



CEU

*Instituto de Estudios
de la Democracia*

Universidad San Pablo

Documento de Trabajo

**Papeles “Lucas Beltrán” de Pensamiento
Económico**

Número 1 / Enero 2007

**Introducción a la antropología
del capitalismo**

Pedro Schwartz Girón

CEU Ediciones

Documento de Trabajo

**Papeles “Lucas Beltrán” de Pensamiento
Económico**

Número 1 / Enero 2007

**Introducción a la antropología
del capitalismo**

Pedro Schwartz Girón

CEU Ediciones

El Instituto de Estudios de la Democracia (ID) es un centro de investigación y estudios superiores de posgrado, especializado en la promoción de nuevo conocimiento en el ámbito de las ciencias sociales, vinculado a la Universidad CEU San Pablo.

El Centro de Economía Política y Regulación (CEPYR) centrándose en el estudio de los aspectos económicos e institucionales afectos a la democracia como modelo político, dedicando especial atención al enfoque de la Escuela de *Public Choice*, pero abierto a todas las corrientes liberales del pensamiento económico.

Los Documentos de Trabajo del Instituto tienen por función asegurar la transferencia de conocimientos aportados por cada uno de los centros que se asocian en el ID. Comprenden varias colecciones definidas por las respectivas áreas temáticas en que se especializa cada centro.

La colección "Papeles Lucas Beltrán" es el medio de difusión de los documentos de trabajo presentados en el Seminario Lucas Beltrán, organizado por el CEPYR, así como de aquellos trabajos de investigación generados a partir de las actividades de los investigadores pertenecientes o asociados al Centro.

Las opiniones de los autores no expresan necesariamente las del Instituto.

Serie Papeles "Lucas Beltrán" de Pensamiento Económico del Centro de Economía Política y Regulación (Instituto de Estudios de la Democracia)

Introducción a la antropología del capitalismo

No está permitida la reproducción total o parcial de este trabajo, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del copyright.

Derechos reservados © 2007, por Pedro Schwartz Girón

Derechos reservados © 2007, por Fundación Universitaria San Pablo-CEU

CEU Ediciones

Julián Romea, 18 - 28003 Madrid

<http://www.ceu.es>

Instituto de Estudios de la Democracia

Universidad CEU San Pablo

Julián Romea, 23 Edificio B - 28003 Madrid

Teléfono: 91 456 63 11 / Fax: 91 514 01 41

id@ceu.es, www.ceu.es/usp/id

ISBN: 978-84-86117-96-2

Depósito legal: M-4913-2007

Compuesto e impreso en el Servicio de Publicaciones de la Fundación Universitaria San Pablo-CEU

Sumario

1. Introducción	5
2. El comercio precede al Estado	7
3. Mercados y jerarquías	8
4. Jerarquías de consumo y jerarquías de producción	9
5. El gen egoísta, individuo cooperador	10
6. Las dos caras de Adam Smith	11
7. El dilema del preso y sus remedios	12
8. ¿Es inteligente ser racional?	14
9. Bibliografía	17

Introducción a la antropología del capitalismo¹

1. Un nuevo enfoque

Mi objeto es aplicar a la depuración y defensa del liberalismo clásico algunas de las conclusiones, provisionales sin duda, a las que han llegado los cultivadores de la ‘psicología o antropología evolucionista’. Se trata ésta de una nueva especialidad que enfoca la antropología partiendo del supuesto de que “nuestras proclividades mentales están enraizadas en nuestra historia biológica y evolucionista”:² enraizadas, sí, pero no determinadas del todo. Hay en el ser humano una capacidad de aprendizaje social y de innovación emergente,³ que lo hace capaz de recombinar de manera novedosa elementos genéticos pre-existentes.

Las evidencias arqueológicas interpretadas a la luz de la teoría biológica indican que los humanos hemos evolucionado a partir de simios antecesores comunes nuestros y del chimpancé, pero dando nosotros un salto cualitativo que ciertamente no entendemos bien. Los homínidos probablemente empezaron a evolucionar hacia formas humanas actuales en el Pleistoceno medio o época de las glaciaciones, hace unos ochocientos mil años. El tipo de inteligencia humana que caracteriza al *homo sapiens sapiens* parece que emergió o apareció en el Holoceno, cuando se moderaron las temperaturas, hace unos cincuenta mil años. Durante los primeros cuarenta mil años de este último lapso, nuestra especie vivió la vida de los cazadores recolectores. Precisamente en ese entorno se formaron las propensiones individuales y sociales que perviven bajo el barniz de las civilizaciones posteriores.

Puede ser ilustrativo citar a Paul H. Rubin, uno de los muchos estudiosos de las probables condiciones de la vida de los cazadores-recolectores en ese largo período de adaptación de cuarenta mil años, cuya huella buscamos en nuestra naturaleza humana.⁴

Grupos [de unas 150 personas,] lo suficientemente pequeños para que sus miembros puedan observarse los unos a los otros pero lo suficientemente grandes como para que haya quien pueda ‘hurtar el hombro’; ausencia de estructuras de gobierno centrales; abundancia de individuos sin relación familiar; mínimas diferencias de estatus; compartición de alimentos o de esfuerzos para obtener el alimento; alta rotación de miembros del grupo; ausencia de inversión; y ostracismo como la principal forma de castigo. (págs. 6 y 7)

¹ Texto revisado de una Conferencia pronunciada el 19 de abril de 2006 en el Campus de Madrid de la Universidad de St. Louis, para su presentación en el Seminario Lucas Beltrán del Centro de Economía Política y Regulación de la Universidad CEU San Pablo.

² Rubin (2002), Prefacio. La psicología evolucionista ha tomado como base de interpretación del ser humano la socio-biología de Wilson (1975), una intuición que ha dado mucho fruto, sin que ello obste para que no tenga la capacidad de explicación omni-comprensiva del fenómeno humano. Hayek escribió su *The Constitution of Liberty* (1960) para explicar el origen aprendido y no biológico de las instituciones de la sociedad libre. (Cap. IV.3, pág 159)

³ Sobre el concepto de emergencia en un Universo abierto, aplicado al cerebro y la mente humanos, véase lo que dice Popper sobre indeterminismo y novedad biológica, en Popper y Eccles (1977), secciones P7-P9, págs. 14-35.

⁴ En su libro sobre el origen evolucionista de la libertad, recoge Rubin (2000) en este punto lo dicho en Bowles y Gintis (2001), que son los que resumen estas ocho notas sobre la base de una cuidadosa revisión de la literatura antropológica.

