



Libro La trampa de la ayuda

Crudas realidades sobre el fin de la pobreza

R. Glenn Hubbard y William Duggan
Columbia UP, 2009
También disponible en: Inglés

Reseña

Las naciones prósperas gastan hoy más de US\$100 mil millones al año en ayuda a los países en desarrollo. R. Glenn Hubbard, decano de la Escuela de Negocios de la Universidad de Columbia, y William Duggan, aconsejan no seguir entregando más dinero a gobiernos corruptos y dictadores de pacotilla para proyectos de desarrollo que nunca se materializan. En su lugar, proponen un “nuevo Plan Marshall para las naciones más pobres del mundo”. Similar al Plan Marshall original que ayudó a los países europeos a reconstruir su economía después de la Segunda Guerra Mundial, el nuevo programa se enfocaría en préstamos para ayudar a los negocios locales a que despeguen. Los autores no vacilan en presentar los obstáculos previsibles y desventajas obvias de su plan. Explican a detalle cómo lanzarlo, las instituciones que serían las responsables y cómo éstas deberían funcionar. *BooksInShort* recomienda esta interesante propuesta sobre cómo los países ricos pueden ayudar a los países pobres a sacar a su gente de la pobreza.

Ideas fundamentales

- Las personas caen en la “trampa de la beneficencia” si creen que sus donativos eliminarán la pobreza.
- Dar dinero a los países pobres destruye su iniciativa, corrompe a sus líderes y hace que sus habitantes sean dependientes.
- Los países desarrollados donan más de US\$100 mil millones al año a países empobrecidos, sin embargo esto no ha marcado una diferencia significativa.
- De hecho, dicha ayuda mantiene pobre a la gente pobre, pues retrasa el desarrollo comercial.
- La mejor manera de sacar a la gente de la pobreza en los países pobres es invertir en los sectores privados de su economía local.
- A lo largo de la historia, arraigados intereses han tratado de frustrar el progreso comercial en países subdesarrollados.
- El Plan Marshall fue el programa de desarrollo comercial más efectivo de la historia.
- Los países industrializados deberían institucionalizar un Plan Marshall para expandir los sectores comerciales de los países en desarrollo.
- Dichos países obtendrían ayuda económica únicamente si reforman sus sectores comerciales.
- Una sola institución sería responsable de la administración de la ayuda de los países donantes y de apoyar la expansión comercial de los países en desarrollo.

Resumen

La “trampa de la beneficencia”

Las iglesias, organizaciones y gente de buen corazón en todo el mundo aportan tiempo, dinero y oraciones para ayudar a eliminar la pobreza y mejorar las condiciones en los países en desarrollo. Sin embargo, estos caen en la “trampa de la beneficencia” cuando asumen que sus donativos solos pueden solucionar los problemas del mundo subdesarrollado. Desafortunadamente, cuando los países pobres y sus ciudadanos se vuelven dependientes de la caridad y de la ayuda extranjera, sus sectores comerciales locales no pueden prosperar. Si usted es pobre en un país de estos, su mejor opción es ser designado para un puesto en el gobierno (financiado con ayuda del extranjero) o asegurar un trabajo a través de una organización no gubernamental (financiada por la beneficencia). Esto es mejor que trabajar por su cuenta como agricultor o artesano, ya que su gobierno no tiene necesidad de desarrollar un sector comercial.

“Las raíces de la prosperidad en un mundo moderno”

El sector comercial siempre ha sido el motor principal para eliminar la pobreza. Pero nunca se desarrolló sin obstáculos. Las fuerzas económicas y las condiciones anticomerciales han reducido su velocidad de crecimiento y continúan haciéndolo en los países en desarrollo.

“El mercado nunca ha funcionado en países pobres porque nunca ha tenido la oportunidad”.

