. Es de lamentar que sus seguidores hayan perpetuado esta visión sin plantearse un análisis crítico (e.g. Renger, 2005; Aubet, 2007).

No obstante, la tendencia actual en los estudios asiriológicos es reconocer que el sector privado desempeñaba un papel mucho más amplio y autónomo del que se admitía anteriormente. La evidencia proporcionada por las tablillas cuneiformes ha supuesto una reinterpretación radical de la estructura económica mesopotámica y la refutación del polanyismo (e.g. Silver, 1983; Dercksen, 1999). El mayor representante de este cambio de paradigma es el asiriólogo Michael Jursa, profesor de Asiriología en el Institut für Orientalistik de la Universidad de Viena, es uno de los principales exponentes de esta necesaria revisión.

Su obra más importante, la monumental *Aspects of the Economic History of Babylonia in the First Millennium BC* (2010), representa un punto de inflexión historiográfico. Basando su análisis en más de 20.000 tablillas cuneiformes procedentes de archivos públicos y privados, incluidos los de las ciudades de Babilonia, Borsippa, Nippur, Uruk y Sippar, Jursa demuestra que la economía de la Baja

Mesopotamia durante el primer milenio a.C. no fue un sistema redistributivo cerrado, sino una economía monetizada, compleja y articulada en torno a un mercado libre.⁵

Los grandes templos babilonios, como el Esagila en Babilonia, consagrado a Marduk, contrataban trabajadores libres, arrendaban tierras y participaban en operaciones crediticias. Simultáneamente, familias de comerciantes de gran poder económico actuaban como empresas diversificadas que combinaban actividades comerciales, agrícolas y financieras. Este entramado de relaciones mixtas evidencia que la economía neobabilonia era un sistema abierto y competitivo, donde coexistían la iniciativa privada y un Estado que podría considerarse minarquista según los estándares actuales. Este último no anulaba la libertad contractual ni la propiedad privada, y menos aún intervenía en la formación de precios o redistribuía excedentes de forma cuasi-socialista.

La interpretación de Babilonia como una economía crecientemente monetizada y sensible a mecanismos de mercado se ha visto reforzada por investigaciones recientes sobre precios e integración económica. Pirngruber (2017) ha reevaluado la economía tardoaqueménida y seléucida mediante documentación cuneiforme y datos de precios procedentes de los Diarios Astronómicos babilonios, atendiendo a la incidencia de eventos políticos sobre la oferta, la demanda, los precios y la cantidad de dinero en circulación. Su enfoque, inspirado en la Nueva Economía Institucional, resulta útil porque muestra que la economía babilonia puede y debe estudiarse mediante categorías de rendimiento de mercado, circulación monetaria e incentivos institucionales, y que el viejo paradigma de una economía administrada por templos y palacios es insostenible.

3. Kanesh: el capitalismo hace cuatro mil años

En este debate sobre la naturaleza de la economía antigua resulta enormemente significativo el caso del puesto comercial paleoasirio

⁵ Véase también Jursa (2004, 2014a, 2014b, 2015) y Pirngruber (2017).

de Kanesh (actual Kültepe, en Capadocia), que alcanzó su apogeo entre los siglos XXI y XVIII a.C. En él se documentan prácticas típicamente capitalistas, lo que revela una complejidad y una racionalidad económicas que preceden en varios siglos a lo admitido en obras de divulgación (e.g. Fernández Méndez, 2025). Los abundantes archivos cuneiformes hallados en Kanesh, más de 25.000 tablillas, constituyen uno de los conjuntos documentales más significativos a nivel económico de toda la Antigüedad, ofreciendo un panorama excepcionalmente detallado de la actividad económica y financiera del segundo milenio a.C. El panorama que detallan los extensos estudios realizados por Veenhof (1972, 2010), Michel (2001, 2020) y Larsen (2015) es absolutamente irrefutable y desmitificador.

La importancia de Kanesh para la historia económica no reside sólo en el volumen excepcional de tablillas conservadas, sino en la naturaleza privada de los archivos. Veenhof ha subrayado que los archivos paleoasirios fueron hallados en las casas de comerciantes establecidos en Kanesh, y que contienen una combinación de contratos, correspondencia, registros de caravanas, documentos legales y memorandos privados. No estamos, por tanto, ante una documentación generada principalmente por palacios o templos, sino ante archivos domésticos y empresariales que reflejan la actividad de comerciantes privados, sus familias, agentes, socios y acreedores. Este hecho resulta decisivo para el debate historiográfico, pues prueba la existencia de una esfera mercantil autónoma, organizada mediante documentos, testigos, correspondencia y prácticas contractuales complejas. En esta diáspora comercial, los mercaderes asirios mantuvieron su identidad, redes y normas propias, llegando a acuerdos con poderes políticos locales (Veenhof, 2003; Stein, 2005, 2008).

El *Kārum Kanesh* (literalmente, el “barrio mercantil” de la ciudad de Kanesh) constituía una colonia comercial en el interior de Asia Menor, dependiente de la ciudad-estado de Aššur, patria de los asirios, pero dotada de autonomía jurídica y económica frente a los reyes de Kanesh. Este enclave formaba parte de una red bien organizada formada por una treintena de factorías (*kārū*),⁶ que permitía

⁶ Barjamovic (2010) reconstruido la geografía histórica de Anatolia, así como la logística y los peligros del comercio paleoasirio, a partir de evidencias topográficas,

a los mercaderes asirios mantener presencia permanente en los principales centros de intercambio de Anatolia, operando bajo sus propias normas y tribunales, y gozando de libertad de movimiento y garantías contra exacciones o confiscaciones arbitrarias.

El comercio era esencialmente caravanero, basado en largas rutas terrestres que conectaban Asiria con Anatolia mediante caravanas de asnos que transportaban estaño, textiles y metales preciosos, productos de alto valor y escasa disponibilidad en la región. Es interesante observar que en la ciudad de Aššur, el comercio era supervisado por una asamblea municipal, presidida por el llamado *limmum* (un magistrado epónimo), que actuaba como órgano de control y de gestión pública: custodiaba el tesoro y los archivos, recaudaba impuestos, regulaba los pesos y medidas, y administraba los almacenes municipales de grano. El palacio real, en cambio, apenas figura en la documentación, lo que demuestra que el comercio paleoasirio no era palaciego, sino una institución cívica y privada, organizada en torno a la asamblea ciudadana y a las corporaciones mercantiles.

La terminología económica concreta ha sido objeto de estudios monográficos, como los de Veenhof (1972, 1997) o Dercksen (1999, pp. 55-100, 2014, 2018). Los comerciantes asirios formaban asociaciones (*tappūtum*) o verdaderas compañías (*ellūtum*) con responsabilidad legal compartida, con la curiosa garantía de haber formalizado el contrato en las casas de los mercaderes (*bīt tamkārim*). Financiaban sus expediciones mediante préstamos directos en los que se “tomaba plata a cambio de un interés” (*kaspam ana šibtim laqā’um*) a medio o a largo plazo (*ana ūmē qurbūtīm; ana ūmē patiūtīm*), diferenciando capital inicial (*šīmat kaspim*) e interés (*ana šibtim*), o mediante contratos de inversión con socios capitalistas (*ummiānum*). Estos últimos aportaban plata (*kaspu*) o mercancías (*makkūrum* o *luqqūtum*) a cambio de una participación en los beneficios. Estas asociaciones, conocidas

arqueológicas y textuales. Stein (2005, 2008) destaca que las colonias mercantiles asirias de Anatolia constituyen uno de los ejemplos más tempranos e importantes de encuentro colonial, y no fueron resultado de una imposición forzosa de un poder político, sino del desplazamiento de particulares por razones económicas. Que redes mercantiles particulares pudieran generar formas propias de coordinación institucional es otra refutación del polanyismo.

como *naruqqum* ("saco [de dinero]") invertían el capital disponible (*būlātum*), y funcionaban de hecho como sociedades por acciones, pues los derechos sobre las aportaciones invertidas (*šipkātum*) podían ser comprados y vendidos libremente mediante tablillas certificadas (*tuppum ḥarmum*). La rentabilidad se distribuía al finalizar cada ciclo comercial, según el porcentaje de inversión inicial, al contado (*ana itatlim*), a veces "totalmente en plata" (*kaspam nuiabbi*), o a plazos (de nuevo expresados con las locuciones *ana ūmē qurbūtīm* y *ana ūmē patiūtīm*). No siempre era posible el pago en plata debido a su escasez (*kaspu dannu*). En caso de pérdida, interrupción del tráfico comercial o abandono de las mercancías existía derecho a reclamar el cobro (*bābtum*).

El marco jurídico era igualmente avanzado. La función probatoria de la documentación escrita era central en el comercio paleoasiático. Dado que muchas operaciones afectaban a bienes valiosos, plata u obligaciones personales, era habitual realizarlas ante testigos y registrarlas por escrito mediante escribas. Las tablillas no eran simples ayudas contables, sino títulos de prueba transferibles que podían acreditar deudas, pagos, reclamaciones, acuerdos societarios o liquidaciones (*muka'il tuppim*: "al poseedor de la tablilla"). Incluso la cancelación de una obligación podía documentarse mediante un recibo o tablilla de satisfacción, redactada ante testigos, en la que se hacía constar que, si la antigua tablilla de deuda reaparecía, carecería de validez. Esta práctica revela un sistema jurídico-mercantil en el que la confianza privada estaba reforzada por documentos, sellos, testigos y procedimientos de anulación de títulos (Veenhof, 2003).

Efectivamente, la relación entre dinero, cálculo y documentación escrita hunde sus raíces en los orígenes mismos de la escritura mesopotámica. Nissen, Damerow y Englund (1993) han mostrado que las primeras tablillas proto-cuneiformes del IV milenio a.C. surgieron vinculadas a necesidades de registro, administración y contabilidad. Antes de que la escritura se convirtiera en vehículo literario, funcionó como tecnología de control económico: clasificaba bienes, cantidades, personas, raciones, entradas, salidas y obligaciones. Esta tradición documental es fundamental para comprender el posterior desarrollo de contratos de préstamo, depósitos, registros de pago y archivos en Mesopotamia.

Existía un mercado libre, concepto expresado con el término acadio *maḥīrum*, donde los precios se formaban como consecuencia de la oferta y la demanda, y no del dictado estatal. Préstamos con elevado interés, a menudo del 30% anual, mayor que el 20% habitual en Sumeria o Babilonia (Hudson, 2000; Garfinkle, 2004) eran concedidos por mercaderes especializados (*tamkāru*), que actuaban como banqueros (Dandamayev, 1995; Spek et al., 2018). Estas operaciones se respaldaban mediante garantías, avales y cláusulas penales, mostrando una plena conciencia del riesgo y del valor temporal del dinero.