Esas pautas de comportamiento, sostienen los estudiosos de la antropología o psicología evolucionista, siguen marcando los vectores del comportamiento de los humanos actuales,⁵ sin predeterminedar sin embargo su camino totalmente. Una de las razones principales por las que las características personales y sociales de los humanos son variadas y novedosas es nuestro carácter altamente individualista y deseoso de independencia.⁶

Dadas las características generales de aquellos individuos, eran posibles dos grandes vías paralelas de evolución en sus relaciones los unos con los otros: la vía del conflicto y la vía de la colaboración. Ambas se han practicado y se practican en los grupos humanos, pero hay que hacer hincapié en que la Humanidad no habría progresado en absoluto si la vía de la cooperación y competencia pacíficas no fuera la dominante. Ha facilitado este camino, añade Rubin, la aparición espontánea de las instituciones del derecho consuetudinario pre-estatal: es decir,

las reglas legales básicas que definen los derechos de propiedad, el cumplimiento de los contratos y la prohibición de ciertas formas de violencia. (...) Son parte integral de cualquier sociedad y diversas variantes de estas reglas son universales entre los humanos.⁷

Los derechos de propiedad y las distintas formas de proteger su permanencia y facilitar su transacción “forman la base de la interacción y competencia no-conflictivas entre las personas”.⁸ Tales reglas y otras básicas semejantes son ‘naturales’, en el doble sentido de que son consecuencia directa de nuestra estructura genética y de que son previas al Derecho positivo estatal.⁹

Esta apelación a los instintos del género *homo*, heredados de su conformación en el Pleistoceno, no implica que los humanos de hoy obedezcamos ciegamente estos impulsos. Los genes no determinan del todo nuestra conducta. Los hombres somos capaces de innovar y aprender, por lo que nuestra cultura evoluciona hasta desarrollarse de maneras inesperadas y a menudo extraordinariamente fructíferas. El principal ejemplo de una transformación emergente, inesperada y ‘no natural’ de las sociedades humanas primitivas es el hecho de que comerciamos con extraños y, por consiguiente, dividimos nuestro trabajo con desconocidos. Paul Seabright, en un libro muy sugestivo, titulado *En compañía de extraños: una historia natural de la vida económica* (2004), señala lo poco natural que es el comercio con personas a las que no se conoce y a las que no puede obligarse a cumplir promesas y contratos. Muchos son los filósofos que han querido comparar nuestras sociedades con colmenas de abejas, colonias de termitas, o con hormigueros. Esos insectos que tan efectivamente dividen el trabajo en sus respectivas sociedades son hermanas y no colaboran con individuos con los que no están relacionados genéticamente. Por el contrario, el simio *homo*, tan temeroso, huidizo y violento como los chimpancés, comercia desde los más remotos tiempos con desconocidos. Ese comercio le permite dividir su trabajo con otros humanos dispersos por el mundo, a quienes nunca tendrá ocasión de ver cara a cara.

Así pues, en los diez mil años en los que *homo sapiens sapiens* ha vivido bajo formas culturales reconocibles por los hombres actuales, no ha habido tiempo para modificaciones importantes de nuestro bagaje genético,

⁵ Digo ‘vectores’ por comparación o aproximación, pues la evolución biológica de *homo sapiens sapiens*, un género expuesto a continuo mestizaje, podría representarse como la resultante de fuerzas en dos o más dimensiones (como serían orientación y duración), una resultante representable por una línea orientada relativamente a un punto de partida, y cuya magnitud es igual a su longitud, - con la complejidad correspondiente si se suponen más dimensiones. El primer cálculo vectorial fue el del paralelogramo de fuerzas de la mecánica de Galileo.

⁶ Señala Rubin (2002) que Reiss (2000) enumera dieciséis dimensiones en las cuales diferimos los individuos, de las que catorce tienen base genética: las combinaciones de estos rasgos diferenciales dan lugar a dos billones de posibles perfiles.

⁷ Rubin (2002), pág. 80.

⁸ Comunicación personal de Dan Christian Comanescu, en la Liberty Fund Conference de marzo de 2005 en Ámsterdam.

⁹ Entiéndase que también es ‘natural’ el conflicto, lo que dificulta el intento de construir un Derecho Natural unívoco y moralizante.

sino sólo evolución cultural. El individualismo está en nuestros genes desde el principio, pero su pleno desarrollo es un resultado de la evolución cultural: la tendencia a la autonomía personal, que era norma entre los cazadores recolectores,¹⁰ ha sido contrarrestada culturalmente durante el largo período histórico de jerarquización de las sociedades; sólo en la actualidad y gracias a la expansión de los mercados, el comercio, y las tecnologías de la información, vuelve a aflorar con fuerza creciente la autonomía individual, tras una era de continua centralización social y política.

Esta renovada individuación toma elementos genéticos primitivos y los transforma gracias a la aparición y extensión de costumbres pacíficas de intercambio real y virtual con extraños. El individualismo de hoy no sería concebible sin la obediencia a reglas culturales ciegamente emergidas, que nos llevan a encauzar y corregir algunas de nuestras inclinaciones 'naturales'. Un ejemplo de este tipo de transformación y domesticación social de impulsos atávicos es la monogamia: ésta sin duda contraría algunas inclinaciones 'naturales' de los varones, pero da ocasión a que las hembras desarrollen más equitativa y dignamente su maternidad y a que los varones de los rangos inferiores de la jerarquía social tengan la posibilidad de dejar descendencia. Más generalmente y como ha subrayado Hayek,

*el hombre ha sido civilizado muy contra sus deseos. (...) Las reglas indispensables de la sociedad libre exigen de nosotros muchas cosas desagradables, como el sufrir la competencia de otros o el ver que otros son más ricos que nosotros*¹¹.

Todo ello lleva a que los humanos de hoy padezcamos profundas contradicciones, por sentirnos presos de una larvada insatisfacción ante nuestra civilización, al tiempo que deseamos ardientemente formar parte de ella. Ésta es la fuente del malestar en la modernidad.

2. El comercio precede al Estado

Ya he mencionado el libro de Paul Seabright: *En compañía de extraños* (2004). Trata del sorprendente fenómeno de la colaboración e intercambio de los humanos con congéneres que no pertenecen a su familia y con los que la relación genética es remotísima. El capítulo II se titula "De simios asesinos a amigos de honor". En efecto, entre las especies de géneros cercanos a nosotros, como son los chimpancés, la cooperación y el intercambio recíproco sólo se dan entre miembros de la familia extensa: con extraños la relación es normalmente bélica o agresiva. Ciertamente seguimos obedeciendo impulsos de agresión, incluso hacia nuestros parientes, pero ¿por qué es que hemos adquirido los humanos la capacidad de contratar y negociar con extraños?

