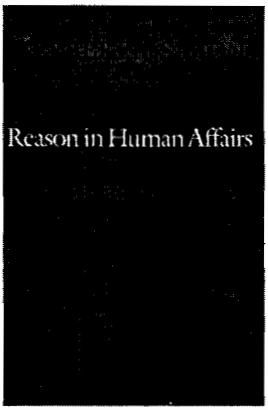
Temas de Coyuntura/55 (Junio 2007): pp. 103-110



Simon, H. (1982) *Reason in human affairs*, USA, Stanford University Press, 115 pp.

Ronald Balza Guanipa[1]

La aproximación neoclásica a la economía y la política parte de la definición axiomática de un tipo racionalidad individual, según la cual los agentes toman sus decisiones. Suponiendo que los agentes conocen exhaustivamente el conjunto de sus opciones y que son capaces de ordenarlas de modo completo y consistente, los neoclásicos postulan que la decisión individual es representable por medio de un problema de optimización restringida matemáticamente formulado. Las restricciones procuran definir el ambiente en el cual el individuo toma su decisión, utilizando parámetros explícitos para ello. Estos parámetros, que los agentes consideran datos en su problema de elección, pueden ser de dos tipos. Un grupo es el de las variables cuyo valor se determina por la interacción de los agentes, influyan deliberadamente o no en su determinación. Otro grupo es el de los parámetros cuyos valores se determinan exógenamente, afectando los resultados de los sistemas propuestos sin ser afectados por ellos.

El marco neoclásico ha demostrado extraordinaria flexibilidad para abordar diversos temas con probado rigor lógico. Eligiendo convenientemente variables de elección, funciones objetivo, restricciones y reglas de interacción, ha sido posible construir modelos donde los agentes son egoístas o altruistas, tienen en cuenta el tiempo o no, consideran

1 Economista Universidad Central de Venezuela, 1993. Maestría en Teoría Económica, Universidad Católica Andrés Bello, 1998. Profesor-Investigador del Departamento de Economía del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB). Profesor de las Escuelas de Economía de la Universidad Central de Venezuela (UCV) y de la UCAB. Dirección: Final Av. Páez Urb. Montalbán La Vega. Edif de Postgrado IIES. Caracas - Venezuela. Z.P. 1020. Caracas - Venezuela. Correo electrónico: rbalza@ucab.edu.ve

la incertidumbre o no, reconocen la influencia propia y de otros en el resultado de la interacción o no. Aun cuando buena parte del trabajo inicial se destinaba a explicar el funcionamiento del sistema de mercados, el enfoque neoclásico contribuyó a replantear problemas de decisión social, intervención gubernamental, conflicto entre partidos políticos, acuerdos entre productores de bienes, crecimiento económico y otros muchos abordados previamente por otras disciplinas, como la demografía.

En un contexto de abundantes aportes, la explicación neoclásica ha influido significativamente sobre la opinión de los economistas y sus recomendaciones en relación con el sistema de mercado, el papel de los gobiernos y otros muchos asuntos donde hay múltiples fines y medios escasos. En buena medida, porque la teoría neoclásica sugiere que, dadas las restricciones (o elegidas arbitrariamente), los problemas de decisión tienen soluciones óptimas. Si el mercado, como ejemplo de mecanismo de asignación, fuera incapaz de alcanzar un óptimo social claramente definido, es posible sugerir (bajo ciertas condiciones) políticas dirigidas a corregir las fallas. Aun cuando el enfoque neoclásico claramente reconoce que distintos "óptimos" sociales no son comparables entre sí (en el sentido de Pareto), creando nuevos problemas de decisión, sugiere la existencia de resultados inmejorables (en un sentido bien definido). También sugiere que pueden alcanzarse aun si los sistemas no los alcanzan automáticamente, lo que fundamenta la convicción de que es posible "controlar" los sistemas sociales para garantizar el logro de resultados "óptimos".

