
ECONOMÍA EVOLUCIONISTA Y DARWIN

Evolutionary Economics and Darwin

IVÁN D. HERNANDEZ U.¹, Ph. D.

¹Profesor Asociado de Economía, Universidad Nacional de Colombia,
Sede Bogotá. idhernandezu@unal.edu.co

Presentado 15 de octubre de 2009, aceptado 27 de febrero de 2010, correcciones 19 de mayo de 2010.

RESUMEN

A partir del siglo XIX, se tomaron dos caminos distintos en la historia de la ciencia económica. Casi simultáneamente, la revolución darwiniana y la revolución marginalista tuvieron lugar pero sus intenciones ulteriores no pudieron ser más opuestas. La teoría de Darwin de la evolución de las especies por medio de la selección natural, se convirtió en un desafío a la visión del mundo dominante: la newtoniana (Witt, 1999). Este desafío al ideal newtoniano, fue influido, paradójicamente, por estímulos intelectuales proveniente de pensadores fuera de la biología. Estas influencias emanaron de la filosofía liberal del “dejar pasar, dejar hacer” de los siglos XVIII y de principios del siglo XIX. De los diarios de Darwin se destaca la correspondencia con Herbert Spencer, en donde se denota una clara influencia del trabajo de economistas-filósofos como Adam Smith, de la llamada escuela de Edimburgo, y Robert Malthus. Lo paradójico de esta situación es que ahora es Darwin quien, de vuelta, influye sobre los economistas modernos. La revolución darwiniana en la economía moderna consiste en mostrar al capitalismo como un proceso evolucionario explicado por procesos del cambio de patrones en las relaciones entre entidades. Pero gran parte de este estudio de influencia darwiniana no tiene que ver en sí con el estudio de la biología. Está relacionado con los principios y conceptos que definen el mecanismo evolucionario que es fundamento del desarrollo de la teoría evolucionista moderna. Desde el estudio del sistema natural, y sus disciplinas ¿qué podemos aprender en el campo de lo social en los temas de adaptabilidad, ante la adversidad y bio y sociodiversidad? El alto de emprendimiento en regiones y países latinoamericanos es síntoma de resiliencia social y adaptabilidad. Es en la adversidad donde se encuentra más variedad de comportamientos y hay más condiciones ante desafíos estresantes. Dado que la teoría convencional de disyuntivas racionales es insuficiente, esto plantea un reto para que futuras investigaciones consideren al pensamiento evolucionista como una alternativa a la hora de estudiar sistemas con altos niveles de emprendimiento por necesidad, alta desigualdad y alta felicidad. Es seguramente un terreno fructífero e interesante.

Palabras clave: adaptación, adversidad, emprendimiento, empresa formal, empresa informal.

ABSTRACT

From the XIXth century onwards, two different paths were taken in the history of economic science. Almost simultaneously, the darwinian and the marginalist revolution took place but their respective “ulterior motif” could not be more opposed one from the other. The theory of Darwin about the evolution of the species by means of the natural selection, became a challenge to the dominant vision of the world: the Newtonian one (Witt, 1999). This challenge to the Newtonian

ideal, was influenced, paradoxically, by intellectual stimuli coming from thinkers outside biology. These influences emanated from the liberal social philosophy of “*laissez faire, laissez passer*” during the XVIII century and beginning of the XIX century. In Darwin’s correspondence with Herbert Spencer, stands out the clear influence of economists-philosophers like Adam Smith, from the so-called School of Edinburgh, and Robert Malthus. The paradox is that nowadays Darwin, in return, influences modern economists. The Darwinian revolution in the modern economy consists in showing capitalism as a evolutionary process explained by processes of change of patterns in the relations between entities. But great part of this study of Darwinian influence does not have to do with the study of Biology itself. It is related to the principles and concepts that define the evolutionary mechanism that is the foundation of the development of the modern evolutionary theory. What can we learn from the study of the natural system and its related disciplines in the field of social thinking in the adaptability of agents, in the face of adversity and bio- and socio-diversity? The high degree of entrepreneurship in Latin American countries is symptom of social resilience and adaptability. It is in adversity where more variety of behavior is present as well as higher conditions for stressing challenges. Since conventional theory of rational tradeoffs is insufficient, this raises a challenge to future research considering evolutionary thought as an alternative to studying systems with high levels of necessity-based entrepreneurship, high inequality but high degrees of happiness. It is surely a fruitful and interesting land.

Key words: adaptation, adversity, entrepreneurship, formal enterprise, informal enterprise.

