

CONSTRUYENDO LA SOLUCIÓN PASO A PASO

*Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty**

Abhijit V. Banerjee and Esther Duflo

New York: PublicAffairs, 2011, 303 p.

En su discurso en la conferencia de LACEA, en 2011, el economista Sendhil Mullainathan, de la Universidad de Harvard, explicaba que existe una conexión muy simple entre la pobreza y el comportamiento humano; un nexo que nos ayuda a comprender la aparente irracionalidad en muchas de las decisiones que toman los pobres. Al estar bajo condiciones de extrema necesidad, el ser humano enfoca la mayor parte de sus pensamientos en esta situación, de manera que disminuyen sus capacidades cognitivas en el resto de actividades, incluido el autocontrol. Esto, que ha sido verificado empíricamente tanto en el campo como en el laboratorio, lleva a que los pobres tomen peores decisiones que los demás, con el agravante de que, en su caso, una mala decisión puede tener consecuencias desastrosas y permanentes. Este es solo un ejemplo de los grandes aportes que se han dado en la intersección de la economía y la psicología, y que van en contravía de los modelos construidos por los economistas de Occidente.

Teniendo esto en cuenta, y sin pretensiones de formular la siguiente gran teoría sobre el desarrollo (como ya lo hicieron con la geografía Jeffrey Sachs o con el no-intervencionismo William Easterly), Esther Duflo y Abhijit V. Banerjee, profesores de Economía de MIT, buscan convencernos de que es válido trasladar las explicaciones «grandes» a un segundo plano para pensar el desarrollo desde lo micro; es útil reflexionar desde lo pequeño para lograr soluciones grandes. *Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty* resume años de trabajo de los miembros del Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab (J-PAL), que dirigen los autores. El J-PAL está dedicado a realizar evaluaciones de impacto de programas para la reducción de la pobreza en países en desarrollo.

¿Cómo es la vida de las personas que viven con menos de un dólar al día? ¿Qué tienen en cuenta a la hora de tomar decisiones? ¿Por qué muchas veces

* En noviembre de 2011, *Poor Economics* ganó el prestigioso premio *Financial Times and Goldman Sachs Business Book of the Year*. Además, fue incluido en la lista de los mejores libros del año de la revista inglesa *The Economist* y del blog *Philanthrocapitalism*, entre otros. Sus autores fueron incluidos en la lista de los 100 Pensadores Globales de la revista *Foreign Policy*.

exhiben comportamientos que parecen irracionales? A partir de estas preguntas, los autores y los demás investigadores del J-PAL han diseñado diversos experimentos aleatorios en que un programa (o «tratamiento», tomando la expresión de la medicina) se aplica a un número de personas y se toma como grupo de control a personas similares que no reciben el programa. Al comparar ambos, después de un tiempo, la diferencia observada entre ellos se puede atribuir al programa. La irracionalidad a la que se refieren puede consistir en gastar un porcentaje considerable de su ingreso en fiestas y celebraciones, en vez de gastarlo en alimentación o en la educación de sus hijos, o contraer deudas a tasas astronómicamente altas, o no dejar de tomar una taza de té diaria para acumular suficiente dinero al cabo de un mes para no endeudarse más.

A diferencia de otros economistas dedicados a estudiar temas de desarrollo, Duflo y Banerjee buscan responder preguntas concretas, con la gran ventaja de que, al hacerlo, no tienen que restringirse a los modelos tradicionalmente utilizados por los economistas para explicar el comportamiento humano. Es así como descubren que en Madagascar y República Dominicana el solo hecho de hablarles a los padres de niños en edad escolar acerca del aumento en el ingreso derivado de un año de escolaridad adicional, tiene el efecto de mejorar los resultados en los exámenes de sus hijos, ya que les permite conocer el valor de la educación y apoyar a sus hijos en el estudio. También cuantifican la eficacia del microcrédito para aumentar los ingresos de un grupo de personas en Hyderabad, India, y encuentran que, en Perú, las mujeres cuyo nombre estaba en el título de propiedad de su casa reportaban tener menos embarazos no deseados. En un programa cuyo fin era disminuir las tasas de embarazo adolescente en Kenia concluyeron que la estrategia más eficaz era simplemente regalar un uniforme a las niñas y así darles una razón suficiente para permanecer en el colegio y posponer su primer embarazo, con la añadidura de que, además, disminuyó la incidencia del SIDA. En muchos casos, su recomendación de políticas es sencillamente definir como opción «*default*» aquella que es socialmente deseable y diseñar «empujones» (*nudges*) adaptados al contexto de los países en desarrollo, para ayudar a que los pobres tomen mejores decisiones. Un empujón es un incentivo; por ejemplo, regalar una bolsa de lentejas a quien vacune a su hijo.

