

Traducción de Diego Sánchez de la Cruz

JOHAN
NORBERG

ABIERTO

La historia
del progreso
humano

DEUSTO

Abierto: la historia del progreso humano

JOHAN NORBERG

Traducción de Diego Sánchez de la Cruz



EDICIONES DEUSTO

Título original: *Open*

© Johan Norberg, 2020

© de la traducción: Diego Sánchez de la Cruz, 2021

© Centro de Libros PAFP, SLU., 2021

Deusto es un sello editorial de Centro de Libros PAFP, SLU.

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

ISBN: 978-84-234-3278-3

Depósito legal: B. 9.989-2021

Primera edición: septiembre de 2021

Preimpresión: Realización Planeta

Impreso por Black Print CPI

Impreso en España - *Printed in Spain*

El papel utilizado para la impresión de este libro está calificado como **papel ecológico** y procede de bosques gestionados de manera **sostenible**.

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Sumario

Introducción: Comerciantes y tribalistas.....	11
---	----

PRIMERA PARTE

ABIERTO

Intercambios abiertos.....	33
Puertas abiertas.....	98
Mentes abiertas.....	168
Sociedades abiertas.....	219

SEGUNDA PARTE

CERRADO

Ellos y nosotros.....	275
Suma cero.....	320
Ansiedad anticipatoria.....	369
Pelear o escapar.....	430
¿Abierto o cerrado?.....	466
Agradecimientos.....	493
Índice analítico.....	495

Intercambios abiertos

Estamos todos atrapados en una red ineludible de mutualidad, atados a un destino común [...]. Antes de que termine de desayunar esta mañana, ya habrás dependido de la mitad del mundo.

MARTIN LUTHER KING (1967)

En julio de 2017, el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, estaba preparando un discurso con su equipo. En uno de los márgenes del folio que estaba repasando garabateó cuatro palabras que pretendía enfatizar durante su intervención: «EL COMERCIO ES MALO».¹¹ En cierto modo, ésta era una forma de resumir su cosmovisión, a menudo asociada con el eslogan «América primero».

En opinión de Trump, pero también de muchos de los nuevos populistas de derechas y de izquierdas, el libre comercio es la peor de todas las innovaciones que hemos asumido del resto del mun-

11. B. Woodward, *Fear: Trump in the White House* (Nueva York: Simon & Schuster, 2018), p. 208. Disponible en español: *Miedo. Trump en la Casa Blanca* (Roca Bolsillo, 2019).

do. Se trata de un mecanismo empobrecedor que poderosos extranjeros han impuesto a la pobre e inocente gente de (inserte el país) para así destruir su industria, ahogando a los consumidores en productos baratos. El libre comercio sería, pues, un complot de China, la Organización Mundial del Comercio (OMC) o la Unión Europea (UE) que pretende imponernos importaciones de bienes de mala calidad y potencialmente peligrosos. Irónicamente, en Europa hemos escuchado durante décadas cómo los críticos de la globalización la asociaban con un complot estadounidense que pretendía la «americanización» del continente.

Poco después de conocer esta anécdota de Trump, un amigo me reenvió un mensaje que le había enviado el colegio al que acudían sus hijos. Al parecer, había un problema con los *packs* de alimentos y *snacks* de los niños. Éstos habían empezado a intercambiar comida entre ellos y, de hecho, los pasteles de arroz ya se habían convertido en una suerte de divisa con la que acceder a otro tipo de bienes o con la que contratar ayuda y servicios por parte de otros alumnos. La escuela apelaba a los padres para que contribuyesen a evitar el sistema de libre comercio que habían desarrollado los pequeños. Estos niños se habían dado cuenta de que, mediante el trueque, eran capaces de conseguir un *mix* de comida mejor que el que se les había asignado. Tras hacer los intercambios pertinentes, todos estaban más conformes con sus nuevos almuerzos y meriendas. Incluso empezaron a experimentar con los pasteles de arroz, convertidos en monedas que permitían ampliar el mercado.

El comercio no se nos impone. Un mercado no es un lugar, ni siquiera un sistema económico. Es simple y llanamente lo que la gente ha hecho, hace y hará donde quiera que esté. Lo vemos en todas las épocas e incluso en todas las edades, siempre y cuando los Gobiernos (o los padres) no lo impidan.

Después de haber revisado la evidencia histórica disponible, el periodista y divulgador científico británico Matt Ridley concluyó lo siguiente:

No se conoce ninguna tribu humana que no haya comerciado. Los exploradores occidentales, desde Cristóbal Colón hasta el capitán

Cook, se encontraron con muchas confusiones y malentendidos cuando establecieron el primer contacto con pueblos aislados, pero el principio del comercio y del intercambio no era uno de ellos, porque todos los pueblos que conocieron entendían la noción de intercambiar cosas. A las pocas horas o días de conocer una nueva tribu, los exploradores ya empezaban a hacer trueques.¹²

¿Por qué comerciamos? El economista Charles Wheelan lo explica pidiendo a sus lectores que imaginen la mejor máquina de la historia.¹³ Se trata de una máquina capaz de convertir soja en ordenadores. Esto sería fantástico para los agricultores, que podrían seguir dedicándose a lo que mejor se les da y obtener también los ordenadores necesarios para controlar su sistema de riego. Esa misma máquina también podría convertir libros en ropa. A cambio de cinco ejemplares de este libro podría generar una camisa nueva. Por otro lado, la máquina también podría programarse para convertir muebles en automóviles, asistencia médica en electricidad, aviones en servicios financieros, agua con gas en vino... Y estas transformaciones nunca serían unidireccionales, también podrían realizarse a la inversa. De hecho, el secreto de esta máquina es que podría convertir cualquier cosa que ya tengamos en todo aquello que queramos.

La máquina planteada por Wheelan también funcionaría en países pobres, donde la gente podría aportar aquello que son capaces de producir a pesar de su falta de capital o de formación. A cambio, lograrían medicinas avanzadas, nuevas infraestructuras... De modo que, obviamente, la mejor forma de enriquecer a los países pobres sería darles acceso a esa máquina.

¿Suena a magia? Pues, en realidad, esta máquina ya existe... y se llama comercio. Puede instalarse en cualquier lugar y se basa únicamente en la imaginación humana —y en mantener aleja-

12. M. Ridley, *The Rational Optimist: How Prosperity Evolves* (Londres: Fourth Estate, 2010), p. 91. Disponible en español: *El optimista racional* (Taurus, 2011).

13. C. Wheelan, *Naked Economics: Undressing the Dismal Science* (Nueva York: W. W. Norton & Company, 2002), p. 187. Disponible en español: *La economía al desnudo* (Gestión 2000, 2008).

dos a los proteccionistas (o, en el caso del colegio de mi amigo, a los padres...)—. No es una trama extranjera: es la forma más rápida de prosperar más con lo que ya somos capaces de producir y, de hecho, es la única forma mediante la cual los países pobres se enriquecen y los países ricos siguen prosperando.

El filósofo y economista escocés Adam Smith pensaba que la humanidad tiene una disposición natural al trueque y al intercambio.¹⁴ Dondequiera que viajemos a lo largo de la historia, veremos que la gente intercambiaba cosas: favores, ideas, bienes, servicios... Y, cuanto más profundizan los arqueólogos, más añejas son las evidencias existentes del intercambio entre seres humanos. El fenómeno se remonta miles de años atrás en la historia y, según algunos asombrosos hallazgos recientes, podría decirse que el comercio es tan antiguo como la humanidad misma.