Para estimar la apertura de un país al comercio, el Banco Mundial evalúa 10 factores conocidos como “*Doing Business*”, o de hacer negocios: ¿Cuáles son las barreras que impiden “iniciar un negocio, trámites de licencias, contratación de trabajadores, registro de la propiedad, obtención de crédito, protección a los inversionistas, el pago de impuestos, comercio entre fronteras, aplicación de contratos [y] cierre de negocios”? Los países ricos están bien colocados en la lista del Banco Mundial; los países pobres no. En la Roma antigua y próspera, era muy fácil emplear gente (esclavos), los inversionistas en realidad no existían y la propiedad no estaba protegida. De lo contrario, hubiera tenido una buena posición en la lista del Banco Mundial.

“El comercio nunca llegará al corazón de la manera que lo hace la beneficencia”.

Tras la caída de Roma (500 D.C.) el Califato Árabe y el Imperio Bizantino monopolizaron el comercio y limitaron la riqueza de las personas. Después llegaron Carlomagno y el Santo Imperio Romano feudal. Este modelo prevaleció en Europa desde el año 800 D.C. hasta el 1800 D.C. y los negocios tuvieron un mal desempeño frente a las casi constantes guerras. La Iglesia Católica prohibió los préstamos con interés, lo cual dejó a los católicos fuera del comercio. En este momento, al comercio le fue bien en el Sureste de Asia, hasta que sucumbió ante los despóticos modelos anticomercio de China y de la India.

“Si el sistema de beneficencia es mayor que el sistema comercial, la prosperidad no llegará nunca”.

Venecia revivió el sistema comercial que había prevalecido en Europa durante la era romana. Las “fraternidades”, que empezaron como monopolios familiares, se convirtieron en compañías que avanzaron más allá de los lazos familiares. Grandes empresas con historias similares evolucionaron en el norte de Italia y más tarde a lo largo de toda Europa. En 1602, Holanda, a favor del comercio, formó la compañía Dutch East India Company, “la primera compañía del mundo financiada completamente con participación pública”. Otras ciudades y países europeos, particularmente Inglaterra, poco a poco adoptaron el sistema económico holandés, y este sistema se convirtió en el modelo de negocios *de facto* en las nuevas colonias americanas. Las sociedades anónimas bursátiles eventualmente se convirtieron en el centro del sistema euro-americano.

“Una compañía local que cava pozos, no puede competir con una organización de beneficencia que cava pozos gratis”.

En el siglo XIX, Karl Marx y Friedrich Engels promovieron ideas anticomerciales. Rusia adoptó un sistema socialista, igual que China. Después de la Gran Depresión del siglo XX y de la Primera Guerra Mundial, Japón, Italia y Alemania adoptaron el socialismo nacional, basado económicamente en el control gubernamental de los negocios privados. La Segunda Guerra Mundial acabó con él. Con la caída del comunismo, Rusia y Europa del Este estuvieron a favor del comercio, sin embargo el sistema euro-americano orientado al comercio, no ganó adherencia en los países en desarrollo.

“Las raíces del fracaso en la ayuda contra la pobreza”

Rusia ganó más medallas de oro que cualquier otro país durante los Juegos Olímpicos en Roma en 1960. En todo el mundo, la gente atribuyó el triunfo al sistema económico comunista, el cual ayudó a que Rusia pasara de ser un país pobre y atrasado a una potencia. Muchos países nuevos independientes de Asia, África y Latinoamérica consideraron a Rusia como el modelo de desarrollo a seguir. Irónicamente, estos mismos países aceptaron ayuda financiera de “países con comercio liberal” en Europa, así como en Estados Unidos y Japón.

“En Mozambique, se necesitan 12 pasos para iniciar un negocio. Esto quiere decir que tiene que visitar 12 diferentes oficinas gubernamentales para llenar un formulario. Esto le da trabajo a 12 mozambiqueños detrás de los escritorios. Reciben su pequeño sueldo, más el soborno que usted les da para que pongan el sello en su documento”.

