

EPISÓDIO 61. REPENSANDO COMO FINANCIAMOS A SAÚDE

Esta transcrição foi gerada pelo software de transcrição Trint e editada pelo pessoal da TDR. A Organização Mundial de Saúde não é responsável pela exactidão da transcrição.

Garry Aslanyan [00:00:07] Bem-vindo ao podcast Global Health Matters. Sou o teu anfitrião, Garry Aslanyan. Obrigado por aderir e se ainda não o fez, siga ou inscreva-se para não perder nenhum dos episódios futuros. Hoje, estamos a focar-nos em finanças inovadoras, em todo o cenário global da saúde, os governos estão a enfrentar dívidas crescentes, a desenvolver assistência sob pressão, e o fosso entre a ambição e os recursos disponíveis continua a aumentar, ao mesmo tempo que os desafios que enfrentamos, desde sistemas de saúde frágeis a choques climáticos, conflitos, alterações demográficas, exigem mais, não menos investimento. Então, como é que mobilizamos recursos de forma diferente? O que significa realmente o termo financiamento inovador? E quais abordagens são verdadeiramente escaláveis, equitativas e adequadas às realidades de hoje? Para explorar estas questões, juntam-me dois líderes que passaram décadas a trabalhar na intersecção entre saúde, finanças e cooperação global. Christoph Benn é Diretor da Diplomacia Global da Saúde no Joep Lange Institute. É médico por formação. Tem desempenhado um papel central na formação de mecanismos de financiamento inovadores na saúde global. E junta-se a ele Patrik Silborn, Conselheiro Sénior da UNICEF Afeganistão, Patrik é especialista no financiamento do desenvolvimento em contextos frágeis e afetados pela crise e liderou esforços em larga escala para mobilizar recursos para além da ajuda tradicional. Vamos mergulhar nesta conversa. Olá Christoph, oi Patrik, como estás hoje?

Christoph Benn [00:02:01] Muito bem, prazer falar consigo, Garry.

Patrik Silborn [00:02:02] Muito bom, ótimo estar aqui.

Garry Aslanyan [00:02:05] Então, vamos mergulhar na conversa. Portanto, pela situação atual, sabemos que há muito aumento da dívida pública e há cortes na ajuda ao desenvolvimento, há muita conversa neste momento sobre como compensar esse défice, como compensar isso no financiamento da saúde. Muitos apontam para opções diferentes, há muitas discussões e referem-se ao que se chama modelos de financiamento inovadores. Portanto, antes de prosseguirmos, Christoph, pode começar e definir o que realmente queremos dizer quando usamos este termo financiamento inovador, o que qualifica para ser inovador?

Christoph Benn [00:02:52] Obrigado Garry. É absolutamente um tópico muito oportuno neste momento. Todos sabemos dos enormes cortes na ajuda oficial ao desenvolvimento, e qualquer organização que se aproxime de qualquer doador nos dias de hoje provavelmente ouvirá como a segunda frase, oh, sabe, os nossos orçamentos são muito apertados, porque é que não olha para o financiamento inovador? E isso não é novo, na verdade, mesmo quando Patrik e eu estávamos a mobilizar recursos para o Fundo Global anos atrás, quando os orçamentos eram muito melhores, sempre que nos aproximamos do doador e dizíamos que queria o montante X, eles diriam, ah, sabe, é muito difícil, mas porque é que não tenta finanças inovadoras? Portanto, não é uma coisa nova, mas obviamente tornou-se muito mais aguda e muito mais oportuna. Frustou-nos profundamente o facto de tantas pessoas estarem a falar de finanças inovadoras, mas muito poucas sabem realmente do que estão a falar, e não havia uma definição clara, e é por isso que nos propusemos a desenvolver uma taxonomia para as finanças inovadoras. O que é realmente? Para que, pelo menos, saibamos do que estamos a falar. Tinha publicado isso, e é isso que vamos apresentar a taxonomia das finanças inovadoras porque tem tantos elementos diferentes e diferenciamos principalmente essas fontes de financiamento pelo grau se os doadores esperam ou não um retorno do seu investimento. Sabem que têm o financiamento tradicional da APD, geralmente são subvenções, pagamentos diretos, nenhuma expectativa em termos de retorno. Existem alguns modelos nas finanças inovadoras que são os