Homo mercator

Los primeros *Homo sapiens* fosilizados de los que tenemos conocimiento tienen alrededor de 300.000 años. También de aquella etapa son algunos de los primeros ejemplos de comercio a larga distancia.¹⁵ Pensemos, por ejemplo, en el auténtico tesoro arqueológico de Olorgesailie, la antigua cuenca de un lago keniana que hoy está seca y que ha permitido encontrar todo tipo de fascinantes hallazgos, como por ejemplo herramientas especializadas y cuidadosamente diseñadas, puntas de lanza, raspadores, punzones y otros útiles que tienen más de 300.000 años. No es sólo la antigüedad lo que resulta notable de estos hallazgos, sino también el material del que están hechos: la obsidiana. Se trata de un vidrio volcánico negro que gozaba de gran acogida porque

14. A. Smith, *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, incluido en *The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith* (Indianápolis: Liberty Fund, 1776/1981), p. 29. Disponible en español: *La riqueza de las naciones* (Anaya, 2011).

15. A. S. Brooks *et al.*, «Long-distance stone transport and pigment use in the earliest middle stone age», *Science*, 360 (6384), 2018.

se fracturaba fácilmente, lo que permitía producir herramientas o armas con mayor facilidad.

Pero la obsidiana también tiene buena prensa hoy entre los arqueólogos e historiadores porque sólo se produce en unos pocos sitios volcánicos, de modo que su presencia en otras áreas geográficas revela patrones preexistentes de movilidad e intercambio. Y, sorprendentemente, lo cierto es que ninguno de los sitios volcánicos en los que se producía obsidiana está ubicado cerca de Ologesailie. De hecho, es muy probable que los restos encontrados en la cuenca seca del lago Keniata proviniesen de fuentes ubicadas a 88 kilómetros de distancia, asumiendo que sus portadores siguieron un atajo que discurre por las montañas de la zona.

Los investigadores consideran improbable que la gente de Ologesailie se trasladara a tales distancias y, en cambio, creen que la obsidiana llegó a ellos por la operatividad de redes comerciales de larga distancia. Estos procesos de intercambio habrían ayudado a que dicho material acabase llegando a la zona, a cambio de otros bienes o servicios. Esta interpretación se apoya, además, en el hecho de que los pobladores de la época emplearon rocas de colores para fabricar sus útiles y, también en este caso, tales recursos habrían sido importados de lejos.

De modo que el trueque y el intercambio ya eran una realidad hace 300.000 años.

Los seres humanos siempre han cooperado. En aquel primer momento no sólo intercambiaban obsidiana y herramientas: también conocimientos, favores o lealtades. Cooperaban, por ejemplo, en la crianza de los hijos, en la defensa de sus familias o propiedades, en las actividades de caza y recolección... Y lo más importante de todo es que esta cooperación también se extiende a otros seres humanos con los que no hay un parentesco familiar y ni siquiera un vínculo tribal, como es el caso de los comerciantes de obsidiana que vivían al otro lado de la montaña.

No es el parentesco, sino la reciprocidad, lo que favorece un intercambio continuado en aras del beneficio mutuo. Como reza un refrán de la cultura inuit: «El mejor lugar en el que uno puede almacenar su excedente es en el estómago de otro, porque tarde

o temprano querremos que éste nos devuelva el regalo». ¹⁶ Nos encanta corresponder a los demás, por eso nos sentimos mal cuando no tenemos la oportunidad de devolver la bondad recibida con bondad otorgada (o, en un ejemplo negativo, lo vemos en la frustración de no poder pagar la malicia ajena con malicia de cosecha propia...). A muchos productores de servicios gratuitos online les ha sorprendido descubrir que las personas quieren recompensarles económicamente por su esfuerzo. Por este motivo, vemos por ejemplo que, cuando entramos en una tienda especializada en cafés, el vendedor nos ofrecerá distintas muestras de prueba, para que nos sintamos más interesados e implicados con su producto. Y por eso también se dice que deberíamos pensarlos dos veces antes de aceptar un regalo excesivamente caro de cualquiera que no sea nuestra pareja... ¹⁷

La cooperación y el intercambio eran tan esenciales para los seres humanos que es difícil explicar qué vino primero, si el comercio o el *Homo sapiens*. No es una frase hecha, lo digo en sentido literal. Los seres humanos dieron forma al comercio, pero el comercio también dio forma a los seres humanos que hoy somos. Ésta es la clave que nos ayuda a comprender cómo logramos apoderarnos del mundo y habitar todo tipo de climas, aunque tengamos pocas adaptaciones genéticas específicamente ligadas al medio ambiente.

El psicólogo evolucionista Steven Pinker cree que las peculiaridades del *Homo sapiens* pueden explicarse por nuestro «nicho cognitivo», que es socialmente interdependiente y que utiliza el conocimiento. Hace un par de cientos de miles de años desarrollamos simultáneamente tres rasgos únicos: la inteligencia, el lenguaje y la cooperación. Los tres se refuerzan mutuamente: las

16. P. Farb, *Man's Rise to Civilization: As Shown by the Indians of North America From Primeval Times to the Coming of the Industrial State* (Nueva York: Dutton, 1968), p. 43.

17. Un libro sueco de acervo posmoderno y dedicado a cuestiones de etiqueta sostiene que si aceptas que alguien te lleve en coche, entonces te tienes que acostar con el conductor y hasta ayudarlo a enterrar un cadáver en el bosque. Véase: N. Espinoza y J. Holmström, *Protokoll: Grundkurs I Normalt Beteende* (Estocolmo: Hydra, 2009).

mejoras incrementales en cualquiera de ellos hacen que los otros dos sean más valiosos y, por lo tanto, contribuyen a alterar el entorno social y físico de las personas, creando presiones evolutivas que alientan adaptaciones adicionales.¹⁸

La inteligencia permite aprender y facilita el almacenamiento de información y habilidades. Un lenguaje gramaticalmente avanzado nos permite comunicar estos avances a otros, para que puedan aprovechar nuestras propias experiencias y no tengan que cometer los mismos errores o pierdan tiempo «reinventando la rueda». Este proceso nos proporciona tanto los medios como los incentivos para cooperar con los demás, no sólo con nuestros familiares. La comunicación abierta permite compartir conocimientos técnicos a un coste bajo, lo que facilita la coordinación de nuestro comportamiento y el de los demás. La inteligencia permite negociar, a veces implícitamente, tratos y arreglos sobre favores o bienes que pactamos transferir en momentos determinados, que no son necesariamente coincidentes. En el momento en que los seres humanos empezaron a beneficiarse de una colaboración mutuamente ventajosa, aumentó drásticamente el valor de la inteligencia y el lenguaje. Esto hizo posible una cooperación más avanzada, engendrando un círculo virtuoso.

Pero ¿qué empujó a nuestros ancestros a seguir este camino evolutivo tan particular desde un principio? En mi opinión, una hipótesis convincente es una que nos lleva de regreso al momento en que las primeras criaturas parecidas a los chimpancés dejaron los árboles y se volvieron bípedas, ¡hace seis o siete millones de años! Es «la hipótesis del lanzamiento». El por qué dejaron los árboles ha sido un tema de controversia al menos desde los tiempos de Charles Darwin. Los chimpancés estaban seguros en los árboles, pero, al ser lentos y pequeños, eran presas fáciles para leones, leopardos o tigres. Hoy sabemos que la actividad tectónica acabó provocando grandes *shocks* climáticos, secando las selvas tropicales y reemplazándolas por la sabana. «De modo

18. S. Pinker, «The cognitive niche: Coevolution of intelligence, sociality, and language», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 107 (2), 2010.

que, más que dejar los árboles, lo que ocurrió es que los árboles nos dejaron», ha escrito el psicólogo William von Hippel.¹⁹

Sumidos en un ambiente hostil y confuso, los chimpancés tuvieron que encontrar otra forma de buscarse la vida en medio de todos aquellos depredadores. Durante los tres millones de años que siguieron, la mayoría de ellos ciertamente fracasaron, salvo algunos a quienes se les ocurrió otra forma de usar las manos que ya no necesitaban para la locomoción. Esto los ayudó a sobrevivir en los pastizales, los cambió física y mentalmente y los convirtió en nuestros antepasados. ¿Y qué hicieron con las manos? ¿Cuál fue la solución? ¡Tirar piedras!

