

Artículo / Article

El dinero en la vida social: naturaleza institucional y comportamiento monetario a debate

Money in social life: institutional nature and monetary behavior under debate

Matilde Massó * 

Departamento de Sociología y Ciencias de la Comunicación, Universidade da Coruña, A Coruña, España.
m.masso@udc.es

Loreto Vázquez-Chas 

Departamento de Sociología y Ciencias de la Comunicación, Universidade da Coruña, A Coruña, España.
loreto.vazquez@udc.es

Recibido / Received: 20/07/2024
Aceptado / Accepted: 03/12/2024



RESUMEN

Este artículo analiza los enfoques y líneas de investigación más relevantes en la sociología económica sobre las transformaciones del dinero, su naturaleza social y el comportamiento monetario. El objetivo principal es identificar áreas clave de estudio y analizar las brechas en la literatura especializada en tres dimensiones: el dinero como fenómeno institucional, las innovaciones y nuevos espacios monetarios, y el uso del dinero en la vida social en el marco de un proceso de economización. Para ello, la metodología utilizada se basa en una revisión integrativa de la literatura. Entre los hallazgos destacados, se propone una articulación teórica que vincule la concepción del dinero-crédito como hecho institucional con las teorías que explican la acción económica monetaria a nivel micro. Se concluye que el avance en la teoría sociológica del comportamiento económico requiere una articulación más coherente de la teoría de la diferenciación social del dinero en consonancia con las concepciones sociológicas del dinero como institución social.

Palabras clave: dinero, economización, trabajo relacional, institución social, criptomonedas.

ABSTRACT

This article addresses the most relevant approaches and lines of research in economic sociology regarding the transformations of money, its social nature, and the analysis of monetary behavior. The main objective is to identify key areas of study and examine gaps in the specialized literature across three dimensions: money as an institutional phenomenon, innovations and new monetary spaces, and the use of money in social life as part of broader processes of economization. The methodology is based on an integrative review of the literature. Among the key findings, the article proposes a theoretical articulation that connects the conception of money-credit as an institutional fact with theories that explain monetary economic action at the micro level. It concludes that advancing the sociological

*Autor para correspondencia / Corresponding author: Matilde Massó, m.masso@udc.es

Sugerencia de cita / Suggested citation: Massó M., y Vázquez-Chas, L. (2025). El dinero en la vida social: naturaleza institucional y comportamiento monetario a debate. *Revista Española de Sociología*, 34(2), a258. <https://doi.org/10.22325/fes/res.2025.258>

theory of economic behavior requires a more coherent articulation of the theory of social differentiation of money in alignment with sociological conceptions of money as a social institution.

Keywords: money, economization, relational work, social institution, cryptocurrency.

INTRODUCCIÓN

La historia reciente del dinero contemporáneo puede interpretarse como la coexistencia paradójica de dos paradigmas distintos ([Schumpeter, \[1954\]1994](#)), uno basado en una concepción heredada del enfoque económico clásico del dinero mercancía, y otro basado en la construcción social del valor y la idea de dinero fiduciario ([Smithin, 2003](#); [Ingham, 2004, 2020](#)).

La idea clásica de que el dinero es esencialmente un medio de pago respaldado por algo intrínsecamente valioso, por ejemplo, oro, un algoritmo digital o un contrato de deuda personal, perpetúa los fundamentos de la concepción del dinero mercancía, que prevalecen en las principales contribuciones económicas de corte neoclásico ([Searle, 2017](#)). Por el contrario, otras perspectivas de carácter heterodoxo y multidisciplinar, desarrolladas desde la sociología, la antropología, el derecho o la economía, ven el dinero como una institución social resultante de complejos acuerdos sociales y relaciones entre diversos actores sociales, esto es, individuos, empresas, Estado y sistema financiero ([Smithin, 2003](#); [Graeber, 2001, 2014](#); [Desan, 2014](#); [Dodd, 2014](#); [Ingham, 2004, 2020](#)). El dinero es, de acuerdo con esta aproximación, la institución social que subyace a la materialidad física o virtual del medio de pago, y le permite funcionar en una economía crediticia abierta.

Los ejemplos del citado paradigma clásico son numerosos, pudiendo encontrarse en declaraciones institucionales de ministros de Asuntos Económicos y representantes de bancos centrales de todo el mundo ([McLeay et al., 2014](#); [Braun, 2016](#)). En esta concepción se asume que el dinero es una cantidad susceptible de ejercer sobre la misma un control técnico, y una influencia directa sobre su valor ([Braun, 2016](#)). Paradójicamente, esta comprensión del dinero mercancía también está presente en numerosos enfoques distópicos sobre el futuro del dinero, y el advenimiento de una nueva era de criptomonedas privadas ([Weber, 2016, 2018](#)). Así, lo que parecen ser concepciones innovadoras del dinero están sustentadas en narrativas anacrónicas sobre su naturaleza, cómo funciona y cuál es su potencial para el cambio social. En consecuencia, la concepción más extendida de dinero, tanto en el ámbito político-institucional como académico, tiende a considerarlo una tecnología neutra, un mero símbolo que se utiliza para registrar unidades de valor.

El análisis del dinero y sus usos sociales constituye un campo minoritario y emergente en las ciencias sociales¹. Aunque autores clásicos como [Simmel \(\[1900\] 2013\)](#) o [Cooley \(1913\)](#) y más recientes como [Ingham \(1998, 2004, 2020\)](#) o [Zelizer \(1989, 2000, 2005, 2011\)](#) han realizado aportaciones relevantes, no fue hasta el auge de las criptomonedas y la crisis financiera de 2007/08 que las perspectivas sobre el dinero como institución social comenzaron a ganar mayor atención.

En este marco, el presente artículo constituye una revisión del estado de la cuestión, en el que se evalúan las contribuciones más relevantes sobre la naturaleza del dinero, el comportamiento y valores monetarios desarrollados en el campo de la sociología económica. Hasta donde tenemos constancia las autoras de este artículo, se trata de la

¹ El análisis bibliométrico realizado en Web of Science Core Collection, a través del comando “Search”, utilizando los términos “economic sociology”, “sociology of economy” y “money” en título, abstract o palabras clave, muestra un total de 76 resultados publicados entre 1994-2024, en la forma exclusivamente de artículos. El número de citas recibidas es de 1176, aumentando especialmente desde el año 2009 en adelante. La misma búsqueda realizada en Scopus da un resultado de 62 artículos en el conjunto de las áreas temáticas entre 1981 y 2024.

primera revisión del estado de la cuestión sobre esta temática realizada en la literatura especializada. La metodología desarrollada se basa en una revisión integrativa de la literatura. Dicha revisión no siguió un protocolo sistemático formal; en cambio, se fundamenta en un conocimiento acumulado del campo, desarrollado a lo largo de varios años de investigación, docencia y participación en debates académicos.

Las fuentes seleccionadas incluyen obras clave y textos fundamentales, priorizando los estudios y teorías más influyentes. Además, se consideraron perspectivas de distintas corrientes teóricas para garantizar un análisis lo más plural posible. El proceso de revisión se realizó a partir de un seguimiento continuo de publicaciones de libros y revistas especializadas en el ámbito de la sociología económica, la ontología social y la economía institucional, complementado con un proceso reflexivo basado en la experiencia académica. Si bien no se utilizó una metodología sistemática, el enfoque adoptado permite una cobertura amplia y una interpretación crítica del estado actual del conocimiento. Ante la amplitud del objeto abordado, se han identificado tres grandes líneas de investigación que se corresponden con los siguientes apartados. En primer lugar, se analizan los debates más relevantes sobre la naturaleza del dinero, y sus implicaciones en términos de comprensión de las economías de mercado, diseño e implementación de las políticas monetarias, y explicación del comportamiento económico en general. En segundo lugar, se examinan las principales contribuciones centradas en los procesos de innovación en el ámbito monetario, incluyendo las criptomonedas, las monedas sociales y la emergencia de plataformas *peer-to-peer*, entre otras. Finalmente, se analizan los enfoques centrados en el comportamiento y valores monetarios, situados en el terreno interdisciplinar de la psicología y la sociología económica, que toman como punto de partida el cuestionamiento de la fungibilidad del dinero que defienden los enfoques más ortodoxos.

DISPUTAS EN TORNO A LA NATURALEZA DEL DINERO

La falta de consenso en la literatura científica sobre qué es realmente el dinero puede atribuirse a la preeminencia implícita de los fundamentos de la denominada teoría cuantitativa, basada en una conceptualización del dinero como medio de pago (Smithin, 2003).

En este apartado se examinan los principios de dicha teoría y, en base a sus limitaciones se presentan, a continuación, las perspectivas basadas en la concepción del dinero-crédito, introduciendo así elementos intangibles de naturaleza social y política en la definición de dinero.

