

## Welcome to the new TED.com

We've rebuilt TED.com with all the things you asked for... A big, beautiful video player. Mobile-friendly pages. A "Watch later" feature. And new ways to dig deeper into talks you love.

Questions? Comments? We're listening. [Contact us](#).

[Log in](#)



Esther Duflo:

# Social experiments to fight poverty

TED2010 · 16:47 · Filmed Feb 2010

Subtitles available in 27 languages

 [View interactive transcript](#)

[← Return to talk](#)

## Transcript

Select language

Portuguese, Brazilian

Translated by [Fers Gruending](#)

Reviewed by [Volney Faustini](#)



*Esther Duflo*

## **Social experiments to fight poverty**

535K views • May 2010

Persuasive, Inspiring

---

Como vocês podem ver, sou baixa, sou francesa, tenho forte sotaque francês, isso vai ficar claro num momento.

Talvez nos faça pensar, e algo que todos vocês sabem. E acho que muitos de vocês doaram algo para as pessoas do Haiti este ano. E tem mais uma coisa que acredito, lá no fundo, vocês também sabem, todos os dias, 25 mil crianças morrem de causas totalmente evitáveis. Há um terremoto como do Haiti a cada 8 dias. E acredito que muitos de vocês fizeram algo a respeito deste problema também, mas de certa forma não acontece com a mesma intensidade.

E por que isso? Aqui vai uma situação para vocês. Imagine que você arrecadou alguns milhões de dólares. Talvez você seja um político num país em desenvolvimento, e você tem uma quantia para gastar; você quer gastar com os pobres. Como você faz isso? Você acredita nas pessoas que falam que o que precisamos fazer é gastar dinheiro, que sabemos como erradicar a pobreza, só precisamos fazer mais? Ou você acredita nas pessoas que falam que assistência não ajuda, ao contrário, pode prejudicar ou exacerbar corrupção, dependência, etc.? Ou talvez você olhe para o passado. Pois gastamos bilhões de dólares em assistência. Talvez você olhe para o passado e se pergunte se isso fez algum bem.

Infelizmente não sabemos. E pior, nunca saberemos. E a razão é -- vejam a África, por exemplo -- os africanos receberam muita ajuda. Estas são as barras azuis. E o PIB na África não está

umentando. Ok, como sabemos o que teria acontecido sem a ajuda? Talvez tivesse sido muito pior. Ou talvez tivesse sido melhor. Não sabemos. Não sabemos qual é o contrafactual. Só há uma África.

Então o que você faz? Dá ajuda e reza para que algo bom aconteça? Ou foca na sua vida cotidiana e deixa o terremoto a cada oito dias continuar a acontecer? O lance é que se não sabemos se estamos fazendo algo bom, não somos melhores do que os médicos medievais e suas sanguessugas. Às vezes o paciente melhora, às vezes ele morre. São as sanguessugas? É outra coisa? Não sabemos.

Existem outras questões. Questões menores mas não tão pequenas. Imunização, é a maneira mais fácil de salvar a vida de uma criança. E o mundo já gastou muito dinheiro com isso. As Fundações GAVI e Gates estão investindo muito dinheiro nesta causa. E os próprios países em desenvolvimento se esforçam. Mesmo assim, todo o ano, pelo menos 25 milhões de crianças não são imunizadas como deveriam. É o que chamamos de "problema do último quilômetro." A tecnologia está lá. A infraestrutura está lá. E por algum motivo, não acontece. Então você tem o seu milhão. Como você usa o seu milhão para resolver o problema do último quilômetro?

