

Liberalismo económico y darwinismo social. Sobre la figura de Herbert Spencer

Borja Barragué Calvo¹

Resumen: El trabajo analiza las razones para la acción. A partir de la distinción entre los enfoques de decisión racional y altruismo recíproco, el artículo examina sucesivamente ambos modelos, concluyendo con una breve observación sobre el poder de las profecías que se auto-cumplen. El texto argumenta que el enfoque de la decisión racional se basa en suposiciones erróneas sobre la naturaleza humana y, por consiguiente, conduce a predicciones igualmente equivocadas.

Palabras clave: darwinismo social, decisión racional, egoísmo, filosofía de la biología, dilema del prisionero.

Abstract: This is an article about reasons for action. Starting from the distinction between rational choice and reciprocal altruism, the article successively develops both approaches, concluding with a remark on the worrisome possibility that inaccurate portrayals of human nature may prove self-reinforcing. The article argues that rational choice approach is based on inaccurate behavioral assumptions and consequently leads to inaccurate predictions.

Key words: social Darwinism, rational choice, selfishness, philosophy of biology, prisoner's dilemma.

INTRODUCCIÓN

En 1848, Herbert Spencer fue nombrado redactor jefe adjunto de la revista *The Economist*, que por aquel entonces propugnaba un *laissez-faire* sin paliativos. Sólo dos años después –y nueve antes que *El origen de las especies* de Darwin– publicaba *La estática social*, en la que ya sostenía la tesis de acuerdo con la que sólo las sociedades e instituciones biológicamente más eficaces (i.e., con mayor capacidad de adaptación) sobreviven en sus relaciones de constante competición. Esto ha provocado una larga polémica acerca de la presencia de cierto darwinismo social en los trabajos de Darwin, pues tradicionalmente quienes negaban tal vínculo solían hacerlo sobre la base de que aquel supone un desarrollo posterior e independiente de la obra de éste.

¹ Universidad Autónoma de Madrid.

Tanto el concepto “evolución” como la noción darwiniana de *selección natural* se han hecho extensivos al discurso de otras disciplinas científicas, y de ahí que los antropólogos aludan a la *evolución* de las culturas, los historiadores del arte de la *evolución* de la arquitectura y los juristas de la *evolución* del Derecho. Sin embargo, la idea ha sido ampliada particularmente a la teoría sociopolítica y económica. Después de la publicación de la teoría de la evolución por selección natural de Darwin, algunos filósofos y teóricos de los procesos sociales y económicos justificaron la competencia feroz por los recursos por tratarse de un proceso natural. Es probable que fuera Herbert Spencer el primer teórico que trató de encontrar las bases de la moralidad en la evolución biológica.

Spencer nació en Derby, Inglaterra, en 1820, y aunque nunca asistió a la Universidad, adquirió una amplia cultura autodidacta. En *The First Principle of Ethics*, Spencer sostiene que la teoría de la evolución implica ciertos principios éticos. Así, propone que si bien pueden darse excepciones, la norma es que la felicidad sigue a todas aquellas conductas biológica y socialmente útiles, mientras que el dolor acompaña a las conductas evolutivamente perjudiciales. En efecto, desde tiempos de Darwin ha habido evolucionistas que han propuesto que las normas de moralidad se derivan de la evolución biológica. La sociobiología representa la versión más reciente y refinada de esta propuesta.