Enfoques convencionales del dinero como medio de pago

Los enfoques predominantes, de corte neoclásico, sobre la naturaleza del dinero tienden a definirlo desde una óptica funcionalista, según la cual, siguiendo la máxima de Walker, “el dinero es lo que el dinero hace” (Trautwein, 1993). En consecuencia, no se hace referencia a su naturaleza institucional, la red de complejas relaciones de crédito deuda que representa, o las normas sociales que configuran y posibilitan la existencia de éste, y permiten dar una explicación satisfactoria de cómo funciona y cómo incorpora valor (Massó, 2023).

Esta concepción del dinero mercancía, está presente en contribuciones clásicas y contemporáneas, tanto de la sociología (Marx² [1867] 1999, por ejemplo) como de la economía (Laidler, 1981, 1983), y comporta numerosas implicaciones para comprender la

² La teoría del valor trabajo condujo a Marx a desarrollar y defender una concepción del dinero mercancía. Para una discusión de estos aspectos consultese: Ingham (2004, 2005, 2020).

acción económica. El aspecto común de estos enfoques es la definición del dinero como tecnología neutra que desempeña eficazmente un conjunto de funciones. La historia económica destaca especialmente tres funciones, estrechamente relacionadas entre sí (Weber, 2018).

En primer lugar, el dinero actúa como *medio de pago* en un doble sentido: es una mercancía intercambiable (una moneda de oro o plata); o un símbolo de esa mercancía (un billete o moneda actual, un apunte electrónico). Dar dinero a cambio de un bien o servicio comporta el traspaso de poder adquisitivo de una mano a otra, siendo el dinero disponible la limitación de este proceso.

En segundo lugar, funciona como *depósito* o *almacén de valor*, es decir, poder adquisitivo que permite diferir, revisar y reactivar pagos, conectando el presente con el futuro a través del almacenamiento de valor (Dodd, 2014).

En tercer lugar, el dinero es una *unidad de cuenta* en que se expresan los precios, las deudas y se lleva la contabilidad. La unidad de cuenta es equivalente a unidades del medio de pago utilizado (por ejemplo, euros, dólares o Bitcoins). La importancia de esta función revela su naturaleza intangible como medida de valor abstracta y estándar (Ingham, 1998, 2004, 2020). Así, los precios denominados en la misma moneda son fácilmente comparables para que consumidores/as puedan tomar sus decisiones convenientemente.

En la literatura especializada, la función de medio de pago predomina por encima de todas las demás (Smithin, 2003; Ingham, 2004; Searle, 2017; Weber, 2018), subordinando las otras funciones a su eficiencia como mercancía simbólica para obtener utilidad a través del intercambio de mercado. No obstante, las funciones monetarias están intrínsecamente vinculadas entre sí en un sistema creado y sostenido por una red de relaciones sociales. Además, la definición restrictiva del dinero como el medio de pago ha conducido a una naturalización de sus propiedades en la mayor parte de la literatura socioeconómica.

El predominio de estas concepciones se ha reforzado con el relato sobre su evolución natural a partir del trueque (Smith, [1790] 2005), presente en los enfoques neoclásicos y neoinstitucionalistas. En ellos se establece un orden de evolución que se inicia espontáneamente con el trueque y se desarrolla hasta los instrumentos financieros complejos. Sin embargo, las principales críticas subrayan, a parte de la falta de evidencia histórica de dicho relato, la incongruencia a la hora de explicar la emergencia espontánea de una unidad de cuenta común (Graeber, 2001, 2014).

El debate sobre la naturaleza del dinero y su impacto en la economía real -incluyendo la productividad, los salarios y el empleo- ha estado presente desde los inicios del análisis económico. Schumpeter ([1954] 1994) distingue dos enfoques opuestos que han marcado su desarrollo desde el siglo XVIII: el análisis real y el monetario. Este último no alude al dinero en general, sino a una escuela de pensamiento, el Monetarismo, en la que significativamente, prevalece una concepción neutral.

La concepción del dinero mercancía es heredera de lo que Schumpeter ([1954] 1994, pp. 276-277) denomina el “análisis real”, que describe todos los fenómenos económicos en términos de intercambios de bienes y servicios. El dinero es visto como una tecnología neutra, un “lubricante” para los mercados de productos básicos (Trautwein, 1993), es decir, un símbolo de las relaciones de cambio reales, cuyo valor depende del metal precioso que representa. En palabras de Marshall (1923), el dinero no es más que un dispositivo que permite un gigantesco sistema de trueque.

En contraste, el análisis monetario parte de la comprensión del dinero como base o centro de la vida económica. Sin embargo, y de manera paradójica, si bien la ciencia económica contemporánea acepta su relevancia, los axiomas de la economía real y la denominada teoría cuantitativa siguen dando forma a la teoría académica y la política monetaria dominante (Smithin, 2003; Jahan y Papageorgiou, 2014). De hecho, el

Monetarismo es y ha sido una de las escuelas de pensamiento más influyentes desde los años setenta, liderado por las aportaciones del economista y premio Nobel Milton Friedman, y sus colaboradores de la Universidad de Chicago. Su trabajo representó una revisión sofisticada de la teoría cuantitativa clásica del dinero.

Así, aunque el foco clave del Monetarismo fue el dinero, la contribución esencial de Friedman fue, paradójicamente, una reivindicación de la prevalencia del “análisis real” sobre el “monetario”. En otras palabras, a pesar de la importancia del dinero para el proceso económico, éste juega un papel menor en su enfoque analítico.

Para el Monetarismo, el dinero es esencialmente una “cosa” que circula a una velocidad estable y predecible. Es irrelevante si se refiere al patrón oro o dinero fiduciario. No es una fuerza autónoma, ni importante, ni esencial. Es básicamente un símbolo neutral de los valores de las mercancías existentes. Puede influir en la actividad real en el corto plazo, pero no tiene efectos duraderos en la determinación de los resultados económicos.

Sin duda, el Monetarismo se enfrentó a serios desafíos por su incapacidad para explicar el funcionamiento de las economías crediticias puras y las crisis económico-financieras recurrentes. Aún así, sus supuestos persisten en el proceso de toma de decisiones y en las reglas generales fiscales y financieras utilizadas por las autoridades monetarias para lograr credibilidad en el sistema monetario y legitimidad en la toma de decisiones. Es más, los axiomas del Monetarismo y la concepción del dinero-mercancía continúan informando la mayoría de los debates académicos sobre la naturaleza del dinero, la digitalización de los medios de pago o nuevas formas de almacenamiento de valor como criptomonedas.

La emergencia de los enfoques basados en el dinero-crédito

El carácter minoritario de la concepción del dinero-crédito se debe, en gran parte, a las reticencias de la economía neoclásica y neoinstitucionalista de reconocer la dimensión social de los fenómenos económicos. Como afirman Carruthers y Babb (1996), las instituciones económicas, incluido el dinero, suelen percibirse como entidades opacas, operando de acuerdo con sus propias reglas al margen de la esfera social, moral, cultural o política. Sin embargo, esta percepción es a menudo cuestionada durante crisis económicas o períodos de grandes cambios sociales. Por el contrario, en “tiempos normales”, la naturalización de las instituciones convencionales aumenta la legitimidad y estabilidad política (Douglas, 1975). Naturalizar el dinero permite a la sociedad evitar cambios en el *status quo* del sistema económico o desafíos a su legitimidad (Carruthers y Babb, 1996)³.

Según Schumpeter ([1954] 1994), las primeras raíces del enfoque del dinero-crédito se pueden encontrar en el análisis monetario de Johann Becher, François Quesnay y la literatura antimetalista de Nicholas Barbon en los siglos XVII y XVIII. Más recientemente, podemos rastrear esta concepción minoritaria del dinero-crédito en el siglo XIX, en la literatura de la denominada *Escuela Bancaria y Monetaria Inglesa*, y la controversia histórica entre los partidarios del papel moneda, los denominados *greenbackers*, y los metalistas, en la literatura estadounidense desde las décadas de 1860 y 1870 en adelante (Carruthers y Babb, 1996). La reticencia a aceptar el enfoque del dinero-crédito se debía, entre otros factores, a la aversión a reconocer el papel de los bancos comerciales privados en la creación de la oferta monetaria a través de la actividad crediticia. A su vez, la doctrina chocaba con los patrones de pensamiento económico dominantes según los cuales el dinero de curso legal se consideraba diferente del crédito. Reconocer la falta de valor intrínseco del dinero evidenciaba la fragilidad y contingencia del sistema económico.

