

TRES VISIONES ÉTICAS DE LA ECONOMÍA:  
GALBRAITH, DRUCKER Y GHOSHAL<sup>1</sup>

THREE ETHICAL VIEWS ON ECONOMICS:  
GALBRAITH, DRUCKER AND GHOSHAL

*Joaquín Guzmán Cuevas*  
Universidad de Sevilla  
jguzman@us.es

RESUMEN:

Con motivo de la reciente desaparición de tres importantes economistas de relevancia internacional –John K. Galbraith, Peter Drucker y Sumantra Ghoshal– se realiza unas reflexiones, no tanto respecto a sus contribuciones técnica-económicas, sino de los planteamientos éticos en sus respectivas concepciones de la Economía como ciencia. Aunque el perfil profesional e intelectual de los tres autores son muy diferentes, se intenta identificar los elementos comunes que puedan incidir en el futuro de los fundamentos éticos de la Economía.

ABSTRACT

Three great economists have died recently: John K. Galbraith, Peter Drucker and Sumantra Ghoshal. This short paper considers not their technical and economic contributions, but rather their respective ethical approaches with regard to their concept of Economics as a science. Although the professional and intellectual profiles of the three economists are very different, an attempt is made to identify the common elements which may affect the future of the ethical grounds of Economics.

<sup>1</sup> Nota del editor: Este texto fue presentado en la 5th International Meeting on Ethics, Finance and Responsibility, celebrada en Ginebra en septiembre de 2006.



En el transcurso de los dos últimos años, han desaparecido tres grandes figuras de la Economía en sus distintas parcelas. Tres influyentes economistas que, directa o indirectamente, están llamados a incidir, con su herencia intelectual en el futuro del pensamiento económico y, por ende, en el modo de enseñar nuestra materia.

En abril de 2006 fallecía a los 97 años el profesor John K. Galbraith, catedrático de la Universidad de Harvard, presidente de la American Economic Association, asesor del presidente Kennedy y embajador norteamericano en la India, entre otros relevantes cargos. Galbraith, institucionalista y de inspiración keynesiana, había criticado a lo largo de su extensa obra la economía convencional y, aunque no se había ocupado explícitamente de la ética como tal, sí se puede afirmar que buena parte de sus escritos están impregnados de una preocupación de carácter axiológico.

Varios meses antes, desaparecía a los 95 años Peter Drucker, pionero e impulsor de los estudios de *management* en Estados Unidos y en todo el mundo, catedrático universitario, consultor de grandes corporaciones multinacionales como Microsoft, Intel, Sears o General Electric y premiado recientemente por el presidente Bush con la medalla de la Libertad, como reconocimiento a su labor como padre de la teoría de gestión corporativa moderna.

En 2004, de modo repentino y a los 55 años, desaparecía el economista de origen indio Sumantra Ghoshal, catedrático de estrategia y *management* internacional en la London Business School y autor de varias obras traducidas a nueve idiomas. Ghoshal, pese a su perfil aparentemente técnico de profesor de *management*, fue un gran pensador y en su último trabajo titulado "*Bad Management Theories Are Destroying Good Management Practices*", publicado con carácter póstumo, afirma con rotundidad que en las actuales enseñanzas impartidas, con total ausencia de contenido ético, en las business schools de todo el mundo, se hallan las bases de los recientes escándalos financieros acaecidos en las grandes organizaciones como Enron, Tyco, Worldcom, etc.

Sin duda, la obra de estos tres economistas de reconocido prestigio ha influido poderosamente en la configuración del pensamiento económico en las últimas décadas pero, muy probablemente, en estos tiempos de cuestionamiento de la

realidad económica y de la propia enseñanza de la economía en la universidad, la desaparición de estas tres grandes figuras va a dejar una importante herencia intelectual para el presente y el futuro del quehacer de los economistas.

Lógicamente, si hablamos de herencia intelectual, hablamos de ética. A lo largo de la historia de la filosofía, el concepto de “ética” ha tenido distintos significados por parte de los diferentes filósofos. A veces se ha vinculado a la virtud, a hacer el bien dentro del ámbito individual, otras veces se ha relacionado con el buen comportamiento social, en otras ocasiones se ha relacionado con el factor religioso, etc. No obstante, al menos en el ámbito económico y desde los tiempos de Sócrates, ningún pensador ha cuestionado unos principios básicos que vienen a constituir los criterios éticos fundamentales en el comportamiento económico:

- La ética está relacionada con los “valores”.
- Esos valores debe estar ampliamente asentados en la sociedad.
- El comportamiento económico debe buscar el interés individual.
- El comportamiento económico debe buscar simultáneamente el interés colectivo.

Desde la época de Adam Smith (profesor de Filosofía Moral, antes que propiamente economista), el pensamiento económico ha aceptado de buen grado estos principios, pero la falta de consenso empezó a aparecer a la hora de dar contenido a los dos últimos y, sobre todo, de hacerlos compatibles.

