

Comerciar o morir

Lo que acabó con los neandertales no fueron los dinosaurios, ni el calentamiento global ni los meteoritos. Fue el proteccionismo. Al menos, esta es la última

teoría para explicar la repentina extinción (hace unos 35.000 años) de esa especie humana, que sobrevivió más tiempo del que el *homo sapiens* lleva sobre la Tierra. En el *Journal of Economic Behavior & Organization*, un economista holandés y dos estadounidenses afirman que "tal vez los *homo sapiens* en aquellos días sólo eran mejores en la economía".



El poder de Adam Smith: su mano invisible acabó con los neandertales.

Las pruebas arqueológicas sugieren que los humanos modernos eran biológicamente inferiores a los neandertales: más débiles y lentos, y mucho menos aptos para la caza o la recolección. ¿Qué explica su éxito? El libre comercio, dicen estos economistas. "Permitir que los menos idóneos pudieran incrementar sus recursos", dice Rick Horan, coautor del informe y catedrático en la Universidad de Michigan (EE UU). Sin embargo, no todo el mundo está convencido. Eric Trinkaus, catedrático de Antropología de la Universidad de Washington en St. Louis (EE UU), describe la teoría como "una tontería", porque significa presuponer que los "neandertales se sentaban, esperando a extinguirse". Los defensores de la tesis no se amilanan. Daniel Drezner, politólogo de la Universidad de Chicago, dice que "podría desbanicar al impuesto Smoot-Hawley (que causó la Gran Depresión) como el principal argumento a favor del libre comercio". Lo que está claro es que puede aportar una razón más por la que la política

comercial de un país debe estar sujeta a evolución.

Lo que acabó con los neandertales no fueron los dinosaurios, ni el calentamiento global ni los meteoritos. Fue el proteccionismo. Al menos, esta es la última

teoría para explicar la repentina extinción (hace unos 35.000 años) de esa especie humana, que sobrevivió más tiempo del que el *homo sapiens* lleva sobre la Tierra. En el *Journal of Economic Behavior & Organization*,

un economista holandés y dos estadounidenses afirman que "tal vez los *homo sapiens* en aquellos días sólo eran mejores en la economía".



El poder de Adam Smith: su mano invisible acabó con los neandertales.

Las pruebas arqueológicas sugieren que los humanos modernos eran biológicamente inferiores a los neandertales: más débiles y lentos, y mucho menos aptos para la caza o la recolección. ¿Qué explica su éxito? El libre comercio, dicen estos economistas. "Permitir que los menos idóneos pudieran incrementar sus recursos", dice Rick Horan, coautor del informe y catedrático en la Universidad de Michigan (EE UU). Sin embargo, no todo el mundo está convencido. Eric Trinkaus, catedrático de Antropología de la Universidad de Washington en St. Louis (EE UU), describe la teoría como "una tontería", porque significa presuponer que los "neandertales se sentaban, esperando a extinguirse". Los defensores de la tesis no se amilanan. Daniel Drezner, politólogo de la Universidad de Chicago, dice que "podría desbanicar al impuesto Smoot-Hawley (que causó la Gran Depresión) como el principal argumento a favor del libre comercio". Lo que está claro es que puede aportar una razón más por la que la política comercial de un país debe estar sujeta a evolución.

Fecha de creación
6 septiembre, 2007