E tem outra questão: Malária. A malária mata quase 900 mil pessoas a cada ano, a maioria na África subsaariana, e com menos de cinco anos. É a maior causa de mortalidade entre crianças com menos de cinco anos. Nós sabemos como acabar com a malária, mas algumas pessoas chegam para você e dizem: "Você tem os seus milhões. Que tal mosquiteiros?" Mosquiteiros são bem baratos. Por 10 dólares você fabrica e despacha um mosquiteiro tratado com inseticida, e você pode ensinar alguém como usá-lo. E não só protege as pessoas que dormem sob ele, também tem ótimos efeitos em cessar o contágio. Se metade da comunidade dormir sob um mosquiteiro, a outra metade também se beneficia porque cessa o contágio da doença por proximidade. Mas só um quarto das crianças em risco dormem sob mosquiteiros. As sociedades deveriam subsidiar os mosquiteiros, dá-los de graça, ou ainda pagar as pessoas para usá-los por causa do benefício de cessar o contágio. "Não tão rápido," dizem outras pessoas. "Se você der os mosquiteiros de graça, as pessoas não vão dar valor. Não vão usá-los, pelo menos não como mosquiteiros, talvez como redes de pesca." Então, o que você faz? Dar de graça? Maximizar a cobertura? Ou você faz as pessoas pagarem para que realmente os valorizem? Como você sabe?

E a terceira questão: educação. Talvez essa seja a solução. Deveríamos mandar as crianças para a escola. Mas como você faz isso? Contrata professores? Constrói mais escolas? Dá merenda escolar? Como você sabe?

O negócio é o seguinte: Eu não posso responder a grande questão, se a ajuda foi boa ou não, mas eu posso responder essas três questões. Não estamos mais na Idade Média. Estamos no século 21. E no século 20 testes controlados randômicos revolucionaram a medicina permitindo distinguir entre drogas que funcionam e drogas que não funcionam. E você pode fazer o mesmo teste controlado randômico para política social. Inovação social pode passar pelos mesmos teste científicos rigorosos que usamos para medicamentos. Desta forma, você tira a conjectura da elaboração de políticas ao saber o que funciona, o que não funciona e por quê. E vou dar alguns exemplos dessas três questões.

Eu começo com imunização. Esse é o distrito Udaipur no Rajistão, lindo. Quando comecei a trabalhar lá, cerca de 1% das crianças eram totalmente imunizadas. Isso é péssimo, mas existem lugares assim. mas não porque as vacinas não estão disponíveis. Elas estão lá e são de graça. E não é porque os pais não se preocupam com seus filhos. A mesma criança que não é imunizada contra sarampo, se ela pega sarampo, os pais gastam milhares de rupees para ajudá-los. Então você tem postos de saúde de vilarejos vazios e hospitais lotados. Então qual é o problema? Parte do problema é que as pessoas não entendem completamente. Já que neste país há todos os tipos de mitos e falsos conceitos envolvendo imunização. Se este é o caso, fica difícil porque persuasão é realmente difícil. Mas talvez tenha outro problema. Ir da intenção para ação. Imagine que você seja uma mãe no distrito Udaipur no Rajistão. Você tem que andar alguns quilômetros para imunizar seus filhos. E talvez quando chegar lá você encontre isso. O posto de saúde está fechado, então você tem que voltar. Mas você está tão ocupada e tem tanto o que fazer que você vai sempre postergar e postergar, e no fim é tarde demais. Bem, se este é o problema, é muito mais fácil pois podemos: 1o facilitar o processo e 2o talvez possamos dar às pessoas uma razão para agir hoje ao invés de deixar para amanhã.

São ideias simples mas que não sabíamos. Então vamos testá-las. Então fizemos um teste controlado randômico em 134 vilarejos nos distritos de Udaipur. Os pontos azuis são selecionados randomicamente. Nós facilitamos. Eu direi em seguida. Nos pontos vermelhos, nós facilitamos e demos razões para as pessoas agirem agora. Os pontos brancos são comparações, nada mudou. Então nós facilitamos ao organizar um acampamento mensal aonde as pessoas podiam imunizar seus filhos. Então você facilita e dá uma razão para agir agora ao adicionar um quilo de lentilha para cada imunização. Agora, um quilo de lentilha é minúsculo. Nunca vai convencer alguém a fazer algo que não queira. Por outro lado, se seu problema é postergar, isso pode lhe dar uma razão para agir agora ao invés de depois.