Si estudiamos los restos de Lucy, la *Australopithecus afarensis* más famosa del mundo, podemos observar algunos cambios anatómicos importantes que tuvieron lugar hace al menos 3,2 millones de años. Su mano y su muñeca eran más móviles que las de los chimpancés. También se observaba una mayor flexibilidad en la parte superior de su brazo, un hombro más orientado horizontalmente y una mayor separación entre la cadera y la parte inferior de la caja torácica. Los australopitecos estaban perfectamente adaptados para lanzar piedras con fuerza y precisión, gracias a sus articulaciones y músculos más desarrollados. Puede que Lucy no tuviese muchas posibilidades de sobrevivir al ataque de un león... pero si coordinaba su defensa con otros australopitecos, entonces una lluvia de piedras podría herir e incluso matar al peligroso felino. De igual modo, los australopitecos se dieron cuenta de que podían cazar empleando los mismos métodos. Con la invención de la cooperación, nuestros antepasados, que solían ser presa fácil de los depredadores, terminaron ocupando un lugar cada vez más alto en la cadena alimentaria, hasta llegar a su cima.

Ése fue nuestro «salto social», en palabras de Von Hippel.

19. W. von Hippel, *The Social Leap: The New Evolutionary Science of Who We Are, Where We Come From, and What Makes Us Happy* (Nueva York, Harper Wave, 2018). Disponible en español: *El salto social: La nueva ciencia evolutiva que explica quiénes somos, de dónde venimos y qué nos hace felices* (Kairós, 2020).

Aquellos que aprendieron a cooperar, lanzando piedras juntos para defenderse de los depredadores o empleando la misma técnica para cazar, superaron rápidamente a quienes siguieron actuando por separado. Esta evolución favoreció cambios que nos hicieron más cooperativos, como, por ejemplo, un cerebro más grande y capaz de comprender a los demás y gestionar los desafíos sociales.

Si estamos buscando pruebas de la sociabilidad única de la humanidad, mirémonos en el espejo. La esclerótica blanca, popularmente definida como el blanco de los ojos, es un rasgo fundamentalmente humano. Los chimpancés y demás simios tienen una esclerótica marrón, puesto que esto les permitía ocultar su mirada en presencia de otros animales, especialmente los demás chimpancés. Los chimpancés eran, en esencia, rivales entre sí y no querían que otros miembros de su grupo supiesen de sus intereses, fuesen éstos una potencial pareja o un sabroso bocado al que hincarle el diente. Si esa información era evidente para otros, corrían el peligro de que los demás chimpancés los atacasen para robarles la idea y llegar primero.

Los seres humanos, por otro lado, hemos desarrollado una esclerótica blanca precisamente para transmitir con claridad la dirección de nuestra mirada a los demás integrantes de nuestro grupo, lo que sugiere que nos beneficiamos más de compartir información que de esconderla y mantenerla en secreto. Cuando percibimos una amenaza, queremos que otros lo sepan y ayuden a fortalecer nuestra defensa. Si detectamos un animal de presa, los seres humanos aspiramos a que los demás lo sepan y puedan ayudarnos a atraparlo.

Los seres humanos pueden compartir intenciones y aceptar que otros tienen la misma idea o los mismos objetivos. Los chimpancés no pueden y no colaboran a menos que perciban que les conviene de forma puramente egoísta. A veces parecería que se reúnen para cazar monos en grupo, pero, como explicó Michael Tomasello, todo un experto en el estudio de las habilidades cognitivas de los chimpancés, en realidad estas intentonas no son más que una lucha salvaje en la que cada chimpancé está tratando de hacer lo que es mejor para él, resultando en procesos de lo

más caóticos. Ni siquiera en el fragor de estas batallas vemos que los chimpancés intentan comunicarse entre sí o que todo el grupo se une cuando las cosas van mal. Algunos, de hecho, simplemente se sientan y esperan a que los demás hagan el trabajo por ellos y luego se pelean con ellos para quedarse con el botín.²⁰

Evolución cultural

Nuestra capacidad social sentó las bases para una nueva forma de evolución. «La evolución cultural», escribió el filósofo Karl Popper, «es la continuación de la evolución genética por otros medios».²¹ Si un lobo es mejor cazando debido a una mutación que mejora su olfato, entendemos que el desarrollo de la especie irá primando su descendencia y apartando a quienes no tengan dicha cualidad. Pero, entre los seres humanos, si a uno de nosotros se le ocurre una forma superior de caza, por ejemplo, construyendo una lanza más contundente, otros pueden sumarse al proceso de mejora, imitándola o incluso mejorándola. Ésta es la razón por la que la evolución genética funciona a velocidad glacial, mientras que la evolución cultural puede darse en un abrir y cerrar de ojos, siendo así que las personas identifiquen procesos más eficientes y útiles.

Seguro que muchos lectores han jugado alguna vez a «piedra, papel o tijera». Es posible que en algunas partidas hayan percibido que un jugador estresado revela accidentalmente su elección, al moverse una fracción de segundo antes que el resto. *A priori*, esto le da al otro jugador una gran ventaja, ya que lo tiene un poco más fácil a la hora de elegir una opción superior, toda vez que reaccione rápida y hábilmente. En cambio, sorprendentemente, esto no es lo que suele suceder. A menudo, lo que ocurre

20. M. Tomasello, M. Carpenter, J. Call, T. Behne y H. Moll, «Understanding and sharing intentions: The origins of cultural cognition», *Behavioral and Brain Sciences*, 28 (5), 2005.

21. K. Popper y J. C. Eccles, *The Self and Its Brain* (Londres: Routledge, 1984), p. 48. Disponible en español: *El yo y su cerebro* (Labor, 1993).

es que se producen más empates: piedras contra piedras, papeles contra papeles y tijeras contra tijeras. Inconscientemente, tendemos a imitar a los demás, incluso si esto nos supone una desventaja.²² De manera similar, los experimentos realizados en el campo de la teoría de juegos demuestran que cuanto menos tiempo tienen las personas para tomar una decisión, más tienden a cooperar. Somos así de forma natural.

Los niños de un año apenas conocen el extraño mundo en el que nacieron, por lo que confían constantemente en el aprendizaje cultural. Los estudios realizados en este sentido encuentran que, cuando se enfrentan a una situación nueva o un juguete desconocido, su reacción suele ser la de mirar con más frecuencia a sus padres en busca de una señal de aprobación o de miedo. Y, lo que es más curioso, cuando los bebés están en una habitación con su madre y un extraño y se topan con un objeto desconocido, los pequeños buscan la aprobación del extraño más que la de su madre, probablemente porque creen que su madre es también nueva en esta situación, lo que les hace confiar más en el criterio que les transmita el extraño (sí, crecen muy rápido...)²³

Los niños buscan permanecer cerca de sus hermanos mayores, sus primos..., al igual que los adultos se reúnen de gente a la que consideran hábil, interesante o inteligente. Quizá un efecto secundario de nuestra disposición a captar rasgos de aquellos que parecen ser más competentes y exitosos es que también somos veloces imitando otras cuestiones, desde nuevos peinados hasta palabrotas que nos resultan contundentes o simpáticas. De hecho, lo cierto es que, lamentablemente, cuando un famoso se quita la vida, la evidencia muestra que tiende a producirse un aumento de los suicidios cometidos usando el mismo método. Copiar a otros está en nuestra naturaleza.

Si un individuo tiene una forma mejor de actuar, toda la tribu aspira a tenerla pronto. Y si un grupo o aldea se topa con un

22. J. Henrich, *The Secret of Our Success: How Culture is Driving Human Evolution, Domesticating Our Species and Making Us Smarter* (Princeton, Princeton University Press, 2016), p. 20.

23. *Ibidem*, p. 41.

comportamiento que conduce al éxito, pronto se dará cuenta de ello y actuará en consecuencia. Los seres humanos estamos continuamente mirando el mundo que nos rodea. Lo vemos incluso con los primitivos medios de transporte que los antiguos tenían a su disposición y que, una vez empezaban a calar, no tardaban en extenderse. También resulta sorprendente la rapidez con la que todo tipo de métodos y tecnologías (rituales de entierro, tendencias de pintura en artesanías de cerámica, nuevos cultivos o armas...) dieron el salto a poblaciones ubicadas a cientos de kilómetros de distancia de forma rápida y acelerada.