La existencia de intereses elevados no debe interpretarse de forma anacrónica como una mera patología usuraria, sino dentro de un entorno de riesgo comercial, largos plazos de transporte, incertidumbre jurídica y elevada demanda de liquidez. La historia de la usura muestra que la valoración moral y jurídica del interés ha variado de manera considerable según los contextos institucionales, religiosos y económicos. En las economías antiguas, el interés podía operar simultáneamente como remuneración del capital adelantado, compensación por el riesgo asumido y sanción por el incumplimiento de una obligación pactada. Existía también el préstamo sin interés (*ebuṭṭum*), normalmente realizado por familiares. Esta perspectiva permite situar las tasas documentadas en Kanesh y Babilonia dentro de una historia más amplia de las teorías del préstamo con interés, anterior a su sistematización moderna, y evita reducirlas a simples abusos contractuales o a signos de atraso económico (véanse Hudson, 2000; Jiménez Muñoz, 2010; Martín-Grande, 2025; Chancellor, 2022 [2024]).

Es interesante observar que las mujeres (esposas e hijas) no fueron figuras marginales y pasivas, sino agentes económicos con capacidad de acción efectiva: gestionaban envíos, coordinaban una producción doméstica orientada al comercio, administraban los bienes de sus maridos e hijos, así como los suyos propios, participaban en decisiones patrimoniales y mantenían una correspondencia que revela información económica de primera mano (Michel, 2020). Lejos de ser anecdótico, este hecho tiene relevancia porque la sofisticación de los arreglos contractuales y la estabilidad de las redes mercantiles no dependieron en exclusiva de las grandes instituciones palaciegas o templarias, sino de un tejido

sociojurídico basado en obligaciones y costumbres capaz de sostener en el tiempo la confianza necesaria para el cálculo económico.

En los archivos legales de la ciudad de Larsa (próxima a Senkerh, en el actual Irak) en época paleobabilonia (2000-1600 a.C.), estudiados por Földi (2018), también hallamos un contexto jurídico y económico similar. La documentación procesal permite constatar que la racionalidad económica observable en contratos y litigios depende de categorías jurídicas y prácticas mercantiles que hacen exigibles las obligaciones. La estructura institucional babilonia, con su compleja red de escribas, jueces y testigos, garantizaba la seguridad jurídica de los contratos. Las tablillas cuneiformes conservadas registran innumerables compraventas, alquileres, préstamos con interés y depósitos, todos ellos formalizados con precisión notarial. La existencia de un aparato legal consolidado, con figuras equivalentes a notarios y jueces de comercio, favoreció la confianza en las transacciones y permitió el desarrollo de una economía compleja, en la que la documentación escrita cumplía una función probatoria esencial y reforzaba la seguridad de la propiedad privada (Bongenaar, 2000).

Por supuesto, un mercado libre no supone la inexistencia del Estado, de la fiscalidad, de la supervisión institucional de la actividad comercial, de su participación ocasional y de su monopolio de la violencia. El sistema fiscal que gravaba el comercio caravanero paleoasirio revela un grado notable de sofisticación tributaria y control aduanero por parte de las autoridades estatales. Se aplicaban tasas de exportación e importación tanto en Aššur como en Kanesh: existía una tasa de exportación del 1/120 del valor total (*wasītum*), mientras que el *nišātum* gravaba las importaciones en proporciones variables: 3% sobre el estaño, 5% sobre los textiles y 4% sobre los metales preciosos. Además, existía un arancel en tránsito (*dātum*), del 10% del valor total de la caravana; un impuesto personal de paso (*qaqqadātum*), de entre 10 y 15 siclos de estaño por persona; y otras tasas específicas, como el *sadduātum* (1/60 de los metales preciosos en Kanesh) y el *išrātum*, que otorgaba al rey de Kanesh un derecho de compra preferencial del 10% de los textiles a precio reducido.

En conjunto, el sistema de Kanesh y la documentación paleoasiria y paleobabilonia muestran rasgos propios de una economía de

mercado con una complejidad sorprendente para una época tan temprana: derechos de propiedad definidos, libre contratación, precios flexibles determinados por la oferta y la demanda, instrumentos crediticios, contratos escritos, responsabilidad patrimonial y estructuras societarias orientadas al beneficio. Hablar de capitalismo no es un anacronismo conceptual, siempre que tengamos la debida cautela historiográfica. No debemos identificarlo plenamente con el capitalismo industrial moderno de los manuales de Economía y de Historia, sino como una categoría analítica referida a la propiedad privada de los medios de producción, la división del trabajo, la iniciativa y el cálculo empresarial, los intercambios libres y voluntarios, la formación libre de precios, la inversión con expectativa de ganancia y la acumulación privada de capital. El capitalismo al que nos referimos es, pues, un orden institucional espontáneo, no simplemente una etapa industrial o una estructura social moderna (véanse Menger, 1871; Mises, 1920, 1949; Hayek, 1945; Kirzner, 1973; Rothbard, 1962; Huerta de Soto, 1992). Bajo esta acepción institucional y funcional, la documentación de Kanesh permite hablar de una forma temprana de capitalismo mercantil, sustentada en intercambios voluntarios, cálculo económico y seguridad jurídica.

La ausencia de dirección estatal y la existencia de instituciones autónomas de control, seguros comerciales y justicia mercantil revelan una cultura económica basada en la confianza, la cooperación y la búsqueda de rentabilidad individual. Todo ello demuestra que los principios del capitalismo mercantil no son una creación exclusiva del mundo moderno, sino que hunden sus raíces en las prácticas empresariales de la antigua Mesopotamia desde el mismo amanecer de la civilización hace más de cuatro mil años.

Las fuentes próximo-orientales antiguas no contienen equivalentes conceptuales directos de la noción moderna de emprendimiento, por lo que su aplicación debe hacerse en sentido analítico y funcional. En este trabajo, por tanto, no se atribuye a los agentes mesopotámicos una autoconciencia capitalista moderna, sino que se identifican prácticas económicas propias de la función empresarial: inversión, riesgo, beneficio, acumulación patrimonial, gestión de información, contratación y coordinación de recursos.

El comercio paleoasirio de Kanesh tampoco tuvo una continuidad directa con las actividades de la casa Egibi, pues están separadas

entre sí por más de un milenio. Su importancia radica en que demuestra la temprana existencia mesopotámica de instituciones privadas de comercio, crédito, inversión y documentación contractual. Kanesh muestra, por tanto, que la economía mesopotámica conocía desde muy temprano formas privadas de coordinación financiera, mientras que el caso Egibi permite examinar esas instituciones en la Babilonia del primer milenio, dentro de una economía monetizada basada en la plata al peso, el crédito documentado y en una empresa familiar patrimonial.

4. El dinero en la antigua Mesopotamia: el retorno a Menger

El influyente antropólogo David Graeber (1961-2020), conocido sobre todo por su postura crítica frente al capitalismo y la economía convencional, sostuvo que el dinero no surgió como una evolución natural del trueque en su obra más reconocida, *Debt: The First 5,000 Years* (2011). Graeber trataba de refutar la teoría de Carl Menger, expuesta en sus *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* (Menger, 1871) y desarrollada más tarde en *Geld* (Menger, 1909).

La teoría mengeriana del origen del dinero no debe entenderse como una narración simplista y mecánica según la cual sociedades enteras habrían pasado linealmente del trueque puro a la moneda, sino como una explicación evolutiva de una institución social no diseñada. Menger sostuvo que, en contextos de intercambio indirecto, ciertos bienes tienden a ser preferidos no sólo por su utilidad directa, sino por su mayor facilidad de venta. La liquidez o mercabilidad de esos bienes aumenta su demanda como instrumentos de intercambio, generando un proceso acumulativo por el cual algunos productos terminan convirtiéndose en medios generales de pago. Esta explicación se inserta en una teoría más amplia de las instituciones sociales, según la cual el dinero, el mercado o ciertas reglas jurídicas pueden surgir como resultados espontáneos, no intencionados, de la acción humana, sin necesidad de una creación deliberada por parte de una autoridad política (Menger, 1871; Menger, 1909; Martínez Meseguer, 2006).

Graeber afirmaba que no existía evidencia histórica ni antropológica que sustentara esa teoría. En su lugar, consideraba que las

economías primitivas se basaban en intercambios comunales de dones y redistribución, que generaban redes de crédito y deuda. En vez de intercambiar bienes directamente, las personas confiaban en la devolución futura de favores o productos, estableciendo así un sistema informal de contabilidad dentro de la comunidad. Para Graeber, el dinero no surgió como una mercancía facilitadora de los intercambios, sino como un medio para cuantificar las deudas. El auge de los Estados y de las grandes civilizaciones habría impulsado el desarrollo de sistemas administrativos más complejos, que a su vez condujeron a la formalización de las deudas y a la creación de monedas estandarizadas, frecuentemente vinculadas a una autoridad política o religiosa.

La debilidad de la tesis de Graeber no reside simplemente en que contradiga a Menger, sino en que transforma una discusión teórica sobre el origen institucional del dinero en una reconstrucción histórica insuficientemente apoyada por la documentación disponible. Desde una perspectiva misesiana, teoría económica e historia no cumplen la misma función: la primera proporciona categorías analíticas para comprender la acción humana, mientras que la segunda permite interpretar configuraciones concretas, contingentes y documentadas de esas categorías. Por ello, la evidencia mesopotámica no “demuestra” la teoría de Menger en un sentido empírico inductivo estricto, es decir, positivista. Pero sí muestra que la explicación mengeriana resulta históricamente plausible y compatible con los datos conocidos. No basta con acumular ejemplos antropológicos o documentales si estos se interpretan sin una teoría adecuada de la acción humana. La teoría económica proporciona conceptos como acción, intercambio, propiedad, cálculo, dinero, interés o crédito; la historia muestra cómo esas categorías se manifestaron en instituciones sociales, métodos de producción y condiciones económicas concretas. Al mismo tiempo, debilita las interpretaciones que presentan el dinero como una creación primariamente estatal, redistributiva o puramente contable, desligada de procesos mercantiles efectivos (Mises, 1957; Menger, 1871; Powell, 1996; Jursa, 2010).⁷

⁷ Rallo (2017, pp. 25-57) explica el modelo de Menger y cita a Jursa (2020) sin entender plenamente la implicación histórica, más allá del apoyo a su argumento. En el caso

Graeber era antropólogo, no historiador, y su pensamiento se inscribe dentro del polanyismo. Como ya hemos indicado, Polanyi sostuvo que las economías antiguas diferían profundamente de las modernas. Según este autor, carecían de racionalidad y, por tanto, no podían entenderse mediante la teoría económica moderna, a la que consideraba producto de “nuestra obsoleta mentalidad de mercado”. Argumentaba que los intercambios no estaban impulsados por relaciones comerciales, sino sociales y administrativas, regidas por los principios de reciprocidad y redistribución. Estos principios aún se manifestaban de forma coetánea en las sociedades primitivas actuales de Melanesia, Polinesia y Norteamérica, ejemplificadas por prácticas como el *potlatch*. En opinión de Polanyi, el mercado, entendido como un mecanismo para fijar precios según la oferta y la demanda, no apareció hasta el inicio de la época helenística (siglo IV a.C.). Además, es sintomático de su pensamiento el hecho de que considerara la idea misma de un mercado autorregulado como una utopía cuya existencia destruiría a la sociedad humana (*sic*).