Normalmente, la búsqueda del interés individual se ha identificado con la maximización del beneficio pecuniario y, en este sentido, Peter Drucker – el más ortodoxo de nuestros tres economistas– afirma que ésta ha sido la motivación fundamental de cualquier agente económico, incluso antes del nacimiento del capitalismo. Sin embargo, Alfred Marshall ya señalaba otras motivaciones económicas en el ser humano, como por ejemplo, la buena imagen profesional, el deseo de hacer bien las cosas, etc. En el ámbito concreto de las organizaciones, Galbraith señala tres motivaciones para los trabajadores, además de la meramente pecuniaria: a) el miedo a las sanciones, b) la identificación con el proyecto empresarial y c) la adaptación a las condiciones de la corporación al objeto de aumentar la cuota de poder personal. El mismo Galbraith señala que la no consideración de otros tipos de motivaciones, al margen de la recompensa pecuniaria, ha sido uno de los principales errores de la Ciencia Económica.

En esta línea de criticar una cierta miopía intelectual en la mayor parte (si no en todos) de los modelos económicos, Ghoshal señala que las motivaciones económicas están fundamentadas en al menos tres tipos de preferencias de conducta en el agente económico:

- Las relacionadas con el interés individual (self-regarding preferences)
- Las relacionadas con el interés de otra persona (other-regarding preferences) y
- Las relacionadas con los procesos o métodos para conseguir determinados objetivos económicos (process-regarding preferences).

El pensamiento de Ghoshal apunta, con razón, a que en la vida real, el comportamiento económico racional de cualquier persona, no sólo se fundamenta en perseguir el máximo beneficio pecuniario, sino que el interés personal puede tomar en consideración el interés propio no pecuniario (como por ejemplo, el prestigio o la vocación profesional), el interés de otras personas (por ejemplo, un familiar o un amigo), o bien los costes o consecuencias negativas que puede acarrear el logro de un objetivo económico determinado (como por ejemplo, la excesiva carga de futuro que puede tener para los hijos una decisión de inversión familiar). Ghoshal considera que lo anterior no sólo son motivaciones económicas, sino necesidades humanas que se pueden dar en cualquier persona.

Paralelamente, y dado que la *mainstream* económica sólo considera “racional” el interés propio materializado exclusivamente en el egoísmo pecuniario, Ghoshal califica a este enfoque teórico de “negativo” y “pesimista”, puesto que, a tenor de la teoría diseñada y liderada por Milton Friedman y la escuela de Chicago, el egoísmo pecuniario o monetario constituye una hipótesis teórica fundamentalmente orientada, no tanto a buscar un resultado positivo, sino a evitar los perjuicios que los agentes económicos puedan ejercer sobre sus semejantes en el régimen de libre mercado.

Por otro lado, con respecto al cuarto de los principios éticos antes señalados –la búsqueda del interés colectivo–, parece haber un alto consenso entre los economistas en el sentido de que el “interés colectivo” se materializa en alguna idea de igualdad o mejor, de equidad. Desde el nacimiento del capitalismo y la aparición de las grandes corporaciones empresariales, el debate intelectual se ha centrado básicamente en la forma de alcanzar esa igualdad social. Así, para los economistas clásicos, los mecanismos del mercado y su famosa mano invisible constituyen los elementos fundamentales para “dar a cada uno lo que se merece”, mientras que los economistas marxistas propugnaban un cambio radical del sistema de mercado, eliminando la propiedad privada de los medios de producción.

Una vez fracasada en la práctica esta última propuesta en las postrimerías del siglo XX, sólo ha quedado vigente el modelo capitalista, y el debate económico se ha centrado fundamentalmente en el dilema de más o menos sector público para combatir las desigualdades sociales.

Como es bien sabido, el keynesiano John K. Galbraith defiende la fortaleza del estado de bienestar para mejorar las condiciones económicas de los más débiles de la sociedad mientras que buena parte de los economistas clásicos-liberales niegan esas desigualdades (de acuerdo con algún criterio de meritocracia) o creen que con el actual régimen de globalización, esas desigualdades se están reduciendo notablemente. En este sentido, Peter Drucker no niega propiamente esas desigualdades, pero propone que la forma de combatirlas no es a través del estado benefactor –en el que no cree– sino a través de los componentes del llamado Tercer Sector: ONGs, fundaciones, organizaciones de caridad, etc. Para Drucker, la concepción de ciudadanía se inserta dentro del ámbito de ese Tercer Sector.

Desde un punto de vista actual, en pleno siglo XXI y en un régimen de globalización económica, la cuestión clave en este dilema “Estado de Bienestar-Tercer Sector”, sería la aplicación de un criterio de eficiencia para combatir las desigualdades sociales. No obstante, hay que señalar que, tanto Galbraith, cuando defiende el Estado de Bienestar, como Drucker, cuando subraya la importancia de las organizaciones sociales sin ánimo de lucro, sólo piensan en la economía norteamericana y, en todo caso, en el primer mundo, mientras que la mayor parte de los pobres y desfavorecidos del planeta se hallan en los países subdesarrollados. Lamentablemente, las economías de estos países presentan escaso interés para las universidades de “prestigio” del mundo anglosajón.

