

Premio Nobel de Economía 1978

SIMON Y LA TOMA DE DECISIONES ECONÓMICAS

Ricardo Pascale

Pocos hombres en el campo de las ciencias sociales poseen como el Prof. Herbert A. Simon, la profundidad de conocimientos en tan diversos campos como la ciencia política, sociología, economía, psicología, matemáticas y computación, por mencionar los más importantes. Esta particular formación intelectual ha dado al Prof. Simon una singular facilidad para trabajar en las ciencias sociales tomando elementos de las diversas disciplinas, siendo considerado un talento científico de excepción.

Refiriéndose a Simon, el distinguido economista de Harvard, Otto Eckstein señaló: “es uno de los pocos genios en las ciencias sociales”. De él se ha dicho también, que es “uno de los pocos hombres de ciencia que se pueden acercar a los grandes hombres del Renacimiento”.

Simon, de 65 años obtuvo su doctorado en ciencias políticas en la Universidad de Chicago y, desde 1949 es profesor en la Universidad Carnegie Mellon en Pittsburg.

En su labor académica ha publicado quince libros, entre los más conocidos están “El Comportamiento Administrativo” (1947), “Modelos de Hombre” (1957) y “Organizaciones” (1958) y más de quinientos artículos.

Es fácilmente imaginable la imposibilidad de captar este espacio disponible la vastedad de la obra de Simon. De manera que, y sin perjuicio de que en alguna oportunidad volvamos sobre él, centraremos la atención, aunque sea sintéticamente en lo que probablemente sea su contribución más conocida; la toma de decisiones en organizaciones económicas.

En el análisis económico en general, se da por sentado que la decisión que tomará un agente económico, en buena medida está basada en el concepto de completa racionalidad. Así, manifiesta Simon, las empresas, en esa

teoría buscarán maximizar el beneficio. Simon, por el contrario centra su obra no en la decisión racional en la que ya se da como un supuesto sin, justamente en los mecanismos que tienen los hombres y las organizaciones para llegar a tomar las decisiones económicas.

Satisfacer en lugar de maximizar

Los aspectos centrales de su teoría desarrollados entre 1945 y 1958, buscan dar nuevas proposiciones que sean alternativas de la perfecta racionalidad supuesta en el análisis económico tradicional.

La teoría propuesta que ha sido denominada racionalidad acotada, buscar dar respuesta a la pregunta de cómo los seres humanos adoptan las decisiones económicas en la realidad.

La teoría se basa en tres aspectos principales; a) la relación de empleo, b) el equilibrio organizacional y c) los mecanismos de la racionalidad acotada.

Con respecto a la relación de empleo, Simon establece que una de las características fundamentales de las economías modernas está basada en que en la mayoría de los casos un individuo no produce un producto para la venta, sino que el trabajo está dado por relaciones de empleo en una empresa o en una organización y que supone una relación jerárquica basada en la autoridad con el empleador. El reconocimiento de este aspecto va a condicionar la conducta del individuo al menos hasta ciertos límites por la del empleador.

En cuanto al equilibrio organizacional, él desarrolla el concepto en el marco de una teoría motivacional, del balance entre las aspiraciones de los participantes del sistema (inversores, empleados, clientes, proveedores, etc.). Las condiciones de supervivencia de una compañía se transforman en la de resultados económicos positivos, pero como dice Simon “mientras la teoría tradicional de la firma supone que los beneficios van hacia un sector en particular, los propietarios, la teoría de la organización supone una distribución más simétrica y no predice como se distribuirá”.

Los mecanismos de racionalidad acotada, se basan en dos aspectos fundamentales: a) búsqueda de alternativas y b) satisfacción.

Al contrario de lo que sostiene la teoría económica tradicional en el sentido de que se buscará la mejor alternativa, es decir la que maximizará el beneficio, Simon sostiene una posición diferente.

Entiende que el individuo no conoce todas las alternativas, esto es, tiene una información limitada. El agente económico busca alternativas y cuando encuentra la que se aviene a su nivel de apreciación, desiste de la búsqueda de otras alternativas y escoge esa. Esta forma de buscar alternativas, Simon la denomina como un modelo de selección de satisfacción. De esta forma, entiende que los agentes económicos satisfacen más que maximizan.