Es revelador que el comercio y el dinero aparecieran mucho antes que las organizaciones políticas, que los tribunales, que el Estado. Recoge Ridley (1996), el caso de la tribu de los Yir Yoront, unos aborígenes australianos instalados en las llanuras aluviales del norte de su Continente. Pese a que la piedra de sus hachas se extraía de canteras sitas a cientos de millas al sur de su territorio, y a que en el camino se interponían las más diversas y extrañas tribus, los Yir Yoront las habían obtenido gracias a una larga cadena de intercambios: trocaban puntas de lanza con agujones venenosos de raya marina, por los cabezales de hacha que, de mano en mano, les llegaban desde el sur¹². La cooperación espontánea es atractiva por sus consecuencias.

¹⁰ Rubin (2002), pág 104.

¹¹ Hayek (1979), Epílogo: "Las tres fuentes de la valoración humana". Subrayado de Hayek.

¹² Ridley (1996), págs. 197-199, donde recoge los resultados del estudio antropológico de Sharp (1952).

La tendencia de los humanos a organizarse en grupos tiene un lado siniestro, que es la organización para la agresión y la guerra; pero tiene un lado benéfico: “el comercio es la expresión de la división del trabajo”.¹³ Adam Smith lo había dicho de forma más precisa: “La división del trabajo depende de la extensión del mercado”.¹⁴ La división del trabajo, pues, está íntimamente relacionada con el intercambio, ya sea dentro de una organización, ya sea horizontal y atómicamente en el mercado abierto; y la división del trabajo aumenta nuestra productividad y nuestra riqueza.

3. Mercados y jerarquías

Si entramos más a fondo en esas dos formas de organización del trabajo, vertical y horizontal, nos encontramos con que jerarquía y mercado se corresponden con dos principios de la vida social de la humanidad, a saber, el principio de decisión colectiva y el principio de auto-gobierno individual, que, cada uno en su campo, tienen validez y útil aplicación.

La cooperación social de la humanidad se realiza, pues, en dos grandes planos: las jerarquías piramidales y el intercambio horizontal.¹⁵ Las jerarquías se basan en la obediencia; el comercio en el trato voluntario. Los individuos, en ambos tipos de organización, la jerárquica y la mercantil, conservamos nuestro albedrío y nos movemos por el propio interés.¹⁶ Tanto cuando obedecemos como cuando comerciamos, lo hacemos porque resulta mutuamente beneficioso. El trato voluntario no se consume si el intercambio no parece beneficioso a todas las partes. El uso de la fuerza o la coacción que típicamente refuerzan los sistemas de obediencia no consiguen a la postre su objetivo si los mandados no obtienen beneficio alguno de su pertenencia a una organización, sea ésta un Estado, una burocracia, un club, o una empresa. Incluso la guerra está sometida a un cálculo de coste-beneficio personal de quienes en ella participan como combatientes.¹⁷

Dicho de otra manera, entre humanos, tanto la jerarquía como el comercio están sometidos al mecanismo de la competencia individual: al considerar su interés y beneficio, los hombres cambiarán incluso de jefe y no digamos de contraparte comercial, si consideran que los resultados no son de su conveniencia. Ello supone un incentivo para que las prestaciones de los intercambios no sólo comerciales, sino también políticos y societarios, produzcan en un beneficio o mejora para los individuos concernidos. La competencia es ubicua y tanto en su versión institucional como comercial es un instrumento de cooperación social.

Ya hemos visto que una gran parte del intercambio económico ocurre dentro de las organizaciones empresariales: relaciones de empleo, suministro de materiales entre una división y otra de la misma compañía; servicios contables suministrados por un departamento especializado. Otra parte muy importante del intercambio se realiza en el mercado, ya entre empresas ya con individuos.¹⁸ La competencia disciplina tanto las empresas como los individuos. En un mercado libre, en el que las empresas no pueden impedir a la fuerza

¹³ Ridley (1996), pág. 199.

¹⁴ Smith (1776), I,

¹⁵ Tullock (1994), cap. 7.

¹⁶ Decir que los individuos nos movemos por interés propio no equivale a decir que somos egoístas: una madre que se sacrifica por su hijo lo hace por interés propio no-egoísta, porque el bienestar de su hijo forma parte de lo que personalmente valora.

¹⁷ Ese ‘cálculo’ personal no tiene porqué ser racional: puede muy bien responder a emociones impresas en la psique humana, como respuestas ancestrales que han resultado útiles desde la noche de los tiempos, - como sería el aviso a los agresores que supone la disposición a morir matando en defensa del propio territorio. Véase el texto sobre ‘agresión moralista’, correspondiente a la n. 34.

¹⁸ La aparición de empresas en las economías occidentales se explica por la reducción de costes de transacción que consiguen, costes que para algunos intercambios son prohibitivos en el mercado horizontal. Coase (1937). El intercambio de beneficios tiene su lugar principal en el mercado, pero también aparece en el Estado, en el que la paz se consigue, no sólo por imposición de la fuerza, sino también por la transacción.

que los empleados o los clientes les abandonen, la competencia se encarga de mantener las organizaciones jerárquicas dentro de los límites de la conveniencia económica.

Sin embargo, la competencia es mucho menos eficaz y directa en el campo político. La capacidad de los Estados de utilizar la violencia y la coacción para forzar la obediencia, hace que el efecto de la competencia institucional sea mucho más lento en la esfera pública:¹⁹ incluso en algún caso, los Estados 'ineficientes' desaparecen sólo tras una guerra y los gobiernos indeseados sólo tras una revolución. En el mundo económico, el equilibrio entre jerarquía y mercado viene determinado por la libre competencia: las grandes compañías ineficientes desaparecen o son adquiridas por otras. En cambio, en el mundo de la política, no existe o no es tan eficaz esa tendencia espontánea hacia el equilibrio: por eso tienen tanta importancia los frenos y contrapesos constitucionales.

4. Jerarquías de consumo y jerarquías de producción

Es necesario ahondar un poco más en la división entre jerarquía y mercado para entender las razones de la resistencia y antipatía que provocan las organizaciones empresariales entre personas de ánimo igualitario, que las confunden con distinciones de clase.

Denuncia Rubin (2002) la peligrosa confusión entre jerarquías distributivas y jerarquías productivas.²⁰ Para él, se ha exagerado la semejanza entre los órdenes jerárquicos de ciertos animales y los de los humanos. Las jerarquías de puro dominio se caracterizan por el uso del poder para redistribuir alimentos, mujeres, bienes, honores a favor de la elite dominante. Por el contrario, la esencia de las jerarquías productivas es la organización del trabajo con el fin de aumentar la productividad. Ciertamente es que las jerarquías pueden colocarse en un continuo, en uno de cuyos extremos se encontraría la pura explotación y en el otro la elección democrática de un director de operaciones para hacer éstas más efectivas. Pero es útil de todas formas subrayar que la antipatía que muchas veces despiertan las organizaciones se debe a una atávica resistencia frente a las coaliciones explotadoras de poderosos no productivos.