El sistema mesopotámico es el mejor documentado, como el propio Graeber reconocía. Pero en la antigua Mesopotamia no existían sistemas de don y redistribución dominados por templos y palacios, ni una “economía planificada”, sino economías de mercado. La oferta y la demanda determinaban los precios, y los templos y palacios participaban en una activa economía mercantil. Estos hechos han sido demostrados más allá de toda duda razonable por los autores que hemos citado. Por supuesto, Graeber no se molestó en consultar estas obras. Pretendió desmontar el mito del trueque basándose en un conjunto de pruebas extremadamente limitado. Como resultado, magnificó los intercambios no mercantiles y negó la existencia de economías basadas exclusivamente en el trueque, un hombre de paja, puesto que es algo que nadie ha sostenido jamás. En realidad, el trueque siempre ha coexistido con otras formas de intercambio, incluso hoy en día, un hecho ya reconocido por investigadores de la economía mesopotámica, como Marvin A. Powell en su artículo *Money in Mesopotamia* (1996). Es

de Fernández Méndez (2025, pp. 41-83), se repiten de forma acrítica varios lugares comunes sobre la economía de templo y palacio.

más, el dinero facilita todo tipo de intercambios, sean comerciales o no.

Un ejemplo muy documentado del entorno económico de trueque en el que surge el dinero fue el descrito por Guillermo Algaze en su obra *The Uruk World System* (1993). Algaze analizó la expansión y la influencia de la civilización sumeria temprana sobre las regiones circundantes durante la era de la antigua Uruk, en el cuarto milenio antes de Cristo. Sostiene que Uruk, la primera gran ciudad de la historia, no fue simplemente un centro urbano aislado o un polo de consumo suntuario donde sepultaban rentas agrarias, sino parte integral de un sistema de intercambios complejo que configuró y organizó las dinámicas comerciales de amplias zonas en torno a Mesopotamia y más allá. Los sumerios exportaban productos agrícolas y ganaderos a cambio de la madera, la piedra y los metales de los que carecían en su patria, que transformaban en nuevos productos. Sus aportes fueron matizados por Stein (1999), destacando la naturaleza comercial, privada y descentralizada, antes que una dominación de un “centro” sobre una “periferia”. Es significativo que hallemos lapislázuli procedente de Afganistán tanto en Mesopotamia como en Egipto ya hacia el 3500 a.C., como demostró Payne en *Lapis Lazuli in Early Egypt* (1968). En particular, en Mesopotamia sólo se podía obtener plata, procedente de Anatolia, Irán, Egipto, e incluso de regiones más lejanas, mediante el comercio, el tributo o el botín (Reiter, 1997, pp. 75-83).

Siguiendo el argumento de Menger, ¿qué bienes eran los más mercables en el sistema mundial de Uruk? La cebada, principal producto agrícola de la Baja Mesopotamia, y la plata, procedente de los montes Zagros y de Anatolia. ¿Qué bienes funcionaban como dinero en la antigua Sumeria? Precisamente la cebada y la plata.

Posee una capital importancia la expresión con que se designaba el acto de compraventa en el idioma acadio: *ana kaspim nadānum*, que significa literalmente “dar [algo] a cambio de plata”. Esta locución refleja con la máxima lucidez posible cómo la plata al peso se convirtió progresivamente en el equivalente general de valor, es decir, en dinero. Ahora bien: la plata no aparece sólo como término contable en contratos, sino como objeto

físico documentado arqueológicamente, que era fragmentado, pesado, verificado y movilizado en circuitos de intercambio (Peyronel, 2010).⁸

Los metales como la plata, el bronce y el cobre tenían un valor intrínseco tan alto en aquellos tiempos que resulta lógico que no se emplearan en transacciones de pequeña escala, siendo complementados con cebada. Esto sin tener en cuenta el problema técnico que suponía fabricar balanzas lo bastante precisas como para pesar las diminutas cantidades de plata que habrían sido necesarias (Powell, 1996; Schoonheydt, 2001a, 2004b).

En este contexto, los pesos y medidas sagrados, garantizados por el dios del Sol y titular de la justicia, Shamash, sirvieron de aval y uniformizaron las transacciones, asegurando la equidad en los intercambios y facilitando una contabilidad fiable que permitiera el cálculo económico. La unidad de medida era la mina o MA-NA, una sexagésima parte de un talento de plata (504g), a su vez dividida en sesenta siclos (*sheqel*), cuyo primer testimonio apareció en la ciudad sumeria de Shurruk y data de c. 2600 a.C. El *siclo* de plata, de unos 8,4 gramos, equivalía aproximadamente a un mes de salario de un trabajador no especializado. Sus fracciones, utilizadas en las transacciones cotidianas, nos recuerdan el origen de estos pequeños pesos: 1/24 se llamaba *girû* o “semilla de algarrobo”, y 1/40 *hallûru* o “garbanzo” (Bartash, 2019).

Sin embargo, este sistema primitivo y premonetario carecía todavía de divisores metálicos estandarizados. La plata circulaba en forma de bobinas, lingotes o fragmentos amorfos recortados (*hacksilber*), conocidos en acadio como *sibirtu*, literalmente “rota” o

⁸ Sobre la función contable y dineraria atribuida a los tokens de arcilla, pequeños objetos modelados en formas geométricas o figurativas, iniciada por Denise Schmandt-Besserat (1992, 1996) y recientemente reivindicada por Fernández Méndez (2025, pp. 59-61), la cautela se impone. Sin embargo, esta interpretación debe formularse con extrema cautela. Pudieron haber sido instrumentos de registro, conteo y control de bienes u obligaciones, pero no existe evidencia arqueológica ninguna de que los tokens fueran usados en el comercio, antes al contrario, y la investigación reciente ha cuestionado que constituyeran un sistema simbólico unificado o exclusivamente contable (Zimansky, 1993; Bennison-Chapman, 2019; Valério y Ferrara, 2022). Semenova (2007) reinterpreta los tokens desde una perspectiva neochartalista no sólo como instrumentos domésticos de inventario, sino como posibles mecanismos de fiscalidad pública o de contribuciones obligatorias en especie.

“fragmentada”. Estas piezas, a menudo marcadas por joyeros o mercaderes con sellos de garantía, cumplían con el sistema ponderal y representaban un dinero al peso sin acuñación oficial, cuya aceptabilidad dependía de la confianza en la reputación del oferente (Powell, 1996; Le Rider, 2001; Ialongo-Vacca-Peyronel, 2018).

Robson (2004) ha destacado la importancia de la alfabetización, la matemática y la metrología profesionales en la administración y la economía mesopotámicas. La capacidad de pesar plata y otras materias, convertir unidades, registrar intereses, calcular equivalencias y elaborar balances dependía de una formación especializada. Por tanto, la existencia de contratos complejos, préstamos con interés y archivos mercantiles no puede entenderse sin esa infraestructura intelectual de cálculo, medición y registro.

Con el paso de los siglos, este sistema monetario de plata al peso evolucionó hacia una auténtica práctica de mercado. En la Babilonia del primer milenio a.C., la plata se había consolidado como patrón monetario efectivo, coexistiendo con pagos en especie (cebada, dátiles, lana) pero desplazando progresivamente al trueque (Powell, 1996; Spek, 2017). Su utilización se intensificó bajo la administración aqueménida, especialmente a partir del reinado de Darío I (521-486 a.C.), cuando la introducción de un sistema monetario imperial con monedas de oro y plata estandarizadas, los dáricos, reforzó la función de la plata como medio de pago universal. Las operaciones podían realizarse mediante pagos diferidos, letras de cambio o compromisos de entrega futura. Los precios de bienes agrícolas, esclavos o inmuebles se determinaban libremente según la oferta y la demanda, y las transacciones se formalizaban mediante contratos redactados por escribas públicos en tablillas cuneiformes selladas. Este marco legal y monetario permitió el surgimiento de un espacio económico altamente integrado, donde el crédito, la inversión y la confianza se convirtieron en los motores del intercambio (Joannès, 1994; Jursa, 2010, pp. 469-753).

Esta precisión permite integrar, sin contradicción necesaria, la dimensión mercantil y la dimensión jurídica del dinero. Ingham (2004a, 2004b), más sutil que Graeber, ha criticado que la teoría económica trate el dinero como un simple lubricante del intercambio derivado del trueque. Propuso entenderlo como una relación social expresada mediante créditos y deudas denominados en una

unidad de cuenta, lo cual permite el cálculo económico. En realidad, y aunque este autor pensara lo contrario, esta formulación no contradice la explicación mengeriana del dinero como institución de orden espontáneo, sino que resalta su naturaleza social y mercantil. Que el dinero funcione como unidad de cuenta y como medio para denominar deudas no implica que su origen deba buscarse exclusivamente en una imposición estatal o en una contabilidad palaciega. Por el contrario, la unidad de cuenta, el medio de pago y el derecho de obligaciones se refuerzan mutuamente, en particular en una economía como la mesopotámica. La plata al peso permitía valorar bienes heterogéneos, calcular equivalencias, fijar precios, documentar deudas y cancelar obligaciones muy heterogéneas. En este sentido, la función jurídica del dinero no sustituye su función mercantil, sino que la completa: sólo allí donde existen derechos exigibles, medidas reconocidas y mecanismos de liquidación puede el dinero desplegar plenamente su papel como instrumento de cálculo económico y coordinación social (véase Pobes Layunta, 2024).