Cuanta más gente nos rodea, más alta es la posibilidad de que alguien nos haga partícipes de una nueva idea, de una tecnología más útil... Por tanto, la innovación depende del tamaño de la población interconectada. Esto significa que una forma segura de frenar el avance de cualquier sociedad es «atar» a las personas y frenar sus interacciones. Cuando un grupo grande de personas deja de buscar nuevos conocimientos o de contribuir activamente a la producción, la sociedad ve reducido el potencial de ideas, creatividad y trabajo al que tiene acceso. Así, la mayoría de las sociedades, a lo largo de la mayor parte de la historia, han discriminado a las mujeres, pero esto sólo ha contribuido a reducir a la mitad su capacidad de progresar. Mary Wollstonecraft, una de las activistas pioneras en la lucha por los derechos de la mujer, explicó en 1792 que la igualdad de género no es sólo una cuestión de derechos humanos, sino también un avance que permite dejar de desperdiciar la capacidad de la mitad de la humanidad. Se hablaba de las virtudes de la mujer, pero la única forma de «hacer de su virtud privada un beneficio público» era abrirles las puertas. «¡Cuántas mujeres desperdician su vida presas del descontento, al no poder ejercer la medicina, gestionar una granja, administrar una tienda y mantenerse en pie a sí mismas, apoyándose en su industrialidad», se preguntaba Wollstonecraft.²⁴

Durante los primeros años de la humanidad, la evolución

24. M. Wollstonecraft, *A Vindication of the Rights of Women* (Nueva York: Cosimo, 2008), p. 157. Disponible en español: *Vindicación de los derechos de la mujer* (Penguin Clásicos, 2020).

cultural se reforzó a sí misma. Cuantas más soluciones exitosas encontraban las personas, más crecía la población y eso resultaba en más innovaciones. Los investigadores han sugerido que el repentino desarrollo de la fabricación de herramientas sofisticadas, el arte o la cultura de la Eurasia occidental, hace ahora unos 45.000 años, puede explicarse por la densidad de población. Esta región tenía por fin suficientes personas lo bastante cerca las unas de las otras como para transferir habilidades y conocimientos entre sus distintos grupos. Después se halló que la densidad de población en aquel momento era similar a la registrada en África u Oriente Próximo cuando el comportamiento humano moderno empezó a desarrollarse allí. De modo que no son nuestros genes los que nos diferencian los unos de los otros, sino el grado de proximidad a más y más genes que pertenecen a otras personas.²⁵

Charles Darwin explicó que «el hombre primitivo practicaba cierto grado de división del trabajo. No se daba el caso de que cada uno fabricase sus propias herramientas, sino que ciertos individuos se dedicaban a tal trabajo, sin duda porque recibían a cambio parte del producto de las actividades de caza».²⁶ Si yo soy mejor produciendo herramientas y tú eres mejor cazando, cada uno de nosotros nos especializamos en nuestra «ventaja competitiva», de manera que ambos obtenemos mejores herramientas y más comida de la que obtendríamos si los dos tuviéramos que dedicarnos a hacer ambas cosas. Y, precisamente porque nos especializamos, lo más probable es que podamos invertir más tiempo y energía en mejorar aún más nuestra técnica y habilidad particular.

Así funciona también el proceso de intercambio de bienes y servicios. Podemos beneficiarnos de ello incluso si tenemos mejores habilidades en las dos áreas, porque probablemente somos mejores en una cosa que en la otra. Imaginemos que Bob y Dave

25. A. Powell, S. Shennan y M. G. Thomas, «Late pleistocene demography and the appearance of modern human behavior», *Science*, 324 (5932), 2009.

26. C. Darwin, *The Descent of Man, and Selection in Relation to Sex* (Nueva York: D. Appleton, 1878), p. 50.

necesitan unos cuchillos y un conejo para cocinar la cena a sus amigos. Bob requiere dos horas para producir los cuchillos necesarios y una hora para cazar el conejo, mientras que Dave necesita tres horas para lo primero y, como es un pésimo cazador, se demorará seis horas en lo segundo. Aunque Bob es mejor que Dave en ambos campos, su superioridad es mucho mayor cazando conejos que fabricando cuchillos. Si cada uno actuase por cuenta propia, Bob perdería tres horas y Dave invertiría nueve. En cambio, si ambos cooperan, Bob estará una hora cazando conejos y Dave invertirá tres horas produciendo cuchillos. De esta forma, trabajan menos en términos de tiempo y esfuerzo, pero su producción total aumenta. De hecho, si Bob dedica tres horas a la caza, puede duplicar la cantidad de comida que ambos pueden ofrecer a sus amigos y cocinar con los cuchillos producidos por Dave. Otra opción es servir una mesa menos generosa, pero disfrutar de más tiempo libre para todos.

Poco a poco resultó evidente que el hecho de ser capaz de generar un excedente de producción o de servicios permitía intercambiar ese superávit con los demás, lo que contribuía a obtener más beneficios. El comercio no trata sólo de bienes y servicios: también es una cuestión de conocimiento. En sociedades muy primitivas de cazadores-recolectores o de agricultura de subsistencia, la mayoría de las personas se dedicaban a cuestiones muy similares entre sí, de modo que, en líneas generales, tenían un mismo nivel de conocimiento de la naturaleza o los métodos agrícolas. La cantidad de información que cada individuo podía llegar a atesorar era notable, pero el conjunto de conocimientos técnicos en una cultura así estaba increíblemente limitado porque todos poseían información sobre aspectos muy similares. En consecuencia, la pobreza seguía siendo la norma.

A medida que la división del trabajo se volvió más compleja, todo esto cambió. Aprendimos mucho más sobre nuestra especialización, hasta ser maestros en aquello a lo que nos dedicamos: cómo crear herramientas, cómo pescar, cómo cultivar trigo, cómo enfrentar dolencias o enfermedades... En suma, el conjunto de conocimientos disponibles en sociedad se multiplica de forma explosiva y nos permite acceder a nuevas formas de

hacer las cosas, mediante el uso de herramientas, alimentos, medicinas, habilidades técnicas o servicios que otros han desarrollado y que jamás habríamos podido desplegar por cuenta propia. Como explicó Friedrich Hayek, «la civilización se basa en el hecho de que todos nos beneficiamos del conocimiento que no poseemos».²⁷

Esta cooperación e intercambio constante nos brinda un mejor acceso a los bienes y servicios que necesitamos. Podemos confiar en que otros estarán ahí para «rascarnos la espalda» si nosotros también «hemos rascado» la suya. Un estudio mostró que los chimpancés están más dispuestos a compartir comida con aquellos chimpancés que han preparado alimentos recientemente que con chimpancés que no han participado en dichos procesos en los últimos tiempos.²⁸ Pero los chimpancés no llevaron esta dinámica al siguiente nivel, que habría consistido en asignar, de alguna forma, incentivos, recompensas y castigos a quienes aportan más y menos al grupo. De hecho, lo extraño no es que algunos de ellos se queden de brazos cruzados mientras los demás salen a cazar, sino que esos holgazanes tienen la misma probabilidad de agarrar un bocado de la presa que los que han salido a pelear por el alimento.²⁹ Podríamos decir que su principio distributivo es el siguiente: «de cada uno, según su capricho; a cada uno, según pueda robar a los demás».

Para que funcione cualquier forma de cooperación avanzada, tiene que existir alguna manera de recompensar sistemáticamente la cooperación y algún proceso que ayude a penalizar las actitudes y comportamientos tramposos. Para hacer esto con grandes grupos de personas que no son nuestros familiares, es necesaria una impresionante corteza prefrontal que nos brinde la capacidad de reconocer a los demás, recordar sus acciones y juzgar

27. F. A. Hayek, *Law, Legislation and Liberty: A New Statement of the Liberal Principles of Justice and Political Economy* (Londres: Routledge, 1982), p. 15. Disponible en español: *Derecho, legislación y libertad* (Unión Editorial, 2018).