La oposición de Marx al capitalismo y el eco despertado por sus denuncias, sobre todo en intelectuales amargados por la falta de respeto y deferencia que creen que se les debe, tendría alguna justificación contra las pirámides de pura explotación, pero no contra temporales organizaciones jerarquizadas para la producción. "Marx se dio cuenta de que el capitalismo era altamente productivo, pero su análisis parecía confundir las características de jerarquías de producción y redistribución."²¹

De entre las especies sociales del mundo animal, la humanidad se distingue pues por formas de coordinación muy características y distintas de las de otros animales sociales. En especial hay que destacar el papel desempeñado por la división del trabajo basada en el intercambio personal directo y en el comercio con extraños.

¹⁹ La coacción estatal toma tres formas, el conflicto armado, la justicia, el impuesto: la primera, guerra y revolución, consiste en el uso de la violencia para defender valores irreducibles e incomparables; la segunda, la justicia, para dar a cada uno lo suyo; la tercera, la recaudación de fondos para costear bienes colectivos de los que es imposible excluir a quienes consumen sin pagar. Es Isaiah Berlin el que ha subrayado la existencia de conflictos en la vida social irreducibles por transacción, conflictos que sólo se resuelven por la fuerza o por el desgaste y cansancio de un prolongado enfrentamiento: así, por ejemplo, en su profundo ensayo sobre Maquiavelo, donde podemos leer que "en principio no es verdad que sea posible descubrir una solución objetivamente válida a la cuestión de cómo deberían vivir los hombres." Berlin (1955,1981), pág. 66.

²⁰ Rubin (2002), capítulo sobre la "Envidia", en especial págs. 103-108.

²¹ Rubin (2002), pág. 107.

5. El Gen egoísta, individuo cooperador

La intuición más certera del mecanismo evolutivo cultural viene recogida en el título del famoso libro de Richard Dawkins, *The Selfish Gene*, el gen egoísta.²² Cuando son los genes, y no los individuos, las naciones, o las razas, los que ‘luchan por la vida’, la visión de las sociedades humanas se transforma totalmente. Empieza a caber la cooperación, el altruismo, la moralidad.

No sabría yo hacer bastante hincapié en el error que cometen tantos darwinianos de baratillo, en programas de televisión cultural, en libros de texto para jóvenes incautos, en jeremiadas contra la Sociedad Abierta, al presentar el reino natural como si consistiera sólo en la guerra de todos contra todos, en busca de alimento y apareamiento. El propio Darwin (1859), su capítulo sobre “La lucha por la existencia”, avisó de que

uso el término Lucha por la Existencia en un sentido amplio y metafórico, que incluye la dependencia de un ser respecto de otros, y que incluye (lo que es más importante) no sólo la vida del individuo, sino el éxito en dejar progenie tras de sí. (pág. 116)

La lucha por la existencia, pues, también tomaba para Darwin la forma de cooperación social en plantas y animales, y asimismo de mutuo apoyo de “las especies que tienen que luchar juntas” en el mismo hábitat (pág. 123). Si de lo que se trata es de “dejar progenie tras de sí” y, diríamos hoy, de contribuir a la difusión de los propios genes portados por parientes y descendientes, entonces el comportamiento de los individuos en la lucha por la vida a menudo toma la forma de colaboración social, a través de la cooperación o de la competencia pacíficas. La idea de que los hombres han de someterse inevitablemente a una presunta norma de salvaje competencia dictada por la madrastra Naturaleza, “*red in tooth and claw*”, en expresión de Tennyson, lleva a personas de buena fe a rechazar el capitalismo, que ven como una manifestación de lo peor y más cruel de la naturaleza humana.

La supervivencia y multiplicación de los genes de cada individuo no exige que los individuos portadores de esos *chips* de información deban conducirse necesariamente y siempre de forma tramposa y agresiva. Ni la Humanidad en su conjunto, como pensaba Freud, ni sus ‘razas’ y ‘naciones’, según la fantasmagoría de Gobineau y Chamberlain, compiten bajo la ley del *survival of the fittest*, de la supervivencia del más apto. La difusión y multiplicación de los propios genes puede muy bien verse favorecida en la mayoría de las circunstancias por la obediencia a reglas morales, por la aparición de instituciones y normas de cooperación social y competencia pacífica, y ello tan eficazmente o más que por conductas agresivas y tramposas. De hecho, la humanidad civilizada ha multiplicado sus éxitos porque la importancia de las conductas cooperativas ha ido creciendo respecto de las belicosas, - aunque parezca otra cosa a quienes no tienen conciencia de la crueldad de la vida del ‘buen salvaje’. Como resume Matt Ridley al final de su sugestivo libro *El origen de la virtud* (1996),

nuestras mentes han sido construidas por genes egoístas, pero han sido construidas para ser sociales, confiables, y cooperadores. Ésa es la paradoja. [...] Los seres humanos tienen instintos sociales. Vienen al mundo con predisposición de aprender a cooperar, de discriminar entre los que los que son leales y los traicioneros, de comprometerse a ser ellos mismos leales, ganarse una buena reputación, intercambiar bienes e información, y dividir el trabajo. Pág. 249)

Mucho de lo genéticamente incorporado durante la larguísima época en que los cazadores recolectores se

²² R Dawkins (1976), quien recoge la nueva visión del proceso evolutivo expuesta por Hamilton (1964) y Williams (1966).

adaptaron a su entorno (como es la licitud del amor propio, la conveniencia de la cooperación social, la productividad de la división del trabajo, la necesidad de reglas morales para evitar conductas destructivas, los beneficios del respeto de la propiedad y los contratos) ha resultado ser la base más adecuada para la aparición del capitalismo democrático. Así mismo, mucho de lo aprendido por los humanos de la evolución cultural durante siglos más recientes (como es el comercio con extraños, la monogamia socialmente impuesta, las jerarquías productivas, la competencia económica), aún no formando parte de nuestro acervo genético, ha servido para que emergiera una tendencia histórica hacia la acumulación de riqueza, el avance de los conocimientos, el mejor aprovechamiento de los recursos, y la sustitución de los juegos destructivos de suma cero por juegos positivos de cooperación.