Se suponía que la ayuda financiera era para comprar la lealtad de los países en las Naciones Unidas y evitar que algunos países sólo comerciaran con los países del bloque comunista. Francia, el Reino Unido y otras democracias occidentales, se inclinaron al socialismo moderado. Los países emergentes desarrollaron sistemas económicos anticomerciales, debido a:

- **“Socialismo Nacional”** – Los países pobres prefirieron nacionalizar sus industrias para beneficiar a sus propios ciudadanos, en vez de beneficiar a los antiguos poderes coloniales.
- **“Tecnología”** – En 1957, el Sputnik le dio crédito a la creencia de que la Unión Soviética tenía tecnología más avanzada que los países occidentales. Los países del tercer mundo querían industrializarse y desarrollarse tecnológicamente igual que la U.R.S.S.
- **“Tribalismo”** – Las culturas tribales dominan en África y fuerzan la lealtad de los miembros de la tribu. Esto engendra corrupción, que no es ética para el comercio.
- **“Geografía”** – El comercio depende, en parte, de tres ventajas geográficas: “la agricultura, los minerales y el transporte de agua”. África tiene deficiencia en las tres.
- **“Despotismo”** – La tiranía es el “enemigo más viejo del comercio y el más difícil de vencer”. La historia demuestra que el desarrollo de una fuerte clase comercial, es la manera ideal de limitar el despotismo.

“Por supuesto no debería sobornar a funcionarios locales. Pero, ¿y si su competencia lo hace y usted no puede competir si no hace lo mismo?”.

La ayuda financiera estimula el crecimiento de los gobiernos de los países en desarrollo, los cuales rápidamente crean secretarías para manejar todo tipo de problemas: agricultura, minas, actividades comerciales, defensa, transporte, comercio, salud, pesca, mano de obra, asuntos exteriores, lo que sea. ¿Por qué no? La ayuda financiera paga la cuenta. En dichos países, casi todos los funcionarios públicos omnipresentes esperan sobornos.

“De principio a fin, el Plan Marshall está dirigido al comercio, no a la beneficencia”.

Durante la Guerra Fría, la ayuda sirvió para asegurar aliados. Después, los países prósperos empezaron a preguntar que pasó con el desarrollo para el cual supuestamente era su ayuda financiera. Tres razones surgieron para explicar la invisibilidad del desarrollo:

1) **Desarrollo de infraestructura** – La ayuda sirvió a los países pobres a mejorar sus carreteras, puertos, sistemas educativos y de salud. La prosperidad vendrá después, pero no a corto plazo. 2) **Corrupción** – El sistema necesita controlar la corrupción que desvía el dinero de la ayuda. 3) **Democracia** – En cuanto los gobiernos se vuelvan demócratas, desaparecerá la corrupción. Hasta entonces, las ONGs, no los gobiernos individuales, deberían administrar la ayuda.

“Similar a cualquier medicina fuerte, este nuevo Plan Marshall será muy difícil de aceptar.”

Estas afirmaciones convencieron al sistema de ayudas por otra década. Desafortunadamente, estas excusas eran incorrectas. Un fuerte sector comercial genera prosperidad y facilita el desarrollo de la infraestructura, no al revés. “La anti-corrupción pone una curita a un paciente moribundo”. Un sector comercial próspero funciona mejor que las medidas anti-corrupción. Las ONGs hacen un gran trabajo en muchas áreas, pero los proyectos de desarrollo de aldeas de las ONGs no se han traducido en desarrollo comercial para los países pobres. Nunca lo harán. Sin embargo, el ineficiente sistema de ayuda financiera perdura por cuatro razones:

1.) **La “trampa de la beneficencia”** – La gente quiere ayudar.
2.) **El “interés propio” de los involucrados** – Los especialistas en desarrollo, académicos universitarios y otros bienintencionados proveedores de ayuda no son especialistas comerciales. No tendrían nada que hacer si la ayuda financiera estuviera más orientada al comercio.
3.) **La “ausencia de defensores”** – Pocos individuos en el mundo desarrollado apoyan la idea de que la ayuda financiera para los países pobres debería desarrollar sus sectores comerciales.
4.) **La “falta de una fuerte alternativa”** – Actualmente existen pocos métodos para canalizar grandes cantidades de ayuda financiera a los proyectos de desarrollo comercial de los países pobres.