Pero al margen del factor de las desigualdades y de las medidas y políticas para combatirlas, desde el punto de vista ético-económico, quizás tenga aún más importancia el logro de hacer compatible el interés individual con el interés colectivo. Ahí, probablemente, es donde, hasta ahora, ha fracasado la teoría económica desde el punto de vista ético y ahí, probablemente, radique el gran reto del pensamiento económico de cara al futuro en un mundo cada vez más globalizado.

Desde esta perspectiva, cobra especial importancia el pensamiento económico y su enseñanza como factor fundamental de la configuración del futuro mundo económico. Como bien decía Keynes, “son las ideas y no los intereses creados, las que son peligrosas para bien o para mal”. Es por ello que es necesario tener en cuenta que en el ámbito de las ciencias sociales –como la economía– los valores (es decir la ética) influyen y condicionan poderosamente la elaboración de todas las teorías y toda la arquitectura científica. En este sentido, Ghoshal y Galbraith coinciden en criticar con énfasis las debilidades de las actuales enseñanzas de la economía y *management*, al no cuestionar los paradigmas que dominan el cuerpo teórico que se enseñan en las *business schools* y facultades de economía.

Curiosamente, en lo último que escribieron, tanto Galbraith como Ghoshal fueron especialmente contundentes en esas críticas. Por una parte, como se apuntó anteriormente, Sumantra Ghoshal viene a señalar que los escándalos financieros de las grandes corporaciones tienen sus raíces en las teorías amorales, de carácter fundamentalmente técnico, que se enseñan en las escuelas de negocios de todo el mundo. Por otra, J.K. Galbraith califica de “fraude” a buena parte de las enseñanzas económicas, principalmente por su alejamiento de la realidad. En particular, en su último libro, critica con vehemencia la no consideración del poder de los directivos en las doctrinas dominantes de la economía y también del *management*.

Frente a este posicionamiento de Ghoshal y Galbraith, Peter Drucker separa completamente los ámbitos de la ética y de la economía. Para él, la economía y la ética son cosas diferentes, probablemente porque su pensamiento filosófico se basa en gran medida en la tradición económica clásica, donde la moral sólo afecta al individuo en el marco de la búsqueda del propio interés. Al margen de la lógica influencia derivada desde los primeros discípulos de Adam Smith

(Ricardo, Malthus, Say), los cuáles iniciaron el proceso de divorcio entre la ética y la economía, el posicionamiento ortodoxo de Drucker también queda reforzado por la influencia del individualismo y religiosidad de su filósofo preferido, el danés Sören Kierkegaard.

Por otra parte, Drucker concibe la buena enseñanza en un sentido aplicado, lo cual conlleva el no cuestionamiento de los paradigmas vigentes y, por tanto, la ausencia de análisis de los valores y criterios éticos en los estudios de la economía. Su enfoque analítico está basado fundamentalmente en la búsqueda de la eficiencia productiva y, aunque se preocupa por el ser humano, lo hace desde la perspectiva del management, es decir, dentro de la óptica de las organizaciones.

El carácter eminentemente práctico que debe presidir la enseñanza universitaria para Peter Drucker se está imponiendo con claridad en los actuales procesos de reforma. En este sentido, habría que recordar la distinción que hacía Nietzsche entre los “trabajadores universitarios” y los “universitarios” propiamente dicho.

En el proceso actual de reforma de la enseñanza en la Universidad, parece obvio que se pretende formar antes “trabajadores universitarios” que auténticos “universitarios”, es decir, formar profesionales que se limiten básicamente a aplicar y poner en práctica los conocimientos adquiridos, pero no a reflexionar sobre los paradigmas y los valores que condicionan esos mismos conocimientos. En las ingenierías, química, física y otras ciencias naturales o experimentales, esta línea de actuación puede ser conveniente, pero en las ciencias sociales y especialmente en la economía, formar sólo “trabajadores económicos” que no cuestionen y analicen las causas y consecuencias de los valores sociales –es decir, la ética–, amén de reducir notablemente la capacidad intelectual del economista, supone también una limitación importantísima para buscar soluciones a los grandes problemas económicos de nuestro tiempo.

Si bien Peter Drucker defendió a lo largo de su vida esos planteamientos exclusivamente prácticos para la enseñanza económica, en una de sus últimas entrevistas, amplía su preocupación por la formación de los directivos y llega a señalar que “es necesario conocer todo sobre la cadena económica, sobre la que se asienta la empresa, como es el mercado, el medio ambiente, el entorno social o la economía mundial”. De hecho, es significativa su afirmación de que “la corporación empresarial actual, con 120 años de historia, probablemente no sobrevivirá a los próximos 25 años, tal como la conocemos ahora”.

Posiblemente, estas afirmaciones de Drucker en la última etapa de su vida, pueda constituir un punto de convergencia con el pensamiento crítico de Ghoshal y Galbraith, especialmente de cara al futuro del pensamiento económico en plena era globalizadora.