Cierto es que otras inclinaciones adquiridas durante la era de caza y recolección dificultan el funcionamiento de la Sociedad Abierta: así son el rechazo del pago de intereses sobre los préstamos, la creencia de que las importaciones de bienes y servicios dañan la comunidad, la sospecha de que toda fortuna se debe a la explotación o el abuso de poder, la envidia del éxito, la ostentación de los empresarios, la explicación 'social' de los delitos, la ilusión de que, en una economía libre, la distancia entre ricos y pobres es cada vez mayor. Pero lo que no resulta aceptable ni conforme con lo que hemos aprendido desde que Darwin abrió la página del evolucionismo biológico es la idea de que todas las costumbres civilizadas son una imposición artificial, una represión enfermiza, una fuente de neurosis casi incurables, cual lo creía Freud.

El gen egoísta hace que los humanos encuentren en muchas ocasiones beneficioso ser altruistas.

6. Las dos caras de Adam Smith ²³

Es bien sabido que Adam Smith, en *La riqueza de las naciones* (1776), presentó una imagen distinta del ser humano, de la dibujada en *La Teoría de los sentimientos morales* (1759).

No es de la benevolencia del carnicero, el cervecero, o el panadero de lo que esperamos nuestra cena, sino de sus miras al interés propio, y nunca les hablamos de nuestras necesidades sino de sus ventajitas. (1776, I.ii)

Al escribir su tratado sobre la economía, Adam Smith pareció olvidar lo dicho en su libro de 1759.

De hecho, son muchos los historiadores de las ideas que han denunciado una contradicción en la doctrina de Smith: en *Sentimientos morales*, el hombre era capaz de altruismo; una quincena de años más tarde, en *La Riqueza*, el hombre sólo atendía la llamada del propio interés. Si Smith no hubiera publicado más ediciones de *Sentimiento morales* que la de 1759, podría pensarse que se trataba de una visión juvenil pronto olvidada en la obra de madurez. Pero la última edición de las seis que publicó en vida terminó de corregirla en 1790, el año de su muerte: y en esta sexta edición hizo extensísimas correcciones, pero no repudió ni la representación altruista ni la interesada que han dado lugar a la aparente contradicción que aquí notamos.

El premio Nobel de Economía Vernon Smith (1998) ha presentado una convincente explicación de esos dos modos de presentar la acción humana en las dos obras de Adam Smith. Para Vernon Smith, Adam Smith

²³ Este es el título del artículo de Vernon Smith (1998), que resumo a continuación.

estaba describiendo en sus dos obras dos tipos de comportamiento coexistentes en los seres humanos: el correspondiente a los intercambios personales cara a cara, y el que aparece en los intercambios impersonales del mercado económico. Para nuestro contemporáneo, no hay contradicción en yuxtaponer la reciprocidad positiva (o comportamiento cooperativo) y el amor de uno mismo (o comportamiento que llama no cooperativo).²⁴

Es natural que en las relaciones personales, en las que el hombre necesita formarse un concepto de aquellos con los que entra en contacto, y también da importancia a lo que los demás piensan de él, prime la reciprocidad positiva, la búsqueda del intercambio equitativo, el aprecio de la cortesía y consideración en el trato, de la moderación en lo que se obtiene y se impone, - o bien la reciprocidad negativa del ostracismo del grupo o castigo directo de las personas ofendidas, impuestos a los que hacen trampa en los tratos o hurtan el hombro en las tareas comunes.²⁵

En cambio, cuando se comercia con desconocidos, a distancia y sin probabilidad de tener nunca contacto personal, los individuos miramos sólo nuestro propio interés, que es lo que hace que el mercado económico funcione sin que nadie se lo proponga. En estos casos la reciprocidad es monetaria y el control de incumplimientos o delitos, por medio de garantías comerciales o castigos legales.

Vernon Smith admite que ambos modos de comportarse son diferentes pero insiste, en base a los resultados obtenidos en laboratorio por los economistas experimentales, que la naturaleza de los humanos hace que den muestras tanto de interés por sí mismos como por los demás. El elemento común de ambos tipos de comportamiento es la tendencia de los humanos “a trocar, baratear e intercambiar”.²⁶ Esa tendencia se observa, claro está, en los intercambios del mercado. Mas también en los contactos personales hay intercambio implícito de atenciones y favores. Incluso entre familiares aparece la tendencia a esperar reciprocidad, pese a que entre quienes comparten parentesco genético abundan más las actitudes puramente altruistas.

Concluye Vernon Smith observando que los humanos a menudo trasladan sin querer las normas de la reciprocidad personal a los tratos impersonales. Así por ejemplo, en los experimentos de laboratorio, la actitud de los jugadores es distinta respecto de aquellos que han obtenido su fondo para jugar por algún mérito o conocimiento especial, que respecto de aquellos a quienes el dinero les ha caído del cielo. En el mercado impersonal, el origen de los activos de los partícipes es irrelevante, pero quedan rasgos atávicos de hostilidad hacia quienes no han ‘ganado su riqueza’.²⁷

7. El dilema del preso y sus remedios

Muchos cultivadores de la filosofía política utilizan en sus razonamientos un modelo o representación sucinta de las conductas humanas llamado ‘el dilema del preso’ o ‘del prisionero’, para intentar convencernos de las inevitables disfunciones de una sociedad basada exclusivamente en el interés individual.²⁸

²⁴ Vernon Smith (1998), pág. 8.

²⁵ Afirma también Vernon Smith, en la sección 4 de (1998), que Adam Smith no tuvo en cuenta la reciprocidad negativa, pero el famoso texto sobre el buen y mal comportamiento de los individuos en la carrera por los honores y la riqueza indica otra cosa. Adam Smith (1759), II.ii.2.2, pág. 83.

²⁶ Smith, A. (1776), I.ii.1.

²⁷ Vernon Smith (1998), págs. 12-14.

²⁸ Lo que sigue se inspira en el cap. III de Ridley (1977)

El dilema del preso es el juego más famoso de cuantos contiene la ‘teoría de juegos’, una rama de la matemática que estudia el comportamiento estratégico de personas cuando lo que procuran depende de lo que hagan los demás. Lo inventaron Merrill Flood y Melvin Dresher en 1950, para representar situaciones en las que, si todos los jugadores persiguen de forma miope su interés personal, todos acaban en peor situación de la que podrían alcanzar cooperando.²⁹ Supongamos que la policía mantiene incomunicados a dos presuntos delincuentes y les significa que: 1) si ninguno de los dos confiesa, quedan libres; y 2) si uno confiesa y el otro no, el que colabora es castigado con cinco años de prisión y el recalitrante con quince. Resultado: ambos confiesan.

La idea central de este juego o modelo es aplicable a infinitas situaciones de la vida social. Por ejemplo, los miembros de una cofradía de pesca saben que sería en beneficio de todos el marcarse un límite a la cantidad de pescado que sacan del mar, para conservar ese precioso recurso. Sin embargo, si acatan esa limitación, piensan que siempre habrá quien vea cuánto le conviene ser el único que no la cumple. El resultado final es que todos padecen porque todos esquilman el recurso. La degradación del medio ambiente (cuando no están bien definidos los derechos de propiedad)³⁰ es sin duda uno de los casos más claros de ‘paradoja del preso’.