28. F. de Waal, «Food sharing and reciprocal obligations among chimpanzees», *Journal of Human Evolution*, 18 (5), 1989.

29. Von Hippel (2018).

su comportamiento. Al fin y al cabo, no podríamos tejer todo ese sistema de incentivos sin «cotillear» sobre lo que hacen nuestros amigos, vecinos y colegas. Esto requiere cierto tipo de inteligencia: la nuestra. Así, la evidencia acumulada de la capacidad de intercambio del hombre primitivo nos ofrece respuestas convincentes a las grandes preguntas sobre el fin de la Edad de Piedra.

¿Quién mató a los neandertales?

Hace 50.000 años el *Homo sapiens* se expande por Europa. Por aquel entonces, los neandertales llevaban más de 200.000 años poblando el Viejo Continente. Sin embargo, en cuestión de unos pocos miles de años, los neandertales desaparecieron. No se extinguieron, como solíamos pensar: se cruzaron con seres humanos y parte de ellos vive en nosotros. Pero con el paso del tiempo vimos cómo el neandertal clásico dejaba de formar parte de la ecuación. ¿Por qué?

La respuesta a esta pregunta ha eludido a los científicos durante décadas. Los neandertales eran más fuertes e incluso tenían un cerebro más grande que el del *Homo sapiens*. Y, al contrario de lo que sugieren las tiras cómicas, el ser peludo no era un síntoma de menor inteligencia, sino una muestra de mayor adaptación al frío clima europeo en el que los neandertales habían vivido durante tanto tiempo. Así, se han sugerido muchas teorías sobre las ventajas que habrían propiciado la prevalencia del *Homo sapiens*, pero pocas explicaciones han sobrevivido al avance de la arqueología.

Un factor clave para entender lo ocurrido es entender que el *Homo sapiens* era una especie de comerciante que intercambiaba bienes y servicios libremente.³⁰ Los neandertales vivían en

30. R. Horan, E. Bulte y J. Shogren, «How trade saved humanity from biological exclusion: An economic theory of Neanderthal extinction», *Journal of Economic Behavior & Organisation*, 58 (1), 2005. Para saber más sobre esta cuestión: S. Kuhn y M. Stiner, «What's a mother to do? The division of labor

grupos más pequeños y aislados. Apenas acostumbraban a desplazarse lejos de sus lugares de residencia. Ya en los primeros restos de las viviendas humanas en Europa se encuentran herramientas de piedra hechas de materiales lejanos, incluso con conchas marinas decorando el interior; en cambio, las herramientas que manejaban los neandertales provenían casi exclusivamente de su propio lugar de residencia. Esto revela que no tenían vínculos comerciales duraderos y de larga distancia con otros grupos semejantes y, en aquellos casos en que sí transportaban materias primas, lo hacían de forma limitada y sin abarcar grandes distancias.

Los neandertales ni siquiera parecían tener mucha división del trabajo dentro de su propio grupo. Sus lugares de vivienda acostumbraban a mostrar cierta desorganización, ya que no había una estructura o división de acuerdo con las distintas funciones de las estancias, las herramientas disponibles... Sus ropas o sus tiendas de campaña eran toscamente ensambladas y ninguno de los integrantes del grupo se especializaba, por ejemplo, en desarrollar tareas domésticas mientras otros cazaban. Tampoco parece que lograran aprovisionar distintas fuentes de alimentos de subsistencia, como nueces, semillas, bayas o incluso caza menor. Iban directamente en busca de grandes recompensas (caza mayor) y casi todo el grupo estuvo involucrado, incluidas las mujeres y los niños.

El *Homo sapiens*, por otro lado, desarrolló una división del trabajo más avanzada. Intercambiaban materias primas entre sí, recorriendo incluso largas distancias. Sus espacios habitables eran más complejos y sí parecían estar divididos de acuerdo con sus diferentes funciones y útiles. Tenían una dieta más variada, que incluía animales pequeños, nueces, semillas o bayas, lo que a su vez parece ser el resultado de una división del trabajo mediante la cual los hombres acostumbraban a centrarse en la caza mayor, mientras que las mujeres y los niños recolectaban y preparaban alimentos de subsistencia. Esto no sólo puede comprobarse

among Neandertals and modern humans in Eurasia», *Current Anthropology*, 47 (6), 2006. Véase también: Henrich (2016).

en la evidencia actual de sociedades de cazadores-recolectores, sino que también queda reflejado en el hecho de que los hombres fuesen enterrados comúnmente con lanzas o puntas de flecha, mientras que las mujeres eran enterradas con herramientas de recolección.

Este enfoque dio muchas ventajas a los seres humanos. Les brindó una mayor provisión de recursos y alimentos, pero además les resultó útil cuando escaseó la caza mayor. Su ropa a medida y sus tiendas de campaña los protegieron mejor del frío. Los niños consiguieron crecer en un entorno más seguro. Y, sobre todo, la división del trabajo significaba que los seres humanos progresaban constantemente. Intercambiaban ideas y conocimientos dentro y fuera de sus distintos grupos humanos. A medida que los individuos se especializaban en diferentes áreas, recolectaban más información y podían concebir más innovaciones, tanto por casualidad como intencionalmente. Así, cuando un grupo presentaba nuevas formas y desarrollos, los colectivos itinerantes de seres humanos primitivos contribuían a que tales innovaciones se extendieran rápidamente, alcanzando a otros grupos de población.

Un ejemplo es el control del fuego, que constituye una de las innovaciones más importantes y transformadoras de la historia. Nos ayudó a luchar contra los elementos y los depredadores. Quizá también hizo crecer nuestro cerebro, puesto que la comida cocida libera más nutrientes y calorías que la comida cruda.³¹ Además, nos ahorró mucho tiempo. Por comparación, los chimpancés pasan alrededor de seis horas al día simplemente mastigando comida para hacerla digerible. Tal dieta constituía un claro detrimento para la comunicación. Al fin y al cabo, pasaban horas y horas con la boca llena...

El fuego también unió a la comunidad de otra manera. El día se extendió, ya que los recolectores podían reunirse ahora en pequeños grupos alrededor de las fogatas que preparaban cuando el trabajo de aprovisionamiento ya no era posible. Los temas de discusión durante el día, sobre inquietudes y necesidades inme-

31. R. Wrangham, *The Goodness Paradox: How Evolution Made Us More and Less Violent* (Londres: Profile Books, 2009).

diatas, fueron dando paso a la conversación y al relato. Ésta era una forma de compartir información importante y de generar más confianza dentro de cada grupo.

Sabemos que los neandertales usaban el fuego, pero los arqueólogos que han excavado y analizado sus cuevas han encontrado un patrón extraño, puesto que hay mucha evidencia de su uso durante períodos cálidos y menos prevalencia de fogatas en tiempos fríos, cuando precisamente hubiese sido más lógico. Esto parece indicar que los neandertales no sabían hacer y controlar el fuego, de modo que probablemente lo recogían cuando se producía un incendio provocado por un rayo, más comunes cuando hace calor, e intentaban preservarlo, lo cual era más difícil en tiempos de frío.³² En contraste, en cuanto un solo *Homo sapiens* pudo comprobar que cabía emplear piritas y piedras para producir fuego, pronto fue compartiendo y extendiendo su hallazgo por todas partes. Aquellos grupos que no lograban adoptar la idea tan rápidamente se beneficiaban también, puesto que podían pedir prestado un poco de fuego a los demás.

A la larga, todo ello significó que el conocimiento y la tecnología del *Homo sapiens* mejoraron constantemente, mientras que en el caso de los neandertales apenas hubo evolución. Eso fue lo que hizo que las poblaciones humanas se multiplicaran constantemente y se trasladaran a zonas nuevas, mientras que los neandertales entraron en decadencia y fueron en retirada durante miles de años. El resto, como dicen, es prehistoria.