Latinoamérica experimenta una situación contrastante —entre otras—, en cuanto a su distribución del ingreso y su índice de felicidad. Respecto a la primera, se caracteriza por ser una región con alta inequidad en su distribución del ingreso (Colombia sufre una de las mayores del mundo con un Gini de 58,7), de acuerdo con el reporte del desarrollo humano de las Naciones Unidas, 2007/8. De otro lado, el grado de felicidad, medida por la fundación de la Nueva economía con el índice HPI (por sus siglas en inglés), la clasifica como la región más feliz del mundo. Esta situación es, por decir lo menos, paradójica: ¿cómo es posible que los habitantes de países con alta desigualdad y poco acceso de oportunidades, al mismo tiempo y a pesar de todo, se consideren felices? ¿Será que, como señalan algunas teorías, son países con tan pocas oportunidades que sus habitantes tienen bajas aspiraciones o expectativas y metas más fácilmente realizables? “Al parecer los colombianos nos hemos fijado escenarios de ‘metas felices fáciles de lograr’, es decir, que hemos reducido nuestras expectativas ante la limitación de oportunidades en nuestra sociedad; esto se ve claro en el mercado laboral, donde el colombiano ante los pocos puestos de trabajo, aceptan lo que toque hacer y en las condiciones que toque hacerlo” (Herrera, 2008). Incluso, podría reducirse este relativo contentamiento ante condiciones adversas, en gran medida, a la resignación de los seres humanos ante su inminente “predestinación”, interpretación profundamente arraigada en una sociedad católica, distinta a la protestante calvinista, por ejemplo (Forcese, 1968).

La evidencia parece apuntar a otra interpretación que, aunque no necesariamente excluyente, sí es, en alguna medida, contradictoria. Según el *Global Entrepreneurship Monitor*, 2007, (GEM en adelante), Latinoamérica es la región del mundo con mayor número de actividad empresarial, no tanto por la cantidad de empresarios “por oportunidad” (*i.e.* es la iniciativa emprendedora que responde a una oportunidad o idea de negocio) sino especialmente debido al índice de emprendimiento “por necesidad” (*i. e.*, “*necessity-based entrepreneurship*”¹; *i.e.* es la iniciativa emprendedora para escapar

¹ Firmas que fueron fundadas por personas desempleadas que decidieron convertirse en “cuenta-propia”.

del desempleo). En efecto, mientras que en el mundo desarrollado, en promedio, solamente un empresario de cada diez se basa en la necesidad, en América Latina este mismo tipo de empresas es cuatro veces mayor (!); es decir, en Latinoamérica por cada diez empresarios, aproximadamente cuatro surgen de la necesidad.² En particular países con condiciones adversas como Colombia (inequidad, violencia, entre otras) causa el alto índice de Epn de GEM posiblemente debido al agente activo arraigado en sociedad (asociado a la confianza en sí mismo/a, responsabilidad, esperanza, optimismo, y perdón/olvido) pero con una contraparte: el agente reactivo (asociado a sentir lástima por sí mismo/a, culpa, frustración, ira, etc.). Los agentes activos en el marco del estudio de Werner, 1992, son personas que llegan a ser exitosas en la vida, construyen familias estables y contribuyen en forma positiva en la sociedad a pesar de situaciones adversas como la pobreza, maternidad soltera adolescente, bajo peso al nacer, pertenecer a grupos étnicos excluidos, etc. La capacidad de recuperación es una propiedad de estos agentes de adaptación frente a circunstancias adversas (Snyder y Lopez, 2002).

Con la acción o iniciativa que se toma para escapar del desempleo, cuatro veces mayor en Latinoamérica que en otras regiones del mundo, se hace visible una capacidad de recuperación o adaptación de agentes activos. No obstante, la objeción común es que la empresa o empresario por necesidad (Epn en adelante) es una estrategia de subsistencia estática y sin la posibilidad de generar nuevas capacidades para crecer y obtener altas rentabilidades que generen valor. Esto significa que las empresas nacen y se quedan en “por necesidad”, básicamente porque no se asocia a los Epn con una expresión de un sistema central nervioso más complejo. Fuera de esto, si se les ignora la suficiente cantidad de tiempo, seguramente desaparecerán por defecto, de tal manera que se mantienen excluidas de la economía de redes modernas.

De esta forma, la economía dual ha sido sobreentendida como dividida, sin más relación entre sus partes que una transferencia de recursos humanos y físicos del sector informal al formal o, como se aducía en otros tiempos, del sector tradicional al moderno (Nelson, 1968; Lewis, 1978; Nelson y Pack, 1999). Esto se debe particularmente a que se considera que el Epn no implica procesos ni modelos mentales complejos contrario al tipo de empresario implícito en la visión más convencional de la política económica de los países en desarrollo: la empresa o empresario oportunidad (Epo en adelante). El Epo informal es, bajo la visión más convencional, un agente oportunista que orbita itinerantemente al circuito del sistema económico, a la espera de obtener unas condiciones adecuadas (propias y del ciclo económico en auge) para formalizar su actividad económica o, en el caso de ciclo desfavorable, informalizar su actividad (Maloney, 2003).