Así pues, las casas comerciales familiares, como la de Egibi, emergieron como nodos de acumulación y gestión de capital en un entorno jurídico favorable. Actuaban simultáneamente como intermediarias financieras, arrendadoras de tierras y agentes mercantiles, consolidando un modelo empresarial que prefigura la banca posterior. La casa Egibi, objeto del presente estudio, constituye el ejemplo paradigmático de este sistema: una empresa privada con amplia base patrimonial, operando dentro de un marco jurídico seguro y en una economía mercantil donde un dinero fiable y la confianza contractual eran el eje de la vida económica.

5. La casa Egibi: actividades bancarias con un coeficiente del 100 % de caja

Los Egibi constituyeron una empresa patrimonial familiar multigeneracional. Su caso es el mejor documentado y más representativo de la actividad financiera privada en la Babilonia neobabilonia y aqueménida, si bien no debe emplearse para realizar extrapolaciones generalizadas. Su archivo se estima originalmente entre

3.000 y 4.000 tablillas cuneiformes, y hoy día se le han atribuido aproximadamente unas 1.700 tablillas. Este *corpus* documental ha sido editado y estudiado por Cornelia Wunsch (2000), aunque ya llamó la atención de autores como Weingort (1939), Ungnad (1941), Bogaert (1966, pp. 105-118), Krecher (1970) y el ya mencionado Jursa (2010), a quienes seguimos en la subsiguiente exposición.

Las tablillas permiten reconstruir la evolución de una firma familiar de largo alcance, activa a lo largo de seis generaciones, desde finales del siglo VII hasta comienzos del siglo V a.C. (c. 606-486 a.C.). Los Egibi no fueron los únicos banqueros de la época, puesto que existieron otras casas comerciales muy bien documentadas, como las familias Nūr-Sîn (ligada a los Egibi por matrimonio) y Murašû, pero son los mejor conocidos gracias a su más valioso legado: el testimonio archivístico comercial más extenso y coherente del período neobabilónico.⁹ Como sucede con todos los archivos cuneiformes privados, el archivo Egibi debe tratarse con cautela metodológica. No constituye una muestra completa de todas las operaciones realizadas por la familia, sino el conjunto contingente de documentos conservados, transmitidos y finalmente atribuidos a la casa. La ausencia relativa de determinados tipos contractuales, como los depósitos, no equivale por sí sola a prueba negativa absoluta; sin embargo, cuando se combina con la estructura jurídica de los contratos, la naturaleza patrimonial de la firma y la procedencia de sus beneficios principales, permite formular una inferencia razonable sobre la lógica financiera ordinaria de la casa.

La familia Egibi, denominada habitualmente como *bīt Egibi*, “la casa de Egibi”, tuvo un origen humilde y se originó probablemente en las inmediaciones de Babilonia.¹⁰ Llegó a desempeñar un papel preeminente en las redes económicas del Imperio neobabilonio (639-539 a.C.) y, posteriormente, del aqueménida (550-330 a.C.). La diversificación fue uno de los pilares de su éxito. La firma combinaba funciones bancarias, comerciales y agrícolas, una característica típica de las grandes casas mercantiles de la época neobabilonia. Su organización presentaba rasgos corporativos en

⁹ Ver Stolper (1985) sobre los Murašû de la ciudad de Nippur.

¹⁰ El nombre de Egibi procede del sumerio *e.gi-ba-ti.la*.

el sentido moderno: la familia actuaba como una persona jurídica colectiva, con una jerarquía interna y una clara continuidad intergeneracional. Los miembros principales y más prestigiosos de la casa, como Itti-Marduk-balāṭu o Nabû-aḥḥē-iddin, aparecían en los documentos como representantes legales de la firma, mientras que otros individuos, a menudo dependientes o socios menores, operaban como agentes en transacciones específicas. En ocasiones, los Egibi fundaban sociedades parciales para inversiones determinadas, distribuyendo los beneficios conforme a los aportes de cada socio (Lanz 1976, sobre la organización empresarial).

Esta estructura mixta permitía a la casa Egibi participar en un amplio abanico de operaciones, que iban desde el comercio local y la gestión de propiedades rurales hasta la financiación del comercio internacional. Además, algunos de sus miembros ocuparon cargos oficiales dentro de la administración imperial, como jueces o funcionarios reales, lo que reforzaba su posición jurídica y su acceso a información privilegiada.

El aspecto más relevante de la actividad de esta casa mercantil, a efectos del presente estudio, es su función bancaria. Los documentos cuneiformes muestran que los Egibi realizaban pagos y transferencias por cuenta de sus clientes, concedían préstamos, realizaban giros, financiaban operaciones comerciales y actuaban como garantes en contratos de terceros.

Ahora bien, la naturaleza del dinero prestado resulta decisiva. La conservación desigual y la fragmentación de archivos pueden sesgar el registro, pero la aparente escasez de contratos de depósito en sus archivos es indicativa de que los Egibi no se dedicaban a esta actividad con regularidad. Esta función en Mesopotamia correspondía fundamentalmente a los templos,¹¹ aunque hay documentos tardíos de depósitos de plata y cebada realizados por agentes privados (Stolper, 1993; Joannès, 1995; Jursa, 2006). La estructura típica de este tipo de contrato es la siguiente:

¹¹ Los grandes santuarios urbanos babilonios, como el Esagila o el Eanna, también realizaban préstamos, arriendos y comerciaban con distintos productos, en ocasiones de manera indistinguible de una empresa privada (Harris, 1960; Mieroop, 1992, pp. 94-96; Steinkeller, 2004; Jursa, 2010, pp. 500-623).

(Determinada cantidad) de plata se debe a (nombre del depositante), en bolsa atada y sellada, confiada a (nombre del depositario). Cuando (nombre del depositante) lo desee, (nombre del depositario) devolverá (determinada cantidad) de plata, con su bolsa y sello intactos, a (nombre del depositante).

Stolper (1993) ha mostrado que ciertos registros tardoaqueménidas, macedónicos tempranos y seléucidas pueden entenderse como cuentas de custodia, y que algunos textos relacionados documentan su conversión ocasional en cuentas remuneradas. Esta evidencia no contradice la distinción entre depósito y préstamo, sino que la refuerza: sólo allí donde la documentación permite identificar una transformación contractual puede hablarse de paso desde la custodia hacia una relación crediticia remunerada. En consecuencia, el argumento no exige negar la existencia de depósitos privados, sino mostrar que su actividad crediticia ordinaria no parece haberse basado en la apropiación sistemática de depósitos custodiados, sino en capital propio, activos familiares y beneficios comerciales.

No se puede excluir toda forma de intermediación con fondos de terceros, pero la estructura general permite asegurar que estos depósitos permanecían disponibles en todo momento para el depositante, sin que la propiedad del dinero depositado se transfiriera al custodio, hasta el punto que se puede afirmar la inexistencia del depósito irregular en la legislación babilonia (Jursa, 2006, pp. 163-164). Los Egibi, por su parte, prestaban exclusivamente su propio capital, no el de sus clientes, es decir, no se dedicaban a la intermediación crediticia basada en depósitos irregulares. Es justo por este motivo que la historiografía contemporánea les ha negado, equívocamente, el título de banqueros, prefiriendo reducirlos a una empresa familiar diversificada, puesto que no captaron depósitos para conceder créditos y vivir del diferencial de interés (Bogaert, 1966, pp. 105-18; Dandamayev, 1991, pp. 321-32; Wunsch, 2000, pp. 12-20, 2002a; Jursa, 2010, p. 245).

Precisamente, desde la perspectiva moderna de la Escuela Austríaca de Economía, ello equivaldría a una banca con coeficiente de caja del 100 %, es decir, una entidad que no multiplica los medios de pago mediante reserva fraccionaria, sino que separa radicalmente

la función de custodia (depósito) de la función de crédito (préstamo). Como precaución metodológica, conviene subrayar, sin embargo, las limitaciones de la evidencia disponible. Ningún texto afirma explícitamente que la casa Egibi mantuviera reservas integrales sobre el conjunto de los depósitos que recibieran, ni que existiera una norma legal que prohibiera el uso de tales fondos en operaciones de crédito. No cabe, por tanto, caer en el anacronismo y querer realizar analogías excesivamente literales con respecto a la banca contemporánea.

Lo que puede establecerse con seguridad es mediante el análisis de las fórmulas contractuales neobabilonias, que distinguen cuidadosamente entre depósito y préstamo, y en los términos empleados para los depósitos de una determinada propiedad o activo (*nikkassu*) y para los préstamos (*rēdu*), así como entre los conceptos de depositar “en bolsa atada y sellada” (*hindu rakistu u kani-ktu*) o una “bolsa abierta” (*hindu patertu*), cuyo contenido ha sido inspeccionado, y dar “plata para [algo]” (*kaspu ana*) y poner “plata a disposición” (*kaspu ina muhhi*) de alguien, es decir, prestarla (Bogaert, 1966, pp. 105-118; Westbrook-Jasnow, 2001; Jursa, 2002a, 2002b, 2006), sin que se mezclen entre sí. Estas fórmulas explícitas enfatizaban la custodia frente a la apropiación e inversión de los fondos, y los contratos estipulaban la disponibilidad inmediata del depósito (Stolper, 1993; Jursa, 2006).

La distinción entre préstamo, depósito, responsabilidad del custodio e interés pactado debe situarse dentro de una tradición jurídica mesopotámica más amplia, empezando por el célebre Código de Hammurabi, en 1792-1750 a.C. (Price, 1927). Las colecciones legales reunidas por Roth (1997) muestran que las sociedades sumerias, babilonias y asirias desarrollaron desde fechas tempranas reglas relativas a propiedad, deudas, intereses, garantías, incumplimientos y restitución de bienes. Aunque estas colecciones no deben leerse como códigos positivos en sentido moderno, sí reflejan categorías jurídicas y prácticas normativas que permiten comprender por qué las tablillas contractuales podían operar como instrumentos de seguridad patrimonial.

La relevancia económica de esta distinción reside en que el contrato no era una mera formalidad documental, sino el mecanismo que definía la disponibilidad, la propiedad y el riesgo de los bienes

transferidos. Allí donde la plata era entregada en custodia, la obligación central era la restitución del mismo bien o de su equivalente bajo condiciones de disponibilidad inmediata. Allí donde la plata era entregada en préstamo, en cambio, el prestatario asumía una obligación futura de devolución, ordinariamente acompañada de interés o penalización. La separación entre ambas figuras impide identificar sin más toda actividad financiera con intermediación crediticia basada en depósitos. En el caso de los Egibi, la evidencia disponible apunta más bien hacia una banca de préstamo fundada en capital propio, garantías contractuales y transferibilidad de derechos, no hacia una banca de depósitos a la vista empleada para crear crédito adicional. De hecho, el préstamo con interés era una actividad secundaria para los Egibi.