“En los países pobres ... los graduados de las escuelas de negocios locales, son los futuros obreros de sus propios prósperos sectores comerciales”.

Existe una pequeña área de ayuda que sí funciona: el micro financiamiento. Estos préstamos a pequeña escala permiten a la gente pobre decidir por sí mismos cómo usar estos fondos para crear sus propios negocios de arranque. Sin embargo, es todo lo que puede hacer el micro financiamiento. Apoya negocios informales y no registrados que tienden a “llegar a un límite” cuando crecen.

“El Plan Marshall como modelo de negocio”

El Plan Marshall fue el “programa a favor del comercio más grande de la historia ... cerca de US\$20 mil millones al año en dólares actuales”. Estados Unidos otorgó grandes préstamos a negocios privados para reactivar la producción económica europea. Estas compañías tuvieron que devolver el dinero a los gobiernos europeos, que usaron los fondos para restaurar la infraestructura pública. Los coordinadores europeos reportaban su avance a un grupo administrativo norteamericano, la Administración de la Cooperación Económica (ECA, por sus siglas en inglés). El enfoque del Plan Marshall era levantar el comercio europeo, y funcionó.

“Los negocios extranjeros son los mejores maestros para el comercio doméstico”.

Un programa similar podría desarrollar los sectores comerciales de los países pobres en la actualidad. Igual que el original, este nuevo Plan Marshall involucraría una sola institución prestamista. Esta nueva ECA prestaría dinero a los negocios de países empobrecidos, que prometieron “reformular sus sectores comerciales”. Estos fondos los devolverían a sus gobiernos, que entonces podrían usar el dinero para desarrollar su infraestructura. A diferencia de la mayoría de los países europeos, la mayoría de los países africanos nunca tuvieron fuertes sectores comerciales. La ECA sería responsable de ayudarles a crearlos desde cero.

“Nunca podrá entregar suficiente beneficencia para darle a la gente pobre una vida decente”.

Los países prósperos tendrían que estar de acuerdo en canalizar toda su ayuda económica a través de esta nueva agencia. Para que la ECA sea efectiva, los países donantes tendrían que otorgarle “autonomía burocrática” a los países que reciben ayuda. Si todos los países y grupos de interés insistieran en controlar a dónde se va el dinero, tratarían de moldear el nuevo sistema a su favor, como lo hacen en el sistema actual.

“El comercio no puede resolver los problemas del mundo. Es apenas una empresa benéfica y ciertamente tiene su parte de sinvergüenzas”.

Los países pobres del mundo “competirían por el financiamiento”. La ECA adjudicaría los fondos con base en los factores de hacer negocios del Banco Mundial. La ECA necesitaría una fuerte campaña de relaciones públicas para lanzar su programa y solicitar apoyo. Podría proponer su plan en una conferencia en la cual participaran los representantes de todos los países que desearan recibir ayuda financiera. La ECA pensaría en medidas para apoyar a los negocios pequeños y medianos locales, y generar un impacto positivo en la economía local. Tendría que diferenciar entre programas dirigidos meramente al segmento de bajos ingresos en países emergentes y en desarrollo, y aquellos que en realidad tienen un efecto financiero positivo en los sectores comerciales locales.

“La ayuda debería ser parte de la solución, no sólo parte del problema”.

Inicialmente los países pobres necesitarían subsidios para desarrollar sus sectores comerciales. La ventaja de los subsidios es que estos países podrían dedicar tiempo a planear sus reformas. Piense en la propuesta ECA no como un “sencillo plan coordinado”, sino como “un paraguas para muchas piezas diferentes moviéndose en diferentes direcciones en momentos diferentes en lugares diferentes, para formar un ecosistema complejo y diverso [de desarrollo comercial]”. Así funcionó el Plan Marshall original. Así funciona el comercio.

Sobre los autores

R. Glenn Hubbard es el decano de la Escuela de Negocios de la Universidad de Columbia. **William Duggan** es conferenciante sénior sobre estrategias en la misma universidad y tiene vasta experiencia en ayuda al extranjero.