Por ejemplo, trabajos recientes (Cárdenas y Mejía, 2007; Perry *et al.*, 2007) estudian el fenómeno dual sin diferencias esenciales entre empresas formales e informales³. La tabla 1 proporciona una primera aproximación de las diferencias substanciales entre empresas formales e informales.

Una empresa informal que surge de la necesidad no orbita dentro de la “elección racional” relevante para ser un problema económico en el sentido convencional y, por tanto, se ha dejado a un lado en el campo actual de acción de la política económica y pública (Tabla 1). Como sugiere

² Otra base de datos (GGDC, 2007) muestra que los trabajadores en los países latinoamericanos han laborado un número relativamente más alto de horas por año (después de los países en desarrollo del Noreste Asiático) comparado con otras regiones en el mundo en los últimos 50 años. El promedio de horas anuales laboradas por trabajador está entre 150 y 2005 (<http://www.ggdc.net>).

³ Las empresas informales, por definición, son las que no cumplen con al menos una de las siguientes características: poseer registro mercantil, llevar registros contables, pagar impuestos y/o aportar a seguridad social de sus empleados. Según cálculos de Cárdenas y Mejía, 2007, no tener registro mercantil aumenta la probabilidad de que tampoco se cumpla el resto de condiciones.

Emprenderismo	Formal	Informal	POTENCIAL CAMPO DE ACCIÓN DE POLÍTICAS "VERTICALES" instrumentos de generación de capacidades
Basado en oportunidad (visión tradicional de oportunidad de negocio).	Tipo A: Emprenderismo convencional basado en elección racional y en la percepción de una oportunidad de negocios.	Tipo B: Emprenderismo basado en la elección racional que se deriva de una comparación entre unos costes y los beneficios de la formalización.	
Basado en la necesidad (empresario para escapar del desempleo visión GEM, estructuralismo, keynesianismo).	Tipo C: Personas que decidieron escapar al desempleo e involuntario al volverse cuenta propias. Formalizaron su actividad por su capacidad de elección pero sus rutinas aún limitan sus oportunidades de negocio y crecimiento.	Tipo D: Personas que decidieron escapar al desempleo al volverse cuenta-propias pero no por elección. Es una decisión involuntaria y, como no hay suficientes recursos financieros ni conocimientos, por tanto, no hay una real elección para decidir si formalizar o no.	
CAMPO ACTUAL DE ACCIÓN DE POLÍTICAS "HORIZONTALES" (i.e. bajar costo formalización de empresas y emprendimiento).			

Tabla 1. Tipos de Emprenderismo.

el nombre, se enfrenta a otro tipo de decisiones como por ejemplo: “busco un sustento, probablemente acompañado con alguien de la familia para que me ayude, o, de lo contrario, mis hijos no se alimentan esta semana”. Un camino es optar por ser un cuenta-propia y otro es el trabajo en condiciones probablemente precarias (incluso la ilegalidad), pero no hay elección: lo hago o lo hago. La búsqueda de la supervivencia del núcleo familiar puede catalogarse como una decisión racional que implica agencia o acción humanas, pero no existe verdaderamente elección.

Von Mises, 1996, define las condiciones de la inacción y acción humanas de la siguiente manera (primero la inacción):

Llamamos la alegría o la satisfacción aquel estado de un ser humano que no lo hace actuar y que no conlleva a ninguna acción. El hombre actuante está impaciente por substituir una menos satisfactoria por una situación más satisfactoria. Su mente se imagina condiciones que se adaptan para que pueda mejorar, y su acción tiene como objetivo causar este estado deseado.

Segundo, la acción:

El incentivo que impulsa a un hombre para actuar es siempre una cierta intranquilidad. Un hombre perfectamente satisfecho con el estado de sus asuntos no tendría ningún incentivo para cambiar las cosas. No tendría ni anhelos ni deseos; sería perfectamente feliz. No actuaría; viviría simplemente libre de cuidado. Pero para hacer que un hombre actúe, la intranquilidad y la imagen de un estado mejor por sí solos no son suficientes. Se requiere una tercera condición: la expectativa que el comportamiento útil tiene la energía de quitar o por lo menos de aliviar la intranquilidad. En la ausencia de esta condición no hay acción factible. El hombre debe rendirse a lo inevitable. Él debe someterse al destino.

