Argenis Meza 1-B negocios internacionales

Herbert Simon se tomó muy en serio la estructura básica de la ciencia económica, esforzándose en definirla como la ciencia de la elección, para lo cual trabajó sobre el proceso psicológico de la toma decisiones. Según Simon la hipótesis básica de la [economía neoclásica](http://es.wikipedia.org/wiki/Escuela_neocl%C3%A1sica), la de que los agentes tienden a maximizar los resultados de sus comportamientos, es muy limitada. En la práctica ningún ser humano está continuamente buscando la solución óptima. Aunque deseara hacerlo, el coste de informarse sobre todas las alternativas y la incertidumbre sobre el futuro lo harían imposible.

De acuerdo con Simon, las personas simplemente intentan buscar una mínima satisfacción, es decir, tratan de alcanzar ciertos niveles de éxito para después, poco a poco, ir ajustando esa solución. Esta estructura de pensamiento, que Simon denominó [racionalidad limitada](http://es.wikipedia.org/wiki/Racionalidad_limitada) estimuló muchos trabajos posteriores sobre el comportamiento de los individuos, las organizaciones y la sociedad.

Simon fue pionero en investigación sobre la forma en que deben tomarse decisiones en organizaciones económicas complejas (empresas públicas, multinacionales, etc.). Su obra más celebrada es *Administrative Behavior: A Study of Decision-making Processes in Administrative Organization* en la cual, en contra de la concepción clásica sobre la existencia de unos responsables en tomar decisiones que conocen todas las opciones, elabora un modelo o proceso racional de adopción de decisiones «satisfactorias». Su *Spurious Correlation: A Causal Interpretation*, publicado en el *Journal of the American Statistical Association*, constituyó un primer avance metodológico en el análisis de encuestas.

www.wikipedia.com