mesmos. Proporcionam recursos adicionais, mas não estão à espera de um retorno. Estas são as filantropias, parte muito importante disso, as fundações, hoje em dia fornecem muito financiamento a várias causas, e não estão à espera que alguém as pague por isso. Com o setor privado, é diferente, não são instituições de caridade, normalmente esperariam investir, e têm um retorno, com algumas exceções, e falaremos disso depois como o produto vermelho, é um exemplo, o setor privado contribui e não há expectativa de retorno. Depois, há o financiamento condicional, portanto, há, sabe, financiamento sob certas condições. Há dinheiro na entrega, financiamento baseado no desempenho, e há algo a que também voltaremos mais tarde, trocas de dívida. A dívida é anulada e espera-se que o montante equivalente seja pago em algum tipo de programa de desenvolvimento, portanto, o montante equivalente. Mas depois transforma-se mais em modelos onde há um retorno esperado, financiamento catalítico, compromissos avançados de mercado, fornecimento de incentivos, garantias de crédito e assim por diante, e avançamos mais no espectro e chegamos ao financiamento misto, como, sabe, combinamos o financiamento público em termos de subvenções, financiamento público, em termos de empréstimos, como você podem alavancar isso, aquisições de empréstimos, obrigações de desenvolvimento e impacto social. Esse é o espectro das finanças inovadoras e há uma importante categoria separada que a maioria das pessoas incluiria nas finanças inovadoras, são os impostos. Há os chamados impostos inovadores. Temos taxas de companhias aéreas e temos muitas discussões, transações financeiras, impostos e outros. Na nossa definição, os impostos não são propriamente inovadores. Eles têm sido usados pelos governos há muito, muito tempo. Eles só são inovadores se os governos destinarem esses impostos a questões de desenvolvimento que podem acontecer ou não. Portanto, queremos tratar estes impostos de forma um pouco diferente, mas eles são um componente importante normalmente da discussão sobre finanças inovadoras. Portanto, estamos a falar de todo um espectro de financiamento inovador.

Garry Aslanyan [00:06:32] Percebo que ambos, Patrik, e Christoph, trabalharam juntos sobre isso. Como dizem, vamos explorar estes modelos um pouco mais à medida que avançamos. Então, talvez Patrik, talvez também possam começar por partilhar um exemplo, de um daqueles modelos de financiamento inovadores em que trabalharam, e talvez a nível do país, e talvez isso ajude os ouvintes a perceber um pouco mais e a situar essas opções na vida real.

Patrik Silborn [00:07:03] Talvez para contextualizar, como Christoph mencionou, os mecanismos financeiros inovadores podem ter muitos propósitos diferentes, e podem ser mobilizar mais dinheiro para o desenvolvimento, mas explorar novas fontes de financiamento, mas também pode ser aumentar a eficiência dos fluxos de financiamento ou tornar os programas de desenvolvimento mais eficazes, ligando o financiamento com resultados mensuráveis. Portanto, acho que o ponto de partida tem de ser sempre o desafio que estamos a tentar resolver e com base nisso, temos de descobrir se existe um mecanismo que possa ser desenvolvido ou usado para resolver esse problema. Há alguns anos atrás, eu era gestor sénior de fundos no Fundo Global para combater a SIDA, a tuberculose e a malária, e estava a trabalhar com o país do Ruanda. E nesta qualidade, tive o privilégio de liderar o desenvolvimento de um novo modelo de financiamento baseado em resultados para subvenções de fundos globais no país. Obviamente, uma colaboração muito estreita com o governo do Ruanda. O desafio que tivemos de enfrentar foi o seguinte. O Ruanda teve tradicionalmente muito sucesso na mobilização de fundos do Fundo Global e de outros parceiros de desenvolvimento, incluindo o PEPFAR. E até 2013, mais ou menos, o fundo Global atribuía o seu financiamento através de um chamado sistema baseado em rondas. Portanto, essencialmente, os países foram convidados a apresentar propostas aos fundos globais, e as propostas mais competitivas e convincentes foram premiadas com financiamento. E isso conduziu a uma situação em que alguns países bem-sucedidos, como o Ruanda, tinham recebido uma grande parte do financiamento disponível e isso levou a alguns desequilíbrios. Assim, em 2013, o Fundo Global implementou o que na altura se chamava o novo