Por definición, el Epn consiste en esa tendencia o propensión a buscar iniciativas que cambien las condiciones de desempleo e ingresos precarios. Nuestros países cuentan con inmenso potencial con agentes actuantes, inquietos con su situación, y que generan significativamente

empresas, lo cual diferencia a Colombia y a Latinoamérica del resto del mundo. Esto significa iniciativa, acción, agencia humanas para corregir el futuro, para no seguir igual. Todo esto significa esperanza y ambiciones con metas que, al contrario de ser bajas o fácilmente realizables, emprenden el camino más difícil. Son agentes en su gran mayoría que, a pesar de la inequidad, optan por seguir en el “carril” de lo productivo.

Pero, a su vez, es una situación que seguramente puede conllevar a la informalidad, sub- o desempleo, (incluso ilegalidad) si no cuenta con instrumentos de política adecuados y sostenibles. Las políticas keynesianas y estructuralistas, hace décadas, se basan precisamente en estos fenómenos involuntarios.⁴ Están en un ámbito donde las elecciones racionales de disyuntivas no tienen cabida, como sí pueden ser pertinentes para empresas formales o informales basadas en la oportunidad (tipos A y B). Los empresarios “tipo D” quedan fuera de los modelos de elección racional de disyuntivas básicamente porque son involuntarios.

Es así como a los Epn se les asocia con un agente reactivo al cual no se le atribuye la facultad de un cambio interno sino que está, sobre todo, en función de circunstancias externas. El agente reactivo se debe así a un estado de inacción, resignación, autómata, resignado, si se quiere, al asistencialismo del Estado u otras fuerzas exógenas. Mi mensaje en este ensayo es precisamente que este tipo de agente no se limita a ser un agente reactivo, tal como se encuentra implícito en la visión convencional de los Epn. Esta visión me parece que es más parte del problema que de la solución.

GENERALIDADES SOBRE LA ECONOMÍA EVOLUCIONISTA Y EL DARWINISMO

Dado que la teoría convencional es insuficiente dejaré planteado en este ensayo algunas breves razones de por qué considero que el pensamiento evolucionista en la economía puede proporcionar una alternativa interesante al fenómeno de los Epn. Pero primero abordaré algunos aspectos de la historia del pensamiento económico y su análisis sobre el capitalismo. El capitalismo estacionario o incluso el capitalismo con el crecimiento de todas las actividades a una tasa uniforme es una contradicción de términos (Metcalfe, 1998). Desafortunadamente la concepción de este capitalismo estacionario fue adoptado como el paradigma dominante en la ciencia económica. A partir del siglo XIX, se tomaron dos caminos distintos en la historia de la ciencia económica. Casi simultáneamente, la revolución darwiniana y la revolución marginalista tuvieron lugar pero sus intenciones posteriores no pudieron ser más opuestas. Las grandes teorías de Darwin acerca de la evolución de la vida en la tierra y de las especies por medio de la selección natural, se convirtieron en no menos que un desafío a la visión del mundo dominante: la newtoniana (Witt, 1999). Este desafío al ideal newtoniano, fue influido, paradójicamente, por estímulos intelectuales de pensadores fuera de la biología. Estas influencias emanaron de la filosofía social del “dejar pasar, dejar hacer” liberal de los siglos XVIII y de principios del siglo XIX. De los diarios de Darwin se destaca la correspondencia con Herbert Spencer, en donde se denota una clara influencia del trabajo de economistas-filósofos como Adam Smith, de la llamada escuela de Edimburgo, y Robert Malthus. Lo paradójico de esta situación es que ahora es Darwin quien, de vuelta, influye sobre los economistas modernos. La revolución darwiniana en la economía moderna consiste en mostrar al capitalismo como un proceso evolucionario explicado por procesos del cambio de patrones en las relaciones entre entidades.

Hay otras estrategias heurísticas para conceptualizar la evolución inspiradas no por las analogías sino por el concepto genérico de evolución. Algunas entidades pueden cambiar a través del tiempo en respuesta a fuerzas inexplicadas y exógenas tales como los “choques”. Pero el aspecto genuinamente evolutivo es aquel que transforma el sistema endógenamente a través del tiempo. En

⁴ Parte, no todo, de este Epn (Empresario Tipo D) es del tipo informal, (ver Tabla 1).