3 Para un análisis de otras instituciones como la propiedad privada “absoluta” véase Casassas y Mundó (2022).

En el desarrollo de la concepción del dinero-crédito ha tenido una gran importancia el denominado *Chartalismo* o teoría estatal del dinero, cuyo máximo representante fue Knapp, quien ejerció una importante influencia en la obra *A Treatise on Money* de Keynes. Knapp ([1905] 1924) desarrolló la concepción del dinero estatal como alternativa al Metalismo. Propuso una teoría de la naturaleza del dinero basada en el papel coercitivo del Estado para institucionalizar un medio de pago homogéneo y válido basado en una unidad de cuenta específica (para una discusión de la teoría de Knapp, véase Schumpeter, ([1954] 1994, p. 1090). Para Knapp el dinero es una creación del Estado y su validez depende de la autoridad estatal, no del contenido del metal que se usa como medio de pago o de su valor intrínseco.

Sin embargo, la teoría de Knapp y en general los enfoques económicos heterodoxos⁴ sobre el dinero como deuda, ejercieron poca influencia hasta la publicación de *A Treatise on Money* ([1930] 1971) de Keynes, un auténtico desafío a las corrientes monetarias dominantes de la época, basadas en las teorías del intercambio de mercancías⁵. Aunque Keynes abandonó la heterodoxia en sus últimos trabajos, fue un precursor de una teoría crediticia del dinero, desarrollada posteriormente por teóricos endógenos poskeynesianos. Un elemento central de la teoría de Keynes era que los préstamos y las inversiones bancarias, de hecho, crean depósitos, a los que llama “dinero bancario”. El dinero creado por un préstamo (un activo para la entidad financiera) es también un pasivo (o deuda) para el emisor, en tanto que toma la forma de un depósito bancario.

Las contribuciones sociológicas y económico-heterodoxas fundamentan esta concepción en un doble proceso. En primer lugar, relativo a la creación de dinero por parte de los bancos centrales y comerciales a través de la actividad crediticia; y en segundo lugar, referente a la ontología social del dinero entendido como deuda circulante en sí misma, cuyo valor se concreta en el momento de ser utilizado en el intercambio económico. El dinero almacena valor abstracto y, por lo tanto, es un derecho sobre una cantidad indeterminada de bienes y servicios. En línea con Simmel ([1900] 2013), el dinero es el valor de las cosas sin las cosas mismas. Dicho valor se mide en una unidad de cuenta creada socialmente, actualizándose continuamente cuando es aceptado como medio de pago válido en los diferentes actos de intercambio por parte de los distintos agentes económicos.

En una economía de mercado abierta, la institucionalización del dinero se ha concretado en un sistema social basado en una vasta red de relaciones crédito-deuda (Weber, 2018). Este entramado presupone un sistema de pagos y de contabilidad legalmente establecido, de liquidación de deudas e impuestos, un conjunto de normas prácticas vinculadas a los usos sociales del dinero en la vida económica cotidiana, y un marco jurídico que regula el sistema monetario y los mercados, entre otros factores (Desan, 2014). Un elemento clave de este sistema es la confianza en la aceptabilidad de la unidad de cuenta común en un determinado espacio monetario, lo que nos remite tanto a la fortaleza y funcionamiento de la economía real de dicho espacio, como a aquellos factores geopolíticos que influyen en la estabilidad del valor de una moneda (Searle, 2017).

Los debates sobre la función de unidad de cuenta han reflejado las perspectivas nominalistas y realistas presentes en las discusiones sobre la ontología de las instituciones sociales (Sgambati, 2015). Las perspectivas ortodoxas tienden a perpetuar concepciones realistas del valor asociadas a la preexistencia de una mercancía intrínsecamente valiosa que, por su alta demanda acaba desempeñando la función de unidad de cuenta. Los enfoques más heterodoxos, basados en concepciones de valor nominalistas, han

⁴ El concepto “heterodoxo” se emplea para nombrar a una diversidad de enfoques y teorías económicas que se desvían de los principios y modelos dominantes de la economía neoclásica, escuela predominante en el ámbito académico y político.

⁵ La publicación del libro *La teoría general del interés, el dinero y el empleo* (Keynes, [1936] 1998), ha dado lugar a interpretaciones walrasianas (Rochon, 1999) y no walrasianas (Smithin, 2003). Según Ingham, a partir de 1930, Keynes abandonó la concepción radical del dinero-crédito y regresó a la concepción ortodoxa según la cual el dinero era neutral en el largo plazo y una expresión de la economía real.

resaltado el carácter institucional del dinero y su estrecha vinculación a una determinada forma de organización política, social y cultural que fomenta la demanda de dicha unidad de cuenta a partir, por ejemplo, de un sistema fiscal que estimula su uso (Wray, 2015; Ingham, 2018; Lawson, 2018).

Al mismo tiempo, en dichos debates se reproducen posiciones que se sitúan bien en una concepción *mengeriana* del dinero como institución que emerge del intercambio, o bien *chartalista*, como producto del Estado. Sin embargo, reconocer el papel del Estado en la denominación de la unidad de cuenta, no implica que el dinero sea meramente un producto estatal. Al respecto, Beggs (2017) identifica una forma débil y una fuerte del Chartalismo. En la forma débil, el Estado designa la unidad de cuenta siendo responsable del control de la base monetaria a través de su banco central. En su forma fuerte, el dinero es esencialmente una creación del Estado.

Las contribuciones contemporáneas en el marco de la economía política y la sociología económica tienden a resolver la polarización de este debate mediante el desarrollo de un enfoque institucional (Çalışkan y Callon, 2009) cuyas ideas centrales se basan en tres premisas: el poder del Estado se limita a un contexto o espacio específico de mercado, por lo que el dinero no puede ser creado ni controlado totalmente por él; el Estado es un complejo de instituciones con diferentes poderes y agencias que actúa en un mundo con múltiples monedas y estados (Beggs, 2017) y, aunque determina una unidad de cuenta, no controla ni determina su valor, definido por las relaciones de intercambio de mercado.

En referencia a la creación de dinero a través de la actividad crediticia, la sociología económica contemporánea ha destacado las múltiples y complejas limitaciones que la condicionan (Ingham, 1996, 2020; Weber, 2018). Desde estas perspectivas, los balances no son simples registros neutrales de derechos y obligaciones de pago. Por el contrario, las relaciones sociales que sostienen los balances de los distintos actores implicados configuran un espacio caracterizado por desequilibrios asimétricos y dinámicas de poder, que expresan luchas por la subsistencia y por la acumulación monetaria. Es precisamente en estos desequilibrios donde se produce y se crea el valor del dinero, o dicho metafóricamente, donde se encontraría la Fábrica de Moneda y Timbre contemporánea en las economías de mercado (Weber, 2018).

En una línea diferente, aunque complementaria, en este epígrafe pueden incluirse las contribuciones centradas en el papel desempeñado por los distintos actores socioeconómicos a la hora de legitimar, bien una concepción del dinero metalista, bien una concepción del dinero crédito (Braun, 2016; Jacobs y King, 2016; Koddenbrock, 2017; Weber, 2016, 2018). Al respecto, destacan los análisis realizados sobre el reciente cambio de estrategia comunicativa de los bancos centrales como consecuencia de la pérdida de confianza en las instituciones monetarias originada en la crisis de 2007/08 y la irrupción de criptomonedas en la misma fecha.

NUEVAS FORMAS DE CREACIÓN DE VALOR

Otro importante grupo de contribuciones analiza las propuestas y transformaciones más relevantes en el ámbito monetario, de alcance local y global. Una de las preocupaciones centrales de dichas contribuciones reside en caracterizar la ruptura o continuidad de las funciones y operativa de las principales monedas virtuales, electrónicas y complementarias, así como los efectos de los movimientos alternativos o éticos de reforma bancaria y monetaria en aspectos como la inclusión financiera, la reactivación del tejido empresarial local, o el fortalecimiento de los lazos comunitarios. Si bien la mayoría de estas innovaciones no han comportado un cambio significativo en la naturaleza y propiedades del dinero, sí lo representan en dimensiones específicas como la emisión, desintermediación y la incorporación de nuevas funciones monetarias, como es la gestión y almacenamiento de metadatos (Community Currencies in Action [CCA], 2015; Isaacs, 2016; Weber, 2018; Prasad, 2021; Massó, 2024).

Otro elemento común es el análisis de las consecuencias que las innovaciones monetarias comportan para un amplio abanico de resultados, entre otros, la dinamización económica local, el medio ambiente, el fortalecimiento de los lazos comunitarios, la soberanía monetaria de los estados contemporáneos, o los derechos y libertades ciudadanas ([Litaer y Dunne, 2013](#)).

Si bien una revisión exhaustiva de las alternativas existentes excede los objetivos de este artículo, se han seleccionado los avances y propuestas más relevantes que se recogen en la literatura científica, en la que se examinan las fortalezas y debilidades más significativas de estas iniciativas, cómo desempeñan funciones monetarias clave, la emergencia de nuevas funciones, y en qué medida logran los objetivos sociales, económicos o ambientales propuestos en su diseño.