Los primeros cinco capítulos de *Poor Economics* tratan grandes temas del desarrollo desde el punto de vista de la microeconomía: la educación, los cambios poblacionales, la salud y la nutrición. Los capítulos restantes describen «cómo los mercados y las instituciones funcionan para los pobres» y tratan temas como el microcrédito, los seguros, el emprendimiento y el manejo del riesgo.

A lo largo del libro se hacen múltiples referencias a tres de los debates más sonados en el campo del desarrollo internacional: primero, si los países desarrollados deben brindar o no ayuda internacional a los países en desarrollo; segundo, si los gobiernos deben intervenir o no en la prestación y regulación de servicios como la educación y la salud; y tercero, si es legítimo «empujar» a personas a actuar de cierta forma (el llamado paternalismo). Sobre esto último, se preguntan: «¿No somos nosotros, los ricos, los beneficiarios constantes de un paternalismo tan profundamente incrustado en el sistema, que ni nos damos cuenta que existe?». Además de que los ricos viven con muchas comodidades que dan por sentado, como el acceso a agua potable, las instituciones se encargan de que tomen las decisiones correctas. Un ejemplo sencillo es la obligatoriedad de presentar el certificado de vacunación para matricular a un niño en un colegio privado. Este es un argumento clave que dan a favor de incluir algunos elementos paternalistas en los programas de desarrollo y está relacionado con lo dicho por Mullainathan: los ricos rara vez tienen que hacer uso de su limitada dotación de autocontrol, ya que las instituciones que los rodean se encargan de hacerlo por ellos, mientras que a los pobres les toca hacerlo constantemente. Los que viven en países ricos viven rodeados de «empujones» invisibles. Con la evidencia que presentan, los autores matizan muchas discusiones que normalmente serían de blanco o negro, pues presentan soluciones que combinan elementos de ambas orillas.

Hay que detenerse en dos puntos sobre los métodos utilizados en el libro. El primero es que, sin duda, la disponibilidad de inmensas bases de datos con información muy detallada acerca de las características de hogares e individuos constituye un insumo inigualable para el diseño y la evaluación de políticas, y es lo que ha permitido realizar todas las evaluaciones presentadas. Aunque es cierto que existe el peligro de una dependencia extrema en los datos, más allá de las críticas que reciben los economistas por su afán de cuantificar el comportamiento humano, debe reconocerse el gran aporte que este afán de rigurosidad ha tenido sobre el diseño y la evaluación de políticas de desarrollo. La labor investigativa de Duflo y Banerjee, sin embargo, no solo se circunscribe al análisis e interpretación de datos. Esto lo complementan con el trabajo de campo que han realizado en el marco de las evaluaciones y, por esta razón, pueden brindar un análisis mucho más preciso de la vida de los beneficiarios de los programas que evalúan. En parte gracias a esta labor, muchos de los resultados de sus investigaciones desmienten o cuestionan tajantemente los clichés a los que se suele reducir la condición de pobreza.

Segundo, y no obstante lo anterior, en el libro solo se mencionan las evaluaciones aleatorias como método para encontrar soluciones a la pobreza. Si bien esta es la función del J-PAL, el lector siente que falta un reconocimiento a los avances muy grandes que se han hecho con otros métodos y desde otros campos.

Relacionado con esto, si bien es loable intentar cambiar el paradigma bajo el cual funcionan muchos formuladores de política y ONGs, cuya mentalidad describen como «las tres Ies» (las tres Ies son ideología, ignorancia e inercia), la observación no deja de ser una exageración. Según los autores, estas organizaciones se guían por la intuición o reflejan una ideología, en vez de diseñar programas basados en evidencia dura, ya que existe entre ellas la mentalidad generalizada de que «no se puede perder el tiempo» en investigaciones. Sin embargo, mucho de lo dicho en el libro lo vienen diciendo estos mismos actores desde hace años, aunque sin una voz estructurada. Duflo y Banerjee deberían darles más crédito.

Antes de abordar las conclusiones del libro, debe mencionarse algo que, más que una crítica, es una observación: los estudios reseñados son en su mayoría realizados en las zonas rurales de India y África. Esto pone en duda su validez para zonas en desarrollo más urbanizadas, como América Latina.

Acorde con su escepticismo frente a las «grandes soluciones», los autores ofrecen cinco lecciones clave, en vez de una conclusión arrasadora:

- 1) Los pobres no cuentan con información importante y creen cosas que no son ciertas.
- 2) Los pobres son responsables de demasiados aspectos de sus vidas. Como se dijo arriba, entre más rica sea una persona, tomará una mayor cantidad de decisiones «correctas».
- 3) Existen buenas razones por las cuales algunos mercados no existen para los pobres o, si existen, tienen precios demasiado altos para ellos.
- 4) Los países pobres no están condenados al fracaso porque son pobres o porque tienen una historia infortunada.
- 5) Las expectativas de lo que la gente es capaz o no de hacer en demasiadas ocasiones terminan convirtiéndose en profecías auto-cumplidas.

LAURA CEPEDA EMILIANI
Centro de Estudios Económicos Regionales
Banco de la República