últimas, la causa de cambio endógeno es la capacidad de crear novedad por medio del aprendizaje de los individuos. En todos estos casos el aspecto genérico que trasciende los dominios de las disciplinas es la emergencia endógena de la novedad y el aprendizaje. La evolución puede así ser caracterizada de manera que ya no es específica a un dominio sino que es un proceso de autotransformación cuyos elementos básicos son la generación de novedad, el aprendizaje y su diseminación contingente. La dependencia de la metáfora de la selección de la teoría darwiniana es frecuentemente considerada como el elemento constitutivo de la economía evolutiva. En la aproximación neo-Schumpeteriana las rutinas organizacionales son la unidad de selección, la cual se derivan de la teoría comportamental de la firma. La producción, el cálculo, la colocación de precios, y la asignación de fondos de investigación y desarrollo están todos representados por el comportamiento basado en las reglas y en las rutinas organizacionales. De esta manera, las rutinas de las firmas son tomadas como la analogía a los genotipos en la biología. Diversas rutinas y decisiones conllevan a diferentes crecimientos en las firmas. Bajo el supuesto que las rutinas que contribuyen al crecimiento no son cambiadas, entonces los crecimientos diferenciales de las firmas pueden ser entendidos como genes que se multiplican con mayor frecuencia. La estrategia heurística es también compatible con la extensión de la visión naturalista de las ciencias al comportamiento económico y a la economía. Esta es una aproximación defendida por los proponentes del “darwinismo universal”. Los principios de Darwin de variación, selección y retención son reclamados como procesos evolutivos que gobiernan amplias esferas de la realidad. Algunos críticos han objetado que hay riesgos inevitables que pueden desorientar la teoría. Sin embargo, teóricos importantes han sugerido la idea de generar el núcleo de principios darwinistas para cubrir la evolución de las entidades sociales. Señalan que los críticos confunden generalización con la analogía y otros presumen, de manera errada, que la generalización necesariamente involucra reduccionismo biológico (Aldrich *et al.*, 2008, p. 580).

En este orden de ideas, “la reclamación que la evolución social y biológicas son diferentes al nivel del detalle son importantes y ciertas, pero en última instancia son irrelevantes al proyecto del darwinismo generalizado” (Aldrich *et al.*, 2008, p. 580). En efecto, la teoría evolucionista es una manera de razonar en su propio derecho independientemente del uso que han hecho los biólogos. Señala acertadamente Metcalfe, “los biólogos simplemente llegaron a ello primero, siguiendo el liderazgo de Darwin, construyeron argumentos para un cambio dinámico basados en la variedad de comportamiento en el mundo natural. Lo importante es la variedad y la selección no [por sí mismo] el mundo natural” (Metcalfe, 1998, p. 36).

El darwinismo universal no se trata de analogías y no depende de la propuesta de que los mecanismos biológicos y sociales evolucionan de una manera similar. Contrario los mecanismos de selección y de replicación son incluso distintos en entidades dentro del propio dominio biológico. Así que debemos esperar diferencias entre entidades de la sociedad y los mecanismos de la naturaleza, así como también diferencias entre sociedades. La idea de un darwinismo generalizado depende del grado de comunalidad a un nivel alto abstracto. Esto es capturado por la idea amplia de un sistema de población compleja y la formulación de conceptos generales de selección y replicación. El darwinismo generalizado no se ve afectado por la crítica de que en la selección, la herencia y la variación son inadecuados para explicar la evolución social. Definitivamente son inadecuados. Además son insuficientes para explicar los detalles en la esfera biológica. Se necesita así principios auxiliares. Pero insuficiente no significa invalidez.

Así que un darwinismo generalizado es consistente con la idea que la sociedad humana está arraigada en el mundo natural y dependen de este mundo natural para su supervivencia. Así, también las ideas darwinianas cuentan con implicaciones importantes respecto a la racionalidad y la psiquis de los agentes humanos. La evolución darwiniana involucra el desarrollo, la retención y la selección de información referente a las soluciones adaptativas respecto a los problemas de

supervivencia que enfrentan los organismos en su entorno. Esto aplica en particular a los problemas que están relacionados con el pensamiento y el comportamiento humano. El darwinismo provee así entonces una insuficiente e incompleta respuesta, pero provee un marco general en el cual se pueden añadir y contextualizar explicaciones específicas.

¿DE QUÉ MANERA PUEDE SER LA ECONOMÍA EVOLUCIONISTA UNA ALTERNATIVA PARA EL ANÁLISIS SOBRE LOS EMPRESARIOS POR NECESIDAD (EPN)?

La alta cantidad relativa en Colombia y Latinoamérica de Epn puede estudiarse como un caso de la sociedad y la economía ubicado en el debate del pensamiento evolutivo entre anagénesis y cladogénesis o, desde otro lado más razonado, entre lamarckismo y darwinismo.