La moralidad del comercio

Con el comercio se observa una clara tendencia que conduce a su expansión progresiva, tanto dentro de la sociedad en la que ya se

32. D. Sandgathe, H. Dibble, P. Goldberg, S. J. P. McPherron, A. Turq, L. Niven y J. Hodgkins, «On the role of fire in Neanderthal adaptations in Western Europe: Evidence from Pech de L'Aze and Roc de Marsal, France», *PaleoAnthropology*, 2011. Véase también: D. Sandgathe, H. Dibble, P. Goldberg, S. J. P. McPherron, A. Turq, L. Niven y J. Hodgkins, «Timing of the appearance of habitual fire use», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 108 (29), 2011.

está dando como de forma más amplia, con el encuentro de distintos grupos que geográficamente están alejados. La cooperación emerge porque el comercio crea riqueza, pero además cambia el comportamiento y los valores sociales de manera que hace más probable el intercambio y la cooperación entre las personas.

En su *Manifiesto comunista*, Marx y Engels acusan de lo siguiente al intercambio libre propiciado por el comercio y el mercado:

Ya no queda otro nexo entre los hombres que el interés propio, todo se reduce al cruel «pago en efectivo» [...]. El valor personal se ha reemplazado por el valor de cambio y, en lugar de innumerables e irrevocables libertades, ha establecido una única e inconcebible libertad: la del libre comercio [...]. Explotación desnuda, descarada, directa, brutal.³³

Es fácil enumerar ejemplos de crueldad en los mercados. Muchos los hemos experimentado directamente. Sin embargo, también es fácil enumerar ejemplos de crueldad en la política, en el bar y en el patio de la escuela... De modo que la clave no está en el hecho de que haya episodios desagradables, porque ello sucede en todos los ámbitos, sino en conocer cuál es el efecto general que tiene el comercio sobre nuestras normas, nuestro comportamiento... y nuestro potencial de crueldad.

Una forma de explorar estas cuestiones es el llamado «juego del ultimátum». Se trata de un experimento económico realizado con dinero real en el que al jugador A se le ofrece una determinada cantidad de efectivo y, a continuación, se le pide que asigne parte de ese dinero a otro jugador anónimo, quien debe decidir si acepta o no la oferta. En caso de negativa, los dos se quedan sin dinero. Las escuelas de pensamiento económico neoclásicas y marxistas estarían de acuerdo en señalar que el primer

33. K. Marx y F. Engels, *Manifiesto of the Communist Party* (1848). Disponible en: <<http://www.marxists.org/archive/marx/works/1848/communist-manifesto/ch01.htm>> (consultado el 9 de marzo de 2020). Disponible en español: *Manifiesto comunista* (Anaya, 2011).

jugador siempre propondrá una asignación mínima al segundo, puesto que éste siempre aceptará algo mejor que nada. Además, dado que el juego no se repite entre los mismos jugadores, no hay necesidad de ser generoso en base al cálculo de que, en un segundo o tercer encuentro, nuestra tacañería pueda resultar en que se nos asigne menos dinero.

Sin embargo, décadas de experimentos han demostrado de forma concluyente que las personas no son como el *homo economicus* descrito en tales escuelas teóricas. En los países más ricos, la propuesta más común realizada por el primer jugador al segundo consiste en compartir por igual el dinero ofrecido. En general, el segundo jugador suele aceptar ofertas superiores al 30 por ciento del monto pendiente de reparto. El mismo experimento fue desplegado en quince pequeñas comunidades que presentaban distintos niveles de desarrollo, desde grupos de cazadores-recolectores hasta comunidades agrícolas. El principal hallazgo que arrojaron tales investigaciones es que el resultado del juego no está relacionado con el género, la edad, la educación o la etnia de los participantes, sino con el uso que hacen de los mercados en sus respectivas sociedades. Los participantes que dependen del intercambio de mercado en su vida diaria están más dispuestos a presentar ofertas generosas y a rechazar propuestas tacañas incluso si ello les deja sin nada. El mercado promueve actitudes generosas, mientras que aquellas personas que viven en sociedades ajenas al mercado «muestran relativamente poca preocupación por la justicia o la injusticia asociada a las recompensas o los castigos impuestos a los demás», concluyeron los investigadores. En promedio, las personas provenientes de sociedades más integradas en los procesos del mercado ofrecieron el doble de dinero a sus contrapartes que quienes procedían de las sociedades más ajenas a las dinámicas del mercado.³⁴

Como los resultados fueron recibidos inicialmente con sor-

34. J. Henrich *et al.*, «*Economic man* in cross-cultural perspective: Behavioral experiments in 15 small-scale societies», *Behavioral and Brain Sciences*, 28 (6), 2005. Véase también: J. Henrich *et al.*, «Markets, religion, community size, and the evolution of fairness and punishment», *Science*, 327 (5972), 2010.

presa, los investigadores volvieron al campo a seguir midiendo este tipo de cuestiones. No sólo replicaron los experimentos con nuevos participantes, sino que agregaron dos más: el «juego del dictador», en el que el segundo jugador no puede rechazar la oferta recibida, y el «juego del castigo a terceros», donde un espectador de la negociación tiene la opción de repartir más dinero y, por esta vía, puede penalizar una oferta percibida como poco generosa. ¿Qué sucedió? Los resultados se repitieron. Cuanto más acostumbradas están las personas a negociar, comerciar y buscar beneficios en su vida cotidiana, más cooperativas y menos despiadadas son con los demás.

La interpretación de los investigadores es que el comercio hace que evolucione la complejidad social hasta extender reglas y pautas de comportamiento que, en un primer momento, parecerían reservadas al trato estrecho con amigos y familiares. Además, los académicos que realizaron estos experimentos sugieren que el comercio permite difundir de forma selectiva las normas que facilitan el intercambio y la interacción a gran escala. Las personas provenientes de sociedades sin mercado también tienen normas y nociones sobre qué es justo y qué no. Sin embargo, estas reglas se vinculan sólo a la familia y los amigos, no a extraños o personas anónimas. Por otro lado, quienes comercian de forma regular tienden a exhibir normas predefinidas que incluyen cierta generosidad y apertura hacia los demás, lo que facilita la extensión de la cooperación, en la medida en que todos estamos más dispuestos a comerciar con gente que no parece comportarse de forma injusta, abusiva o despiadada.

Así pues, no se trata sólo de que las personas generosas comercian más, sino de que, al comerciar más, nos volvemos más generosos. Incluso dentro de comunidades que están acostumbradas al comercio, la cercanía a los grandes núcleos de intercambio se convierte en un factor explicativo relevante. Cuanto más cerca viven las personas de los mercados donde se produce el intercambio físico de bienes y servicios, más comercian y mayor es su disposición a cooperar con extraños. Esto no significa que establezcan conversaciones triviales con el primer extraño al

que se encuentran en el metro, pero sí que sus actitudes son más abiertas al intercambio con los demás.

De hecho, cuando los investigadores hicieron menciones tangenciales a los mercados de bienes y servicios, sus actitudes en los juegos de reparto de dinero se volvieron más generosas. En este sentido, es importante recalcar que las personas residentes en ciudades de gran tamaño donde los intercambios comerciales son más intensos tienden a tener actitudes más abiertas hacia la globalización o los extranjeros. Las economías abiertas estimulan también el cultivo de una mentalidad abierta. El intercambio sostenido y regular a lo largo del tiempo parece acostumbrarnos a la idea de que la interacción con los demás es mutuamente beneficiosa y nos impulsa a mostrar cierta consideración por los intereses de los demás. En cambio, quienes no están acostumbrados a comerciar con los demás están más acostumbrados a tratar tales encuentros como algo amenazador o como una oportunidad de extraer grandes ganancias a corto plazo a costa de los demás. La moralidad del comercio parece desarrollar un sentido de justicia en las relaciones humanas, incluso en juegos planteados para fomentar comportamientos materialistas y despiadados.

