

Premio Nobel de Economía 1978

# Herbert A. Simon y la toma de decisiones racionales

Por "sus trabajos pioneros en los procesos de toma de decisiones en el seno de las organizaciones económicas", el profesor Herbert A. Simon, de la Universidad Carnegie-Mellon, recibió en 1978 el Premio Nobel de Economía.

Nacido en Milwaukee, Wisconsin, el 15 de junio de 1916, recibió su doctorado en Ciencias Políticas en la Universidad de Chicago. Sus conocimientos en ese tema fueron complementados con apreciable énfasis en economía y matemáticas.

Su desarrollo académico lo llevó a incursionar en varias áreas y, en todas ellas con singular brillo. En estas líneas trataremos sintéticamente su aporte más importante a la economía, que es el que le mereció este premio. Sin embargo, no se le podría catalogar como un economista típico. Sus contribuciones a la economía se unen a las que efectuó a la psicología, la sociología, la ciencia política y a las ciencias de la computación.

## Racionalidad

En la obra de Simon se distinguen, bastante nítidamente, dos períodos. El primero que va desde 1947 hasta aproximadamente 1958, donde centra su esfuerzo en las decisiones, en especial en organizaciones y es lo que básicamente recoge la Academia sueca.

El segundo, desde 1958, lo dedica a la inteligencia artificial y a la solución de problemas por el hombre, lo que lo hace incursionar en la psicología y la computación.

Ambos períodos, sin embargo, revelan una preocupación básica centrada en la inge-



los hechos, ha señalado Simon. El Prof. Milton Friedman, en sus "Ensayos en Economía positiva" (1953), establecía que el "completo" realismo es claramente no obtenible y, la pregunta de si una teoría es suficientemente "realista", debe ser vista considerando si sus predicciones son buenas para el propósito que se tiene en mano" (énfasis agregado).

Simon y Paul Samuelson, en trabajos separados en 1963, contradijeron los comentarios de Friedman.

Samuelson señaló que "el irrealismo es un mal necesario, pero es un demérito para cualquier teoría". Simon, por su parte, señala "la irrealidad no es una virtud de una teoría científica, es un mal necesario —una concesión a la capacidad finita del científico— que se establece por el progreso de continuidad de las aproximaciones".

Rechaza, pues, el uso de supuestos que son "descripciones brutalmente inapropiadas de la realidad".

Propone sustituir el principio de la "irrealidad" de Friedman por el de la "continuidad de las aproximaciones". En un pasaje de su Nobel lecture señala "los economistas que encuentran que los actores económicos maximizan, dan vuelta y se conforman con satisfacer cuando se refiere a la evaluación de sus propias teorías. Ellos creen que el empresario maximiza, pero ellos saben que la teoría económica satisface".

La lucha intelectual de Simon en este sentido ha durado toda su carrera. Sus aportes tan polifacéticos van dando frutos en numerosos ámbitos.

Ambos periodos, sin embargo, eran una preocupación básica centrada en la ingeniería de la inteligencia.

Tres obras se destacan en el primer período: "El comportamiento administrativo" (1947), que es su obra más conocida, traducida a una docena de idiomas, a la que se unen, "Modelos de hombre" (1957) y "Organizaciones" (1958).

En ellos y en numerosos artículos aparece como idea central la crítica de Simon al supuesto de perfecta racionalidad de los agentes económicos, en el que se sustenta gran parte de los desarrollos de la teoría económica clásica de la empresa y en general la teoría microeconómica.

Para Simon, es claro que el empresario irá buscando tomar decisiones racionalmente, pero también que esa racionalidad está limitada ya sea por las informaciones que maneja o por los procesos computacionales. Lo que rechaza es la perfecta racionalidad, al empresario omnisciente, maximizador, para quien todas las alternativas son conocidas que no es, según Simon, lo que se observa en las organizaciones. Aparece así la idea de la "racionalidad acotada", en lugar de la "racionalidad perfecta".

Quizás una forma más fácil de caracterizar a la "racionalidad acotada", es residualmente, que aparece cuando la racionalidad no es omnisciente.

Las décadas que continuaron al "Comportamiento administrativo" abrieron dos áreas de trabajo: la evidencia empírica y una mayor teorización sobre la racionalidad acotada.