Sin embargo, la definición axiomática de racionalidad, esencial en el planteamiento matemático del problema de la elección, introduce también importantes limitaciones al enfoque neoclásico. North (2005:7) escribe:

> ¿Qué tan exitosamente estamos controlando nuestro destino? En la tradición de Herbert Simon, quien llamó nuestra atención al respecto, ¿qué diferencia hace que el comportamiento de los seres humanos no sea sustativamente racional, lo que implicaría conocimiento pleno de todas las posibles contingencias, exploración exhaustiva del árbol de decisión y la correcta comprensión de la relación entre acciones, eventos y resultados? La respuesta corta es que hace mucha diferencia. La historia económica es un deprimente recuento de errores de cálculo que llevaron al hambre, la devastación, la guerra, la muerte, el estancamiento económico y la declinación, incluso desaparición de civilizaciones enteras. Y aun la más casual inspección de las noticias de hoy sugiere que este recuento no es únicamente un fenómeno histórico.

Según Herbert Simon (1947/1997:72), en efecto, suponer "que los seres humanos siempre (o generalmente) son racionales" era un error de concepción que "permeó la teoría política utilitarista y una gran parte de la teoría económica clásica", aunque había sido "decisivamente refutado por los modernos desarrollos en sociología y psicología", atribuidos entonces por él a Lasswell, Pareto, Parsons y Freud. Aparte de Commons y

Barnard, Simon reconoce pocos economistas influyendo sobre sus ideas. En las décadas de los cuarenta y cincuenta, cuando dio inicio a sus importantes críticas sobre la idea de racionalidad neoclásica, sus contemporáneos construían complejas y elegantes teorías con ella como base: Von Neumann, Morgenstern y Nash sentaron las bases de la teoría de juegos [ver Sent (2004)] y Arrow y Debreu (aprovechando la demostración de la existencia del equilibrio de Nash para juegos con estrategias mixtas) demostraron la existencia del equilibrio general. Arrow demostró también la imposibilidad de garantizar la soberanía individual y la racionalidad social partiendo de la definición de relaciones de preferencia individuales sobre resultados sociales. En 1953 Friedman hizo su famosa defensa de la noción de optimización individual por medio del muy citado argumento del "como si": aun cuando los individuos no fuesen racionales, si actúan "como si" lo fueran la teoría neoclásica ayudaría a predecir resultados contrastables. El atractivo del enfoque neoclásico predominó, viéndose Simon a sí mismo desterrado por "sus amigos economistas ... a la psicología o a cualquier otro terreno baldío" [Simon (1991:385)].

Simon (1947/1997:84-85) sostuvo que, "en términos gruesos, la racionalidad tiene que ver con la selección de conductas alternativas preferidas en términos de algún sistema de valores que permita evaluar las consecuencias del comportamiento". Para evitar las "complejidades" que encontraba para distinguir las conductas "racionales" de las demás, sugirió una clasificación más detallada: "una decisión puede ser llamada 'objetivamente' racional si *de hecho* es el comportamiento correcto para maximizar valores dados en una situación dada. Es 'subjetivamente' racional si maximiza el resultado en relación con el conocimiento actual sobre la materia. Es 'conscientemente' racional si el ajuste de medios a fines es un proceso consciente. Es 'deliberadamente' racional si el ajuste de medios a fines ha sido deliberadamente establecido (por el individuo o la organización". Una decisión es 'organizacionalmente' racional si es orientada por los objetivos de la organización". Al resumir sus planteamientos, Simon (1947/1997:118) señaló que la suya era una teoría "del comportamiento de los seres humanos que *satisfacen* por no tener habilidades para *maximizar*".

Simon (1991/370-371 y 386) refiere una "traumática" experiencia como origen de sus ideas al respecto. En 1935 se le encargó dividir entre dos organizaciones distintas los fondos disponibles para recreación pública en Milwaukee. No pudiendo ponderar los valores de los servicios provistos por ambas organizaciones, no podía recurrir a las condiciones de optimización neoclásicas. Su entrenamiento en economía ya había comenzado, por lo que su mente estaba "preparada" para la "sorpresa" que implicaba "la contradicción entre lo que la teoría me había enseñado que debía ocurrir y lo que mis ojos y oídos me mostraban que estaba ocurriendo". Puesto que su entrenamiento aun era mínimo, "no había adquirido el hábito, tan común en esta profesión, de ignorar el mundo real cuando contradice la teoría". Sin ningún entrenamiento, sin embargo, "el comportamiento observado le habría parecido enteramente 'natural'", y sin sus observaciones en Milwaukee "habría continuado con la feliz ilusión de que la teoría

neoclásica de la maximización de la utilidad explica el comportamiento humano en asuntos presupuestarios".