La mayoría de los préstamos registrados en el archivo de los Egibi suelen ser operaciones en las que miembros de la familia cobraban un interés del 20% anual, la tasa estándar en la Babilonia del período (véase Hudson, 2000, y Jiménez Muñoz, 2010, pp. 24-25, sobre los intereses en la Antigüedad), y era habitual que la devolución se realizara en productos agrícolas cuyo precio oscilaba, como los dátiles, en vez de en plata. Además, la existencia de meses intercalares en el calendario babilonio afectaba el cómputo del interés, de modo que en ocasiones no está claro si debe interpretarse como una tasa anual estricta o como un recargo pactado que no siempre se calculaba de forma exactamente proporcional al tiempo (Csabai, 2020).

La tasa de interés documentada en estos préstamos debe entenderse como parte de una práctica contractual normalizada en la Babilonia del primer milenio a.C. y no como una anomalía incompatible con una economía mercantil avanzada. El interés expresaba la diferencia entre la disponibilidad presente de plata, cebada, dátiles u otros bienes y su restitución futura bajo condiciones pactadas. En términos böhm-bawerkianos, la existencia de interés refleja la distinta valoración de los bienes presentes y futuros, así como la necesidad de compensar al prestamista por la renuncia temporal a la disponibilidad de sus recursos (Böhm-Bawerk, 1884 [1986]). Esta interpretación resulta especialmente adecuada para el caso Egibi, pues, como ya hemos indicado, sus préstamos no parecen proceder de la apropiación de depósitos ajenos, sino de capital propio acumulado mediante actividades agrícolas, inmobiliarias y

comerciales. El interés, por tanto, no aparece aquí asociado a una expansión fiduciaria de medios de pago, sino a la utilización productiva de ahorro real previamente formado.

Ahora bien, lejos de padecer falta de liquidez, en apariencia, los Egibi prosperaron enormemente durante generaciones, aunque sea imposible cuantificar sus ingresos y su volumen de negocios.¹² Por tanto, la argumentación a favor de una práctica equivalente a un coeficiente de caja del 100 % descansa en una inferencia estructural: la clara separación terminológica y jurídica entre contratos de depósito y de préstamo, la ausencia de evidencia de una “multiplicación” de los medios de pago y el hecho de que los beneficios principales de la firma procedieran de la gestión de tierras, arrendamientos y granos, y no del descalce de plazos.

Desde esta perspectiva, la hipótesis de una práctica funcionalmente equivalente a la banca con coeficiente de caja del 100 % debe formularse con cautela: no como una descripción literal de un régimen normativo explícito, sino como una reconstrucción analítica que intenta captar la lógica económica subyacente a un conjunto de contratos en los que la custodia y el préstamo aparecen estrictamente diferenciados. Skaist (1994) ha mostrado que estos documentos poseen una estructura jurídica y una terminología propias, con variaciones regionales y cronológicas significativas. La estructura básica de los contratos de préstamo neobabilonios expresados en plata es la siguiente (Westbrook-Jasnow, 2001, p. 290):

(Determinada cantidad) de plata perteneciente a (nombre del prestamista), es entregada a (nombre del prestatario). En el (mes estipulado), (nombre del prestatario) entregará a (nombre del prestamista) (determinada cantidad) de plata. Si no se la da, cada mes deberá pagar (tantos siclos) adicionales.

Para el año 537 a.C. las actividades de préstamo de los Egibi llegaban a Ecbatana, una de las capitales persas, a más de seiscientos kilómetros de Babilonia. Un destacado miembro de la familia al servicio

¹² Lo mismo puede decirse de sus émulos y contemporáneos, los Murašû de la ciudad de Nippur, cuyos préstamos fueron fundamentalmente hipotecarios (Stolper, 1985, pp. 104-114).

de la monarquía de los aqueménidas fue Marduk-nāšir-apli, quien además fue administrativo y recaudador de impuestos y aduanas reinando Darío I (521-486 a. C). Este personaje prestaba plata a los contribuyentes para que hicieran frente a sus obligaciones fiscales, a veces sin interés, a devolver en dátiles al término de la siguiente cosecha (con cuya comercialización obtenía el beneficio), y lo hacía con la garantía del tesoro real (Abraham, 2004, pp. 37-41; Wang, 2023).¹³

Además del préstamo con interés, los créditos fueron transferibles probablemente durante toda la historia de Mesopotamia. Jursa (2006, pp. 167-169) argumenta que estos documentos podían funcionar como instrumentos negociables y medios de pago similares a la letra de cambio o el giro para transferir capital sin mover físicamente plata.

El caso Egibi ilustra empíricamente los principios que la Escuela Austríaca considera necesarios para una banca estable: separación funcional y moral entre custodia y crédito, respaldo total de los depósitos y transparencia contractual. En conjunto, estos rasgos sostienen una definición de “banca” en sentido histórico-funcional: intermediación y servicios de pago basados en contratos, contabilidad y transferibilidad de derechos, más que únicamente captación y apropiación de depósitos a la vista al estilo contemporáneo para hacer préstamos.

En efecto, la casa Egibi funcionaba como una protoinstitución bancaria en la que: 1, el riesgo moral era mínimo, al no existir creación fiduciaria de medios de pago; 2, la liquidez era total, al disponer de fondos propios suficientes para hacer frente a sus obligaciones; y 3, la confianza era tan importante como la coerción legal como fundamento de la estabilidad financiera.

La importancia de los Egibi en el contexto histórico de la Babilonia del primer milenio antes de Cristo posee, pues, una importante trascendencia económica. Su modelo revela que, incluso en economías premonetarias de dinero metálico al peso, podían existir mecanismos de depósito, custodia, préstamo y compensación plenamente funcionales y contractualmente seguros, sin necesidad de recurrir a la expansión fiduciaria. Los Egibi no creaban

¹³ Una carrera muy parecida fue desarrollada por un coetáneo llamado Marduk-rēmanni (Waerzeggers, 2014).

dinero de la nada, sino más que gestionaban un patrimonio y hacían préstamos con mecanismos legales garantistas.

Este punto es decisivo: la casa Egibi no constituye un precedente de la banca moderna en todos sus elementos, ni debe presentarse como si hubiera operado dentro de un sistema monetario comparable al contemporáneo. Su importancia reside precisamente en otra cosa: muestra que una economía monetizada, dotada de derecho contractual, instrumentos de crédito, pagos diferidos y empresas familiares de gran escala podía funcionar sin que la expansión del crédito dependiera de la utilización de depósitos custodiados. La experiencia de los Egibi sugiere así que la actividad bancaria, entendida en sentido histórico-funcional como préstamo, pagos, garantías, giros y gestión patrimonial, no exige necesariamente reserva fraccionaria. Puede descansar también sobre capital propio, ahorro acumulado, reputación familiar y cumplimiento estricto de las obligaciones.

Todo ello puede constituir una evidencia histórica útil para el debate moderno sobre arquitecturas bancarias y gestión del riesgo de liquidez. En la discusión contemporánea sobre banca libre y emisión competitiva, Selgin (1988) argumenta que un sistema bancario sin monopolio estatal puede disciplinar la emisión y la liquidez bajo determinadas condiciones institucionales. White (1984), por su parte, reconstruyó la experiencia escocesa de la banca libre en el s. XVIII atendiendo a la controversia histórica sobre estabilidad y regulación. Sin embargo, tanto Rothbard (1988) como Sechrest (1988), Cowen y Kroszner (1989) y Dow y Smithin (1992) indicaron, con gran acierto, que concebir el sistema bancario escocés de aquellos años como banca libre era un error histórico, y por tanto no se podían extraer conclusiones válidas de su experiencia. Más aún, Huerta de Soto (1998, pp. 467-556) se ha centrado en el error de oponer banca central a banca libre con reserva fraccionaria. Por su parte, Bagus (2010) ha recordado que no sólo la reserva fraccionaria puede producir un ciclo austríaco.

6. Otras actividades de los Egibi

La casa Egibi no limitó sus negocios al ámbito financiero, que, de hecho, ni siquiera fue su principal fuente de ingresos. La suya se

trató, sobre todo y ante todo, de una empresa comercial diversificada, con operaciones que abarcaban el comercio interior y exterior, la explotación directa de propiedades agrícolas y la compra y venta de inmuebles. La combinación de estos sectores permitía equilibrar riesgos y garantizar la estabilidad patrimonial de la familia, lo que explica su solidez financiera, la cual permitía su política de reservas. Sus riesgos eran agrícolas, mercantiles y fiscales, y no la transformación sistemática de vencimientos propia de la banca moderna.

Así, los Egibi comenzaron sus actividades con el comercio mayorista de productos agrícolas (cebada, dátiles, cebollas, lana) en los alrededores de la ciudad de Babilonia. Sūlāja, el primer representante documentado de la familia, trabajó con sociedades dedicadas al comercio caravanero (*harrānu*),¹⁴ de las cuales ya hemos hablado al referirnos al comercio paleoasirio de Kanesh.

Igual que otras casas mercantiles coetáneas, los Egibi hicieron contactos y acabaron participando activamente en el comercio de larga distancia, extendiendo sus intereses a productos como los esclavos, el ganado, la cerveza y el vino, de alto valor en la economía urbana mesopotámica. Tras la conquista persa de Babilonia extendieron sus operaciones hacia Media, Elam y Susa, manteniendo incluso agentes comerciales destinados en aquellos territorios durante largos períodos.

Generación tras generación, los Egibi invirtieron en bienes que generaban rentas por alquiler, acumulando dieciséis inmuebles urbanos en ciudades de Babilonia, Borsippa y Kish (Wunsch, 1999),¹⁵ y más de cien esclavos, que se dedicaban a toda clase de actividades especializadas, desde la administración de fincas a la fabricación y venta de cerveza. Baker (2014) ha mostrado que el estudio de la forma urbana, las calles, los barrios residenciales, el tamaño de las viviendas y la estructura de los hogares permite reconstruir diferencias de estatus, estrategias patrimoniales y usos económicos del espacio doméstico. En este contexto, las casas urbanas de los Egibi no eran simples residencias, sino activos patrimoniales capaces de

¹⁴ Véase Joannès 1999 para la época neobabilónica.