Aunque existen numerosos modelos híbridos adicionales que combinan una o más de estas categorías, las alternativas centrales del panorama monetario actual podrían sintetizarse en cinco categorías principales:

El primer grupo está formado por las instituciones monetarias ético-sociales, incluyendo aquí la banca ético-social o alternativa y las distintas formas jurídicas que ésta puede adoptar ([Davis y Braunholtz-Speight, 2016](#)), las monedas locales complementarias, que amparan una multitud de formas en distintos países y comunidades ([Litaer y Dune, 2013](#); [Bazzani, 2020](#)), y nuevas propuestas ético-sociales como el modelo *peer-to-peer* (P2P) de redes de préstamos comerciales y de consumo.

En segundo lugar, pueden identificarse aquellas contribuciones que analizan las denominadas monedas privadas o corporativas ([Brunnermeier et al., 2020](#); [Prasad, 2021](#)). El concepto de moneda privada suele incluir todos aquellos productos monetarios que no son moneda de curso legal emitida por el Estado ([Miller et al., 2002](#)). Según esta definición, la moneda social complementaria, la virtual y las criptomonedas podrían clasificarse bajo el paraguas de “moneda privada” y, de hecho, este es el significado que se encuentra con mayor frecuencia en la literatura sobre el dinero. Sin embargo, el término que aquí se aplica se refiere particularmente a la amplia gama de dinero digital corporativo. La versión más sencilla incluye aquellas monedas que funcionan como tarjetas regalo que sólo pueden canjearse por productos o servicios corporativos, como el Disney Dollar, MacCoin, Avios y otras monedas privadas. Básicamente, son *tokens* digitales, medios puros de pagos digitales que funcionan como vales que pueden canjearse por bienes y servicios.

El dinero corporativo también abarca las monedas virtuales independientes lanzadas por grandes corporaciones tecnológicas (Big Tech). Algunas de estas monedas, como Diem (anteriormente Libra) de Facebook, están respaldadas por tecnología blockchain y ancladas a una cesta de monedas oficiales. Sin embargo, a diferencia de criptomonedas descentralizadas como Bitcoin, las monedas corporativas no operan sobre una red de contabilidad distribuida de acceso “público”. En su lugar, utilizan una cadena de bloques autorizada, gestionada de manera privada por la corporación emisora, que actúa, en este caso, como un banco central de facto.

La tercera categoría se refiere al dinero electrónico, ampliamente extendido hoy en día, en forma de contratos de valor digital como son tarjetas de prepago físicas o virtuales, o monederos recargables. El dinero electrónico, que constituye una extensión del dinero fiduciario de curso legal (no confundir con el “dinero bancario” que se emite electrónicamente y se “almacena” en tarjetas de débito, o bien con otros medios de pago como tarjetas de crédito), representa una innovación revolucionaria en la forma de almacenar y transmitir información. Según la Comisión Europea ([Directiva 2009/110/CE](#)), se define como el valor que puede almacenarse electrónicamente, que se emite al recibir fondos con el fin de realizar transacciones de pago y es aceptado por una persona física o jurídica, distinta del emisor de dinero electrónico. De manera similar, el Banco Central Europeo (en adelante, BCE) define el dinero electrónico como un depósito electrónico de valor monetario en un dispositivo técnico, como una tarjeta física o virtual de prepago,

un monedero electrónico (como PayPal o ApplePay), un teléfono móvil u ordenador con el fin de realizar transacciones de pago.

La cuarta categoría abarca el dinero virtual o criptomonedas. La literatura acerca de las criptomonedas es ingente. En ciencias sociales se centra fundamentalmente en el debate sobre su consideración como activo especulativo o medio de pago (Vigna y Casey, 2015; Weber, 2016; Massó et al., 2021), así como en los aspectos infraestructurales que sustentan dichas iniciativas (Weber, 2018; Caliskan, 2020, 2022). De acuerdo con el BCE (2015), la moneda virtual puede definirse como una representación digital de valor que no es emitida por un banco central, institución de crédito o institución de dinero electrónico, que, bajo ciertas circunstancias, puede usarse como una alternativa a la moneda de curso legal. Según el BCE, las monedas virtuales, como Bitcoin, no son dinero desde una perspectiva legal. No son emitidos por un banco central o una institución financiera y no cumplen plenamente las tres funciones clave del dinero: tienen una funcionalidad limitada como medio de pago porque tienen un bajo nivel de aceptación; son muy volátiles, por lo que son inútiles como depósito de valor y, por tanto, son una unidad de cuenta inestable.

Finalmente merece la pena mencionar las contribuciones centradas en los retos sociales, económicos, democráticos y legales, asociados a la emisión de monedas digitales por parte de los bancos centrales (CBDC), como es el caso del euro digital. El CBDC es una moneda fiduciaria digital emitida por un banco central como complemento o sustitución del efectivo. Si bien el concepto de CBDC está inspirado en las criptomonedas, a diferencia de éstas, se trata de un diseño centralizado emitido por el Estado. La implementación de CBDC todavía es un tema de discusión en el momento de esta publicación. Casi todos los bancos centrales del mundo están trabajando para explorar las implicaciones prácticas de la emisión de CBDC, que constituye, precisamente, el objeto de debate de la literatura científica (Committee on Payments, & Market Infrastructures and Markets Committee [CPMI-MC], 2018; Auer y Böhme, 2020; Scott, 2022; Genc y Takagi, 2024).

EL COMPORTAMIENTO MONETARIO. DE LA CONTABILIDAD MENTAL A LA CONTABILIDAD RELACIONAL

El tercer grupo de contribuciones que se analizan en este artículo tienen que ver con el análisis del comportamiento monetario. A diferencia de los enfoques centrados en la naturaleza del dinero, los autores/as incluidos/as en este epígrafe tienen una marcada preocupación empírica, centrada en el análisis de la acción social de naturaleza económico-monetaria. Las contribuciones incluidas en esta sección tienen un doble origen.

En primer lugar, se analizará la perspectiva de la economía conductual, un enfoque interdisciplinar que combina principios de la psicología y la economía para estudiar cómo los individuos toman decisiones económicas en contextos reales. A diferencia de los modelos tradicionales que suponen individuos racionales y consistentes en la maximización de su utilidad, la economía conductual destaca la influencia de factores emocionales, cognitivos y sociales en estas decisiones (Thaler, 2005; Camerer et al., 2011). Los autores pioneros en este campo han ejercido una notable influencia en la sociología económica, particularmente en la obra de Viviane Zelizer, y viceversa. La obra de esta autora es y ha sido la más influyente y representativa no solamente en el ámbito de la sociología sino también en numerosos trabajos de los padres de la economía conductual, como reconoce el propio Richard Thaler en el artículo seminal *Mental Accounting Matters* de 1999.

En segundo lugar, se examinan las principales aportaciones de los enfoques sociológicos más relevantes que se han ocupado de analizar las prácticas sociales y los significados subjetivos atribuidos al dinero y las relaciones de crédito. El núcleo común

de estos enfoques es el análisis de las funciones sociales del dinero y los procesos que regulan su uso.

El enfoque de la economía conductual: la contabilidad mental

La economía conductual constituye una aproximación basada en la aplicación de fundamentos psicológicos, al estudio de los mercados y el comportamiento económico en general, que surge, en parte, como respuesta a las limitaciones y dificultades del paradigma económico tradicional basado en el enfoque neoclásico. Las contribuciones incluidas en este epígrafe no parten tanto de un rechazo al conjunto de los presupuestos neoclásicos, basados en la maximización, la utilidad, el equilibrio y la eficiencia, como de la modificación de algunas de sus premisas (Colin et al., 2011).

Se trata de un conjunto muy extenso de aportaciones metodológicamente eclécticas, aunque predominan los enfoques basados en la experimentación, cuyo objetivo es el análisis de situaciones que implican procesos de juicio, esto es, la estimación de probabilidades y la elección entre un abanico de posibles acciones. No obstante, los/as economistas conductuales se definen a sí mismos no en base a los métodos que emplean sino más bien en la aplicación de conocimientos psicológicos a la economía.

Una de las aportaciones más relevantes de la economía conductual constituye la teoría de la contabilidad mental (Tversky y Kahneman, 1981; Thaler, 1985, 1999), definida como "el conjunto de operaciones cognitivas utilizadas por individuos y hogares para organizar, evaluar y realizar un seguimiento de las actividades financieras (monetarias)" (Thaler, 1999). La contabilidad mental describe la forma en que las personas agrupan los gastos en categorías, asignan fondos a estas categorías, determinan presupuestos mentales de sus finanzas domésticas, y realizan procesos de análisis y evaluación de coste-beneficio.

