

Data: __/__/20XX

Nome do Aluno

Nota

Texto para Discussão – Introdução à economia

Leia atentamente o texto que segue e responda as questões 1 e 2.

- 1- Como você explica a perpetuação do *Homo sapiens* como a única espécie da humanidade?**
- 2- Qual pode ter sido o papel do comércio para esse sucesso?**

***Homo economicus*? Princípios de Economia podem explicar o sucesso da evolução humana**

por The Economist, da edição impressa. Disponível em: <http://richarddawkins.net/articles/705>

Desde os tempos de Adam Smith e David Ricardo, defensores do livre comércio e da divisão do trabalho, incluindo este jornal (Economist), tem se exaltado as vantagens desses princípios econômicos. Porém, até agora, ninguém sugeriu que esses poderiam ser os responsáveis pela existência da humanidade. Mas essa é a tese defendida por Jason Shogren, da Universidade de Wyoming, e seus colegas. O que o Dr. Shogren está sugerindo é que o comércio e a especialização são as razões de o *Homo sapiens* ter predominado em relação a seus antecessores, como o *Homo neanderthalensis* (homem de Neandertal), e emergido triunfante como a única espécie da humanidade.

Homem de Neanderthal tem uma imagem cultural ruim ao longo dos anos desde a descoberta do primeiro exemplar no vale de Neander, na Alemanha, em meados do século XIX. A imagem do “homem das cavernas” remete a um estúpido, peludo, bronco, motivo de piadas para a humanidade moderna. Mas o estudo atual sugere que os neandertais provavelmente eram tão inteligentes como os humanos modernos, e também capazes de se comunicar. Se fossem peludos, fortes e resistentes, e foram, foi uma adaptação adequada à idade do gelo em condições em que viviam. Então, por que eles se extinguiram?

Neandertais existiram perfeitamente com sucesso 200.000 anos antes de o *Homo sapiens* chegar às terras europeias, cerca de 40.000 anos atrás, depois de uma viagem tortuosa que partiu da África e subiu via Ásia Central. Mas 10.000 anos depois, eles se foram, assim, parece provável que a chegada do homem moderno era a causa. As duas espécies certamente ocuparam mais ou menos o mesmo ecossistema (para a caça de uma grande variedade de animais, e coleta de uma série da mesma forma eclética de alimentos vegetais), e poderiam ter sido concorrentes.

Trocando para a sua vida

Uma teoria é que o *Homo sapiens* teve ferramentas mais sofisticadas, que lhe garantiram uma vantagem de caça ou de guerra. Outra é que a capacidade humana moderna para o pensamento simbólico (manifestado na época sob a forma de pinturas rupestres e esculturas de animais) apresentou uma vantagem. O pensamento simbólico poderia ter conduzido a uma linguagem mais sofisticada e melhor, facilitando a cooperação. Mas de acordo com o Dr. Shogren, na edição do *Journal of Economic Behaviour and Organisation*, não foi nem as pinturas nas cavernas e lanças afiadas que levaram o *Homo sapiens* a ser dominante. Mas sim, um sistema econômico melhor.

Uma coisa que o *Homo sapiens* fez, o *Homo neanderthalensis* não mostra nenhum sinal de ter feito é o comércio. A evidência sugere que o comércio acontecia até 40.000 anos atrás. As ferramentas de pedra feitas de materiais não-locais, e jóias de conchas do mar encontrados longe da costa, são testemunhas de trocas de longa distância. Ainda, o *Homo sapiens* praticava a divisão do trabalho e sugere-se ter desfrutado da especialização, não só pela natureza do seu trabalho e especialização de um ofício, mas também pelo fato de que seus domicílios tinham espaços aparentemente reservados para usos diferentes.

Para ver se o comércio poderia ser suficiente para explicar a posição dominante do *Homo sapiens*, Dr. Shogren e seus colegas criaram um modelo computacional de crescimento da população que tentou capturar as variáveis relevantes para cada espécie. Estes incluem a fertilidade, as taxas de mortalidade, a eficiência da caça e do número de caçadores especializados e não especializados em cada grupo, bem como os níveis de habilidade em fazer objetos como armas, a capacidade de especialização e do comércio.

Inicialmente, os investigadores argumentam que, em média, os neandertais e humanos modernos tiveram as mesmas capacidades para a maioria desses atributos. Eles, portanto, definiram os valores dessas variáveis iguais para ambas as espécies. Apenas no caso do comércio e da especialização as variáveis permitem ao *Homo sapiens* uma vantagem: especificamente, eles assumiram que os caçadores mais eficientes se tornaram humanos especializados na caça, enquanto os caçadores ruins com a operação com lanças faziam coisas tais como roupas e ferramentas em vez disso. Assim, caçadores e artesãos negociavam um com o outro.

Segundo o modelo, este arranjo resultou em mais carne (alimentos) para todos e ficando cada vez mais saudável, levou ao aumento da fertilidade, elevando assim a sua população. Como o fornecimento de carne era finito, assim reduziu a oferta para os neandertais, e sua população diminuiu.

Um modelo de computador provavelmente não era necessário para chegar a esta conclusão. Mas o que o modelo salienta, não tão evidente assim, a rapidez com que essa diminuição pode ter lugar. Dependendo do número, os neandertais se extinguiram entre 2.500 e 30.000 anos depois que as duas espécies começaram a competir – realidade perfeitamente aceita. Além disso, no modelo, a presença de uma economia baseada no comércio entre a população humana moderna pode resultar no extermínio dos neandertais mesmo que estes apresentem vantagem em atributos biológicos, tais como a capacidade de caça.

Claro, nada disso é prova absoluta de que a economia levou a humanidade moderna ficar com a Terra. Mas levanta a intrigante possibilidade de que a ciência é responsável por mais do que Smith e Ricardo acreditavam.