



Dean Karlan

De alguna manera podremos

La filantropía y la inversión privada son cada vez más importantes en la lucha mundial contra la pobreza

HUBO una época en la cual la lucha mundial contra la pobreza estaba financiada por países acaudalados con el respaldo de organizaciones internacionales como las Naciones Unidas y el Banco Mundial. Pero los tiempos están cambiando.

Las contribuciones filantrópicas de fundaciones como las que crearon Bill y Melinda Gates, y George Soros; las empresas sociales como el Banco Grameen; y el creciente flujo de fondos de inversión hacia los países en desarrollo están asumiendo un papel más importante.

Las economías en desarrollo están atrayendo más inversión directa, pero aun así necesitan ayuda oficial y dinero de donantes privados para subsanar las fallas de mercado y catalizar soluciones para los pobres (véase el recuadro).

Tendencia a la generosidad

El flujo total de recursos financieros dirigidos hacia las economías en desarrollo está en alza. El nivel absoluto de ayuda internacional al extranjero (asistencia oficial para el desarrollo), inversión privada y donaciones filantrópicas a las economías en desarrollo en conjunto ha aumentado desde 1960 (véase el gráfico 1). Sin embargo, el total de ayuda bilateral y multilateral al extranjero ha disminuido como porcentaje del PIB mundial durante las cinco últimas décadas.

En concordancia con las tendencias mundiales, la asistencia al extranjero proveniente de Estados Unidos, que es la economía

que más contribuye en el mundo entero en términos nominales (pero no —por lejos— en términos del PIB) ha disminuido como proporción del PIB en el mismo período. Gran parte de esa disminución ocurrió entre 1980 y 2000; de hecho, la ayuda aumentó en términos porcentuales entre 2000 y 2010.

El gobierno estadounidense actualmente contribuye alrededor de 0,2% del ingreso nacional bruto a la asistencia al extranjero;

El espectro de la ayuda

Los flujos financieros destinados a la lucha contra la pobreza en las economías en desarrollo van desde donaciones a inversiones del sector privado.

Las donaciones son, por supuesto, subsidios totales a un gobierno u organismo no gubernamental para el suministro de un servicio o una transferencia. En el centro del espectro se encuentran las inversiones que buscan generar un rendimiento social superior al rendimiento privado, ya sea mediante préstamos a un gobierno o el otorgamiento de acciones o crédito a una empresa privada. Los beneficios pueden ser externalidades positivas como la reducción de la huella de carbono o de enfermedades contagiosas.

El otro extremo del espectro lo ocupa la inversión privada, que genera un rendimiento estrictamente privado, que beneficia al inversionista, a la empresa y a sus clientes. Fuera del espectro están las inversiones que causan externalidades negativas, cuyo rendimiento social es inferior al privado.

Dinamarca, Noruega y Suecia, entre tanto, contribuyen casi 1% (según la base de datos de los Indicadores de los Objetivos de Desarrollo del Milenio de las Naciones Unidas). En términos absolutos, Estados Unidos contribuyó US\$31.000 millones en 2011, en tanto que Alemania, Francia y el Reino Unido juntos —cuya población equivale a dos tercios de la estadounidense— contribuyeron US\$58.000 millones. Sobre una base per cápita, Estados Unidos contribuyó US\$99 en ayuda oficial, y esos tres países europeos juntos, US\$280.

Parte de esas sumas es ayuda presupuestaria directa, y parte se vuelca en asistencia técnica (por ejemplo, Japón) o inversión en infraestructura e industria (por ejemplo, China). En última instancia, todas estas vías pretenden mejorar la calidad de vida de las economías en desarrollo, y al mismo tiempo muchas veces promueven los intereses del país donante.

Evolución de la opinión pública

La postura de Estados Unidos en cuanto a la ayuda al extranjero puede parecer paradójica. Según una encuesta de 2010, la mayor parte de la población tiene una idea enormemente exagerada del gasto federal en ayuda al extranjero y piensa que promedia 25%. La cifra real no llega a 1%. Irónicamente, la mayoría de los estadounidenses desearían “recortar” el presupuesto de ayuda al extranjero a 10% del gasto global, una suma 10 veces mayor que la real (WorldPublicOpinion.org, 2010).