La teoría de la contabilidad mental se estructura en torno a tres líneas fundamentales de investigación. En primer lugar, el análisis de los procesos de encuadre hedónico (*hedonic framing*) de ganancias y pérdidas, esto es, la forma en que tendemos a evaluar las ganancias y pérdidas en situaciones de incertidumbre, minimizando las pérdidas y maximizando las ganancias (Thaler, 1985, 1999). En segundo lugar, el marcado de ingresos y activos, referido a cómo la forma de categorizar dichos ingresos afecta a los patrones gasto, esto es, las prácticas de consumo (Thaler, 1990, 1999; Reisch y Zhao, 2017) y finalmente el análisis de los presupuestos mentales (*mental budgeting*), es decir, el etiquetado del dinero con diferentes propósitos y la forma en que dicho etiquetado condiciona los patrones de gasto, inversión o ahorro.

Otros conceptos de la contabilidad mental que han contribuido notablemente al avance del conocimiento son los conceptos de utilidad transaccional, coste del hundimiento o el desacoplamiento del pago, ampliamente fundamentados empíricamente y aplicados a una amplia variedad de políticas públicas (Thaler y Sunstein, 2009).

De entre las principales aportaciones de estos enfoques destaca, primero, el cuestionamiento de la fungibilidad o intercambiabilidad del dinero, tal y como predica la teoría económica neoclásica, basada en la equivalencia de una unidad monetaria por otra de igual valor. La teoría de la contabilidad mental cuestiona dicha fungibilidad al señalar que los individuos no tienden a tratar su dinero como una masa homogénea, sino a marcarlo y diferenciarlo mentalmente en categorías, asignando diferentes propósitos o significados a diferentes cantidades o unidades monetarias. Este uso está sujeto a la influencia de sesgos cognitivos y factores emocionales que alejan el comportamiento real de los sujetos de los modelos económicos tradicionales, abriendo un campo de investigación que podemos calificar como incipiente y prometedor.

El segundo aspecto es el cuestionamiento del modelo de la utilidad esperada basado en la formulación de [von Neumann y Morgenstern \(1953\)](#) y el planteamiento de las bases de un modelo alternativo de explicación de la conducta monetaria ([Kahneman y Tversky, 1979](#); [Loewenstein y Prelec, 1992](#)) que, como se ha indicado, se encuentra en proceso de desarrollo. El reconocimiento de la diferenciación monetaria implica contemplar un modelo de acción social que viola los principios económicos básicos basados en la idea de racionalidad instrumental y la utilidad esperada.

Las líneas futuras de investigación en este ámbito son numerosas ([Zhang y Sussman, 2018](#)). Aspectos como la influencia de variables sociodemográficas en la configuración de patrones sociales de contabilidad mental, o de los procesos de socialización en el comportamiento económico de los individuos y los hogares, constituyen aspectos poco explorados. A su vez, es necesario el desarrollo de más contribuciones que cuestionen las categorías mentales de gasto como un dato apriorístico, y examinen cómo se configuran y cómo evolucionan en el tiempo. Finalmente, otra área poco estudiada es la influencia de la digitalización e innovación tecnológica en las decisiones de gasto, ahorro, endeudamiento e inversión, así como su repercusión en el bienestar financiero de los individuos.

Si bien las contribuciones de la economía conductual y, en particular, de la teoría de la contabilidad mental, han permitido ampliar la comprensión del comportamiento económico más allá de los supuestos del racionalismo neoclásico, este enfoque presenta limitaciones importantes desde una perspectiva sociológica. En primer lugar, cabe señalar su marcado carácter psicologista, al reducir el análisis de la acción monetaria a procesos mentales individuales, obviando la dimensión social del sujeto. La toma de decisiones económicas no ocurre en el vacío, sino que se halla profundamente vinculada a contextos institucionales específicos, atravesados por normas sociales, valores en disputa y repertorios culturales que condicionan las clasificaciones mentales y las prácticas económicas. En segundo lugar, esta perspectiva tiende a invisibilizar la dimensión estructural de la acción social, desatendiendo las formas en que las desigualdades socioeconómicas y los recursos diferenciales de clase o género, entre otros, afectan a la capacidad de establecer categorías de gasto, ahorro o inversión. En este sentido, resulta necesario desarrollar enfoques que integren no solo los aspectos cognitivos de la conducta monetaria, sino también su anclaje institucional y estructural, abriendo paso a lo que podría denominarse un enfoque relacional de la acción económica.

La sociología económica: el enfoque relacional del comportamiento económico

El análisis sociológico del uso del dinero y en general, del comportamiento económico monetario, toma como punto de partida y pilar fundacional, el trabajo de Viviane Zelizer sobre el mercado de dinero y el denominado trabajo relacional ([Bandelj, 2020a](#)). No obstante, en este apartado encuentran también su espacio las investigaciones que tienen como objeto de estudio el binomio dinero-pareja, que desperta interés en áreas diferentes de la sociología económica y especialmente en la sociología de la familia y del género. Se trata, como se apunta más adelante, de un campo emergente con un amplio potencial de desarrollo acerca de cómo se gestiona y utiliza el dinero en la pareja en qué circunstancias y marcos de poder se negocia su significado ([Atwood, 2012](#)). Al respecto, destacan los trabajos centrados en la importancia del dinero doméstico, término acuñado por [Zelizer \(1989\)](#), que permite estudiar las diferentes prioridades en el gasto por parte de los miembros de la pareja ([Dema-Moreno, 2009](#)); los aspectos subjetivos y simbólicos ([Díaz Martínez, 2008](#); [Atwood, 2012](#); [Aguirre Miguélez, 2015](#)); los roles financieros adoptados y los conflictos de pareja alrededor del dinero ([Archuleta, 2013](#)), así como el valor cultural otorgado al mismo ([Romo y Abetz, 2016](#)).

En lo que respecta a la sociología económica, la obra de Zelizer constituye la referencia más importante a partir de la cual se ha desarrollado la sociología del dinero (Bandelj et al., 2017; Wilkis, 2023). Zelizer desarrolla los primeros fundamentos de un modelo explicativo que incorpora la dimensión social y relacional a la explicación del comportamiento monetario (Bandelj, 2020a), centrado en cómo el conjunto de relaciones sociales configura un proceso de diferenciación monetaria, esto es, distintos usos cotidianos y significados del dinero dependiendo de la naturaleza y dinámica de las relaciones sociales.

Las aportaciones más relevantes al desarrollo de este campo se refieren a la conceptualización del denominado enfoque relacional (Bandelj et al., 2017; Bandelj, 2020a) o de la diferenciación social (Zelizer 1989, 1996, 2000, 2011), y al concepto de trabajo relacional, estrechamente relacionados.

Respecto al primer aspecto, Zelizer ha asentado los principios meta-teóricos, basados en la reivindicación de las funciones sociales del dinero y la influencia de valores no pecuniarios en el comportamiento económico (1989, 2005, 2011). El desarrollo conceptual y teórico realizado hasta el momento se ha centrado en la identificación de distintos modelos de interacción y el correspondiente proceso de mercado de dinero. Zelizer llega a identificar hasta once modelos de interacción social, que se asocian a usos específicos del dinero, vinculados a su vez a determinadas normas sociales. No obstante, se centra específicamente en el análisis cualitativo de tres clases de dinero: el doméstico, el destinado a regalos y el destinado a obras de beneficencia.

Respecto al segundo aspecto, el reto de modelizar las innumerables relaciones sociales en la que se produce un intercambio monetario ha conducido a Zelizer (2000, 2005) a introducir el concepto de trabajo relacional (*relational work*). Este concepto explica cómo se establece, en la práctica, la atribución de significados sociales específicos a distintos tipos de interacción social. Ello incluye el conjunto de transacciones económicas consideradas apropiadas, como también las que no lo son. A su vez, la perspectiva desarrollada por Zelizer insiste en el amplio abanico de prácticas asociadas a la negociación de significados de la acción social y las distintas expectativas resultantes de dichos marcos relacionales.

La aplicabilidad del concepto se refleja en ámbitos muy diversos, en los que fundamentalmente se ha desarrollado una metodología cualitativa, focalizada tanto en una escala interpersonal, como también inter-organizativa (Whitford, 2012). De acuerdo con Bandelj (2020a), el trabajo relacional engloba una amplia variedad de prácticas como es el caso de la contabilidad relacional antes mencionada (Wherry, 2016, 2017). Se aplica también a situaciones moralmente conflictivas como es el caso del intercambio ofuscador (*ofuscated exchange*), relativo a transacciones económicas moralmente objetables en las que se enmascara la intencionalidad y se minimiza la claridad en lo que respecta a los términos de la transacción (Rossman, 2014).