Una versión particular de este juego es el llamado ‘juego de la coordinación’, por el que uno de los miembros de la comunidad se beneficia indebidamente a costa de todos los demás, a los que fuerza a tomar medidas sub-óptimas.³¹ Supongamos un pueblo en el que todos confían suficientemente en los demás como para no cerrar sus puertas a llave. Un solo vecino falto de honradez podría enriquecerse con hurtos secretos, forzando por fin a los demás a instalar cerraduras y candados. De igual manera, la vida sería más agradable y menos costosa si nadie robara automóviles y no hiciese falta cerrarlos y protegerlos con alarmas. Las actividades delictivas, en cuanto consisten en hacer daño a la persona o propiedad de otro para beneficio del delincuente, son ejemplo de las consecuencias de este ‘juego de coordinación’, o de falta de coordinación, por la trampa interesada de unos pocos egoístas.

La nueva especialidad de la ‘economía experimental’, precisamente la galardonada con el Premio Nobel de Economía en la persona del prof. Vernon Smith, se ocupa, entre otras cosas, de analizar en laboratorios informáticos las reacciones de individuos colocados en situaciones de paradoja del preso, simulándolas con programas de ordenador. Una de sus constataciones es que el resultado cambia a ‘mejor’, si el juego se repite, sobre todo si se repite indefinidamente, y si los contendientes (o presos) van constatando la forma de comportarse de los otros contendientes (o compañeros de delito).

Diversos estudiosos han ido formulando tácticas que conducen a que al final dominen las estrategias positivas de cooperación. La versión que se ha hecho más famosa por su eficiencia es la ideada por Anatol Rappoport y llamada ‘*Tit-for-tat*’, que podría traducirse por ‘Donde las dan las toman’. Consiste esta estrategia en comenzar la primera partida jugando limpio (negándose a confesar) y prosiguiendo en las partidas siguientes de la misma manera, si el contrincante responde noblemente. En cuanto el contrario se porta mal, se le responde de la misma forma, pero se vuelve al juego limpio si el contrincante enmienda.³² Es una estrategia exitosa, ha dicho Robert Axelrod (1984), porque el jugador muestra buena disposición, aplica represalias, perdona si se vuelve al juego limpio, y actúa en todo momento con mucha claridad.³³

²⁹ Matt Ridley (1997), pág. 55.

³⁰ Coase (1960).

³¹ Ridley (1997), págs. 54-55, atribuye una versión a Rousseau, quien describió la situación de un grupo de cazadores a quienes se les escapa el venado que persiguen porque uno de ellos abandona su puesto para cobrar una liebre. El tramposo consigue un fácil botín a costa del hambre de los demás.

³² Mejor dicho, se vuelve al juego limpio de forma aleatoria en una proporción determinada de casos. Con esta característica y a condición de que los jugadores lo hagan de forma seriada, el juego pasa a llamarse “Pavlov” y suele ser una estrategia dominante de tácticas oportunistas. Ridley (1997), pág. 78.

³³ Citado por Ridley (1997), págs. 60-61.

Tit-for-tat es una estrategia conducente a generar cooperación entre extraños. Permite la formación de grupos de personas dispuestas a colaborar deportivamente, que se refuerzan a medida que los jugadores se conocen y adquieren buen fama. Para que estas costumbres de cooperación recíproca se consoliden, es conveniente que los jugadores las internalicen, castigando los desertores. Pronto tiende a convertirse en una costumbre moral o regla no escrita, reforzada por pasiones de indignación. La ‘agresión moralista’ contra los que hurtan el hombro o desertan de sus obligaciones comunales para beneficio propio y daño de los demás, a menudo ayuda a resolver las ‘paradojas del preso’ que continuamente se presentan en nuestra vida social.³⁴

Las pasiones y los sentimientos desempeñan, pues, un papel crucial en el proceso evolutivo, tanto biológico como social. Pueden parecer irracionales desde el punto de vista del interés individual a corto plazo: por ejemplo, estar dispuesto a morir antes que a rendirse, conducta irracional donde las haya, es un modo de señalar a los demás los límites que no pueden traspasar, - a veces esa mera disposición al sacrificio aleja el peligro.

8. ¿Es inteligente ser racional? ³⁵

Es sin duda cierto que los humanos sentimos impulsos de fraternidad y solidaridad que nos llevan a comportarnos de forma menos interesada de lo que suponen los modelos típicos del análisis microeconómico. Como acabamos de ver, el *homo sapiens* es más moral y más solidario que el mítico *homo oeconomicus*. Sin embargo, del análisis que acabamos de realizar se deduce la posibilidad de entender estas inclinaciones ‘fraternales’ en términos de impulsos, convicciones, intereses, acciones, planes y acuerdos de individuos. Dicho de otra manera, mientras sea posible explicar los conglomerados sociales con un método individualista, debe rechazarse por innecesario el atribuirles personalidad propia y albedrío independiente. “*Entia non sunt predicanda praeter necessitatem*”, decía Guillermo de Ockam, cuando aplicaba su navaja a la metafísica. Los agregados sociales, como el idioma, el mercado, la nación, el Estado, son ‘modelos’ mentales ideados para analizar la lógica interna de fenómenos colectivos, en la que el todo se nos aparece como mayor que las partes. Pero es la tarea de los científicos sociales el reducirlos a las consecuencias inesperadas y no queridas de las acciones individuales. Una de las contribuciones más notables de la Escuela Histórica Escocesa del s. XVIII, precisamente aquella cuyos miembros introdujeron de forma sistemática en la historiografía consideraciones sociológicas y económicas, fue el señalar que “las naciones se tropiezan con sus instituciones, que si son en efecto el resultado de la acción humana, no son el resultado del diseño humano”.³⁶

El error fundamental de los ‘holistas’ como Marx consiste en creer que se puede hablar de ‘evolución en grupo’, de regularidades sociales nacidas para mejorar la óptima adaptación de una totalidad personalizada, como sería la de la clase social. De suponer que los individuos son meros peones o instrumentos de la lucha por la supervivencia del grupo, carecerían de explicación tanto los comportamientos altruistas como los comportamientos interesados de los miembros que los componen. Mejor es explicar la solidaridad de grupo y las coaliciones políticas partiendo del interés a largo plazo de los individuos, que suponer que los humanos obedecen ciegamente a un instinto social cuando el beneficio del grupo lo exige. Mejor también es aceptar

³⁴ Rubin (2002) pág. 90.