Então o que encontramos? Antes, tudo é o mesmo. Esta é a beleza do randômico. Depois, com o acampamento, houve crescimento na imunização de 6% para 17%. Imunização total. Nada mal, um ótimo crescimento. Com as lentilhas, você alcança 38%. Então aqui está a resposta. Facilite e dê um quilo de lentilhas, e você aumenta a taxa de imunização seis vezes. Mas você pode pensar: "Bem, isso não é sustentável. Não podemos ficar dando lentilhas para as pessoas." Na verdade, isso é economia errônea pois é mais barato dar um quilo de lentilhas do que não dar. Já que você tem que pagar pela enfermeira de qualquer maneira, o custo da imunização acaba sendo mais barato se você der incentivos.

E quanto aos mosquiteiros? Dá-los de graça ou fazer as pessoas pagarem por eles? Então a resposta está na resposta para as três simples questões. Primeiro: se as pessoas têm que pagar pelos mosquiteiros, será que elas vão comprá-los? Segundo: se eu dou os mosquiteiros de graça, será que as pessoas vão usá-los? A terceira questão: Mosquiteiros de graça vão desencorajar as compras futuras? Esta é uma questão importante pois se pensarmos que as pessoas se acostumam com as coisas de graça, isso pode destruir mercados para distribuir mosquiteiros. Este é um debate que tem gerado muita emoção e argumentos raivosos. É mais ideológico do que prático, mas responde uma questão fácil. Podemos saber a resposta para essa questão. Podemos conduzir um experimento. E muitos experimentos, e todos têm os mesmos resultados, então só vou falar sobre um deles.

Neste que aconteceu no Quênia, eles distribuíram para a população cupons, cupons de desconto. As pessoas com seus cupons podiam comprar os mosquiteiros na farmácia local. Algumas pessoas ganharam 100% de desconto, outras 20% de desconto, e outras 50% de desconto, etc. Agora podemos ver o que acontece. E quanto à compra? Bem, o que você pode ver é que quando as pessoas têm que pagar pelos mosquiteiros, a taxa de cobertura cai bastante. Então mesmo com subsídio parcial -- três dólares ainda não é o custo total do mosquiteiro. E agora você só tem 20% das pessoas com mosquiteiros, você perde a motivação de saúde, isso não é bom. A segunda coisa é em relação à juventude. A boa notícia é que se eles têm os mosquiteiros, eles vão usá-los independente de como os conseguiram. Se foi de graça, vão usá-los. Se têm que pagar, vão usá-los. E quanto ao longo prazo? A longo prazo, as pessoas que ganharam os mosquiteiros, um ano depois, tiveram a opção de comprar um mosquiteiro por dois dólares. E as pessoas que ganharam de graça tinham maior probabilidade de adquirir o segundo do que as pessoas que não ganharam de graça. Então as pessoas não se acostumam com doações, mas sim com mosquiteiros. Talvez tenhamos que dar um pouco mais de crédito.

Então era isso. Você pensa: "Isso é ótimo. Você sabe como imunizar, como dar mosquiteiros." Mas o que os políticos precisam são várias opções. Eles precisam saber: de todas as coisas que posso fazer, qual é a melhor maneira de atingir meus objetivos? Suponha que seu objetivo é pôr as crianças na escola. Há muito que poderia ser feito. Pagar pelos uniformes, eliminar cobranças, construir latrinas, dar absorventes higiênicos para as meninas, etc., etc. O que é melhor? De certo modo pensamos que todas as opções funcionariam. Isso é suficiente? Se pensamos que funcionariam intuitivamente, deveríamos pôr em prática? Nos negócios, essa certamente não é a maneira de se pensar.

Considere por exemplo o transporte de bens. Antes dos canais serem inventados no Reino Unido antes da Revolução Industrial, bens eram transportados em carroças. Então canais foram construídos, e com o mesmo carroceiro e o mesmo cavalo, você podia carregar dez vezes mais carga. Então deveriam eles ter continuado a carregar bens em carroças, via terrestre, que algum dia chegariam ao destino? Se isso tivesse sido o caso, não teria havido Revolução Industrial. Então por que não fazemos o mesmo com política social? Em tecnologia, investimos tanto tempo em experimentos, melhoramentos, tentando achar a maneira mais barata para fazer algo, então por que não fazemos isso com política social?