En esta línea, resulta pertinente vincular el concepto de trabajo relacional con los procesos de economización (Çalışkan y Callon, 2009) y financiarización (Chiapello, 2015). El primero referido a cómo ciertas prácticas, objetos o relaciones son conformadas como económicas. El segundo, a la expansión de los principios de la lógica financiera a múltiples ámbitos de la vida económica y social, reconfigurando sus formas de organización, gobernanza y evaluación.

Encontramos así un conjunto amplio de contribuciones centradas en analizar cómo las lógicas de mercado colonizan ámbitos tradicionalmente no mercantiles, como la infancia, la educación o el cuerpo, reconfigurando las relaciones sociales y los marcos morales que las sustentan. En este contexto, el concepto de trabajo relacional permite dar cuenta no solo de cómo los actores sociales negocian y atribuyen significados al uso del dinero en distintos marcos relacionales, sino también de cómo estas prácticas se ven tensionadas y reconfiguradas por la expansión de las lógicas de mercado a ámbitos tradicionalmente no económicos. Al mismo tiempo, muestra cómo las estructuras sociales

imponen límites, condicionan usos y moldean los significados atribuidos al dinero, evitando que toda acción quede subordinada a una lógica puramente maximizadora de coste-beneficio". Tal como señalan [Çalışkan y Callon \(2009\)](#), el proceso de economización implica la constitución activa de objetos, relaciones o prácticas como "económicas", a través de dispositivos, discursos y tecnologías específicas. En este marco, el trabajo relacional se desarrolla en escenarios donde los valores sociales y morales coexisten, y a menudo colisionan, con principios económicos como la eficiencia, el rendimiento o la monetización, por ejemplo, en la educación, la salud, el cuerpo o las relaciones afectivas ([Bandelj, 2025](#)). La integración de ambas perspectivas ha permitido ampliar el alcance del análisis relacional del comportamiento económico, atendiendo no solo al mercado del dinero, sino también a la transformación de los órdenes de valor en los que dicho mercado tiene lugar.

Limitaciones y líneas futuras de investigación en la sociología del comportamiento monetario

La teoría del mercado de dinero propuesta por Zelizer, y el conjunto de contribuciones que han enriquecido a la misma, constituyen una propuesta ciertamente pionera e innovadora en lo que respecta a la comprensión del comportamiento monetario en general. El análisis de los procesos de cómo los individuos atribuyen distintos significados y valoraciones al dinero representa un avance muy relevante en un campo apenas explorado en las ciencias sociales, y en el cual Zelizer ha desarrollado una obra rica y prolífica tanto en el plano teórico como empírico.

Sin embargo, el subsiguiente avance de la teoría sociológica del comportamiento económico requiere integrar de forma más estructurada, por un lado, las aportaciones y avances sobre el análisis de la naturaleza del dinero como un hecho institucional central en las economías de mercado, y por otro, el análisis de los procesos de mercado, diferenciación social del dinero y en definitiva, aquellos relacionados con el comportamiento monetario que Zelizer engloba bajo la categoría del trabajo relacional.

Si bien el objeto de Zelizer no es la conceptualización de la naturaleza del dinero, sino el análisis de sus prácticas, significados, y apropiaciones subjetivas, una inadecuada definición de su naturaleza dificulta el avance del conocimiento en lo que respecta al desarrollo de propuestas teóricas más ambiciosas capaces de generar mecanismos explicativos de alcance intermedio.

El concepto de marcado y diferenciación del dinero, referido a cómo las personas identifican, clasifican, organizan, usan, segregan, producen, diseñan, guardan e, incluso, decoran el dinero, se basa en un concepto de este, sea material o digital, en el que la función de medio de pago y objeto de intercambio adquiere una preeminencia decisiva:

El dinero es una abstracción que los observadores hacen de las interacciones sociales. Es una cuestión de grado; hasta el punto que las interacciones transfieren derechos a bienes y servicios mediante símbolos (tokens) que pueden servir para transferir derechos. Llamamos a estos símbolos (tokens) dinero ([Zelizer, 2000](#), p. 384).

Esta definición es clave para entender la posterior teoría del mercado de dinero, ya sea en su versión en efectivo o digital, ya que, como la propia autora apunta, la digitalización de los medios de pago intensifica el proceso de marcado, a través del uso de diferentes cuentas con distintos propósitos, tarjetas de débito, crédito o prepago o el uso de apps móviles para su administración.

Sin embargo, tanto dicha propuesta como la realizada por la teoría de la contabilidad relacional reproducen una concepción del dinero-mercancía que podemos definir como heredera del Metalismo, en la cual el dinero constituye esencialmente una “cosa” que se intercambia en las transacciones económicas y cuyo uso se basa en el mercado. Al respecto y siguiendo la teoría del dinero crédito y de la concepción del mismo como hecho institucional, podemos afirmar que, en el intercambio económico, el proceso fundamental que subyace al mismo es una actualización de los balances entre el comprador y vendedor (Weber, 2018). Lo decisivo, por tanto, no es el símbolo o token que se intercambia, sino en todo caso, el derecho que se transfiere. Por tanto, el dinero no deja de ser un actualizador de los balances resultado de un proceso de valoración de un bien o servicio.

En consecuencia, tal y como se ha apuntado en el primer apartado, más que marcar el medio de pago, diferenciamos unidades de valor, que son las que nos permiten actualizar y realizar cálculos sobre nuestros balances. No obstante, dichas unidades de valor monetario están estrechamente relacionadas con los valores no monetarios del individuo, sus preferencias y deseos. Hablamos de unidades de valor que no son reducibles al sistema de precios, sino que están estrechamente conectadas con el orden del valor no monetario. En este sentido es preciso hacer avanzar la teoría del mercado relacional en coherencia con las concepciones sociológicas del dinero como institución social.

CONCLUSIONES

El dinero es una institución central de la economía de mercado. Sin embargo, el debate sobre su naturaleza institucional y social, sobre cómo se produce, y desempeña sus funciones está ausente en la mayoría de la literatura científica contemporánea.

La sociología económica ha realizado importantes contribuciones sobre la naturaleza del dinero, los procesos de innovación en los medios y sistemas de pago, sus consecuencias sociales, y la comprensión del comportamiento económico-monetario. Sin embargo, aún cuando se trata de una temática estratégica de investigación, es minoritaria, y en cierta medida, emergente.

Este artículo se ha propuesto un doble objetivo. En primer lugar, analizar las principales controversias sobre la naturaleza social del dinero presente en la literatura económica y sociológica y las innovaciones más relevantes en este ámbito. La tendencia predominante en las aportaciones de corte neoclásico, pero también en numerosos enfoques sociológicos de corte marxista y funcionalista, es la definición de la naturaleza del dinero en términos de las características de los medios de pago utilizados en las transacciones económicas. Además, el dinero se define como algo neutral, una tecnología central de la economía que realiza una serie de funciones.

En contraste con este enfoque, se han examinado los antecedentes de la concepción del dinero-crédito, desarrollada por corrientes heterodoxas de carácter minoritario en el conjunto de las ciencias sociales. Estas contribuciones han analizado en qué medida la naturaleza y gobernanza del dinero tienen una naturaleza híbrida y jerárquica basada en relaciones de deuda pública y privada, que están intrínsecamente vinculadas al funcionamiento dinámico de la economía real. No obstante, se trata de aproximaciones minoritarias en el ámbito de la sociología económica. De hecho, si bien la crisis de 2007/08 evidenció el funcionamiento básico del sistema bancario y los mercados financieros, paradójicamente ha prevalecido como dominante una concepción opaca de qué es el dinero y a través de qué mecanismos incorpora y transporta valor. Ello puede atribuirse a la renuencia a reconocer la dimensión social de las instituciones económicas, y particularmente del dinero e instituciones monetarias.

En segundo lugar, este artículo se centra en analizar las contribuciones interdisciplinarias de la economía conductual y la sociología al estudio del

comportamiento monetario. La concepción del dinero neutro ha tenido profundas implicaciones para la comprensión del comportamiento económico, ya que está estrechamente vinculado al modelo de racionalidad instrumental y utilidad esperada del enfoque neoclásico, el paradigma de acción económica predominante en las ciencias sociales.

Como crítica y complemento a este paradigma, se han revisado las aportaciones más relevantes de la economía conductual, aunque su enfoque tiende a ser excesivamente cognitivista, con énfasis en los sesgos mentales individuales. Para superar estas limitaciones, se propone un enfoque relacional del comportamiento económico, inspirado en los trabajos de Viviane Zelizer sobre el marcado del dinero y el trabajo relacional. Este enfoque ha evolucionado al incorporar conceptos como la contabilidad relacional (*relational accounting*), la exploración de nuevas funciones sociales del dinero y el análisis de situaciones moralmente conflictivas, como el intercambio ofuscador (*ofuscated exchange*) o de tipo difuso (*blurring*). Igualmente, ha cobrado especial relevancia el análisis de los significados vinculados al intercambio monetario y los valores que lo hacen legítimo o aceptable en contextos marcados por procesos de economización y financiarización.