Sin embargo, la actitud está cambiando. En Estados Unidos, el porcentaje de gente que desearía reducir la ayuda ha disminuido constantemente durante los últimos 40 años, desde un máximo de 79% en 1974 a un mínimo de 60% en 2010; paralelamente, hubo un aumento parecido de la proporción que considera que los niveles de ayuda son adecuados o incluso demasiado bajos (General Social Survey, 2010). Pero aun si consideran erróneamente que la ayuda es más bien elevada, los estadounidenses en promedio tienen más probabilidades de decir que habría que aumentarla y destinar al extranjero los fondos caritativos: las donaciones privadas a causas internacionales comenzaron a aumentar de manera sostenida como porcentaje del PIB a comienzos de la década de 1980 (véase gráfico 2).

El avance de la filantropía privada quizá se deba a la percepción que existe entre la población estadounidense de que la asistencia no gubernamental es más eficaz para la promoción del desarrollo que la ayuda gubernamental (KFF, 2012). El tema es debatible, pero hay nuevos enfoques, liderados por organizaciones no gubernamentales que indudablemente están recibiendo más atención de los medios de comunicación que los métodos tradicionales fiables pero aburridos como la ayuda presupuestaria.

El microcrédito es de hecho un ejemplo particularmente apto de este fenómeno. Beneficiario tanto de la filantropía como de la inversión privada, ha sido recibido con bombos y platillos, como lo demuestra el Premio Nobel de la Paz concedido al Banco Grameen y a Muhammad Yunus in 2006. Servicios de la web de segunda generación, como Kiva, también contribuyeron a llevar un método ya popular a un público minorista amplio, promoviendo la comunicación personal con los beneficiarios de la ayuda. Kiva les permite a los donantes leer sobre cada uno de los clientes y conocer su historial de reembolso, y les ofrece a los donantes un reconocimiento social presentándonos en su sitio web. Para

la generación de Facebook, es el equivalente de los programas que permitían patrocinar a un niño. Otros métodos nuevos, como GiveDirectly, van más allá y permiten realizar donaciones individuales directamente a los beneficiarios, sin intermediarios.

Pensar en la sostenibilidad

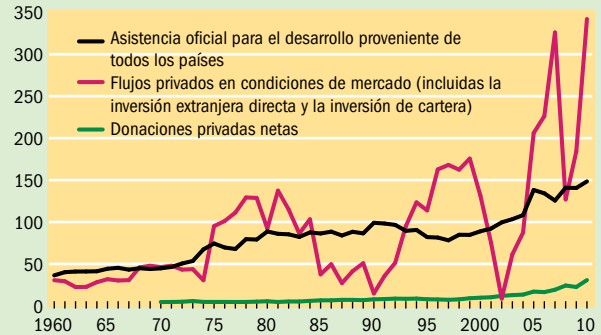
Un tema importante para los filántropos de hoy es un término atractivo pero no del todo definido: sostenibilidad. Las donaciones caritativas muchas veces desempeñan un papel importante para la población desprotegida en momentos en que los mercados o los gobiernos no pueden o no desean actuar. Pero como las instituciones sin fines de lucro dependen de donaciones, son vulnerables a las fluctuaciones del financiamiento, y eso puede impedirles lograr sus metas; en otras palabras, desde el punto de vista financiero no son sustentables. Dadas las desventajas que representa no tener fines de lucro, algunos donantes han optado por una solución intermedia —inversiones con rendimientos sociales superiores a los rendimientos privados— e incluso han abandonado las estructuras tradicionales para

Gráfico 1

En alza

El total de ayuda, inversiones y donaciones a países en desarrollo ha aumentado durante los últimos 50 años.

(miles de millones de dólares en valor constante de 2010)



Fuente: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.

Gráfico 2

Otra manera de dar

La ayuda de Estados Unidos a los países en desarrollo es menor que en 1980, pero las donaciones caritativas privadas han aumentado de manera sostenida.

(porcentaje del PIB estadounidense)



Fuentes: Oficina Estadounidense del Censo (asistencia al extranjero) y Giving USA (donaciones caritativas).

optar por inversiones sin beneficio social más allá del beneficio privado.