¹⁵ Nuevos textos sobre las rentas de esos inmuebles han sido recientemente editados por Zawadki (2024).

generar rentas, servir como garantías, alojar dependientes o esclavos y reforzar la posición social de la familia dentro de la ciudad.

También adquirieron terrenos baldíos o poco productivos y los transformaron en productivas plantaciones de palmeras datileras, mostrando una planificación a largo plazo. Estaban localizadas mayoritariamente en la periferia de Babilonia, pero también en las inmediaciones de las ciudades de Borsippa y Kish. Estas plantaciones eran explotadas directamente o arrendadas, siendo la documentación relacionada con ellas una parte importante del archivo. En unos sesenta años, se documenta que los Egibi adquirieron unas 67,5 hectáreas de tierra a cambio de unas 160 minas (unos ochenta kilogramos) de plata (Wunsch, 2000, pp. 21-178).

Paralelamente, los Egibi, como los Murašû, participaban en el mantenimiento de canales y acequias, y en el arriendo de los derechos de riego, que eran esenciales para garantizar la productividad de las tierras en el árido clima de la región. También administraron fincas de funcionarios de la corte real (Abraham, 2004, pp. 127-129), y en general, se relacionaban con funcionarios y escribas del palacio y del templo, arrendando, por ejemplo, cultivos de cebollas pertenecientes al templo Esagila, e incluso rebaños de ovejas propiedad del príncipe y futuro rey Neriglissar (560-56 a.C.) en Babilonia (Wunsch, 2002b).

Por último, hay que añadir además de sus actividades mercantiles, algunos de los más prominentes miembros de la casa de Egibi estuvieron simultáneamente al servicio de los reyes de Persia, es decir, eran funcionarios, y a la vez actuaron como arrendatarios de la recaudación de impuestos y contratistas para el suministro de bienes a palacios y a guarniciones. Por ejemplo, Nabû-ahhe-iddin recibió formación como escriba y abogado, y fue escriba del rey babilonio Nabucodonosor II (604-562 a.C.) durante treinta años, y luego juez del rey Nabónido (556-39 a.C.). Itti-Marduk-balātu fue recaudador de impuestos a la vez que contratista de suministros militares bajo los reinados de Ciro el Grande (559-30 a. C.) y de Cambises (530-23 a.C.). Como ya hemos indicado, Marduk-nāšir-apli fue administrativo y recaudador de impuestos bajo Darío.¹⁶

¹⁶ Marduk-nāšir-apli se enfrentó a la reclamación de su herencia por parte de dos hermanos menores, consistiendo la legítima en dieciséis inmuebles urbanos en

Aun así, los Egibi actuaban como empresarios autónomos del poder regio en sus negocios, con fines lucrativos y estrategias de inversión propias.

El caso de la casa Egibi ejemplifica una forma temprana de capitalismo familiar integrado, que combinaba liquidez, inversión diversificada y estabilidad institucional. Hallamos en su práctica mercantil cálculo económico en un mercado libre, planes empresariales y acumulación intergeneracional de capital. Lejos de ajustarse al paradigma redistributivo de Polanyi, sus actividades son parte de la colosal cantidad de pruebas documentales que demuestran la existencia de mercados financieros y de crédito desarrollados en la época neobabilonia, sostenidos por la confianza, el derecho contractual y la propiedad privada, lo que refuta *per se* cualquier interpretación que pretenda reducir el comercio y las finanzas mesopotámicas a simples extensiones del templo o del palacio.

7. Conclusiones

Nuestro artículo recopila evidencias que cuestionan de forma sustancial el paradigma polanyista y las teorías sobre el origen puramente no mercantil del dinero. También introduce un nuevo caso histórico bien documentado para discutir la viabilidad de la banca con un coeficiente de caja del 100 %, algo que suele tratarse en abstracto. La evidencia documental demuestra que la casa Egibi no prestaba ni invertía los fondos depositados por terceros, sino su propio capital, procedente de sus actividades mercantiles.

Esta práctica tenía su fundamento en el carácter jurídico del contrato de depósito babilonio, que implicaba una obligación estricta de custodia. El depositario no adquiría la propiedad del bien depositado, ya fuera plata, grano o cualquier otra mercancía, sino únicamente su tenencia temporal. En caso de pérdida o utilización indebida, el depositario incurría en responsabilidad plena, siendo los templos los principales depósitos, ya que la religión facilitaba la confianza.

Babilonia, Borsippa y Kish, más de cien esclavos, y la parte proporcional de los beneficios de todas sus actividades mercantiles en curso.

De este modo, el sistema financiero babilonio se sustentaba sobre una clara separación entre ahorro e inversión: los préstamos se financiaban con el capital propio del prestamista o mediante asociaciones mercantiles específicas, no con fondos depositados por terceros. Desde una perspectiva teórica, esto confirma la posibilidad de funcionamiento histórico de un sistema bancario con reservas integrales, en el que la intermediación crediticia no depende de la creación *ex nihilo* de medios fiduciarios, sino del ahorro real acumulado.

La actividad financiera de la casa Egibi permite afirmar, con las cautelas propias de la evidencia disponible, que existieron formas históricas de banca de préstamo funcionalmente compatibles con un régimen de reserva integral. No se trataba de banca moderna ni de un sistema normativo explícitamente diseñado como coeficiente de caja del 100 %, sino de una práctica institucional en la que depósito, custodia, préstamo y capital propio aparecen claramente diferenciados. Desde el prisma de la teoría del ciclo de la Escuela Austríaca, este sugerente caso demuestra que una banca de reserva total puede resultar eficiente incluso en el contexto de una economía de mercado preindustrial, siempre que exista una infraestructura jurídica fiable y una base monetaria sólida (en este caso, la plata al peso), y no exige necesariamente creación fiduciaria de medios de pago ni utilización crediticia de depósitos a la vista.

En el contexto de la Babilonia neobabilonia y aqueménida, entre los siglos VII y V a.C., esta familia desarrolló una actividad bancaria y mercantil caracterizada por la separación clara entre capital propio y fondos ajenos, una participación activa en el comercio y la agricultura, y unos préstamos basados exclusivamente en su propio ahorro acumulado. En ausencia de reserva fraccionaria, la expansión del crédito sólo podía producirse mediante la movilización del ahorro genuino de la propia familia y de sus socios, es decir, a través de la reasignación de recursos reales ya existentes (capital agrícola, esclavos, almacenes de grano y dátiles), y no por vía de una ampliación contable de los medios de pago. Ello sugiere que cualquier posible ciclo de sobreexpansión y contracción del crédito, en caso de haberse producido, habrían estado estrechamente vinculados la disponibilidad de capital de la familia de

acuerdo a variaciones climáticas, políticas o fiscales, antes que a la dinámica interna del sistema bancario, en línea con lo que cabría esperar de un régimen de coeficiente de caja elevado.

Desde una perspectiva institucional, la casa Egibi representa un caso singular de banca ética y prudente, fundada sobre principios jurídicos claros y sobre una concepción de la confianza como pilar esencial de las relaciones financieras. Ello implica que el sistema financiero babilonio no necesitó recurrir a la creación secundaria de dinero ni a la expansión fiduciaria, apropiándose del dinero de los depositantes. Los préstamos provenían del ahorro real de los prestamistas, obtenido con actividades mercantiles reales, lo cual limitaba el riesgo sistémico y preservaba la estabilidad monetaria. Esta actividad, fundada en el respeto a la propiedad privada y la transparencia y rigor contractuales, anticipa en más de dos milenios los principios que la Escuela Austríaca de Economía reivindica como fundamentos de un orden financiero estable y ético.

En este sentido, la experiencia de los Egibi constituye un ejemplo histórico que da validez a la tesis defendida por Huerta de Soto (1998): un sistema bancario de reservas integrales puede operar eficazmente, garantizando tanto la liquidez de los depósitos como la disciplina del crédito. Evidentemente, el ejemplo histórico muestra una viabilidad lógica y funcional, no un óptimo de validez universal extrapolable a economías contemporáneas, en la medida en que buena parte de las objeciones de Rallo (2019) dependen de rasgos de la economía moderna que no se dieron en la antigua Babilonia (banca central, dinero fiduciario, etc.). El cálculo económico bajo un régimen de reservas del 100 % frente a un régimen fraccionario deberá analizarse en una línea de investigación futura.

Conflictos de interés

El autor declara no tener conflicto de interés ni haber recibido financiación alguna que haya podido influir en la redacción del manuscrito o en la decisión de publicar los resultados de la presente investigación.

Referencias

- Abraham, K. (2004). *Business and politics under the Persian Empire: The financial dealings of Marduk-nāšir-apli of the House of Egibi (521-487 BCE)*. Bethesda, MD: CDL Press.
- Algaze, G. (1993). *The Uruk world system: The dynamics of expansion of early Mesopotamian civilization*. Chicago: University of Chicago Press.
- Archibald, Z. H., Davies, J. K., & Gabrielsen, V. (Eds.). (2011). *The economies of Hellenistic societies, third to first centuries BC*. Oxford University Press.
- Bagus, P. (2010). "Austrian Business Cycle Theory: Are 100 Percent Reserves Sufficient to Prevent a Business Cycle?" *Libertarian Papers*, 2(2), 1-18
- Bagus, P. (2014). "Austrian economics and new currency theory on 100 % banking: A response to Huber." *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política*, 11(1), 105-136.
- Bagus, P. (2023). *Anti-Rallo: Una crítica a la teoría monetaria de Juan Ramón Rallo (Biblioteca de la libertad, formato menor, Vol. 49)*. Unión Editorial.
- Baker, H. D. (2014). "House size and household structure: Quantitative data in the study of Babylonian urban living conditions." En H. D. Baker & M. Jursa (Eds.), *Documentary sources in Ancient Near Eastern and Greco-Roman economic history* (pp. 7-23). Oxbow Books.
- Barjamovic, G. (2011). *A historical geography of Anatolia in the Old Assyrian Colony Period*. Copenhagen: Museum Tusculanum Press.
- Bartash, V. (2019). *Establishing value: Weight measures in early Mesopotamia*. Berlin: De Gruyter.
- Bennison-Chapman, L. E. (2019). "Reconsidering "tokens": The Neolithic origins of accounting or multifunctional, utilitarian tools?" *Cambridge Archaeological Journal*, 29(2), 233-259.
- Böhm-Bawerk, E. von (1884 [1986]). *Capital e interés: Historia y crítica de las teorías sobre el interés*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Boiy, T. (2004). *Late Achaemenid and Hellenistic Babylon (Orientalia Lovaniensia Analecta 136)*. Leuven: Peeters.