Com experimentos, o que podemos fazer é responder uma simples questão. Imagine que você tivesse 100 dólares para gastar em várias intervenções. Quantos anos a mais de educação você consegue com seus 100 dólares? Vou mostrar para vocês o que conseguimos com várias intervenções na educação. As primeiras são se você quer as sugestões de sempre, contratar professores, merenda escolar, uniformes, bolsas de estudo. Nada mal. Pelos seus 100 dólares você consegue de um a três anos a mais de educação. Coisas que não funcionam tão bem são subornar os pais, só porque tantas crianças já estão indo para a escola na qual você já gasta bastante dinheiro. E aqui estão os resultados mais surpreendentes. Diga às pessoas os benefícios da educação. Isso é bem barato de se fazer. Então para cada 100 dólares que você gastar fazendo isso, você ganha 40 anos a mais de educação. E em lugares onde há vermes. vermes intestinais, cure as crianças desses vermes. E para cada 100 dólares, você tem quase 30 anos a mais de educação. Então isso pode não ser a sua intuição. Não são programas que as

pessoas fariam, mas são esses programas que funcionam. Precisamos deste tipo de informação, mais disso. E precisamos conduzir políticas.

Comecei pelo problema maior e não respondi a pergunta. Então dividi o problema em questões menores, e tenho a resposta para essas questões. E são respostas boas, científicas e robustas.

Então voltemos ao Haiti por um momento. No Haiti, cerca de 200 mil pessoas morreram. Na verdade, um pouco mais pela última estimativa. E a resposta do mundo foi ótima. Chegamos a 2 bilhões de dólares em doações prometidas no mês passado. Mais ou menos 10 mil dólares por morte. Parece não ser muito quando você pensa nisso. Mas se estivéssemos dispostos a gastar 10 mil dólares por cada criança abaixo de 5 anos que morre, isso seria 90 bilhões de dólares por ano só para aquele problema. Mas isso não acontece. E por quê? Acho que parte do problema é que, no Haiti, embora o problema seja enorme, de certa forma entendemos que é localizado. Você dá seu dinheiro para os Médicos Sem Fronteiras, dá seu dinheiro para o Partners in Health, e eles mandam os médicos e mandam a madeira, e levam e trazem coisas de helicóptero. E o problema com a pobreza não é assim. Primeiro, é praticamente invisível. Segundo, é enorme. E terceiro, não sabemos se estamos fazendo a coisa certa. Não é bala de prata. Você não pode tirar as pessoas da pobreza de helicóptero. E isso é muito frustrante.

Mas observe o que acabamos de fazer hoje. Eu dei a vocês três respostas simples para três questões. Dê lentilhas para imunizar pessoas, dê mosquiteiros de graça, cure os vermes das crianças. Com imunização e mosquiteiros, você salva uma vida com 300 dólares por vida. Com a cura dos vermes, você consegue um ano a mais de educação por três dólares. Ainda não podemos erradicar a pobreza, mas podemos começar. e talvez comecemos com coisas pequenas, com o que sabemos que dará certo.

Eis um exemplo de como isso é poderoso. A cura de vermes. Vermes não conseguem alcançar as manchetes. Não são bonitos e não matam ninguém. Porém, quando um jovem líder global em Davos mostrou os números que vimos hoje, eles começaram o Deworm the World. E graças ao Deworm the World, e o esforço de muitos governos e fundações, 20 milhões de crianças em idade escolar foram curadas de vermes em 2009. Essa evidência é poderosa. Pode iniciar ações.

Então devemos começar agora. Mas não será fácil. É um processo muito lento. Você deve continuar experimentando e às vezes a ideologia deve ser ultrapassada pela praticidade. E às vezes o que funciona num lugar pode não funcionar em outro. Então é um processo lento, mas não há outra maneira. A economia que estou propondo, é como medicina do século 20. É um processo de descoberta lento e deliberativo. Não há cura milagrosa, mas a medicina moderna está salvando milhões de vidas a cada ano, e podemos fazer a mesma coisa.

E talvez agora possamos voltar para a grande questão com a qual comecei minha apresentação. Eu não sei dizer se a ajuda que demos no passado fez alguma diferença, mas podemos voltar aqui em 30 anos e dizer: "O que fizemos, realmente deu uma chance de mudança para o melhor." Acredito que podemos, e espero que consigamos.

Obrigada.