La principal ventaja de las instituciones con fines de lucro es que sus ingresos están vinculados directamente a sus productos y servicios, de modo que pueden extraer lecciones financieras cuando el mercado rechaza los bienes que ofrecen y asegurarse la sostenibilidad financiera cuando esos bienes generan demanda.

Para los donantes que se preocupan por la sostenibilidad financiera, la inversión en los países en desarrollo ofrece la posibilidad de alinear mejor los ingresos con los resultados para los beneficiarios y crear organizaciones más sostenibles desde el punto de vista financiero porque la demanda de los beneficiarios mantiene vigentes los programas exitosos. El microcrédito fue una de las primeras industrias dedicadas al desarrollo que abandonó el modelo de dependencia de las donaciones para proporcionar servicios a los clientes de bajo ingreso a tasas de mercado.

De hecho, fue necesaria cierta creatividad para calcular cómo reducir las tasas de mercado de los niveles de los prestamistas a tasas más cercanas a las que cobran los bancos comerciales a los particulares más acaudalados. Los bancos de microcrédito con fines de lucro han sido criticados por dar más importancia al ingreso que al alivio de la pobreza, pero a menudo el producto ofrecido al cliente es más o menos igual, y los pocos estudios aleatorios realizados hasta la fecha muestran que el impacto en la pobreza es mayor que el que logran las instituciones sin fines de lucro.

Obviamente, hay otros factores que pueden influir en los niveles de inversión. Es probable que los donantes se hayan interesado en la sostenibilidad financiera porque vieron defraudadas sus expectativas en cuanto a la capacidad de la ayuda tradicional para producir un cambio duradero en las economías en desarrollo. Aunque es difícil medir el impacto del desencanto de los donantes y es posible que su importancia no sea tan grande como la de otros factores, eso probablemente no signifique que sea menos real. Entre otras influencias en los flujos de inversión corresponde mencionar la innovación tecnológica, las barreras comerciales, la política tributaria internacional, la política monetaria estadounidense y el entorno político del país beneficiario.

Aunque la inversión despierta entusiasmo con justa razón, persiste una incógnita básica: muchas ideas requieren y merecen un subsidio para compensar una falla de mercado. Y cierto nivel de redistribución constituye una política saludable por razones tanto positivas (el mayor bienestar de los pobres ayuda a la sociedad a funcionar mejor) como normativas (la ética exige cierto grado de altruismo y caridad hacia los menos afortunados). No podemos depender de los inversionistas para solucionar todos los problemas del mundo.

Para comprender esta evolución estructural de la ayuda y la filantropía hacia la inversión, así como los factores que influyen en problemas específicos, es necesario analizar a fondo los mercados y las circunstancias que determinan cuándo y por qué funcionan o fallan. Cuando se produce una falla en el mercado, la innovación puede ayudar a solucionarla. A veces la respuesta es tecnológica, como la telefonía celular o el diseño de mejores mosquiteros o avances médicos. A veces se trata de un proceso empresarial, como el microcrédito. Cuando el problema puede solucionarse sin subsidio, las fuerzas del mercado atraen la inversión.

La creencia de que los problemas del mundo en desarrollo pueden resolverse más y más sin subsidios lleva a muchos a centrarse en la inversión. El microcrédito, por ejemplo, comenzó como una idea sin fines de lucro, prosperó y ahora está dominado por inversionistas en busca de oportunidades lucrativas. Esto equivale a respaldar la teoría básica del crecimiento: los países de bajo ingreso deberían crecer más rápido que los de alto ingreso porque el rendimiento marginal esperado del capital es más alto y probablemente atraiga la inversión.

Inversión en alza

La inversión en los países en desarrollo ha recorrido una trayectoria variable, pero generalmente ascendente, durante las últimas cinco décadas.

Se produjo un fuerte aumento durante el auge internacional que siguió a la Segunda Guerra Mundial, una caída aún más pronunciada durante la turbulencia política y económica de la década de 1980, y un repunte entre la década de 1990 y la actualidad (con la excepción de caídas temporales luego de los atentados del 11 de septiembre de 2001 en Estados Unidos y la crisis financiera de 2008).