³⁵ Urrutia (2005), capítulo II “Fraternidad y nacionalismo”, pág. 141, n. 14, recoge esa fórmula del título del trabajo de J. F. Álvarez (1992). Amartya Sen (1977) designa este tipo de conducta como la de un “*rational fool*”, un tonto racional. Steven Levitt (2005, con Dubner), en el capítulo titulado “Maestros y luchadores de Sumo”, pág. 19-51, dibujan un retrato entretenido de las trampas que hacemos los individuos cuando nadie nos ve, así como de la fundamental honradez de muchos de nosotros: en el experimento que relatan, el 87% de los oficinistas pagaban el bollo del desayuno el panadero no estuviera presente. Después del 11 de septiembre, el número de tramposos se redujo en un 15%: todo ello ocurría en Nueva York.

³⁶ Adam Ferguson (1767, 1974), tercera parte, secc. segunda, pág. 155, citando la *Memorias* del cardenal de Retz.

como normal la acción interesada por razón del individualismo fundamental de los humanos.

Los comportamientos ‘inteligentes’ de los individuos, reforzados por la moralidad nativa, la buena educación recibida, la lealtad de clan, o el patriotismo, al fin y a la postre responden a la necesidad de mejorar la capacidad de supervivencia, no del grupo, sino de los genes de cada individuo, genes cuya supervivencia se refuerza si la mutua cooperación multiplica los recursos conseguidos de la Naturaleza y aumenta las defensas contra enemigos exteriores. Estas reacciones ‘altruistas’ no calculadas vienen reforzadas por pasiones que muchas veces ciegan a los individuos ante lo que podría ser un beneficio inmediato: en momentos de catástrofe, la gente está más dispuesta a repartir generosamente con el prójimo y a castigar severamente los saqueadores, aunque personalmente les conviniera acaparar y hurtar. Como muy bien subtitula Matt Ridley el capítulo VII de su libro sobre el origen de la virtud (1997), “las emociones nos impiden ser tontos racionales”, pues esas emociones son el resultado de siglos de evitar caer en la paradoja del preso, emociones que nacen de nuestra inclinación natural a la reciprocidad. Así concluye Ridley su capítulo sobre este fatídico juego del preso:

la lección para los seres humanos es que nuestro frecuente uso de la reciprocidad parece ser una parte inevitable de nuestras naturalezas. No necesitamos utilizar la razón para llegar a la conclusión de que ‘un favor merece otro a cambio’, ni tampoco necesitamos aprenderlo doblegando nuestro raciocinio. Sencillamente se desarrolla en nosotros a medida que maduramos: una predisposición invencible, haya sido alimentada o no por la educación. Y ¿por qué? Porque la selección natural la ha fomentado para permitirnos sacar más partido a la vida en sociedad. (págs. 65-66)

Todo esto se explica porque los verdaderamente ‘interesados’ son los genes. Ciertamente es que los individuos muchas veces practican conductas inmorales o abusivas, porque así obtienen un beneficio inmediato a costa de los ilusos que cumplen las reglas. Mas también pueden mostrarse altruistas al servicio de su grupo familiar o nacional, o estar dispuestos al comercio y la competencia pacífica, porque aquellos de sus antepasados que así se comportaron multiplicaron las ocasiones de transmitir esos genes selectivamente altruistas a la posteridad.³⁷

Quien suponga que es el grupo en su totalidad el que lucha por la supervivencia darwiniana,³⁸ no tendrá explicación para las conductas de los individuos que hurtan el hombro, desertan cuando nadie les observa, o utilizan la disposición solidaria de los demás para obtener rentas abusivas. Pero quien suponga que los individuos son siempre ‘egoístas’,³⁹ no será capaz de comprender los comportamientos sociales o solidarios de los miembros de un grupo, y aún menos la obediencia a reglas morales cuando obran en secreto.⁴⁰

No es posible, pues, representar el ser humano exclusivamente como un animal egoísta, capaz de construir, por acuerdo racional con otros individuos egoístas, sólo una colaboración social conscientemente diseñada. En esto tienen razón los críticos del que podríamos llamar ‘individualismo monista’: en la constitución de las sociedades animales hay elementos instintuales que han hecho de la cooperación social un elemento esencial de nuestro progreso como especie. Sin embargo de esto, se equivocan quienes defienden la

³⁷ Amartya Sen (1991c, 2002) no ha entendido en absoluto el cambio fundamental en la visión darwiniana de la sociedad y el individuo que ha supuesto concentrar la atención en ‘el gen egoísta’. Como no sabe ver el papel que desempeñan la moralidad y la emoción individuales, y los sentimientos y la solidaridad sociales, en la supervivencia de los genes, considera que “necesitamos a Darwin, pero sólo moderadamente” (pág. 500).

³⁸ Cabe citar una frase del nacionalista y proteccionista Cánovas del Castillo (1888), pág. 400: “La lucha por la vida se ha trasladado también a las naciones; la lucha por la vida ya no es meramente asunto propio de los individuos...; la lucha por la vida alcanza a las razas, a las naciones, a los pueblos entre sí.” Pues bien, después de Dawkins (1976), es un error aplicar universalmente la noción darwiniana de la lucha por la supervivencia (“*the survival of the fittest*”) tanto al grupo como a individuo.

³⁹ Es un error afirmar que el análisis microeconómico parte del supuesto de que los individuos son ‘egoístas’. En todo caso el supuesto del de ‘propio interés’, basado en una función de utilidad que puede incluir la utilidad de otros: por ejemplo, las madres están dispuestas a ver reducida su propia utilidad a cambio de aumentar la de sus hijos; por ejemplo, es sabido que los hombres casados trabajan más horas que los solteros. En la función de utilidad de la Madre Teresa estaba incluido el efímero bienestar de los moribundos recogidos de las calles de la India y no porque ese servicio le produjera placer o le garantizara el Cielo.

⁴⁰ Siempre habrá gente que en un campo de concentración o a punto de ser ajusticiados mantenga una conducta humanitaria o una actitud digna.

utilización de un método holístico para entender los ‘todos’ sociales. No es cierto que quienes adoptamos el individualismo metodológico creamos que una persona racional vive exclusivamente según los mandatos de “la razón instrumental”.⁴¹ Forma parte del análisis sociológico que realizan los economistas ortodoxos, la consideración de los impulsos y pasiones de los individuos, como fuerzas de optimización de su utilidad personal y social.