De la sorpresa pasó a los conceptos de identificación y racionalidad limitada, que quince años después le llevaron de racionalidad limitada a satisfacción y de satisfacción a búsqueda de heurísticas "a través de un laberinto de posibilidades". Desde entonces Simon se consideró a sí mismo "un satisfacedor incorregible". Sus avances le alejaron de las corrientes principales seguidas por la mayoría de los economistas, a quienes, sin embargo, también catalogó de "satisfacedores" cuando recibió el premio Nobel en 1978:

> Tales teorías, se nos ha dicho, aun son "suficientemente" realistas, puesto que no contradicen las observaciones agregadas de interés para la economía política. Así los economistas que celosamente insisten en que los actores maximizan, cambian de opinión y se convierten en satisfacedores en lo que respecta a la evaluación de sus propias teorías. Ellos creen que los hombres de negocios maximizan, pero saben que los teóricos en economía se satisfacen [Simon (1978:3)].

Aun cuando las ideas de Simon no han ingresado aun a los libros de texto de Microeconomía y Macroeconomía que se utilizan en la mayoría de las universidades del mundo, su influencia no ha dejado de ser muy importante. Los trabajos de los psicólogos Kahnemann y Tversky, presentados por Simon (1978:19) como parte "de la más dramática y convincente refutación empírica" de la teoría neoclásica, fueron reconocidos en 2002 con el premio Nobel de Economía [ver Kahnemann y Tversky (2000) y comentarios en Balza (2005)]. Selten, quien ganó el Nobel en 1994 por sus contribuciones a la teoría de juegos, forma parte de un grupo interdisciplinario que se ha ocupado de la racionalidad limitada intentando seguir las definiciones de Simon [ver Gigerenzer y Selten (2001)]. Al recibir el Nobel en 1993, North (1993) explícitamente reconoció la influencia de Simon en su aproximación "institucional/cognitiva" al estudio de los problemas económicos. Igualmente, Rubinstein (1998) y Sargent (1993), siguiendo caminos muy distintos, han publicado libros que revelan su interés por ofrecer definiciones propias de racionalidad limitada.

Por esta razón una breve introducción a algunas de las ideas de Herbert Simon, autor notablemente prolífico en publicaciones individuales y colectivas, es sin dudas de apreciable interés. Sobre todo si ha sido escrita por el mismo autor. Aun cuando Simon continuó revisando las nuevas ediciones de sus libros al menos hasta 1997, y publicó un libro con tres conferencias sobre microeconomía con bases empíricas en 1998, tres años antes de su muerte, el pequeño libro titulado *La razón en los asuntos humanos* continúa siendo una sencilla, legible y rápida introducción a sus ideas sobre estos temas. Recoge tres breves conferencias (las *Harry Camps Lectures*) dictadas en 1982 por el autor en la Universidad de Stanford, cuatro años después de recibir el premio Nobel, 35 años después de publicar su primer libro y 19 antes de su muerte.

En su primera conferencia, titulada *Visiones de racionalidad*, Simon (1983:34) examina la racionalidad neoclásica (a la que llama Olímpica porque sólo "sirve, tal vez, como un modelo de la mente de Dios, pero ciertamente no como un modelo de la mente del hombre") y le opone la racionalidad limitada como alternativa conductual (*behavioral*), dentro de la cual define el modelo intuitivo de pensamiento. En su discusión destacan el carácter instrumental de la racionalidad, incapaz de determinar fines; la diferencia entre razonamientos "fríos" y "calientes"; la dificultad para ordenar valores (en un sentido moral, tradicional e instrumental); la importancia de la experiencia para lograr intuiciones por reconocimiento y el papel de las emociones en la focalización de la atención.