La anagénesis o evolución filética es la evolución progresiva de las especies que generalmente implica una menor variabilidad genética de los organismos en la población, y por tanto los cambios existentes no se traducen en una bifurcación o cladogénesis, no obstante puede dar lugar a especiación. Por el contrario, la cladogénesis es un proceso que a partir de una mayor variedad genética de los organismos dentro de la población inicial, conduce a una bifurcación evolutiva, en la que cada rama o linaje ha sido seleccionada como resultado de un proceso de evolución adaptativa que conduce a una nueva especiación. En estos casos no es fácil decidir si la especie original se extinguió o sigue presente como una de las especies hijas. Generalmente se asume que cuando en una población se fijan mutaciones suficientes para que se produzca un aislamiento reproductivo con respecto a una población ancestral, es posible identificar una nueva especie. En este caso la población ancestral puede considerarse extinta. Es fácil deducir de esta definición la controversia que puede surgir entre los taxónomos respecto a cuándo las diferencias son lo bastante significativas para justificar la existencia de una nueva especie.

Una población de agentes económicos, entendidos como agentes cognitivos, generan una diversidad de juicios acerca del entorno, precisamente debido a una evolución adaptativa que conduce hacia la diversificación de los organismos. En tiempos de crisis se dispara la iniciativa de los empresarios. En términos evolutivos, esta es una vía para explicar el origen de las variaciones de acuerdo a las teorías epigenéticas como la teoría de sistemas en desarrollo. Es decir, por procesos de ajustes estructurales dentro de un contexto funcional, o variaciones somáticas que una vez son sometidas a la selección natural dan lugar a las configuraciones genéticas que mejor se acomodan a la capacidad de responder al medio (Andrade, 2009). La explicación genética neo-darwiniana tradicional cambia, en el sentido que los nuevos ajustes no implican nuevos genes, sino que se trata de modificaciones fenotípicas permitidas por el genotipo preexistente. Los Epn representan esencialmente ese conocimiento inicial aunado a la capacidad de aprender, que podría dar origen al proceso de generación de variedad en un sistema económico. Por esta razón se constituyen en una etapa de desarrollo empresarial que puede evolucionar por medio de procesos cladogénesis. Es importante insistir que los desarrollos que se derivan de este conocimiento, no están prefigurados con antelación, ni ocurren completamente al azar. No hay azar absoluto, ni tampoco predeterminación, sino que se trata del resultado de interacciones mediadas por la agencia propia de estas entidades (Andrade, 2009).

Este debate de vieja data puede retomarse en el economista y demógrafo Robert Malthus quien inspira a Darwin. Mientras que para Lamarck y Spencer, la adaptabilidad originada en la modificación de los hábitos en respuesta a los cambios en las condiciones de vida, era el motor de la transformación, para Darwin era la combinación entre variedad surgida por causas que ignoramos e independiente de las necesidades de los organismos y sus condiciones de vida, y la selección natural. El debate entre el lamarckismo y el darwinismo precisamente ilustra también estas posiciones encontradas frente a fenómenos similares. La siguiente cita es reveladora:

El lamarckismo hace énfasis en la direccionalidad del proceso de variación, la cual está garantizada por la tendencia que muestran individuos similares a responder a las exigencias del medio de un modo similar; mientras que el darwinismo enfatiza la dispersión de variaciones observada en la población. En mi opinión, la especiación de cada experiencia individual debe mantenerse. La complementariedad entre estos dos puntos de vista se evidencia si se interpretan las variaciones aleatorias como efectos colaterales derivados de la tendencia que muestran individuos similares a responder de un modo regular aunque no idéntico dado el carácter único de la experiencia individual a las condiciones del medio. Por tanto un desafío estresante trae como consecuencia una dispersión de respuestas (en la población) que puede ser tan amplia que parece no estar relacionada con la situación desafiante o las condiciones de vida. (Andrade, 2003, p. 150).

La variedad, independientemente de su fuente, descarta la hipótesis de que el sistema económico tiene una tendencia hacia un estado superior, hacia la optimización de la felicidad, hacia una finalidad o hacia el perfeccionamiento. La variedad así entendida, significa que la historia y sus procesos no tienen un término final. La variedad también hace fútil cualquier intento de adivinar hacia qué sistema tiende la sociedad (entre una amplia variedad de posibilidades). Es inútil limitar la sociedad a una tendencia hacia el perfeccionamiento, ya sea hacia una sociedad sin clases sociales o hacia otra sociedad basada en el mercado puro. En otras palabras, la variedad, manifiesta en la gran actividad de los Epn, implica que, entre mayor variedad, más inesperado y más abierto es el espectro de los resultados posibles del sistema económico.