En suma, el modelo clásico se desarrolla en términos de que los agentes económicos conocen todas las alternativas y que las evalúan correctamente y por tanto deciden en términos óptimos, maximizando los beneficios económicos.

Simon, en cambio sostiene que la tarea es “reemplazar el modelo clásico con uno que describiera como las decisiones pueden ser (y probablemente actualmente son) hechas cuando las alternativas de búsquedas deben ser miradas y las consecuencias de cada una de ellas son imperfectamente conocidas” y propone sus aportes de racionalidad limitada a estos efectos, en donde sostiene que los agentes económicos satisfacen en lugar de optimizar.

La crítica al Prof. Friedman

La posición de Simon, no ha sido fácil de ensamblar con el análisis económico tradicional.

Más aún, en el transcurso de su desarrollo académico estableció algunas críticas a la metodología que en el campo económico propone el Prof. Milton Friedman.

Quizás un par de citas de las ideas de Friedman en este aspecto y, la réplica de Simon ayuden a visualizar la controversia.

Sostiene Friedman en “La metodología en economía positiva” (1953)

“Completo “realismo” es claramente no obtenible y, la pregunta de si una teoría es “suficientemente” realista debe ser vista en términos de sus predicciones son suficientemente buenas para el propósito que se tiene en mano”.

Y agrega más adelante

“Hipótesis verdaderamente importantes tendrán supuestos que son brutalmente inapropiadas representaciones descriptivas de la realidad y, en general, cuanto más significativa la teoría, más irrealistas los supuestos”.

Refiriéndose a estas anotaciones Simon (1963) establece:

“Permítaseme proponer un principio metodológico para reemplazar el principio de la irrealidad de Friedman. Me gustaría llamarlo continuidad de aproximaciones. Consiste en que si las condiciones del mundo real se aproximan suficientemente bien a los supuestos de un tipo ideal, las derivaciones en ese supuesto serán aproximadamente correctas. La irrealidad de las premisas no es una virtud de una teoría científica, es un mal necesario -una concesión a la capacidad finita de cómputo del científico- que es tolerable por el principio de la continuidad de la aproximación”.

Las críticas a la irrealidad también vinieron del Prof. Paul A. Samuelson (1963) del Instituto Tecnológico de Massachussets que estableció que si bien el irrealismo es un mal necesario, lo llamó “un desmérito para cualquier teoría”.

En este campo, por cierto no totalmente dilucidado, de la metodología en las ciencias económicas, Simon sostiene que una teoría que “trabaje” bien, que sea consistente internamente, etc., si se apoya en supuestos irrealistas puede no cumplir con el “propósito que se tiene en la mano” y por lo tanto ser errónea en las predicciones. Años más tarde Simon volvió a insistir en su Nobel Lecture (1978) sobre lo que él llama “numerosas falacias lógicas” que existen en el ensayo del Prof. Friedman cuando sostiene el principio de la falta de realismo de los supuestos, recordando el ejemplo de los cuerpos que caen en el vacío.

Simon, Premio Nobel de Economía

En 1978, la Real Academia de Ciencias de Suecia confiere al Prof. Simon el Premio Nobel de Economía, por “sus amplias contribuciones a la comprensión del proceso de toma de decisiones, en especial en organizaciones económicas”.

No sorprendería, que Simon recibiera cualquier tipo de galardón científico a poco que se conozca algo de su trayectoria académica. Sin embargo, él no es un economista, al menos en el sentido más tradicional. Por el contrario, ha establecido algunas críticas a los economistas. En una oportunidad dijo: “Si los economistas se despojaron de su concepto de racionalidad, altamente especializado e incluyeran en él todo lo que los seres humanos inteligentes hacen, se encontrarían que es mucho lo que podrían tomar de otras ciencias. Los economistas necesitan acercarse más a la conducta humana, volverse nuevamente naturalistas, tornarse más empíricos y dejar de pensar que su ciencia es contemplativa”.

La Academia Sueca, mostró una vez más su idoneidad a la vez que marcaba una ampliación del aspecto del alcance del premio y, lo confirió a una científico social de excepción cuyas enseñanzas, sobre cómo realmente trabaja el hombre en sus decisiones económicas, van siendo miradas cada día con mayor atención tanto por economistas así como por los responsables de la conducción política de los países.