

Fa uns dies es va presentar a la seu de Washington de l'IFC (la divisió del Banc Mundial encarregada del finançament al sector privat) un llibre molt provocatiu titulat *El mercat de l'ajuda internacional*. Els seus autors, Klein (vicepresident de l'IFC) i Harford, argumenten que l'ajuda internacional es pot pensar en termes d'oferta i demanda, com qualsevol mercat. Pel costat de

l'oferta existeix un nombre creixent d'ofers d'ajuda: agències bilaterals (la dels Estats Units –USAID–, el Japó, França, Alemanya, Canadà, etc.); agències multilaterals (el Banc Mundial, el Fons Monetari Internacional, el Banc Interamericà de Desenvolupament, el Banc de Desenvolupament Asiàtic, la Corporació Andina de Foment, el Banc de Desenvolupament Islàmic, el Fons Monetari Àrab, etc.); ONGs; fundacions privades, etc. Recentment el Fons Global per a la Lluita contra la Sida, la Tuberculosi i la Malària (GFAT) i la Millennium Challenge Corporation (MCC) s'han unit al grup d'ofers de fons, mentre segueix augmentant el nombre d'institucions donants. En l'actualitat fins i tot països en vies de desenvolupament, que fins fa poc rebien ajuda, estan muntant les seves agències d'ajuda per a països pobres

No obstant això, el mercat de l'ajuda és anòmal, ja que cada vegada hi ha més entrades al mercat però no se sap de cap sortida. Els autors del llibre argumenten

El mercat d'ajuda al desenvolupament

JOSÉ GARCÍA MONTALVO

Professor del departament d'economia i empresa. Universitat Pompeu Fabra

que el resultat més comú dels estudis sobre l'efectivitat de l'ajuda internacional (no es troba efecte sobre el creixement dels països que reben l'ajuda) pot ser més degut a agències i organismes ineficients que seleccionen malament els projectes a realitzar que als països receptors de l'ajuda. En aquest sentit assenyalen que hauria d'haver-hi més competència en el mercat d'ajuda al desenvolupament, de manera que algunes d'aquestes agències ineficients sortissin del mercat i fossin substituïdes per altres de més eficients.

La línia bàsica d'aquesta argumentació és senzilla: la competència sempre millora els resultats als mercats. No obstant això, en un estudi recent realitzat en col·laboració amb Marta Reynal i Querol (investigadora catalana que treballa al Banc Mundial) vam comprovar empíricament que aquesta senzilla recepta és errònia: de fet, com més gran és la fragmentació dels donants més petita és l'efectivitat de l'ajuda al desenvolupament. El problema és que el mercat d'ajuda

és molt especial. La coordinació és fonamental per als resultats i la mà invisible del mercat no sembla capaç de resoldre aquest problema en el mercat d'ajuda al desenvolupament: durant molts anys s'han intentat solucionar els problemes de coordinació entre diferents institucions i agències, però en aquests moments la batalla es dona totalment per perduda. No obstant això,

sense coordinació l'eficàcia de l'ajuda disminueix, i fins i tot pot tenir efectes negatius. Un exemple significatiu es va produir amb el tsunami. Una nena va aparèixer amb xarampió. Els metges temien que pogués haver-hi una epidèmia. Al final es va descobrir que la nena tenia el xarampió perquè havia estat inoculada tres vegades amb el virus en forma de vacuna per tres agències i ONG distintes.

Finalment, al mercat d'ajuda al desenvolupament els interessos dels països i organismes donants poden ser diferents dels interessos dels països receptors. Per exemple, és ben coneguda la tendència francesa d'afavorir les seves excolònies. L'objectiu últim de França pot ser mantenir la seva influència a la regió, més que afavorir el desenvolupament del país. Per tant, l'ajuda al desenvolupament pot canalitzar-se cap a activitats que probablement tindran poc a veure amb el creixement econòmic dels països receptors. "Papa m'a dit", com deia el fill de Mitterrand.