Este aumento de la inversión puede atribuirse particularmente a dos cambios en las políticas y las condiciones económicas de los países en desarrollo: menores costos de transacción y mejor información, conceptos económicos básicos. Un mercado eficiente exige información perfecta y un costo de transacción cero. El mundo quizá no funcione así, pero esa situación representa un buen punto de partida para el análisis y para determinar dónde se produce una falla.

Primero, el concepto de “información” tiene un significado especial para los economistas. No se trata solo de datos; “información” significa que es posible llevar transacciones a término, tener fe en el cumplimiento de los contratos y asegurar que todas las partes tengan información simétrica sobre los riesgos y los beneficios de una transacción. Las mejoras de la calidad institucional que describieron Douglass North y, más recientemente, Daron Acemoglu, Simon Johnson y James Robinson, tienen que ver con la eliminación de asimetrías en la información.

La mejora de la información puede conducir a la creación y el fortalecimiento de los mercados. Por ejemplo, los estudios fundamentales de Robert Jensen sobre la información y los mercados de Kerala, India, muestran que, gracias a la edificación de torres para la telefonía celular, los pescadores pueden informarse con sus colegas en tierra sobre los precios de mercado antes de seleccionar un puerto. El acceso a la información se tradujo en una reducción drástica de las diferencias de precios entre una y otra localidad, mayores ingresos, más transacciones y menos desperdicio de pescado (Jensen, 2007).

Los costos de transacción han disminuido considerablemente durante los últimos 50 años. Después de la Guerra Fría, cuando quedó en claro que el manejo de la economía en manos del Estado era malo para el crecimiento, muchas economías en desarrollo adoptaron políticas orientadas al mercado con miras a eliminar asimetrías de la información a disposición de los inversionistas y reducir los costos de transacción.

Para promover la inversión interna, las economías en desarrollo experimentaron una necesidad creciente de competir por

fondos internacionales en el mercado abierto, lo cual puso en marcha nuevas reformas de códigos tributarios desactualizados y regulaciones para proteger a los inversionistas. La mejora de las redes viales, la liberalización de los mercados de capital, la eliminación de barreras comerciales, el despliegue de sistemas de telecomunicación más rápidos y fiables y, por supuesto, Internet, contribuyeron sin excepción a reducir el costo diario de hacer negocios. El índice Doing Business del Banco Mundial muestra una reducción sostenida del número de días requerido para habilitar un negocio o inscribir propiedades en un país de bajo ingreso promedio desde 2005, el primer año en que se recopiló ese dato. Y a medida que mejoran las instituciones, fluye la inversión.

El impacto de la inversión

¿Qué impacto tiene la inversión en la reducción de la pobreza en el mundo en desarrollo? ¿En qué parte del espectro filantrópico encaja un tipo determinado de inversión? ¿Es realmente importante saberlo?

La “inversión de impacto” es un término muy utilizado para describir la inversión en economías en desarrollo que produce beneficios sociales considerables; en otras palabras, los ciudadanos de estos países se benefician más con los fondos de la “inversión de impacto” que de la inversión común. Pero toda inversión debería mejorar la situación de la gente, incluso en las economías en desarrollo, siempre que no tenga consecuencias negativas o “externalidades”. La inversión de impacto sugiere causalidad, pero son escasos los estudios rigurosos realizados por inversionistas o empresas que demuestran en forma fidedigna que un programa o una inversión produjeron un cambio en la vida de la gente que de lo contrario no habría ocurrido.

Los economistas coinciden en que no todas las inversiones son iguales. Las que producen externalidades negativas, como la contaminación, pueden empeorar la vida de la gente. Y en algunos casos, una inversión simplemente transfiere la riqueza de un lugar a otro. Invertir en una empresa que ofrece productos que ya están a la venta en una comunidad pero que hace una publicidad más convincente no mejora la situación de los pobres; simplemente transfiere las utilidades de una empresa a otra. Pero, en general, cualquier inversión que promueve la competencia y la eficiencia sin causar externalidades negativas probablemente sea beneficiosa.

Para trascender el eslogan publicitario, la inversión de impacto no puede limitarse a ser una transacción de mercado beneficiosa común y corriente.