El primero de estos aspectos ha sido típicamente antropológico y se destacan en él los trabajos de Cyert (1956) March, Deaborn y él mismo (1958) entre otros, en donde se hace un profundo análisis del proceso de toma de decisiones en organizaciones.

Cuatro aspectos son los más relevantes en una aproximación a la teoría. Ellos son: las relaciones de empleo, el equilibrio organizacional, la búsqueda y la satisfacción.

La producción no se da a través de un individuo sino de organizaciones. En ellas hay relaciones de empleo (1951), que se basan en jerarquías, principios de autoridad y contra-

tos, que dan más flexibilidad a la relación en contextos inciertos.

Simon (1952, 1953), pone asimismo de relieve la importancia del equilibrio organizacional. Según él, este se da cuando los incentivos de los participantes de una organización (empleados, propietarios, proveedores, clientes) se balancean con los aportes que ellos hacen a los recursos. Esta aproximación, de alto contenido motivacional, se distingue de la teoría clásica de la empresa, en que cada relación de incentivo-contribución da lugar a una nueva curva de oferta de la empresa. La condición de supervivencia se da por beneficios positivos más que por su maximización.

Entre 1955 y 1956 desarrollan los conceptos de búsqueda y satisfacción. Las alternativas no son entregadas a quien tiene que tomar la decisión, sino que deben buscarse. Simon entiende que las decisiones humanas, en un contexto de racionalidad global, son muy complejas como para guiar la búsqueda a través de los retornos y los costos marginales. Para él, la búsqueda llega hasta que la alternativa alcanza el nivel de aspiración que se ha formado como necesario. Una vez que se alcanza es la manera de satisfacer.

Los agentes económicos, según Simon, no maximizan, en realidad satisfacen, en un sistema en donde los distintos participantes buscan la sobrevivencia de la firma.

A partir de 1958, el interés de Simon se centra en la solución de problemas por el hombre ante situaciones complejas.

La teoría, habitualmente expresada en lenguaje de computación, se conoce como "psicología del proceso de información". Su obra más conocida en este campo es "Human problem solving" que es compatible con el de la "racionalidad acotada" que realizó junto con Allen Newell, en 1972.

### Simon y algunas discusiones

La ciencia busca aproximarse a la verdad. En el caso de la toma de decisiones el supuesto de la perfecta racionalidad está abiertamente en contra de lo que muestran

tan polifacéticos van dando frutos en numerosos ámbitos.

En una confluencia de la teoría económica y la conducta de los sujetos, aparece el conocido "The behavioral theory of the firm" (1963) de Cyert y March. En una línea más claramente ubicable en la teoría económica está la teoría de los equipos de Jacob Marschack y Roy Radner (1972), en donde las decisiones se efectúan por equipos en las organizaciones, ocupando la economía de la información un rol básico. La teoría de Sidney Winter y Richard Nelson (1973) sobre el crecimiento es esencialmente basada en reglas, más que en opciones elegibles.

Sería vastísima la enumeración de las derivaciones que han tenido los aportes de Simon y lo expuesto son apenas algunas muestras de ello. Sin embargo, nadie ha reconciliado, las ideas de Simon y la de la principal corriente microeconómica. Ello no ha sido, seguramente, un impedimento para que Simon recibiera el Premio Nobel. Acaso sea aliciente para tomar en cuenta sus aportes y tentar una reconciliación.

La Academia sueca premió a un científico social que ha desarrollado con singular profundidad y calidad muchas áreas, al punto que se ha dicho que es uno de los pocos contemporáneos que recuerdan a los grandes maestros del Renacimiento.

Considerado por muchos economistas con fuertes influencias vinculadas al comportamiento y por los científicos del comportamiento como muy racionalista, en realidad no es ni una cosa ni la otra. Ha dedicado una vida a la ingeniería de la inteligencia y a la mecánica de la razón.

La talla científica de Herbert Simon lo hace un candidato natural a cualquier premio importante en el campo de las ciencias sociales.

Sus desafiantes ideas acerca de la toma de decisiones por organizaciones económicas fueron el motivo central en esta oportunidad. Se premiaba la excepcional labor producto de un intelecto superior plasmada en varios libros y más de quinientos artículos en los que avanzó marcadamente el conocimiento acerca de la tecnología de la razón y cuáles son las vías por las que los hombres y las organizaciones son a menudo inteligentes, sin ser en el sentido habitual, racionales.

Ricardo Pascale