Esto no significa que los beneficios del comercio se distribuyan de forma igualitaria. Siempre es posible que unos ganen mucho más que otros, debido a sus habilidades, su mayor esfuerzo o incluso por pura suerte. En ocasiones, la valoración que se le otorga a un bien o servicio puede cambiar drásticamente debido a factores externos. Por ejemplo, si el mayor acceso a la educación, el avance de las tecnologías de la comunicación y el auge del libre comercio han hecho posible que dos mil millones de personas pobres salgan adelante y entren en el mercado laboral global, esto significa que, de repente, se dispara la demanda de trabajadores altamente cualificados, que pasan a ser menos en términos relativos, y se reduce la demanda de profesionales con menor preparación, que han ido a más debido a esta evolución. Esto puede contribuir a aumentar la desigualdad entre un grupo y otro. Capítulos posteriores del libro tocarán con mayor detalle la cuestión de la desigualdad, pero en este punto no nos centra-

remos en estudiar qué impacto tiene el comercio en nuestro bolsillo, sino en nuestros corazones.

Como vimos, Marx y Engels pensaban que el libre comercio nos dejaba nada más y nada menos que sujetos a una «explotación desnuda, descarada, directa y brutal». Sin embargo, tras organizar juegos de comportamiento por todo el mundo, Herbert Gintis abandonó sus ideas marxistas al comprobar que el efecto práctico del libre comercio era exactamente el opuesto al que sostuvieron Marx y Engels. «Aquellas sociedades que utilizan los mercados de forma extensiva desarrollan una cultura de cooperación, equidad y respeto por el individuo», concluyó.³⁵

Joseph Henrich ha realizado importantes investigaciones sobre esta cuestión, buscando por medio mundo al *homo economicus* que describe la teoría económica. ¿Encontró Henrich tal modelo de comportamiento, según el cual los agentes económicos sólo buscan maximizar sus ganancias monetarias? Sus trabajos sólo detectaron un grupo compatible con este tipo de actitud. En dicho caso sí abundaban las ofertas injustas, la tacañería y demás actitudes poco cooperativas. Pero a ese grupo en cuestión no nos lo encontramos en el mercado, porque no son personas: son chimpancés.³⁶

Todo comienza en Mesopotamia

Por mucho tiempo, los historiadores restaron importancia al papel que desempeñó el comercio en las primeras civilizaciones. Este malentendido se basó en el hecho de que los documentos oficiales se conservaron mejor que los recibos privados que acreditaban los tratos entre comerciantes de la época. Los templos, palacios y pirámides, símbolos de poderío político y/o religioso,

35. R. Bailey, «Do markets make people more generous?», Blog *Reason Magazine* (27 de febrero de 2002). Disponible en: <<http://reason.com/2002/02/27/do-markets-make-people-more-ge/>> (consultado el 9 de marzo de 2020).

36. Henrich (2016).

sobrevivieron al desgaste del tiempo, mientras que las estructuras del comercio y el mercado, de madera y arcilla, perecieron.

En 1944, el historiador económico Karl Polanyi escribió *La gran transformación*, un ensayo en el que argumentó que los mercados basados en la oferta y la demanda y la búsqueda del afán de lucro son inventos nuevos y ajenos a la experiencia humana. Sin embargo, sólo dos años después, el erudito estadounidense Samuel Noah Kramer comenzó a divulgar sus traducciones de antiguas tablillas de arcilla que acabaron transformando nuestra visión de la civilización más antigua de Mesopotamia, la rica tierra agrícola ubicada entre los ríos Éufrates y Tigris (de hecho, el nombre *Mesopotamia* significa «entre ríos» en griego).

Sumer es la primera civilización conocida de esta región. Entre los sumerios, la escritura apareció en torno al año 3000 a. C. Dado que desarrollaron la escritura cuneiforme en duras tablillas de arcilla y no en papiros, muchos de sus escritos han sobrevivido y algunos casi se han encontrado intactos. No pocos arqueólogos e historiadores del arte se han sentido un tanto decepcionados al descubrir que la forma más antigua de literatura no era más que una tediosa documentación de la propiedad, las transacciones mercantiles, los precios de los bienes, las tierras existentes o los acuerdos de trabajo. Uno llegó a afirmar que el 90 por ciento de estos hallazgos eran basura...³⁷ Pero, aunque no suscite el interés de ciertos investigadores, lo cierto es que el libre intercambio de bienes y servicios ha revelado ser algo tan antiguo que ya estaba presente en la primera civilización mesopotámica que conocemos.

¿Quién es la primera persona de la historia cuyo nombre conocemos? Mucha gente intuye que este honor le corresponde a algún profeta o conquistador, pero están equivocados. La primera persona de la historia a la que podemos llamar por su nombre era, probablemente, un contable de Mesopotamia. En una tablilla de arcilla que data del 3400-3000 a. C. podemos ver que «Kushim» daba fe de la recepción de 29.086 medidas de cebada

37. S. Hejeebu y D. McCloskey, «The reproving of Karl Polanyi», *Critical Review*, 13 (3-4), 1999.

en los treinta y siete meses anteriores. Puede que Kushim no fuese su nombre, sino quizá un título de trabajo, pero, como especula el historiador Yuval Noah Harari, lo más probable es que, cuando sus vecinos lo llamaban, probablemente le gritaran «¡Kushim!».³⁸

De manera similar, la primera referencia escrita al templo del rey Salomón es una inscripción en arcilla que data del siglo VII a. C., pero que lejos de recoger alguna referencia religiosa o alguna oración, simplemente consistía en un recibo que certificaba que el templo había percibido una cierta suma de dinero.³⁹

De modo que el comercio no sólo fue la primera actividad sobre la cual escribió la humanidad, sino que, de hecho, fue la razón por la cual la humanidad empezó a escribir.⁴⁰ Los primeros objetos de arcilla que fueron endurecidos con el fuego fueron pequeñas fichas de diversas formas geométricas, algunas incluso en forma de animales. Se estima que surgen en Oriente Próximo, entre los años 8000 y 4300 a. C. Tras estudiar más de diez mil fichas durante muchos años, la arqueóloga Denise Schmandt-Besserat comprendió que se trataba de un sistema contable temprano, de una forma de realizar un seguimiento de los activos que manejaba la sociedad de entonces. Los conos representaban granos, los de forma ovoide aludían a frascos de aceite, los cilindros simbolizaban animales domésticos... A medida que aumentaba el comercio entre las aldeas, crecía la necesidad de registrar los bienes de manera comprensible para otras personas que no hablaban el mismo idioma. Parece, pues, que la escritura cuneiforme comenzó así, como un intento de registrar tales posesiones. A medida que este sistema de escritura más universal se fue desarrollando, terminó eliminando por completo la necesi-

38. Y. N. Harari, *Sapiens: A Brief History of Humankind* (Nueva York: Harper, 2015), p. 123. Disponible en español: *Sapiens. De animales a dioses. Breve historia de la humanidad* (Debate, 2015).

39. R. Wright, *Nonzero: History, Evolution & Human Cooperation* (Londres: Abacus, 2001), p. 93.

40. P. Watson, *Ideas: A History of Thought and Invention, From Fire to Freud* (Nueva York, Harper, 2006), cap. 4. Disponible en español: *Ideas: Historia intelectual de la humanidad* (Crítica, 2008).

dad de estas fichas de arcilla. Por lo tanto, fue mucho después cuando se empezó a utilizar la escritura para registrar mitos, creencias religiosas, hechos políticos o incluso versos poéticos. Entre los años 2500 y 2000 a. C. se escribió *La epopeya de Gilgamesh*, la primera gran obra literaria de todas las que hoy conservamos.

Los números probablemente también surgieron gracias al comercio. Al principio, los mesopotámicos manejaban un símbolo distinto para hablar de «tres ovejas» o «tres vacas». No había un mismo código para aludir a «tres» unidades. Y, dado que los números se usaban para contar posesiones, no se veía la necesidad de introducir el cero como un número más. No obstante, con el paso del tiempo, los números llegaron a entenderse de una manera más abstracta, al igual que la escritura cuneiforme que originalmente surgió a partir del sistema pictográfico de las fichas.