El término “sociobiología” fue introducido por E. O. Wilson en su *Sociobiología: La Nueva Síntesis* (1975). En este trabajo Wilson presenta una relativamente original forma de observar la conducta humana, desde el punto de vista estricto de las ventajas que supone para su grupo o especie. En su forma más rudimentaria, la tesis sociobiológica puede resumirse así: el comportamiento humano “X” existe porque maximiza la adaptabilidad o idoneidad biológica. Antes de concluir este breve prefacio, me gustaría introducir una última idea: la del “superorganismo”. Spencer acuñó el término “superorgánico” en referencia a las organizaciones sociales (Spencer, 1966), si bien parece que en estos *Principios de Sociología* Spencer trazó una distinción, antes que una identidad, entre las formas de comportamiento de las sociedades –en cuanto que organismos sociales– y los organismos. Pues bien, también Wilson sostiene que, a diferencia de las colonias de hormigas (auténtico superorganismo), los humanos, en el proceso de evolución, no nos convertimos en seres altruistas –cooperativos– como sí lo hacen las hormigas, sino que seguimos siendo mamíferos independientes: cada ser humano trabaja por su propio interés. La tendencia al hiperconsumismo competitivo en todo el mundo se debe, siguiendo con Wilson, a que el cerebro humano está programado así, de forma que la actual planificación económica y de los recursos no sería sino un subproducto del pasado, de cuando el pensamiento a corto plazo constituía un tipo de conducta muy provechoso: se trataba, así, de una cuestión de supervivencia y, desde un prisma darwiniano, era una estrategia muy inteligente. Así pues, la relación de la sociobiología con la filosofía normativa sería presentada por la sociobiología del siguiente modo: no es que las normas éticas *puedan* fundarse en la

evolución biológica, sino más que la evolución nos predispone a aceptar ciertas normas morales. A saber, aquellas que son coherentes con los objetivos de la selección natural (Ayala, 1987).

El texto se divide en tres secciones. En primer lugar se analiza la concepción de la naturaleza humana que subyace a los modelos económicos neoclásicos (Hayek, von Mises), en los que se asume que la gente actúa sólo por motivos egoístas. La segunda parte examina el modelo de naturaleza humana propuesto por el enfoque de la psicología evolutiva y la teoría de juegos, donde la cooperación aparece como comportamiento racional. Por último, se discute la posibilidad de que, a pesar de lo erróneo de las teorías neoclásicas sobre la naturaleza humana, puede que éstas se refuercen a sí mismas en la práctica, a la manera de las profecías que se auto-cumplen.

LA NATURALEZA HUMANA SEGÚN LA ECONOMÍA NEOCLÁSICA: LOS MODELOS DE DECISIÓN RACIONAL

F. A. Hayek recibió el premio Nobel de Economía en 1974. Quizá la mayor sorpresa de gran parte del público no tenía tanto que ver con la concesión del premio en sí, sino con el hecho de que aún siguiera vivo, comenzando así a recordar entonces que efectivamente alguna vez había polemizado con las teorías de Keynes. La sensación de sorpresa estaba bien fundada, porque al menos desde la publicación en 1944 de *The Road to Serfdom* Hayek apenas había vuelto a tratar temas económicos en sus trabajos científicos, orientados desde entonces a la filosofía de la ciencia, la filosofía del Derecho y la teoría de la evolución.

Como sostiene Stephen Kresge en la introducción al primer volumen de las *Obras Completas* de Hayek, su principal logro consistió en «demostrar que la teoría económica, como cualquier otra teoría sobre el comportamiento social, es una teoría de la evolución» (Kresge, 1997: 35). Hayek defendió el libre mercado como fundamento necesario de una sociedad libre. Aquí el discurso de Hayek casa bien con una de las ideas fundamentales de la concepción liberal de la sociedad: la convicción de que la economía de mercado funciona, por lo general, de manera satisfactoria, de modo que el desarrollo económico resultante de la libre competencia es, en términos generales, benéfico. La economía de mercado es un sistema que se autorregula (una “catalaxia”, según la fórmula que al filósofo vienés le gustaba emplear) y que, entregada a su funcionamiento espontáneo, obtiene mejores resultados que las economías donde los gobiernos intervienen mediante una política económica activa. Sin embargo, Hayek se separa de la teoría darwiniana en dos puntos clave: (i) la formación de órdenes espontáneos se realiza a través de la selección de grupos, no mediante mutaciones individuales, y por tanto deben poder ser transmisibles; y (ii), sugiere que son las reglas y no los grupos las que sobreviven (Ibíd.: 38). En este punto Hayek optó por el uso de reglas para justificar una tradición de pensamiento —el

liberalismo del *laissez-faire*— que supuestamente se demostraría superior para la supervivencia de determinados grupos sobre otros.