Lo que hay que preguntarse es si la mejora del bienestar social beneficia a terceros. En otras palabras, el rendimiento social, ¿es mayor que el rendimiento privado? Por ejemplo, una empresa puede sacar a la venta cocinas que no contaminan y usan menos leña. Los clientes se ahorran tiempo y dinero porque no necesitan recoger tanta leña; la calidad del aire dentro de la vivienda es mejor para los demás miembros del hogar; y toda la población se beneficia de la reducción de las emisiones de dióxido de carbono. Lamentablemente, las pruebas rigurosas de las que disponemos no muestran este final feliz.

Análogamente, la fabricación de mosquiteros tratados con insecticida no solo protege del paludismo a los clientes, sino que también reduce la prevalencia de la enfermedad en el vecindario. Se podría decir que los inversionistas que seleccionan proyectos de

acuerdo con su potencial lucrativo y sus externalidades positivas prestan más atención al impacto que los inversionistas tradicionales.

Con todo, la opinión de que una inversión generará externalidades positivas no exime a las empresas de la responsabilidad ética y la necesidad pragmática de evaluar los beneficios reales, de la misma manera que las obras de caridad deben examinar con realismo el efecto de sus programas.

Los inversionistas que realizan inversiones de impacto pueden afirmar que las utilidades son un indicio de la demanda de sus mosquiteros o sus cocinas, pero las ventas y las tasas de participación no bastan para probar que una inversión ha mejorado la vida de los clientes. Después de todo, dos de los productos más redituables en venta en el mundo en desarrollo son el alcohol y el tabaco (o sus sucedáneos locales como el khat), que no son precisamente conocidos por sus beneficios sociales generalizados.

El microcrédito es un ejemplo clásico. Durante décadas, sus defensores realizaron aseveraciones grandilocuentes sobre su capacidad para reducir la pobreza basándose en supuestos y no en datos, y cuantificaron el “éxito” contando simplemente el número de participantes. Pero la prensa comenzó a publicar artículos sobre casos de sobreendeudamiento y la gente comenzó a preguntarse si el microcrédito de hecho perjudicaba a los participantes. Recientemente, media docena de pruebas aleatorias controladas han demostrado que, más allá de cierto impacto positivo, el acceso al microcrédito no está sacando a millones de personas de la pobreza.

Los inversionistas con espíritu filantrópico comienzan movidos por el deseo de generar beneficios sociales amplios y creen que la inversión es la manera de lograrlo. Pero un análisis de costos y beneficios sólido no es barato, y es ingenuo esperar que un inversionista con afán de lucro pague por hacerlo si no le reporta beneficios. Entonces, ¿a quién le toca pagar? Tiene que ser un filántropo interesado en medir si el rendimiento social es superior al rendimiento privado. Ese filántropo podría ser también el inversionista. No todas las inversiones (ni todos los proyectos de ayuda, para el caso) tienen que someterse a una evaluación rigurosa. Pero necesitamos más datos que los que tenemos hoy.

Los flujos de fondos continuarán en forma de ayuda al exterior, filantropía privada e inversión. Cada uno tiene su finalidad, sus bondades y sus desventajas. Pero si nuestro objetivo es despejar problemas sociales, por respeto a nuestro futuro y a las generaciones que nos seguirán debemos dedicar tiempo y esfuerzo a determinar qué beneficia realmente o solamente en apariencia. ■

Dean Karlan es profesor de Economía en la Universidad de Yale y es presidente y fundador de Innovations for Poverty Action.

Referencias:

- General Social Survey, 2010 (mayo). www3.norc.uchicago.edu/GSS+Website
- Jensen, Robert, 2007, “The Digital Divide: Information (Technology), Market Performance, and Welfare in the South Indian Fisheries Sector”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 122, No. 3, págs. 879-924.
- Kaiser Family Foundation (KFF), 2012, “2012 Survey of Americans on the U.S. Role in Global Health”. www.kff.org/kaiserpolls/8304.cfm.
- WorldPublicOpinion.org, 2010, “American Public Vastly Overestimates Amount of U.S. Foreign Aid”. www.worldpublicopinion.org/pipa/articles/brunitedstatescanadara/670.php?lb=bt&pn=670&mid=670