En la mitología sumeria, cada ciudad había sido construida por un dios o una diosa para proporcionarles comida, agua y seguridad. Por lo tanto, el templo se levantaba siempre en el centro de cada ciudad, con toda su grandeza arquitectónica y monumental. Hace cinco mil años, la ciudad más grande de la región era Uruk. Ubicada en lo que hoy es Iraq, tenía alrededor de 50.000 habitantes y estaba rodeada por 10 kilómetros de murellas de adobe. Elevándose por encima de todo estaba el zigurat, un templo en forma de pirámide escalonada con una parte superior plana. Resultaba visible desde una gran distancia, debido al paisaje llano que rodeaba Uruk. La Torre de Babel de la que nos habla la Biblia alude probablemente a otra construcción erigida por aquel entonces. Así, se cree que se trataba del zigurat levantado en Babilonia, una de las principales ciudades de Mesopotamia, en torno al siglo VI a. C. Dicho templo tenía hasta 90 metros de altura.

La ciudad no fue sólo la causa de una mayor cooperación: también fue su efecto. A menudo asumimos que las personas se apiñaban en las ciudades porque necesitaban una mayor seguridad ante los ataques de bandidos errantes y otras tribus. No obstante, hay muchas ciudades antiguas en las que nunca llegaron a

construirse murallas, mientras que muchas otras sólo las construyeron mucho tiempo después de que se estableciera la ciudad. Uruk, por ejemplo, empezó a establecerse alrededor del año 3200 a. C., pero sus murallas no se levantaron hasta alrededor del 2900 a. C.

Parece, más bien, que las ciudades se desarrollaron por otra razón. La agricultura había prosperado en Mesopotamia durante miles de años, en parte porque los ríos inundaban la zona con regularidad. Pero, llegado el año 3800 a. C., un cambio en el clima devino en condiciones más frías y secas. La lluvia caía con menos frecuencia, pero esto también significaba que los pantanos sureños de la zona estaban más disponibles para el desarrollo de cultivos como el trigo, la cebada y los dátiles. Seguía siendo una zona con suficiente agua y los sistemas de riego hacían posible almacenar el agua de las inundaciones hasta que los cultivos la necesitaran, aunque era necesario reunir a grandes grupos para levantar tales infraestructuras. La gente de la época comenzó a congregarse en las ciudades para alimentarse mejor y, al hacerlo, también favoreció que muchos de ellos empezaran a especializarse en desarrollar bienes o servicios que no estaban relacionados con la mera producción de alimentos.

La escritora estadounidense-canadiense Jane Jacobs ha explicado que, a diferencia de lo que generalmente se había asumido, fueron las ciudades, y no la agricultura, las que supusieron el arranque y punto de partida de la civilización humana. La densidad de los conglomerados urbanos («economías urbanas sostenidas, interdependientes y creativas») hizo posible todo tipo de creatividad e innovación, incluida una mejor agricultura.⁴¹

El desarrollo de las ciudades favoreció la división del trabajo. Fue en ellas donde las personas se acostumbraron a verse cara a cara y especializarse en tareas diversas, lo que les permitió desarrollar sus habilidades e invertir más tiempo, energía y recursos en profundizar nuevas ideas y mejores métodos de producción.

41. J. Jacobs, *The Economy of Cities* (Nueva York: Knopf Doubleday, 2016), p. 36. Disponible en español: *La economía de las ciudades* (Península, 1975).

Como resultado, los seres humanos fueron volviéndose cada más productivos y, por esta vía, ayudaron a que toda la ciudad fuera cada vez más próspera y dinámica. Hoy sabemos que si la ciudad A duplica el tamaño de la ciudad B, el trabajador medio de la primera es entre un 5 y un 10 por ciento más productivo. Al medir los patrones regionales de innovación y el tamaño de la población de las distintas urbes de Estados Unidos, encontramos que una ciudad diez veces más grande que otra presenta diecisiete veces más intensidad innovadora, mientras que si la diferencia de población es de un factor de cincuenta, la brecha en innovación será aún más profunda, de ciento treinta veces más.⁴²

Los agricultores más eficientes alimentaban a sacerdotes y escribas, pero también a panaderos y cerveceros, a hilanderos y tejedores, a especialistas en trabajar el metal o el ladrillo, a joyeros y artistas, a barberos y jardineros... Además, podían permitirse tener esclavos, que a su vez les proporcionaban ropa, herramientas, armas, construcciones o entretenimiento. Es por eso por lo que estas primeras ciudades mesopotámicas registran episodios pioneros en el desarrollo de formas primarias de medicina, música, bibliotecas, mapas, matemáticas, química, botánica, zología...

Muchos se preguntan por qué los primeros humanos renunciaron al estilo de vida del cazador-recolector, más pausado, y abrazaron progresivamente el trabajo especializado y rutinario, con lo que ello supone en términos de exigencia. Es una pregunta razonable. Para responderla, lo primero que debemos recalcar es que no fue una decisión repentina que se tomó con conocimiento *a priori* del resultado, sino la evolución progresiva de las distintas formas de cooperación humana. En segundo lugar, debemos recordar que la evidencia sugiere que la mayoría de los cazadores-recolectores aprovechaban cualquier posibilidad de

42. N. Crafts, «The death of distance», *World Economics*, 3, 2005. Para saber más sobre esta cuestión: S. Johnson, *Where Good Ideas Come From: The Seven Patterns of Innovation* (Londres: Penguin Books, 2011). Véase también: L. Bettencourt, J. Lobo, D. Helbing, C. Kühnert y G. B. West, «Growth, innovation, scaling, and the pace of life in cities», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 104 (17), 2007.

abandonar su estilo de vida tan pronto como encontraban una alternativa más rica y segura. En *El mundo hasta ayer. ¿Qué podemos aprender de las sociedades tradicionales?*, Jared Diamond comparte la historia de un amigo estadounidense que recorrió medio mundo para conocer a un grupo de cazadores-recolectores que acababa de ser descubierto en los bosques de Nueva Guinea. Una vez llegó al terreno, descubrió que la mitad de los contactados ise había mudado a una aldea de Indonesia! Ya vestían camisetas, asimilaban la nueva forma de vida y celebraban que tenían «arroz para comer» y «no más mosquitos».⁴³

El entendimiento tradicional plantea las cosas al revés. No es que la necesidad de seguridad nos hiciera construir las primeras ciudades: es que las ciudades creaban tanta riqueza que necesitaban muros para protegerla. En muchas ciudades-Estado de Mesopotamia había dos figuras de autoridad. La primera era la del *en*, es decir, el sumo sacerdote (o, en algunos casos, sacerdotisa) que estaba a cargo del templo y servía como vínculo de la comunidad con lo divino y lo espiritual, además de ejercer un rol de supervisión y mediación ante asuntos más mundanos. Los templos de aquel entonces funcionaban como corporaciones económicas que tenían sus propios talleres, entablaban e impulsaban relaciones comerciales y contaban con cientos de trabajadores y esclavos.

Estamos acostumbrados a recordar el pasaje bíblico en el que los comerciantes son expulsados del templo, pero lo cierto es que, en los albores de la civilización, el templo era algo parecido a una empresa estatal, hasta el punto de que su operativa gozaba de cierto poder coercitivo. El sumo sacerdote hacía las veces de director ejecutivo: organizaba el trabajo y distribuía los ingresos. En sumerio y acadio, la palabra empleada para denominar a un «sacerdote» es la misma que se usa para aludir a un «contable». Hoy, la diferencia entre una y otra cosa es evidente; entonces, no tanto...

43. J. Diamond, *The World Until Yesterday* (Londres: Penguin Books, 2013), p. 280. Disponible en español: *El mundo hasta ayer. ¿Qué podemos aprender de las sociedades tradicionales?* (Debate, 2013).