Así pues, la selección natural favorece aquellos genes que incrementan el éxito reproductivo en sus portadores y, puesto que «los individuos que actúan de forma egoísta se benefician del comportamiento de los altruistas sin ningún coste para ellos» (Ayala, 1994: 136-37), parece pues evidente que la selección natural amparará los comportamientos egoístas y penalizará las actitudes altruistas. Es precisamente la validez de esta conclusión lo que se va a someter a análisis en el siguiente apartado. Al fin y al cabo, la persecución del interés propio no garantiza el mejor resultado para todos, y de hecho las situaciones en que la gente actúa dejando conscientemente a un lado sus intereses son bastante frecuentes.

UN NUEVO MODELO DE COMPORTAMIENTO HUMANO: TEORÍA DE JUEGOS Y DILEMA DEL PRISIONERO

La conducta altruista de muchos animales es una característica que, a primera vista, parece incompatible con la selección natural. El altruismo puede ser definido, concisamente, como una forma de comportamiento que beneficia a otros individuos a expensas del que realiza la conducta. Más aún, la adecuación del altruista es disminuida por tal comportamiento, mientras que, como ya se ha dicho, los individuos que actúan de forma egoísta se benefician del comportamiento de los altruistas sin ningún coste para ellos. Sin embargo, existe gente que dona dinero o incluso órganos a desconocidos, y devuelve carteras con el efectivo intacto. Y ello a pesar de que el sistema nervioso humano es esencialmente igual a como lo era hace miles de años, cuando las consecuencias de fracasar en la persecución del interés propio eran nefastas. Estas conductas, aparentemente altruistas, contradicen las predicciones de los modelos propuestos por la escuela neoclásica de economía. Estas conductas parecen motivadas por cuestiones morales, pero ¿cuáles son estas razones para la acción? ¿Cómo se generan?

A comienzos de la década de 1980, Robert Axelrod organizó un concurso mundial sobre el juego llamado el Dilema del Prisionero (Tabla 1), en que la estrategia vencedora resultó ser, por dos veces, la del *tit-for-tat* (pagar con la misma moneda, ojo por ojo) propuesta por Anatol Rapaport, y que consiste en comenzar cooperando en la primera partida y después, sencillamente, imitar el movimiento previo del otro jugador. En opinión de Samuel Bowles y Herbert Gintis, el éxito de esta estrategia se debe fundamentalmente a que capta bien las motivaciones de *reciprocidad fuerte* presentes en los seres humanos. Mientras que por un lado es amable, pues comienza cooperando, por el otro lado castiga a aquellos que violan la cooperación.

Tabla 1. Representación de distintos resultados del Dilema del Prisionero

	C	D
C	R, R	M, T
D	T, M	C, C

Donde: T (Tentación de desertar) >R (Recompensa) >C (Castigo) >M (Multa por incauto).

Sin embargo, no parece muy complicado avanzar una explicación sobre por qué una persona que sólo actúa por motivos auto-interesados cooperaría en un juego de Dilema del Prisionero iterado. En el caso de que nuestro individuo sea un jugador del tipo *tit-for-tat* y se encuentre con que juega con otro del mismo tipo en la primera ronda, ambos disfrutarán de los beneficios de una partida de mutua cooperación ininterrumpida. Ahora bien, aquí el modelo de naturaleza humana propuesto por la economía neoclásica se enfrenta a dos problemas: en primer lugar, si nuestro jugador opta por cooperar en el primer movimiento está renunciando a una mayor ganancia en el momento t –y postergándola al momento $t+1$ –, por cuanto la desertión siempre reporta un mayor beneficio; y segundo, si nuestro individuo, en lugar de enfrentarse a un jugador que siguiera una estrategia del tipo *tit-for-tat* lo hiciera con otro que optara por una táctica menos “amable”, los resultados no serían tan buenos. ¿Cómo identificar a quien va a cooperar y a quien va a desertar?