Las distintas aportaciones sobre el comportamiento monetario adolecen, sin embargo, de un marcado carácter descriptivo, que dificulta el desarrollo de teorías explicativas que posibiliten la organización interna a nivel conceptual del campo. Al respecto se ha destacado la importancia de avanzar en una definición consensuada del dinero como institución social, dadas las implicaciones que ello comporta para la explicación del comportamiento económico-monetario. Así, la incorporación implícita de concepciones basadas en la idea del dinero-mercancía en el análisis del comportamiento monetario ha constituido un verdadero obstáculo para el desarrollo de mecanismos explicativos que favorezcan el desarrollo interdisciplinar de la sociología económica.

DECLARACIÓN DE USO DE LA IA

En este artículo se ha utilizado específicamente la herramienta de inteligencia artificial ChatGPT GPT-4o (OpenAI, 2024) para revisar y mejorar la redacción de algunos párrafos, sin intervenir en la generación de contenidos originales, ni en el desarrollo del trabajo de investigación y argumentación.

AGRADECIMIENTOS Y FINANCIACIÓN

Financiado por: Ministerio de Ciencia e Innovación (MICIN)/Agencia Estatal de Investigación (AEI)/10.13039/501100011033/ FEDER, UE; proyectos: “Dinero en transformación: actitudes monetarias, comportamientos y procesos de exclusión financiera” (Referencia: PID2022-1393150B-I00); “Dinero en transformación: acto-res, procesos y consecuencias sociales de la exclusión financiera” (Referencia: PID2019-106273RB-I00).

Las autoras agradecen a los editores/as de la revista y a las personas revisoras anónimas por sus valiosas sugerencias y comentarios, que han contribuido significativamente a mejorar este artículo.

REFERENCIAS

- Aguirre Miguélez, A. (2015). El dinero en la pareja: reflexiones sobre relaciones de pareja igualitarias. *Revista Española de Sociología*, (23), 9-27. <https://recyt.fecyt.es/index.php/res/article/view/65359>
- Archuleta, K. L. (2013). Couples, money, and expectations: negotiating financial management roles to increase relationship satisfaction. *Marriage & Family Review*, 49(5), 391-411. <https://doi.org/10.1080/01494929.2013.766296>
- Atwood, J. D. (2012). Couples and money: the last taboo. *The American Journal of Family Therapy*, 40(1), 1-19. <https://doi.org/10.1080/01926187.2011.600674>
- Auer, R., & Böhme, R. (2020). The technology of retail central bank digital currency. *BIS quarterly Review*, 85-100.
- Banco Central Europeo [BCE] (2015). *Virtual currency schemes a further analysis*. <https://doi.org/10.2866/662172>
- Bandelj, N., Wherry, F., & Zelizer, V. (2017). *Money talks. Explaining how money really works*. Princeton University Press.
- Bandelj, N. (2020a). Relational work in the economy. *Annual Review of Sociology*, 46(15), 251-272. <https://doi.org/10.1146/annurev-soc-121919-054719>
- Bandelj, N. (2025). The social life of money for children. *The British Journal of Sociology*, 1-21. https://doi.org/10.1111/1468-4446.13176_1
- Bazzani, G. (2020). *When Money Changes Society. The case of Sardex money as community*. Springer VS.
- Beggs, M. (2017). The state as a creature of money. *New Political Economy*, 22(5), 463-477. <https://doi.org/10.1080/13563467.2017.1240670>
- Braun, B. (2016). Speaking to the people? Money, trust, and central bank legitimacy in the age of quantitative easing. *Review of International Political Economy*, 23(6), 1064-1092. <https://doi.org/10.1080/09692290.2016.1252415>
- Brunnermeier, M., James, H., & Landau, J. P. (2020). *The digitalization of money* (BIS Working Paper No. 941). Bank for International Settlements. <https://www.bis.org/publ/work941.pdf>
- Çalışkan, K., & Callon, M. (2009). Economization, part 1: shifting attention from the economy towards processes of economization. *Economy and Society*, 38(3), 369-398. <https://doi.org/10.1080/03085140903020580>
- Caliskan, K. (2020). Data money: The socio-technical infrastructure of cryptocurrency blockchains. *Economy and Society*, 49(4), 540-561. <https://doi.org/10.1080/03085147.2020.1774258>
- Caliskan, K. (2022). Data money makers: An ethnographic analysis of a global cryptocurrency community. *The British Journal of Sociology*, 73, 168-187. <https://doi.org/10.1111/1468-4446.12916>
- Camerer, C. F., Loewenstein, G., & Rabin, M. (Eds.) (2011). *Advances in Behavioral Economics*. Princeton University Press. <https://doi.org/10.1515/9781400829118>

- Community Currencies in Action [CCA]. (2015). *People powered money. Designing, developing and delivering community currencies*. New Economics Foundation.
- Carruthers, B. G., & Babb, S. (1996). The colour of money and the nature of value: Greenbacks and Gold in Postbellum America. *American Journal of Sociology*, 101(6), 1556-1591.
- Casassas, D., & Mundó, J. (2022). Property as a fiduciary relationship and the extension of economic democracy. What role for unconditional basic income? *Theoria*, 69(2): 74-96. <https://doi.org/10.3167/th.2022.6917105>
- Chiapello, È. (2015). Financialisation of valuation. *Human Studies*, 38(1), 13-35. <https://doi.org/10.1007/s10746-014-9337-x>
- Committee on Payments, & Market Infrastructures and Markets Committee [CPMI-MC]. (2018). *Central Bank digital currencies*. Bank for International Settlements. <https://www.bis.org/cpmi/publ/d174.pdf>
- Colin, F., Camerer, C. F., & Loewenstein, G. (2011). Behavioral Economics: Past, Present, Future. En C. F. Camerer, G. Loewenstein, y M. Rabin (Eds.), *Advances in Behavioral Economics* (pp. 4-51). Princeton University Press. <https://doi.org/10.1515/9781400829118>
- Cooley, C. H. (1913). The sphere of pecuniary valuation. *American Journal of Sociology*, 19, 188-203. <https://doi.org/10.1086/212226>
- Davis, M., & Braunholtz-Speight, T. (2016). *Financial Innovation Today: Towards Economic Resilience*. Bauman Institute, University of Leeds. <https://doi.org/10.5518/100/1>
- Dema-Moreno, S. (2009). Behind the negotiations: financial decision-making processes in Spanish dual-income couples. *Feminist Economics*, 15(1), 27-56. <https://doi.org/10.1080/13545700802620575>
- Desan, C. (2014). *Making money. Coin, currency and the coming of capitalism*. Oxford University Press.
- Díaz Martínez, C. (2008). Parejas, dinero e individualización. *Revista Española de Sociología*, (2), 129-136. <https://recyt.fecyt.es/index.php/res/article/view/64870>
- Directiva 2009/110/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de septiembre de 2009, sobre el acceso a la actividad de las entidades de dinero electrónico y su ejercicio, así como sobre la supervisión prudencial de dichas entidades, por la que se modifican las Directivas 2005/60/CE y 2006/48/CE y se deroga la Directiva 2000/46/CE. Diario Oficial de la Unión Europea (DOUE) L 267, de 10 de octubre de 2009, páginas 7-17.
- Dodd, N. (2014). *The social life of Money*. Princeton University Press.
- Douglas, M. (1975). *Implicit meanings London*. Routledge.
- Genc, H. O., & Takagi, S. (2024). A literature review on the design and implementation of central bank digital currencies. *IJEPS*, 18, 197-225. <https://doi.org/10.1007/s42495-023-00125-9>
- Graeber, D. (2001). *Toward an anthropological theory of value*. Palgrave.
- Graeber, D. (2014). *Debt. The first 5000 years*. Melville House.
- Ingham, G. (1996). Money is a Social Relation. *Review of Social Economy*, 54(4), 507-529. <https://doi.org/10.1080/0034679600000031>
- Ingham, G. K. (1998). On the Underdevelopment of the 'Sociology of Money'. *Acta Sociologica*, 41(1), 18-23. <http://www.jstor.org/stable/4201058>