Así que los Epn son la fuente de la variedad de conocimientos de los sistemas económicos. El punto es que la variedad no solo es el inicio del cambio sino que, en la medida que sea renovada, es una fuente permanente de cambio (Hodgson, 2004). En economía evolucionista los Epn ejemplifican muy bien los procesos de comportamientos diferenciados que a pesar de la existencia de condiciones similares dan lugar a comportamientos innovadores. Pero precisamente se enfrentan a fuerzas que los reducen a comportamientos rutinarios, contra innovadores, o mal llamados de “supervivencia”, desasociados de comportamientos cognitivos complejos. Muchas de sus actividades, por el contrario, luchan contra la adversidad y con una gran capacidad de recuperación. Luchan contra la rutina del esperar al asistencialismo del Estado o de la filantropía y hacen algo por corregir el presente estado de cosas, o mejor, corregir el futuro.

Pero estos “revolucionarios de la adversidad” como las cooperativas de recicladores, líderes comunitarios, asociaciones de desplazados, la economía de servicios durante el “semáforo en rojo”, o mal denominados “informales”, precisamente por ser aquellos que pretenden eliminar los viejos patrones pasivos del “polizón” y que pretenden generar nuevos patrones de comportamientos activo, se enfrentan al antagonismo de los protectores de aquellas viejas prácticas asistencialistas. En contra de estos comportamientos innovadores operan fuerzas antagónicas que disponen su propia “retórica de la reacción”. Según Hirschman, 1991, este tipo de fuerzas se basan en tres tesis: 1. la tesis de la perversidad: consiste en que cualquier acción constructiva para cambiar una cierta característica de orden político, social o económico sirve solamente para exacerbar la condición que se desea remediar. Para el caso exacerbaría la pobreza o la precariedad del trabajo, por ejemplo. 2. la tesis de la futilidad: sostiene que los intentos de la transformación social simplemente fallarán en su intento de “hacer mella”; por sus precarios recursos y tecnología, fallarán en su intento de crecer, diversificarse y generar valor agregado. Por último, 3. la tesis del riesgo, la cual discute que el costo del cambio o de la reforma propuesta es demasiado alto pues pone en peligro una cierta realización anterior muy valiosa. Por ejemplo, los “informales” ponen en riesgo la viabilidad del sector formal.

Una sociedad que pretende cambiar desde dentro y frente a la adversidad choca necesariamente con lo que podemos llamar a estas tres tesis, o reglas que guían el comportamiento de la

parte de la sociedad “reactiva”, compuesta de cientos, miles o millones de agentes que no dan cuenta de los cambios necesarios de modelos mentales internos. Pero la sociedad en general requiere difundir el cambio en dicha parte de sociedad para cambiarse a sí misma. Sin embargo, el verdadero potencial de una sociedad no se mide por un promedio o de reglas o modelos mentales internos generalizados, o por una estadística que mida su representatividad, sino por lo que se conoce como estadística “punta de lanza”⁵. El incremento en los estándares de vida que son ganados a través de las expansiones masivas de patrones de comportamiento alrededor de las actividades económicas de todo el mundo, los cuales constituyen los eventos que han inspirado a los economistas modernos a plantear una visión alterna o de “punta de lanza”, algunos planteamientos de De Soto (De Soto, 2000; De Soto, 2001) van en esta vía. Dicha visión se resume en el estudio de la naturaleza de la evolución económica competitiva y está basada en los pilares darwinianos de la variedad endémica en el comportamiento humano y la selección económica por medio de los mecanismos de mercado.

A MODO DE CONCLUSIÓN

La regularidad en el promedio de alta felicidad relativa de los países latinoamericanos no debería hacernos olvidar de las diferencias individuales. Sin embargo, ocurre lo contrario: olvidamos. Los empresarios por oportunidad (Epo), incluso los empresarios por (Epn), pueden ser una minoría de agentes adaptables. Y no olvidemos que solo una subminoría de esta minoría sobrevive debido a los diversos mecanismos de selección predominantes en sociedades altamente desiguales y excluyentes que no renuevan fácilmente la variedad. La gran mayoría no debería ser ignorada. Los estudios por ende no deberían caer más en sobre simplificaciones como las que nos prevenía Hirschman, 1991, sobre si no hay un éxito total entonces debemos haber fracasado (*i.e.* fracasomanía) o viceversa (*i.e.* exitomanía). Los promedios pueden conllevar a simplificaciones de Colombia y Latinoamérica como regiones “más felices” o “más resignadas”. Los promedios, tal como las apariencias, engañan y pueden hacer más bien que mal pues ignoren la varianza y la diversidad.

