

Comportamento, formulação de decisões e organização: a contribuição de Herbert Simon à economia

JORGE VIANNA MONTEIRO *

E afinal concederam o Prêmio Nobel de Economia a um não economista!

A contribuição de Herbert A. Simon à teoria econômica é significativa, embora num sentido muito especial. Isso decorre não tanto de sua posição crítica quanto aos pressupostos do comportamento humano adotados nos modelos econômicos, ou por ser ele atuante em outra área do conhecimento científico (a Administração), mas pela vinculação de suas idéias a um movimento mais amplo que, desde meados da década de 50, vem-se desenvolvendo no que tem sido rotulado de "teoria de organizações".

Com efeito, à parte alguns trabalhos "clássicos" na área de metodologia científica, surgidos nos primórdios da Econometria (tais como *On the Definition of the Causal Relation*, 1952, *Causal Ordering and Identifiability*, 1953, e *Spurious Correlation: a Causal Interpretation*, 1954),¹ a influência de Simon é sentida pelas incursões, cada vez mais freqüentes, dos economistas na teoria de organizações. Ou seja, quando abandonam a hipótese da invariância de aspectos organizacionais nos modelos econômicos. Essa "endogeneização" da organização não significa tanto oferecer um novo contexto a resultados já disponíveis na teoria econômica, como abrir novos rumos à indagação científica.

Uma implicação desse procedimento pode ser ilustrada com o exemplo dos processos de alocação de recursos — tópico de relevo

* Professor de Economia da PUC-RJ.

1 É de Simon o verbete "causação", na *International Encyclopaedia of the Social Sciences*, 1968.

na literatura de teoria do equilíbrio geral, planejamento, e sistemas econômicos. O estudo de tais processos ou mecanismos pressupõe uma partição da economia em componentes (*v.g.*, Governo, empresas, consumidores), isto é, uma *dada* organização econômica. Essa perspectiva permite o estudo de propriedades dos diferentes mecanismos quanto a unicidade, convergência, otimização, etc. Todavia, a possibilidade de tornar a organização econômica, ela própria, uma *incógnita*, permite ao economista estabelecer novos mecanismos ou processos de alocação. Ou seja, descarta-se o “*status quo* institucional de um determinado tempo e lugar como o único objeto legítimo de interesse”.² E como o economista é “por vezes chamado a emitir opiniões sobre assuntos de política, antes mesmo de a moldura institucional ter sido estabelecida, o tema não é de todo acadêmico”.³

Ao desenvolver essa nova perspectiva de análise, o economista acaba por se defrontar com uma necessidade subsequente: a de reconsiderar a conceituação — notoriamente pobre — dos processos decisórios nos modelos econômicos, peça central a boa parte da micro e macroeconomia.

É precisamente nessa linha de raciocínio que segue a argumentação de Simon: uma teoria de organizações não existe sem a sua contrapartida, uma teoria da escolha. Contra-argumentar com o exemplo do Robison Crusoe, na tradição dos livros-texto de Economia, seria ignorar que “o meio característico do homem é constituído, não pela Natureza, mas por seus semelhantes”.⁴ Ou ainda “a relutância da teoria econômica em abandonar seu modelo clássico do homem econômico é compreensível. Ainda que se faça uma pequena concessão no sentido de admitir a falibilidade do homem

² L. Hurwicz, “The Design of Mechanisms for Resource Allocation”, in M. Intriligator e D. Kendrick (eds.), *Frontiers of Quantitative Economics*, vol. II (Amsterdã: North Holland, 1974), p. 3. Como lembra Hurwicz, a idéia de estabelecer um sistema econômico melhor “é pelo menos tão antiga quanto a *República*, de Platão” (p. 3).

³ L. Hurwicz, “Optimality and Informational Efficiency in Resource Allocation Processes”, in K. Arrow e outros (eds.), *Mathematical Models in the Social Sciences* (Stanford, 1959), p. 29.