En *The Expression of Emotions in Man and Animals*, Darwin sostuvo que podemos basarnos en la postura que, instintivamente, adopta un animal para saber cuál es su estado emocional. Darwin añadía que ese automatismo constituye una ventaja, pues un animal que tuviera que adoptar de forma consciente todas las posturas que indican que está listo para el combate sería demasiado lento en comparación con otro que activara el procedimiento de forma automática. Más aún, defendía que los humanos emitimos síntomas emocionales similares (Darwin, 1872).

Más recientemente, Tom Gilovich, Dennis Regan y Robert H. Frank diseñaron un experimento para comprobar la afirmación de Darwin (Frank *et al*, 1993a). Los individuos participaban en conversaciones en grupos de tres durante treinta minutos, transcurridos los cuales jugaban al Dilema del Prisionero con sus contertulios. Los participantes eran enviados a habitaciones separadas para que realizaran una predicción, para cada jugador, sobre si iban a cooperar o a desertar. Casi el 74 por cien de los participantes optaron por cooperar en este Dilema del Prisionero no iterado. Un resultado completamente impredecible por los modelos en que el auto-interés es la única conducta racional. Un resultado obvio de los modelos que descansan sobre presupuestos del comportamiento erróneos es que a menudo conducen a predicciones erróneas (Frank, 2006: 22). El modelo del auto-interés de la decisión racional predice que el jugador desertará en el Dilema del Prisionero no iterado. ¿Influyen estas

predicciones sobre las expectativas de los participantes en otras situaciones sociales análogas, en sus circunstancias esenciales, a las de un Dilema del Prisionero?

¿IMPORTA QUE GORDON GEKKO SEA EL MODELO?

De acuerdo con el sociólogo Robert K. Merton, una «profecía que se autorrealiza es, en un principio, una descripción “falsa” de la situación, que sin embargo provoca un nuevo comportamiento que hace que la falsa representación original de la situación se vuelva verdadera» (Merton, 1968). En psicología, ejemplos de ello abundan en estudios sobre teoría de la disonancia cognitiva y teoría de la auto-percepción. Más específicamente, podríamos hablar de los efectos, Hawthorne, Placebo o Pigmalión. Sin embargo, en los últimos tiempos se viene hablando de profecías autocumplidas también en el ámbito económico.

Es sabido que en los mercados bursátiles influyen determinadamente las denominadas «expectativas racionales» (Robert Lucas) de los agentes del mercado que, como las falsas creencias de los profesores del experimento de Rosenthal y Jacobson (1968), se refuerzan a sí mismas hasta convertirse en profecías autocumplidas. Es el riesgo, por lo demás conocido, al que se enfrenta el mercado bursátil. En este contexto, de nuevo Gilovich, Regan y Frank –los tres profesores de la Universidad de Cornell; Regan y Gilovich en la Facultad de Psicología, Frank en la de Económicas– diseñaron, sobre la base de un estudio anterior de Marwell y Ames (1981), un experimento cuyo objetivo era determinar si estudiar economía inhibe comportamientos cooperativos (Frank *et al*, 1993b). Sin embargo, más allá de este objetivo lo que Frank, Regan y Gilovich se proponían examinar en esta investigación era si la exposición al modelo de autointerés habitualmente utilizado en economía modifica el alcance en que la gente se comporta de forma egoísta. En una de las versiones del juego del Dilema del Prisionero, los estudiantes de económicas casi duplicaban el porcentaje de desertión de los que no estudiaban economía. Además, esta diferencia en las tasas de cooperación aumentaba junto con el tiempo que los estudiantes llevaban matriculados en la Facultad. La conclusión, pues, no puede limitarse a señalar que los economistas se equivocan al subrayar la importancia del autointerés como razón para la acción. Ni siquiera que aquellos que sostienen que ése es, de hecho, el único motivo para la acción están equivocados. Lo más preocupante es que el enfoque del egoísmo racional, que nos anima a esperar lo peor de lo demás, puede estar sacando también lo peor de nosotros.

CONSIDERACIONES FINALES

1. De acuerdo con el modelo de naturaleza humana propuesto por la escuela económica neoclásica y que encuentra su origen en la obra de H. Spencer, el egoísmo es la única conducta racional. Este enfoque, refinado primero por los economistas y

filósofos de la Escuela de Viena y después por los de la Escuela de Chicago, va configurando el *homo oeconomicus*, el individuo que, absuelto por otras motivaciones, actúa guiado por la maximización de los beneficios.