modelo de financiamento. E no âmbito do novo Modelo de Financiamento, os países receberam financiamento baseado na fórmula. E sem entrar em demasiados pormenores, a metodologia considera principalmente a carga da doença, os níveis de rendimentos e a dimensão da população. Então, isso significava que um país pequeno e com bom desempenho como o Ruanda veria a sua quota de financiamento global diminuir bastante. Portanto, tanto nós do Fundo Global como o Ruanda estávamos preocupados que, se esta transição não fosse gerida com cuidado, poderia ter repercussões muito grandes na luta contra as três doenças e, francamente, todo o sistema de saúde. Então, nessa altura, o embaixador Mark Dybul era o diretor executivo do Fundo Global e ele e eu viajamos ao Ruanda para discutir a transição com o governo e os parceiros de desenvolvimento e o que poderíamos fazer, sabe coletivamente, para salvaguardar os ganhos na luta contra as três doenças. Em suma, penso que o governo acreditava basicamente que poderia sustentar os resultados, mas apenas se lhes fosse dada mais flexibilidade na forma como poderiam usar os recursos em declínio do Fundo Global, e se nós, enquanto Fundo Global, pudéssemos concordar em nos comprometer totalmente a usar apenas os sistemas nacionais e nenhum mecanismo paralelo. Além disso, se o país obtivesse ganhos de eficiência, basicamente poupanças na implementação dos programas, esses fundos deveriam permanecer no país e não retornar ao Fundo Global. Assim, com base nessas discussões, concordamos que precisávamos de um modelo financeiro diferenciado para o Ruanda. Por isso, fui incumbido de liderar o desenvolvimento deste novo modelo de financiamento baseado em resultados para os Global Fund Grants, em estreita colaboração com o Ministro da altura, Dr. Agnès Binagwaho, muitos outros atores no Ruanda, incluindo o Dr. Danny Ngamije e muitos outros. Penso que um dos grandes desafios que tivemos na altura era finalizar este modelo muito rapidamente. Tivemos de o aprovar pelo Conselho dos Fundos Globais, pelo Governo do Ruanda e assim por diante, mas só tínhamos quatro meses para o fazer. E para qualquer um que tenha trabalhado numa grande organização, quer dizer, o Christoph e eu trabalhamos no Global Fund há muito tempo, sabemos que é muito difícil fazer as coisas num curto espaço de tempo. Assim, a maneira como fizemos isso foi primeiro chegar a acordo sobre os principais princípios do modelo de financiamento baseado em resultados. Estes princípios incluíam primeiro um novo foco na obtenção de resultados. Portanto, todos os desembolsos financeiros do Ruanda estavam ligados a metas de resultados, e isso foi uma grande mudança para o Fundo Global, porque normalmente muitos outros fatores são considerados ao fazer o desembolso, incluindo saldo de caixa, previsões, planos de aquisição e assim por diante. Assim, com efeito, ao abrigo deste novo modelo de financiamento baseado em resultados, o desembolso concedeu bons resultados e desempenho sem considerar qualquer outro fator. A segunda coisa foi que nós, como Fundo Global, concordamos em alavancar o sistema nacional, portanto, usar apenas o sistema nacional. Portanto, todo o financiamento do Fundo Global estava dentro do orçamento e foi dispersado para o tesouro. E isso foi importante porque isso deu ao Ministério das Finanças um papel muito maior na supervisão da forma como o financiamento era utilizado, mas também como complementava outros recursos nacionais. E o terceiro grande tipo de princípio deste modelo era que o Ruanda tinha flexibilidade na forma como utilizava o financiamento do Fundo Global. Assim, as possíveis poupanças, por exemplo, foram reprogramadas de acordo com as necessidades nacionais de saúde, sem qualquer envolvimento importante do Fundo Global. Assim, uma vez acordados estes princípios, alinhámos os nossos sistemas e o processo em conformidade. E tudo isto foi sustentado pelos sistemas fortes que o Ruanda tinha posto em prática. Portanto, acho que as lições que tirei da implementação deste modelo foram que ele só poderia ser implementado num país com sistemas muito fortes e liderança de atores nacionais e do Fundo Global, pessoas como Mark Dybul, Mark Edington, Cynthia Mwase foram realmente críticas para fazer isso acontecer no Fundo Global. Penso também que o calendário era muito importante, o novo modelo de financiamento do Fundo Global estimulou muitas mudanças e a organização estava disposta a experimentar. O modelo serviu o seu propósito. Quer dizer, o Ruanda conseguiu sustentar os seus