⁴ H. Simon, *Models of Man: Social and Rational* (Nova York: Wiley 1957), p. 196.

econômico, suas propriedades psicológicas não mais serão válidas. Então o raciocínio dedutivo não é mais suficiente para predizer, univocamente, seu comportamento, sem apelar constantemente para a observação empírica”.⁵

Assim sendo, a tarefa que se colocaria diante dos economistas seria a de substituir a racionalidade global do homem econômico por um tipo de comportamento racional que fosse compatível com o acesso ou a disponibilidade de informação, e a capacidade de processar essa informação, que “são efetivamente possuídas pelos organismos, inclusive o homem, e em tipos de meio em que tais organismos existam”.⁶

Essa alternativa de comportamento seria o princípio da racionalidade limitada. Para tanto, o objetivo de maximização cederia lugar ao objetivo de estabelecer “limites de aceitação” ou um curso de ação que fosse “suficientemente bom” (ou *satisfying*).

Janos Kornai, que se tem notabilizado por sua pesquisa sobre a teoria de sistemas econômicos, filia-se à escola de Simon e acentua o aspecto operacional do comportamento no processo decisório *a la* Simon: “Os limites de aceitação são observáveis empiricamente. Muitos aparecem no fluxo de informações entre as organizações. Por vezes aparecem em documentos escritos, em memorandos. Frequentemente, eles podem ser descobertos questionando-se os formuladores de decisão. De qualquer modo, há muito mais oportunidade de se observar os limites de aceitação do que as (fluidas) funções de utilidade”.⁷

Conforme mencionado, não é comum detectar-se a influência de Simon no campo da Economia, em especial no cenário contemporâneo — uma consideração que, suponho, deve ser apresentada num ensaio como este. Um recurso trivial, como as citações da obra de Simon nos trabalhos de outros autores, não resultaria frutífero. E isso decorre de duas razões básicas. Primeiro, porque essa influência tem, por vezes, se processado através da obra de outros autores, al-

⁵ H. Simon, “A Behavioral Model of Rational Choice”, in *Quarterly Journal of Economics*, vol. 69 (fevereiro de 1955), pp. 99-118.

⁶ H. Simon, *Models of Man... op. cit.*, p. 198.

⁷ J. Kornai, *Anti-Equilibrium: On Economic Systems Theory and the Tasks of Research* (Amsterdã: North Holland, 1971), p. 107.

guns dos quais ligados ao movimento do *behaviorism*, do Carnegie Institute, na década de 50. É o caso de *A Behavioral Theory of the Firm*, de R. Cyert e J. March (1963). Segundo, porque os impactos são diferenciados, segundo as áreas da teoria econômica. Assim, por exemplo, tal influência tem sido mais potencial do que efetiva, no âmbito da teoria microeconômica do comportamento da firma e do consumidor, não obstante a previsão de M. Shubik, de que “dentro de dez a vinte anos, os livros-texto de microeconomia serão substancialmente diferentes (...) com a reintrodução de complicações institucionais” (...) “Ao invés de estabelecer uma teoria geral da economia do bem-estar, ou uma teoria do oligopólio, etc., poderá ocorrer uma grande ênfase em teorias especiais que serão de escopo limitado, porém de grande aplicação”.⁸

Esse é, creio, o sentido “muito especial” da contribuição de Herbert A. Simon à teoria econômica. Como o próprio Simon reconhece na introdução à segunda edição de seu livro mais famoso (*Administrative Behavior: A Study of Decision Making Processes in Administration Organization*), talvez ele tenha sido um tanto profético ao colocar no título e subtítulo de seu livro três dos termos atualmente mais em moda nas ciências sociais: “comportamento”, “formulação de decisões” e “organização”.⁹

⁸ M. Shubik, “A Curmudgeon’s Guide to Microeconomics”, in *Journal of Economic Literature*, vol. VIII, n.º 2 (junho de 1970), p. 407.

⁹ H. Simon, *Administrative Behavior* (Nova York: The Free Press, 1965), p. ix.