- Ingham, G. (2004). *The nature of Money*. Polity Press.
- Ingham, G. (2005). *The social institution of Money. The sage handbook of sociology*. Sage.
- Ingham, G. (2018). A critique on Lawson's social positioning and the nature of money. *Cambridge Journal of Economics*, 42(3), 837-850. <https://doi.org/10.1093/cje/bex070>
- Ingham, G. (2020). *Money: Ideology, History, Politics (What Is Political Economy?)*. Polity Press.
- Isaacs, G. (2016). *Alternative forms of finance: A literature review* (FESSUD Working Paper No. 170). Financialisation, Economy, Society and Sustainable Development. https://fessud.org/wp-content/uploads/2015/03/Fessud_WP170_-Alternative-Forms-of-Finance-Literature-Review.pdf
- Jacobs, L., & King, D. (2016). *Fed Power: How Finance Wins*. Oxford University Press.
- Jahan, S., & Papageorgiou, C. (2014). *What is monetarism?* Finance and Development, 51(1). <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2014/03/basics.htm>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-292. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Keynes, J. M. (1971). *Treatise on Money. The Pure Theory of Money*. The Royal Economic Society. (Trabajo original publicado ca. 1930).
- Keynes, J. M. (1998). *La teoría general del empleo, el interés y el dinero*. Aosta. (Trabajo original publicado ca. 1936).
- Knapp, G. F. (1924). *The State Theory of Money*. MacMillan & Company Limited. (Trabajo original publicado ca. 1905).
- Koddenbrock, K. (2017). *What Money Does: Capitalist Money as Public-Private Partnership and Instrument of Re-distribution*. (MPIfG Discussion Paper). Max Planck Institute for the Study of Societies.
- Laidler D. (1981). Monetarism: An Interpretation and an Assessment. *The Economic Journal*, 91(361), 1-28. <https://doi.org/10.2307/2231691>
- Laidler, D. (1983). *Monetarist perspectives*. Harvard University Press.
- Lawson, T. (2018). Debt as Money. *Cambridge Journal of Economics*, 42(4), 1165-1181. <https://doi.org/10.1093/cje/bey006>
- Litaer, B., & Dunne, J. (2013). *How new currencies turn scarcity into prosperity. Rethinking money*. Berrett-Koehler Publisher.
- Loewenstein, G., & Prelec D. (1992). Anomalies in Intertemporal Choice: Evidence and an Interpretation. *Quarterly Journal of Economics*, 107(2), 573-597. <https://doi.org/10.2307/2118482>
- Marshall, A. (1923). *Money, Credit and Commerce*. Macmillan.
- Marx, K. (1999). *El Capital Vol.1*. Fondo de Cultura Económica. (Trabajo original publicado ca. 1867).
- Massó, M., Shevchenko, A., & Abalde-Bastero, N. (2021). Technological and socio-institutional dimensions of cryptocurrencies. An incremental or disruptive innovation? *International Review of Sociology*, 31(3), 453-469. <https://doi.org/10.1080/03906701.2021.2015981>

- Massó, M. (2023). Why Money Matters: Debating the Social Construction of Monetary Value and the Concept of Money as Debt. *Journal of Economic Issues*, 57(3), 843-859. <https://doi.org/10.1080/00213624.2023.2238490>
- Massó, M. (2024). *Contested Money: Toward a new social contract*. Routledge.
- McLeay, M., Radia, A., & Thomas, R. (2014). Money creation in the modern economy. *Bank of England Quarterly Bulletin Q1*. <https://www.bankofengland.co.uk/-/media/boe/files/quarterly-bulletin/2014/money-creation-in-the-modern-economy.pdf>
- Miller R., Michalski, W., & Stevens B. (2002). *The future of Money*. OECD. <https://doi.org/10.1787/9789264195929-en>
- OpenAI. (2024), *ChatGPT GPT-4o* [Large language model]. <https://chat.openai.com/chat>
- Prasad, E. (2021). *The future of money: how digital revolution is transforming currencies*. Harvard University Press.
- Reisch, L., & Zhao, M. (2017). Behavioral economics, consumer behavior and consumer policy: state of the art. *Behavioural Public Policy*, 1(2), 190-206. <https://doi.org/10.1017/bpp.2017.1>
- Rochon, L. P. (1999). *Credit money and production: An alternative postkeynesian approach*. Edward Elgar.
- Romo, L. K., & Abetz, J. S. (2016). Money as relational struggle: communicatively negotiating cultural discourses in romantic relationships. *Communication Studies*, 67(1), 94-110. <https://doi.org/10.1080/10510974.2015.1121158>
- Roszman, G. (2014). Ofuscatory relational work and disreputable exchange. *Sociological Theory*, 32(1), 43-63. <http://doi.org/10.1177/073527514523418>
- Schumpeter, J. (1994). *History of economic analysis*. Routledge. (Trabajo original publicado ca. 1954).
- Scott, B. (2022). *Cloud money: Efectivo, tarjetas, criptomonedas y la lucha por nuestras carteras*. Debate.
- Searle, J. (2017). Money: ontology and deception. *Cambridge journal of economics*, 41(5), 1453-1470. <https://doi.org/10.1093/cje/bex034>
- Sgambati, S. (2015). The significance of money. Beyond Ingham's sociology of money. *European Journal of Sociology*, 56(2), 307-339. <https://www.jstor.org/stable/26573210>
- Simmel, G. (2013). *Filosofía del Dinero*. Capitán Swing. (Trabajo original publicado ca. 1900).
- Smith, A. (2005). *The theory of moral sentiments*. Meta Libri. (Trabajo original publicado ca. 1790).
- Smithin, J. (2003). *Controversies in monetary economics*. Edward Elgar.
- Thaler, R. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 4(3), 199-214. <https://www.jstor.org/stable/183904>
- Thaler, R. H. (1990). Anomalies: Saving, fungibility, and mental accounts. *The Journal of Economic Perspectives*, 4(1), 193-205. <https://www.jstor.org/stable/1942841>
- Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3), 183-206. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-0771\(199909\)12:3<183::AID-BDM318>3.0.CO;2-F](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0771(199909)12:3<183::AID-BDM318>3.0.CO;2-F)

- Thaler, R. H. (Ed.). (2005). *Advances in Behavioral Finance, Volume II (Course Book)*. Princeton University Press. <https://doi.org/10.1515/9781400829125>
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2009). *Un pequeño empujón: El impulso que necesitas para tomar mejores decisiones sobre salud, dinero y felicidad*. Taurus.
- Trautwein, H. M. (1993). A fundamental controversy about money: Post Keynesian and new monetary economics. En G. Mongiovi, y C. Ruhl (Eds.), *Macroeconomic Theory: Diversity and Convergence* (pp. 65-84). Edwar Elgar.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453-458. <https://doi.org/10.1126/science.7455683>
- Vigna, P., & Casey, M. (2015). *The age of cryptocurrency. How Bitcoin and the Blockchain are Challenging the Global Economic Order*. Picador.
- von Neumann, J., & Morgenstern, O. (1953). *Theory of games and economic behavior* (13a ed.). University Press.
- Weber, B. (2016). Bitcoin and the legitimacy crisis of money. *Cambridge Journal of Economics*, 40(1), 17-41. <https://doi.org/10.1093/cje/beu067>
- Weber, B. (2018). *Democratizing money. Debating legitimacy in monetary reform proposals*. Cambridge University Press.
- Wherry, F. F. (2016). Relational accounting: A cultural approach. *American Journal of Cultural Sociology*, 4(2), 131-156. <https://doi.org/10.1057/ajcs.2016.1>
- Wherry, F. F. (2017). How Relational Accounting Matters. En N. Bandelj, F. F. Wherry, y V. A. Zelizer (Eds), *Money Talks: Explaining How Money Really Works* (pp. 57-70). Princeton. <https://doi.org/10.23943/princeton/9780691168685.003.0004>
- Whitford, J. (2012). Waltzing, relational work and the constructions of collaboration in manufacturing industries. *Politics & Society*, 240(2), 249-272. <https://doi.org/10.1177/0032329212441600>
- Wilkins, A. (2023). Viviana Zelizer's work as inspiration for a public sociology of money. *Journal of Cultural Economy*, 16(3), 462-472. <https://doi.org/10.1080/17530350.2023.2189148>
- Wray, L. R. (2015). *Modern Money Theory. A Primer on Macroeconomics for Sovereign Monetary Systems*. Palgrave Macmillan.
- Zhang, C. & Sussman, A. B. (2018). The Role of Mental Accounting in Household Spending and Investing Decisions. En C. Chaffin (Ed.), *Client Psychology* (pp. 65-96). Wiley. <https://ssrn.com/abstract=3051415>
- Zelizer, V. (1989). The social meaning of money: "Special Monies". *American Journal of Sociology*, 95(2), 342-377. <https://www.jstor.org/stable/2780903>
- Zelizer, V. (1996). Payments and social ties. *Sociological Forum*, 11(3): 481-495.
- Zelizer, V. (2000). Fine tuning the Zelizer view. *Economy and Society*, 29(3), 383-389. <https://doi.org/10.1080/03085140050084570>
- Zelizer, V. (2005). *The purchase of intimacy*. Princeton University Press.
- Zelizer, V. A. (2011). *El significado social del dinero*. Fondo de Cultura Económica.