En su segunda conferencia, *Racionalidad y teleología*, Simon (1983:37) abandona el estudio de los *procesos* de pensamiento tras juicio y elección, pasando a tratar la racionalidad como una adaptación evolutiva, es decir, como un *resultado*. Las teorías evolutivas, afirma, "explican el modo como las cosas son, mostrando que este es el modo como tienen que ser para que el organismo sobreviva". Cómo se alcance la adaptación es interesante, pero secundario. En esta conferencia Simon (1983:42-46) examina varios temas importantes, como, por ejemplo, la relación entre adaptación de las especies y ocupación de nichos. Con un conjunto dado de nichos, su ocupación implica competencia entre especies. Las más eficientes son las que logran la mejor adaptación, entendida como mayor reproducción y preservación de sus genes. Sin embargo, retirando el supuesto de nichos dados, las especies podrían especializarse, creando nichos y conviviendo en espacios comunes.

Otro tema es la difícil relación entre la evolución biológica y la social y cultural. Comentando distintos autores, se pregunta si pueden ser independientes o no, teniendo en cuenta que los rasgos culturales adquiridos pueden transmitirse y los biológicos no, si no provienen de variaciones genéticas. Considerando que algunas especies son "programables" (pueden cambiar su cultura) y "dóciles" (sus miembros son susceptibles de aceptar programas bajo presión social), es relevante preguntarse si la cultura puede influir sobre la evolución biológica, si es determinada la primera por la segunda o si son en buena medida independientes una de otra, teniendo en cuenta "que los fuertes e ingeniosos ... serán los más capaces de adaptarse a cualquier situación a la que deban adaptarse" [Simon (1983:56)]. Para ilustrar estos problemas sugiere el estudio de la conquista de unos grupos humanos por otros, para evaluar la transmisión cultural y la reproducción de cada grupo.

Un tercer problema es el de la sobrevivencia del llamado gen altruista frente al gen egoísta ante un proceso de selección Darwiniano. Partiendo de la noción de altruismo débil, según la cual "los individuos que hacen sacrificios en su adaptación a corto plazo [en beneficio de otros organismos] reciben recompensas indirectas de largo plazo que más que compensan su sacrificio inmediato", e introduciendo mecanismos de reconocimiento entre los altruistas que hagan posibles también las recompensas directas, Simon

(1983:62) sostiene que "no tenemos que suponer que toda competencia entre especies sea simplemente un asunto de garras y colmillos, pudiendo explicarnos por qué algunas personas simpáticas sobreviven en el mundo". Relacionando la idea de "docilidad" con el largo período de dependencia y aprendizaje de los niños, que puede inducirlos a adoptar comportamientos altruistas, "podemos, sin contradicción con la doctrina del 'gen egoísta', introducir mecanismos para el cambio evolutivo de una sociedad entera que impone criterios *sociales* sobre el proceso de selección" [Simon (1983:65].

El último tema abordado en la tercera conferencia fue el de la "miopía de la evolución". Aun suponiendo que la adaptación se interpretase como un resultado maximizado por la evolución, la existencia de múltiples máximos locales y la permanente variación genética no apoyan "la idea de que todo está evolucionando hacia un estado estacionario óptimo". Por el contrario, según Simon (1983:72), sólo sugieren "la creencia de que hay mucha adaptación local al ambiente actual, y al mismo tiempo un movimiento constante hacia un objetivo que continuamente también se está moviendo". Esto plantea un problema: la evolución no parece dirigirse a un fin, limitándose a ser un proceso de búsqueda y mejoramiento de la adaptación. La evolución, "al menos en un mundo complejo, especifica medios (procesos de variación y selección) que no conducen a ningún fin predecible" [Simon (1983:70)]. Por ello el autor considera que esta teoría es próxima a la teoría conductual: miope, mejoradora (con base en la búsqueda) y no optimizadora.

