

06/03/2015 - 05:00

Ajuda internacional funciona de fato?

Por **Morten Olsen**

Todos concordam que a caridade é importante. Quantas pessoas, no entanto, param para pensar se sua generosidade realmente resulta em algo bom para o mundo? Afinal, a ideia de caridade não é a de simplesmente dar, mas a de que alguém de fato receba.

Embora a caridade se dê em várias formas, talvez a mais ambiciosa seja a dos programas de ajuda internacional. Considerando que ajudar pessoalmente os que estão fisicamente próximos a nós pode ser uma tarefa difícil, assegurar que nossa ajuda realmente melhore as vidas daqueles muito mais pobres que nós a milhares de quilômetros é uma tarefa ainda mais intimidante.

Portanto, talvez não seja de surpreender que, apesar dos mais de US\$ 4 trilhões em auxílio internacional gastos no último meio século (estimativa da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico), seja difícil encontrar qualquer correlação positiva entre programas de auxílio e desenvolvimento econômico. Uma parte da questão é a dificuldade de identificação do problema, algo que permeia todas as comparações entre países: nenhum país é exatamente igual ao outro e um sem-número de fatores varia além de nossa percepção. Seja como for, é verdade que muitos dos maiores receptores de ajuda internacional continuam a padecer na pobreza, como o Afeganistão, a Etiópia e a República Democrática do Congo, entre outros.

A história está repleta de relatos de escolas abandonadas logo depois de construídas, fábricas que nunca abrem e colheitas apodrecendo sem chegar aos mercados porque especialistas em desenvolvimento negligenciaram algum fator crucial

Então, por que motivo o auxílio internacional parece funcionar tão mal? Economistas veem isso como um "problema de principal-agente": não importa em que produtos ou serviços gastemos nosso dinheiro, nós (os "principais") queremos ter certeza de que os fornecedores desses serviços (os "agentes") ajam de acordo com nossos desejos.

Se você não gosta das especificações de um computador, pode optar por não comprá-lo. Isso cria um forte efeito de alimentação de informações ao fabricante do computador e lhe dá um grande incentivo para produzir um aparelho com o qual você se satisfaça. Esse é o caso na maioria dos produtos com os quais gastamos nosso dinheiro, pelo simples motivo de que pessoa que usufrui o produto é a mesma que gasta o dinheiro.

A situação é diferente no caso da caridade. Nós, doadores, temos pouca ideia de onde e como nosso dinheiro é gasto. E, ainda mais importante, os receptores de nossa ajuda têm pouca capacidade para decidir que tipo de ajuda querem receber, porque não são eles os que pagam a conta. Se uma agência de auxílio quer construir um poço em um vilarejo, os moradores não podem, em vez disso, pedir uma estrada ou receber o dinheiro diretamente.

Você poderia dizer, entretanto, que certamente os especialistas em desenvolvimento sabem o que estão fazendo, não? Por que eles iriam viver na África Subsaariana se não tivessem em mente as melhores das intenções? Talvez, mas isso não é necessariamente suficiente.

Primeiro, as agências de desenvolvimento têm de operar sob as condições locais, que podem incluir custos com a burocracia local e subornos para as autoridades locais que desviam os fundos para seus próprios fins. De fato, há algumas evidências indicativas de que a ajuda para o desenvolvimento apenas é eficiente quando os países são bem administrados.

Segundo, muitos desses bem intencionados especialistas em desenvolvimento são muito bem pagos seja no exterior ou em casa. Os custos administrativos variam entre algumas porcentagens pequenas das doações e até 50%. Embora devamos ser cuidadosos em julgar programas de caridade com base nos custos administrativos, certamente 50% é alto demais.

Terceiro e talvez o mais importante, muitas agências de desenvolvimento adotam uma abordagem de cima para baixo no planejamento do desenvolvimento. Embora seja uma ideia atraente, o fracasso do socialismo no mínimo nos ensinou que as sociedades humanas são complicadas demais para serem administradas centralmente. Ainda mais se for por estrangeiros desconhedores das condições locais.

A história do desenvolvimento está repleta de relatos de escolas abandonadas logo depois de terem sido construídas, fábricas que nunca abriram e colheitas apodrecendo sem chegar aos mercados, tudo porque especialistas em desenvolvimento negligenciaram algum fator crucial.



Então, o que deveríamos fazer? Parar de doar a instituições beneficentes? De forma alguma. Deveríamos, contudo, prestar mais atenção ao destino de nosso dinheiro. Uma forma de fazer isso é ajudando diretamente. Infelizmente, isso pode ser bastante ineficiente, além de ser difícil ajudar diretamente pessoas muito distantes, que normalmente são as mais necessitadas.

De forma alternativa, você pode exigir que sua instituição beneficente demonstre o impacto de sua doação, assim como laboratórios farmacêuticos demonstram a eficácia de seus produtos. Foi justamente essa ideia que ganhou papel central na economia do desenvolvimento nos últimos 20 anos. Embora longe de perfeita, pelo menos é uma tentativa de demonstrar o impacto do auxílio.

A GiveWell é um exemplo de organização que solicita dados experimentais de organizações beneficentes e os usa para recomendar, entre milhares, as instituições mais eficientes. Além de colaborar com várias instituições beneficentes tradicionais, eles recomendam a GiveDirectly, que adota uma abordagem altamente heterodoxa sobre o desenvolvimento: em vez de especialistas com boa formação e boas intenções decidirem como gastar o dinheiro, eles simplesmente transferem doações entre US\$ 500 e US\$ 1.500 a pessoas que se enquadram em certos critérios de pobreza, sem mais perguntas.

Talvez diferentemente de muitas expectativas, pesquisas feitas desde então mostraram que as pessoas receptoras gastam a maior parte do dinheiro em bens duráveis, como chapas de metal para o telhado; gastam menos em álcool e tabaco e até conseguem elevar sua renda futura comprando gado e fertilizantes.

E, talvez, essa seja a maior lição. Que melhor forma de transformar a caridade em algo que tenha menos a ver conosco e mais a ver com os receptores do que dar-lhes total autonomia sobre como gastar o dinheiro. Afinal, quem melhor para saber quais são as necessidades dos que estão na pobreza do que eles próprios? **(Tradução de Sabino Ahumada)**

Morten Olsen é professor de economia na IESE Business School