2. Sin embargo, y sin negar que el autointerés constituye una importante razón para la acción, existe cierta evidencia de que otras motivaciones además del autointerés son también importantes a la hora de determinar –y, por tanto, poder predecir mediante la elaboración de modelos– el comportamiento humano.

3. A pesar de lo inexacto del retrato presentado por los modelos de la elección racional, existe evidencia de que el retrato del egoísta racional perfilado por el modelo del autointerés de la escuela neoclásica, que nos anima a esperar lo peor de lo demás, puede estar teniendo los efectos de una profecía autorrealizada.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ayala, F. J. (1987). The Biological Roots of Morality. *Biology and Philosophy*, núm. 2, pp. 235-252.
- Ayala, F. J. (1994). *La teoría de la evolución: de Darwin a los últimos avances de la genética*. Madrid: Temas de Hoy.
- Barash, D. P. (1977). *Sociobiology and Behavior*. Nueva York: Elsevier.
- Bowles, S. y Gintis, H. (2001 [1998]). ¿Ha pasado de moda la igualdad? El *homo reciprocans* y el futuro de las tendencias igualitaristas, en R. Gargarella y F. Ovejero (comps.), *Razones para el socialismo*. Barcelona: Paidós, pp. 171-194.
- Darwin, C. (1985 [1859]). *Origen de las especies*. Trad. de E. Godínez. Madrid: Akal.
- Darwin, C. (1965 [1872]). *The Expression of Emotions in Man and Animals*. Chicago: University of Chicago Press.
- Dawkins, R. (1976). *The Selfish Gene*. Nueva York: Oxford University Press.
- Frank, R. H., Gilovich, T. y Regan, D. (1993a). The Evolution of One-Shot Cooperation. *Ethology and Sociobiology*, núm. 14, 247-256.
- Frank, R. H., Gilovich, T. y Regan, D. (1993b). Does Studying Economics Inhibit Cooperation? *Journal of Economic Perspectives*, núm. 7, pp. 159-171.
- Frank, R. H. (2006). The Status of Moral Emotions in Consequentialist Moral Reasoning, ponencia presentada en la 4th Working Conference: *Free Enterprise: Values in Action*. Harvard Business School, 20-21 de junio.
- Hayek, F. A. (1997). *F. A. Hayek. Obras completas. Volumen I*, edición de J. Huerta de Soto. Madrid: Unión Editorial.
- Kresge, S. (1997). Introducción, trad. de F. Basáñez, en *F. A. Hayek. Obras Completas. Volumen I*. Madrid: Unión Editorial, pp. 7-39.
- Merton, R. K. (1968). *Social Theory and Social Structure*. Nueva York: Free Press.
- Nef, J. U. (1973). *Search for Meaning: Autobiography of a Non-Conformist*. Washington D. C.: Public Affairs Press.
- Pigou, A. C. (1949). *Employment and Equilibrium*. Londres: Macmillan.

- Rosenthal, R. y Jacobson, L. (1968). *Pygmalion in the classroom: Teacher expectation and pupils' intellectual development*. Nueva York: Rinehart y Winston.
- Spencer, H. (1966). *The Works of Herbert Spencer. Vols. VI, VII, VIII. The Principles of Sociology*. Osnabrück: Otto Zeller.
- Spencer, H. (1972). *On Social Evolution*, edición e introducción de J. D. Y. Peel. Chicago y Londres: The University of Chicago Press.
- Weikart, R. (1995). A Recently Discovered Darwin Letter on Social Darwinism. *Isis*, núm. 86, pp. 609-611.
- Wilson, E. O. (1976). Foreword, en *Sociobiology: The New Synthesis*. Cambridge (Mass.): The Belknap Press of Harvard University.
- Wynne-Edwards, V. C. (1962). *Animal Dispersion in Relation to Social Behavior*. Londres: Oliver and Boyd.