La última conferencia se dedica al *Proceso racional en los asuntos sociales*. Simon (1983:75) abre el capítulo criticando el "delirio libertario" de sabor neoclásico que parece subordinar el tema de la toma de decisiones sociales al de las individuales en los mercados: "no somos mónadas [pequeñas esferas duras de alguna clase, definidas por Leibniz] porque, entre otras razones, nuestros valores, nuestras alternativas de acción, nuestra comprensión de las consecuencias que podrían tener nuestras acciones –todo este conocimiento, todas estas preferencias– derivan de nuestra interacción con nuestro ambiente social". Valores y creencias se adquieren frecuentemente sin crítica, "son altamente contagiosos de una persona a otra ... [y] ganan su credibilidad, no de la experiencia directa ..., sino de su aceptación por parte de fuentes 'legítimas' y creíbles de la sociedad". Esto, junto con las limitaciones del conocimiento y de las capacidades de cálculo individuales y la existencia de externalidades, contribuye a definir las instituciones que acompañan el sistema de mercado, también limitadas. La dificultad de los individuos para atender simultáneamente varios problemas, la existencia de conflictos de intereses por valores múltiples ["dificultad cuyo epítome es el celebrado teorema de bienestar social de Kenneth Arrow", nombre que Simon (1982:84) da al teorema de imposibilidad] y la incertidumbre (ante la que no cree posible lograr decisiones *óptimas*, sino sólo *suficientemente buenas*) explican parte de sus problemas. Los arreglos institucionales podrían, sin embargo, mejorarse reforzando la "racionalidad institucional". La creación de organizaciones, sistemas, procedimientos y técnicas que reduzcan los requisitos de información individual o faciliten el manejo de información abundante

son ejemplos que cita en esta dirección. Con ello no puede, sin embargo, garantizarse la adecuación del conocimiento y la información disponibles al tomar decisiones institucionales. Los sesgos existentes en los medios de comunicación, las instituciones educativas y los expertos, derivados de la inmediatez, de intereses individuales o de la imposibilidad de lograr una visión completa de todos los problemas relevantes, no solo pueden sesgar las decisiones: también pueden dificultar la comprensión de las instituciones políticas y del papel político de los individuos. Según Simon (1983:102), "la ignorancia sobre el proceso político ha producido cinismo, del cual el uso peyorativo de la palabra 'política' es sólo un síntoma". Sin embargo, "el conocimiento científico no es la Piedra Filosofal que resolverá todos los problemas", en algunos casos porque caen en "dominios de estudio excesivamente difíciles" [Simon (1983:104-105)].

Al concluir, Simon (1983:105-107) afirma que "si queremos que una mano invisible lleve todo a alguna clase de consonancia social, deberíamos asegurarnos primero de que nuestras instituciones sociales estén enmarcadas de modo que saquen lo mejor de nosotros mismos, y segundo, que no requieran grandes sacrificios de los intereses propios de muchas personas por mucho tiempo... El éxito depende ... de si todos reconocemos que nuestro destino está atado al destino del mundo entero, que no hay ... intereses propios viables ... si no vivimos en armonía con el ambiente".

REFERENCIAS

Balza G., R. (2004) "Kahneman D. y A. Tversky [Ed.] (2000); 'Choices, values, and frames" Crítica Bibliográfica, *Temas de Coyuntura* No. 49, IIES-UCAB, 119-125

Gigerenzer, G. y R. Selten [Ed.] (2001) *Bounded rationality: The adaptive toolbox*, USA, MIT Press, 377 pp

Kahneman D. y A. Tversky [Ed.] (2000); *Choices, values, and frames*, USA, Cambridge University Press, 840 pp.

North, D. (1993) "Economic Performance through Time", *Nobel Prize Lecture* disponible en http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1993/north-lecture.html

North, D. (2005) *Understanding the process of economic change*, USA, Princeton University Press, 187 págs.

Rubinstein, A. (1998). *Modeling Bounded Rationality*, USA, MIT Press; 208.

Sargent, T. J. (1993). *Bounded Rationality in Macroeconomics*, USA, Oxford University Press; 182.

Sent, E-M (2004)"The Legacy of Herbert Simon in Game Theory", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 53 (3), pp. 303-317.

Simon, H. (1991) *Model of my life*, USA, BasicBooks, 415 págs.

Simon, H. (1947/1997) *Administrative behavior* 4th Edition, USA, The Free Press, 368 págs.

Simon, H. (1978) "Rational Decision-Making in Business Organizations" *Nobel Prize Lecture* , 29 pp. [Disponible en http://nobelprize.org/economics/laureates/1978/simon-lecture.pdf].