Universidad CEU San Pablo

⁴¹ Así Urrutia (2005), en la pág. 142, presenta un cuadro titulado “Nociones de fraternidad”, en el que enfrenta los incentivos del mercado con el ejercicio del intercambio humano no mercantil, con la solidaridad y la igualdad de oportunidades cuyo objeto es corregir las inequidades del mercado. Pero no ve que la verdadera ética de la solidaridad es también un intercambio, como hemos visto que explica Vernon Smith (1998), al hablar de las dos caras de Adam Smith. Pinillos (1998) también se insurge contra la razón instrumental, como esencia de la modernidad (prefacio a la segunda edición y *passim*).

9. Referencias

Álvarez, J. F. (1992): “¿Es inteligente ser racional?”, *Sistema*, núm. 109, págs. 73-91.

Axelrod, Robert (1984): *The Evolution of Cooperation*. Basic Books, Nueva York.

Berlin, Isaiah (1955) : “The originality of Machiavelli” , en *Against the Current. Essays in the History of Ideas*. Oxford University Press, 1981.

Bowles, Samuel y Gintis Herbert (2001): “The Evolution of Strong Reciprocity”, Department of Economics, University of Massachusetts, Amherst.

Cánovas del Castillo, Antonio (1888): *Discurso en defensa de la producción nacional pronunciado en el Congreso de los Diputados el día 9 de enero de 1888 por el Excmo. Sr. D. - . Librería Miguel Guijarro, Madrid. En Obras completas de Antonio Cánovas del Castillo. Tomo IV, vol. 5, Escritos de economía y política. Fundación Cánovas del Castillo. Madrid, 1997.*

Coase, Ronald H. (1937): “The Nature of the Firm”, *Economica* vol. IV, nºs 13-16, págs. 386-405.

Coase, Ronald H. (1960): “The Problem of Social Cost”, *Journal of Law and Economics*, nº 3, págs. 1- 44.

Dawkins, Richard (1976): *The Selfish Gene*. Oxford University Press, Oxford.

Ferguson, Adam (1767): *Essay on the History of Civil Society*, traducido por Juan Rincón Jurado. Instituto de Estudios Políticos, Madrid, 1974.

Hamilton, W.D. (1964): “The Genetical Evolution of Social Behaviour”, *Journal of Theoretical Biology*, vol. 7, págs. 1-52. Williams, G. C. (1966): *Adaptation and Natural Selection: a Critique of Some Current Evolutionary Thought*. Princeton University Press, Princeton.

Hayek, Friedrich von – (1960): *The Constitution of Liberty*. Routledge & Kegan Paul, Londres.

Hayek, Friedrich von – (1979): “Epilogue: the Three Sources of Human Values”, en *The Political Order of a Free People*, vol. III de Hayek (1973-79).

Levitt, Steven D. y Dubner, Stephen J. (2005): *Freakonomics. A rogue economist explores the hidden side of everything*. Penguin Books, Nueva York.

Pinillos, José Luis (1997): *El corazón del laberinto. Crónica del fin de una época*. Segunda edición. Espasa, Madrid, 1998.

Popper, Karl R. y Eccles, John C. (1977): *The Self and its Brain. An Argument for Interactionism*. Springer International, Berlin.

- Ridley, Matt (1997): *The Origins of Virtue*. Penguin Books, Londres.
- Rubin, Paul H. (2002) : *Darwinian Politics. The Evolutionary Origin of Freedom*. Rutgers University Press, New Brunswick.
- Seabright, Paul (2004): *The Company of Strangers: a Natural History of Economic Life*. Princeton University Press.
- Sen, Amartya (1977): “Rational Fools. A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory”, en *Nueva Economía del bienestar*, José Casas Pardo comp. Universitat de València, 1995.
- Sen, Amartya K. (2002): *Rationality and Freedom*. Harvard University Press.
- Sen, Amartya K. (1991c): “On the Darwinian View of Progress”, en Sen (2002), págs. 484-500.
- Smith, Adam (1759, 1790): *The Theory of Moral Sentiments*, en *The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith*. Clarendon Press, Oxford, 1976.
- Smith, Adam (1776) : *An Enquiry upon the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, en *The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith*. Clarendon Press, Oxford, 1976.
- Smith, Vernon (1998): “The Two Faces of Adam Smith” , *Southern Economic Journal*, vol. 65, nº 1, págs. 1-19.
- Tullock, Gordon (1994): *The Economics of Non-Human Societies*. Tucson, Pallas Press.
- Urrutia, Juan (2005): *La mirada del economista. Biografía intelectual de un filósofo mundano de los 90*. Biblioteca Nueva, Madrid.
- Wilson, E. O. (1975): *Sociobiology. A new synthesis*. Harvard, Cambridge, Mass.

Instituto de Estudios de la Democracia

Presidente

José Manuel Otero Novas

Director

Luis Núñez Ladevéze

Secretario académico

Ignacio Blanco Alfonso

Administración

Arancha Felipes Alonso

Centro de Economía Política y Regulación (CEPYR)

Director

Pedro Schwartz Girón

Adjunto al Director

José María Rotellar

Secretaria académica

María Blanco González

Centro de Estudios de la Transición Democrática Española (CETDE)

Director

Charles Powell

Secretario académico

Juan Carlos Jiménez Redondo

Observatorio Internacional de Víctimas del Terrorismo (OIVT)

Director

Cayetano González Hermosilla

Secretario académico

Pablo López Martín

Aula Política

Director

José Manuel Otero Novas

Secretaria académica

Tamara Vázquez Barrio

Cátedra Alexis de Tocqueville

Director

Dalmacio Negro Pavón

Observatorio para el Estudio de la Información Religiosa (OEIR)

Comité Consultivo

Julián Vara Bayón

Director

Gabriel Galdón López

Secretario académico

Mario Alcudia Borreguero

Resumen: La psicología evolucionista permite distinguir en la psique y las costumbres de la Humanidad las inclinaciones heredadas de los rasgos culturales, sobre la base de suponer una evolución del *homo sapiens*. Desde ese punto de vista es posible explicar más adecuadamente la actual hostilidad hacia el capitalismo, aunque este sistema haya sido el principal motor de la prosperidad de que gozamos.

Palabras clave: Agresión moralizadora, capitalismo, comercio, dilema del preso, división del trabajo, egoísmo y altruismo, evolución cultural, gen egoísta, individualismo, psicología evolutiva, supervivencia del más apto.

Abstract: Evolutionist psychology allows one to distinguish inherited inclinations from acquired cultural traits, in the psyche and customs of Humanity, assuming a period of ten thousand years of existence of *homo sapiens*. That viewpoint allows one better to understand the current hostility towards the capitalist system, although it has been the main engine of today's prosperity.

Keywords: Cultural evolution, capitalism, division of labour, egoism and altruism, evolutionist psychology, individualism, moralising aggression, prisoner's dilemma, selfish gene, survival of the fittest, trade.