- Bongenaar, A. C. V. M. (2000). *Interdependency of institutions and private entrepreneurs (MOS 2)*. Leiden: Nederlands Historisch-Archeologisch Instituut te Istanbul.
- Chancellor, E. (2022 [2024]). *El precio del tiempo: La verdadera historia de los tipos de interés*. Barcelona: Deusto.
- Charpin, D. (1982). "Les transactions de laine à Sippar au VII^e siècle av. J.-C." *Revue d'Assyriologie et d'Archéologie Orientale*, 76, 25-65.
- Cowen, T., & Kroszner, R. S. (1989). „Scottish banking before 1845: A model for laissez-faire?" *Journal of Money, Credit and Banking*, 21(2), 221-231. <https://doi.org/10.2307/1992370>
- Csabai, Z. (2020). "Intercalary months and interest-bearing loans in Babylonia: A promissory note from the Egibi archive." *Hungarian Assyriological Review*, 1, 61-73. <https://doi.org/10.52093/hara-202001-00005-000>
- Dandamayev, M. A. (1995). "The Neo-Babylonian *tamkāru*." En Z. Zevit, S. Gitin, & M. Sokoloff (Eds.), *Solving riddles and untying knots: Biblical, epigraphic, and Semitic studies in honor of Jonas C. Greenfield* (pp. 523-530). Winona Lake, IN: Eisenbrauns.
- Dandamayev, M. A., & Lukonin, V. G. (1991). *Cultura y economía del Irán antiguo*. Sabadell (Barcelona): Editorial AUSA.
- Dercksen, J. G. (Ed.). (1999). *Trade and finance in ancient Mesopotamia: Proceedings of the First MOS Symposium, Leiden, December 19-20, 1997 (PIHANS 84)*. Leiden: Nederlands Historisch-Archeologisch Instituut te Istanbul.
- Dercksen, J. G. (2014). „The Old Assyrian trade and its participants." En H. D. Baker & M. Jursa (Eds.), *Documentary sources in Ancient Near Eastern and Greco-Roman economic history: Methodology and practice* (pp. 59-112). Oxford: Oxbow Books.
- Dercksen, J. G. (2018). "Money, silver and trust in Mesopotamia: The Old Assyrian period (2000-1700 BC)." En R. J. van der Spek & B. van Leeuwen (Eds.), *Money, currency and crisis: In search of trust, 2000 BC to AD 2000*. Londres: Routledge.
- Dow, S. C., & Smithin, J. (1992). "Free banking in Scotland", 1695-1845. *Scottish Journal of Political Economy*, 39(4), 374-390. doi:10.1111/j.1467-9485.1992.tb00628.x
- Driel, G. van (1985-86). "The rise of the House of Egibi: Nabû-aḥḫē-iddina." *JEOL*, 29, 54-59.

- Fernández Méndez, D. (2025). *Dinero: Un viaje desde Mesopotamia hasta el Bitcoin*. Madrid: Deusto.
- Földi, Zs. J. (2018). *The trial documents from Old Babylonian Larsa in their legal, economic, social and archival contexts*. Tesis doctoral inédita, Ludwig-Maximilians-Universität München, Múnich.
- Friedman, M. (1948). „A monetary and fiscal framework for economic stability.” *American Economic Review*, 38(3), 245-264.
- Garfinkle, S. J. (2004). “Shepherds, merchants, and credit: Some observations on lending practices in Ur III Mesopotamia.” *Journal of the Economic and Social History of the Orient*, 47(1), 1-30.
- Graeber, D. (2011). *Debt: The first 5,000 years*. Brooklyn, NY: Melville House.
- Graslin-Thomé, S. (2014). “Les marchands mésopotamiens et la théorie des jeux.” En Z. Csabai (Ed.), *Studies in economic and social history of the Ancient Near East in memory of Péter Vargyas* (pp. 603-628). Budapest: L'Harmattan.
- Hayek, F. A. (1945). “The use of knowledge in society.” *The American Economic Review*, 35(4), 519-530.
- Harris, Rivkah. 1960. “Old Babylonian Temple Loans.” *Journal of Cuneiform Studies*, 14(4), 126-137.
- Huber, J. (2013): “Neo-Austrians between Gold Standard, 100 % Reserve and Free Banking. Notes on the occasion of reading Jesús Huerta de Soto.” *Sovereignmoney.eu*. Disponible online en: <https://sovereignmoney.site/notes-on-huerta-de-soto-and-neo-austrian-school> (consultado el 12 de septiembre de 2025).
- Hudson, M. (2000). “How interest rates were set, 2500 BC-1000 AD.” *Journal of the Economic and Social History of the Orient*, 43(2), 132-161.
- Huerta de Soto, J. (1992). *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*. Madrid: Unión Editorial.
- Huerta de Soto, J. (1998). *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*. Madrid: Unión Editorial.
- Ingham, G. K. (2004a). “The nature of money.” *Economic Sociology: European Electronic Newsletter*, 5(2), 18-28.
- Ingham, G. K. (2004b). *The nature of money*. Cambridge: Polity Press.
- Ialongo, N., Vacca, A., & Peyronel, L. (2018). “Breaking down the bullion: The compliance of bullion-currencies with official weight-systems in a case-study from the ancient Near East.” *Journal of Archaeological Science*, 91, 20-32.

- Jiménez Muñoz, F. J. (2010). *La usura. Evolución histórica y patología de los intereses*. Madrid: Dykinson.
- Joannès, F. (1994). "Métaux précieux et moyens de paiement en Babylonie achéménide et hellénistique." *Transeuphratène*, 8, 137-144.
- Joannès, F. (1995). "Private commerce and banking in Achaemenid Babylon." En J. M. Sasson (Ed.), *Civilizations of the Ancient Near East* (Vol. 3, pp. 1475-1485). Nueva York: Scribner.
- Joannès, F. (1999). "Structures et opérations commerciales en Babylonie à l'époque néo-babylonienne." En J. G. Dercksen (Ed.), *Trade and finance in ancient Mesopotamia (PIHANS 84)* (pp. 175-194). Leiden: Nederlands Historisch-Archeologisch Instituut te Istanbul.
- Jursa, M. (2002a). „Debts and indebtedness in the Neo-Babylonian period: Evidence from the institutional archives." En M. Hudson y M. van de Mieroop (Eds.), *Debt and economic renewal in the ancient Near East* (pp. 197-220). Bethesda, MD: CDL Press.
- Jursa, M. (2002b). "Debts and promissory notes (u'iltu) in Neo-Babylonian documents." En R. Rollinger y C. Ulf (Eds.), *Commerce and monetary systems in the ancient world: Means of transmission and cultural interaction* (pp. 193-210). Stuttgart: Franz Steiner Verlag.
- Jursa, M. (2004). "Grundzüge der Wirtschaftsformen Babyloniens im ersten Jahrtausend v. Chr." En R. Rollinger y C. Ulf (Eds.), *Commerce and monetary systems in the ancient world* (pp. 130-131). Stuttgart: Franz Steiner Verlag.
- Jursa, M. (2006). "Agricultural management, tax farming and banking: Aspects of entrepreneurial activity in Babylonia in the late Achaemenid and Hellenistic periods." En P. Briant y F. Joannès (Eds.), *La transition entre l'empire achéménide et les royaumes hellénistiques (vers 350-300 av. J.-C.)*. Actes du colloque au Collège de France (22-23 novembre 2004) (pp. 137-222). Paris, De Boccard.
- Jursa, M. (2010). *Aspects of the economic history of Babylonia in the first millennium BC: Economic geography, economic mentalities, agriculture, the use of money and the problem of economic growth* (AOAT 377). Münster: Ugarit-Verlag.
- Jursa, M. (2014a). "Babylonia in the first millennium BCE: Economic growth in times of empire." En L. Neal & J. G. Williamson

- (Eds.), *The Cambridge History of Capitalism* (Vol. 1, pp. 24-42). Cambridge: Cambridge University Press.
- Jursa, M. (2014b). "Factor markets in Babylonia from the late seventh to the third century BC." *Journal of the Economic and Social History of the Orient*, 57(2), 173-202.
- Jursa, M. (2015). "Market performance and market integration in Babylonia in the long sixth century BC." En R. J. van der Spek, B. van Leeuwen, y J. L. van Zanden (Eds.), *A history of market performance from ancient Babylonia to the modern world* (pp. 83-106). Londres / Nueva York: Routledge.
- Kirzner, I. M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Krecher, J. (1970). *Das Geschäftshaus Egibi in Babylon in neubabylonischer und achämenidischer Zeit*. Tesis doctoral inédita, Universität Münster, Münster.
- Lanz, H. (1976). *Die neubabylonischen harrānu-Geschäftsunternehmen*. Berlin: J. Schweitzer Verlag.
- Larsen, M. T. (2015). *Ancient Kanesh: A merchant colony in Bronze Age Anatolia*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Le Rider, G. (2001). *La naissance de la monnaie: Pratiques monétaires de l'Orient ancien*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Leemans, W. F. (1950). *The Old Babylonian merchant: His business and his social position*. Leiden: Brill.
- Leemans, W. F. (1960). *Foreign trade in the Old Babylonian period*. Leiden: Brill.
- Leick, G. (Ed.). (2007). *The Babylonian world*. New York: Routledge.
- Liverani, M. (1997). *The ancient Mesopotamian city*. Oxford: Clarendon Press.
- Martín-Grande, P. A. (2025). "La historia de la usura y de las teorías del interés desde la Antigüedad hasta los años previos a Adam Smith." *História e Economia*, 31(1), 44-60.
- Martínez Meseguer, C. (2006). *La teoría evolutiva de las instituciones: La perspectiva austríaca*. Madrid: Unión Editorial.
- Maul, S. (1990). "Eine neue Tafel aus dem Egibi-Archiv." *Zeitschrift für Assyriologie und Vorderasiatische Archäologie*, 80, 121-135.
- Menger, C. (1871). *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*. Viena: Wilhelm Braumüller.