Este ensayo deja algunas preguntas de reflexión. ¿En qué épocas de la historia existió una alta adversidad y presión sobre la calidad de vida de las mayorías que conllevó a una alto grado de recuperación, felicidad y por ende de variedad de comportamiento? Desde el estudio del sistema natural, y sus disciplinas ¿qué podemos aprender en el campo de lo social en los temas de adaptabilidad, ante la adversidad y bio- y sociodiversidad? La cantidad de emprendimiento de todo tipo es síntoma de una gran capacidad de recuperación social. Es en la adversidad donde más variedad de comportamiento hay, pues, es donde más condiciones de desafíos estresantes existen. Dado que la teoría convencional de disyuntivas es insuficiente, esto plantea un reto para que futuras investigaciones consideren al pensamiento evolucionista como una alternativa a la hora de estudiar sistemas con altos niveles de emprendimiento por necesidad, alta desigualdad y alta felicidad. Estoy seguro que será un terreno fructífero e interesante.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco mucho los valiosos comentarios del editor de sección, profesor Eugenio Andrade, y del (la) evaluador(a) anónimo(a).

⁵ Firmas que fueron fundadas por personas desempleadas que decidieron convertirse en “cuenta-propia”.

BIBLIOGRAFÍA

- ALDRICH HE, HODGSON GM, HULL DL, KNUDSEN TH, MOKYR J, VANBERG VJ. In *Defense of Generalized Darwinism*. *J Evol Econ*. 2008;18,577-596.
- ANDRADE E. *Los demonios de Darwin*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia; 2003.
- ANDRADE E. *La Ontogenia del Pensamiento Evolutivo Historia de la construcción de una perspectiva biosemiótica*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia; 2009.
- CÁRDENAS M, MEJÍA C. *Informalidad en Colombia: Nueva Evidencia*. Fedesarrollo, Working Paper; 2007.
- DE SOTO H. *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. Basic Books, New York, London: Bantam Press/Random House; 2000.
- DE SOTO H. Article. En: *Finanzas & Desarrollo*. 2001. March (also in www.eumed.net/cursecon/textos/soto-misterio.htm).
- FORCESE DP. *Calvinism, Capitalism and Confusion: The Weberian Thesis Revisited*. *Sociol Anal*. 1968;29,193-201.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM). *Global Report*. Niels Bosma, Kent Jones, Erkki Autio and Jonathan Levie. Babson College, MA., London Business School, and Global Entrepreneurship Research Consortium (GERA); 2007. Disponible en: http://www.gemconsortium.org/download/1202244343538/GEM_2007_Executive_Report.pdf
- HERRERA MORA C. “¿Por qué carajos somos felices?” *Observatorio de la Economía Latinoamericana*. 2008. p. 99. Texto completo en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/co/>
- HIRSCHMAN A. *The Rhetoric of Reaction. Perversity, Futility, Jeopardy*. Cambridge, MA and London, UK: The Belknap Press of Harvard University Press; 1991.
- HODGSON G. *The Evolution of Institutional Economics. Agency, Structure and Darwinism in American Institutionalism*. London and New York: Routledge; 2004.
- LEWIS A. *The Diffusion of Development*. En: Wilson T, Skinner A, editors. *The Market and the State. Essays in Honor of Adam Smith*. Oxford University Press; 1978.
- MALONEY W. “Informality revisited,” *Policy Research Working Paper Series 2965*, The World Bank; 2003.
- METCALFE S. *Evolutionary Economics and Creative Destruction. The Graz Schumpeter Lectures*. London and New York: Routledge; 1998.
- NACIONES UNIDAS. *Reporte sobre Desarrollo*. Nueva York: Naciones Unidas. 2007/8.
- NELSON RICHARD R. *A Diffusion Model of International Productivity Differences in Manufacturing Industry*. *Am Econ Rev*. 1968;58,1219-1248.
- NELSON RICHARD R, PACK H. *The Asian Miracle and Modern Growth Theory*. *Econ J*. 1999;109,416-436.
- PERRY G, MALONEY WF, ARIAS OS, FAJNZYLBER P, MASON AD, SAAVEDRA J. *Informality in LAC: A Barrier for Development. Latin America and the Caribbean Flagship Report*. World Bank; 2007.
- SNYDER CR, LOPEZ SJ, editores. *Handbook of Positive Psychology*. Oxford University Press; 2002.
- VON MISES L. *Human Action*. Irvington: Foundation for Economic Education; 1996.
- WERNER EMMY E. *Overcoming the Odds: High Risk Children from Birth to Adulthood*. Cornell University Press; 1992.
- WITT U. *Do Entrepreneurs Need Firms? A Contribution to a Missing Chapter in Austrian Economics*. *Rev Austrian Econ*. 1999;11,99-109.