- Menger, C. (1909). "Geld." En J. Conrad, L. Elster, W. Lexis y E. Loening (Eds.), *Handwörterbuch der Staatswissenschaften* (3a ed.). Jena: Gustav Fischer.
- Michel, C. (2001). *Correspondance des marchands de Kanish*. Paris: Le Cerf.
- Michel, C. (2020). *Women of Assur and Kanesh: Texts from the archives of Assyrian merchants* (Writings from the Ancient World, Vol. 42). Atlanta: SBL Press
- Mieroop, M. van de. (1992). *Society and enterprise in Old Babylonian Ur*. Berlin: Dietrich Reimer Verlag.
- Mieroop, M. van de. (1997). *The ancient Mesopotamian city*. Oxford: Clarendon Press.
- Mises, L. von (1912 [2012]). *La teoría del dinero y del crédito*. Madrid: Unión Editorial.
- Mises, L. von (1920). "Die Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen." *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, 47, 86-121
- Mises, L. von (1949). *Human Action: A Treatise on Economics*. New Haven: Yale University Press.
- Mises, L. von (1957). *Theory and history: An interpretation of social and economic evolution*. New Haven: Yale University Press.
- Nissen, H. J., Damerow, P., & Englund, R. K. (1993). *Archaic bookkeeping: Early writing and techniques of economic administration in the ancient Near East*. University of Chicago Press.
- Payne, J. C. (1968). *Lapis lazuli in early Egypt*. London: British Museum Press.
- Peyronel, L. (2010). "Ancient Near Eastern economics: The silver question between methodology and archaeological data." En P. Matthiae, F. Pinnock, L. Nigro, & N. Marchetti (Eds.), *Proceedings of the 6th International Congress on the Archaeology of the Ancient Near East*. Harrassowitz.
- Pirngruber, R. (2017). *The Economy of Late Achaemenid and Seleucid Babylonia*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pobes Layunta, E. (2024). *La función olvidada del dinero*. San Vicente del Raspeig: Universidad de Alicante.
- Polanyi, K. (1944). *The great transformation: The political and economic origins of our time*. Boston: Beacon Press.

- Polanyi, K., Arensberg, C. M., y Pearson, H. W. (Eds.). (1957). *Trade and market in the early empires: Economies in history and theory*. Glencoe, IL: The Free Press.
- Powell, M. A. (1996). "Money in Mesopotamia." *Journal of the Economic and Social History of the Orient*, 39(3), 224-242.
- Price, I. M. (1927). "The Laws of Deposit in Early Babylonia and the Old Testament." *Journal of the American Oriental Society*, 47, 250-255.
- Quiggin, A. H. (1949). *A survey of primitive money: The beginning of currency*. Londres: Methuen & Co.
- Rallo, J. R. (2017). *Contra la Teoría Monetaria Moderna: Por qué imprimir dinero sí genera inflación y por qué la deuda pública sí la pagan los ciudadanos*. Madrid: Deusto.
- Rallo, J. R. (2019). *Una crítica a la teoría monetaria de Mises: un replanteamiento de la teoría del dinero y del crédito dentro de la Escuela Austríaca de Economía*. Madrid: Unión Editorial.
- Reiter, K. (1997). "Silber." En K. Reiter (Ed.), *Die Metalle im alten Orient: Unter besonderer Berücksichtigung altbabylonischer Quellen* (pp. 83-102). Münster: Ugarit-Verlag.
- Renger, J. (2005). "Archaic versus market economy." *Topoi*, 12(1), 107-119.
- Robson, E. (2004). "Accounting for change: The development of tabular book-keeping in early Mesopotamia." En M. Hudson & C. Wunsch (Eds.), *Creating economic order: Record-keeping, standardization, and the development of accounting in the Ancient Near East* (pp. 107-144). CDL Press.
- Roth, M. T. (1997). *Law collections from Mesopotamia and Asia Minor* (2nd ed.). Atlanta: Scholars Press.
- Rothbard, M. N. (1962). *Man, Economy, and State*. Princeton, NJ: D. Van Nostrand.
- Rothbard, M. N. (1988). "The myth of free banking in Scotland." *The Review of Austrian Economics*, 2(1), 229-245. doi:10.1007/BF01539310
- Schmandt-Besserat, D. (1992). *Before writing: Vol. 1. From counting to cuneiform*. Austin: University of Texas Press.
- Schmandt-Besserat, D. (1996). *How writing came about*. Austin: University of Texas Press.

- Schoonheydt, J. A. (2001). "Moyens d'échange métalliques et unités pondérales ayant précédé la naissance de la monnaie." *Revue belge de Numismatique*, 157, 33-36.
- Sechrest, L. J. (1988). "White's free-banking thesis: A case of mistaken identity." *The Review of Austrian Economics*, 2(1), 247-257. doi:10.1007/BF01539311
- Selgin, G. A. (1988). *The theory of free banking: Money supply under competitive note issue*. Washington D.C.: Cato Institute.
- Semenova, A. (2007). *The origins of money: Evaluating chartalist and metallist theories in the context of ancient Greece and Mesopotamia*. Levy Economics Institute Working Paper No. 55.
- Silver, M. (1983). "Karl Polanyi and markets in the Ancient Near East: The challenge of the evidence." *The Journal of Economic History*, 43(4), 795-829.
- Simons, H. C. (1936). "Rules versus authorities in monetary policy." *Journal of Political Economy*, 44(1), 1-30.
- Skaist, A. J. (1994). *The Old Babylonian loan contract: Its history and geography*. Ramat Gan: Bar-Ilan University Press.
- Snell, D. C. (1982). *Ledgers and prices: Early Mesopotamian merchant accounts*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Spek, R. J. van den (2011). "The "silverization" of the economy in the Achaemenid and Hellenistic empires." En Z. H. Archibald, J. K. Davies, & V. Gabrielsen (Eds.), *The Economies of Hellenistic Societies, Third to First Centuries BC* (pp. 36-54). Oxford: Oxford University Press.
- Spek, R. J. van der, Dercksen, J. G., Kleber, K., y Jursa, M. (2018). „Money, silver and trust in Mesopotamia." En R. J. van der Spek & B. van Leeuwen (Eds.), *Money, Currency and Crisis: In Search of Trust, 2000 BC to AD 2000* (pp. 102-121). Londres y Nueva York: Routledge.
- Stein, G. J. (1999). *Rethinking World-Systems: Diasporas, Colonies, and Interaction in Uruk Mesopotamia*. Phoenix: University of Arizona Press.
- Stein, G. J. (2005). "The political economy of Mesopotamian colonial encounters." En G. J. Stein (Ed.), *The Archaeology of Colonial Encounters* (pp. 143-172). Santa Fe: SAR Press.
- Stein, G. J. (2008). "A theoretical model for political economy and social identity in the Old Assyrian trading colonies of

- Anatolia." *TÜBA-AR: Turkish Academy of Sciences Journal of Archaeology*, 11, 25-40.
- Steinkeller, P. (2004). "Toward a definition of private economic activity in third millennium Babylonia." En R. Rollinger & C. Ulf (Eds.), *Commerce and monetary systems in the ancient world: Means of transmission and cultural interaction* (pp. 91-111). Stuttgart: Franz Steiner Verlag.
- Stolper, M. W. (1985). *Entrepreneurs and empire: The Murašû archive, the Murašû firm, and Persian rule in Babylonia*. Leiden: Brill.
- Stolper, M. W. (1993). *Late Achaemenid, Early Macedonian, and Early Seleucid Records of Deposit and Related Texts*. Nápoles, Istituto Universitario Orientale.
- Temin, P. (2013). *The Roman market economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Ungnad, A. (1939). "Das Haus Egibi." *Archiv für Orientforschung*, 14, 57-64.
- Valério, M., & Ferrara, S. (2022). "Numeracy at the dawn of writing: Mesopotamia and beyond." *Historia Mathematica*, 59, 1-16.
- Veenhof, K. R. (1972). *Aspects of Old Assyrian trade and its terminology*. Leiden: Brill.
- Veenhof, K. R. (1997). "Modern features in Old Assyrian trade." *Journal of the Economic and Social History of the Orient*, 40, 336-366.
- Veenhof, K. R. (2003). "The archives of Old Assyrian traders: Their nature, functions and use." En M. Brosius (Ed.), *Ancient Archives and Archival Traditions: Concepts of Record-Keeping in the Ancient World* (pp. 78-123). Oxford: Oxford University Press.
- Veenhof, K. R. (2010). "Ancient Assur: The city, its traders, and its commercial network." *Journal of the Economic and Social History of the Orient*, 53(1/2), 39-82.
- Waerzeggers, C. (2003/2004). "The Babylonian Revolts Against Xerxes and the "End of Archives"." *Archiv für Orientforschung*, 50, 150-173.
- Waerzeggers, C. (2014). *Marduk-rēmanni: Local networks and imperial politics in Achaemenid Babylonia (OLA 233)*. Leuven: Peeters.
- Wang, J. (2023). "Taxation and tax farming in the Egibi Archive." *Altorientalische Forschungen*, 50(2), 257-270.
- Westbrook, R., Jasnow, R. (2001). *Security for Debt in Ancient Near Eastern Law*. Leiden: Brill.

- White, L. H. (1984). *Free banking in Britain: Theory, experience and debate, 1800-1845*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wunsch, C. (1993). *Die Urkunden des babylonischen Geschäftsmannes Iddin-Marduk: Zum Handel mit Naturalien im 6. Jahrhundert v. Chr. (CM 3a)*. Groningen: Styx.
- Wunsch, C. (1999). "The Egibi family's real estate in Babylon (6th century BC)." *Archiv für Orientforschung*, 46, 67-91.
- Wunsch, C. (2000). *Das Egibi-Archiv I: Die Felder und Gärten*. Groningen: Styx.
- Wunsch, C. (2002a). "Debt, interest, pledge and forfeiture in the Neo-Babylonian and Early Achaemenid period: The evidence from private archives." En M. Hudson & M. van de Mieroop (Eds.), *Debt and economic renewal in the Ancient Near East* (pp. 221-255). Bethesda, MD: CDL Press.
- Wunsch, C. (2002b). "Neubabylonische Geschäftsleute und ihre Beziehungen zu Palast- und Tempelverwaltungen: Das Beispiel der Familie Egibi." En A. C. V. M. Bongenaar (Ed.), *Interdependency of institutions and private entrepreneurs: Proceedings of the Second MOS Symposium* (pp. 98-102). Estambul: Nederlands Historisch-Archeologisch Instituut.
- Zawadzki, S. (2024). *The Rental of Egibi Houses in the Neo-Babylonian Period (VI-V Centuries BC): New Texts from the British Museum (dūbar 29)*. Münster: Zaphon.
- Zimansky, P. (1993). "Review of *Before writing*", by Denise Schmandt-Besserat. *Journal of Field Archaeology*, 20(4), 513-517.