resultados com menos financiamento. Deixei o Fundo Global há alguns anos e acredito que o modelo evoluiu mas os princípios fundamentais permanecem.

Garry Aslanyan [00:12:37] Portanto, se perguntasse a uma pessoa comum que não está envolvida na saúde global ou na saúde, um dos exemplos mais conhecidos de modelos de financiamento inovadores foi o que se chamou de RED. Acho que foi lançado em 2006 pelo Bono e, novamente, Global Fund, provavelmente esteve envolvido, e pode dizer-nos mais, Patrik, pode dizer-nos como isso se tornou uma forma tão atraente para o sector privado apoiar a luta contra o VIH, a tuberculose, a malária? E quais foram as lições aprendidas com isso?

Patrik Silborn [00:13:13] Tanto o Christoph como eu, mais uma vez, tivemos o privilégio de trabalhar muito em estreita colaboração com a RED, na verdade. Resumindo, o RED é apenas uma fantástica iniciativa de marketing de consumo que mobilizou 800 milhões de dólares para o Fundo Global. Como referiu anteriormente, foi lançado pelo Bono, o rock star e vocalista dos U2 e Bobber Shriver há cerca de 20 anos. A RED é uma organização sem fins lucrativos, está registada como uma organização 501C3 nos EUA, o que significa que está isenta de impostos, e a forma como funciona é que a RED faz parceria com estas marcas icónicas para criar produtos, serviços e experiências que angariam dinheiro para programas de saúde globais relacionados com o VIH ou programas do Fundo Global. E ao longo dos anos, quer dizer, a RED fez parceria com algumas das marcas mais conhecidas do mundo. Christoph tem alguns fones de ouvido RED, na verdade, mas eles fizeram parceria com empresas como a Apple, que fez iPhones, iPads, Apple Watches com a marca RED. De facto, através da RED, a Apple contribuiu com 250 milhões de dólares na luta contra a SIDA, o que provavelmente a torna um dos maiores contribuintes empresariais do mundo para esta causa. Mas a RED também fez parceria com marcas de moda como Louis Vuitton, Balmain, Gap, mas também marcas de veículos como Fiat e Vespa e bancos como o Bank of America e empresas de software como a Salesforce, só para citar alguns. Assim, uma vez que os parceiros se inscrevem na RED, ou se comprometem com um conjunto ou uma doação monetária fixa a cada ano ou alocam uma percentagem do lucro de cada produto RED vendido ao Fundo Global. Então, porque é que isto funcionou tão bem? Quer dizer, 800 milhões de dólares não é propriamente uma troca de bolso. Como referi anteriormente, tanto o Christoph como eu trabalhamos com a RED ao longo das nossas carreiras. Então, Christoph, por favor, sinta-se à vontade para falar aqui, mas eu atribuiria isso a alguns elementos-chave. Em primeiro lugar, Bono, enquanto fundador da RED, desempenhou um papel extremamente importante, especialmente no início. E no início das 20 centenas, 20 dezenas, Bono não era apenas um astro do rock, mas também era, em muitos aspectos, um líder na luta pela justiça global, e líderes empresariais, marcas e líderes públicos queriam ser associados a ele. E ele, pessoalmente, estava a pressionar as empresas a comprometer-se. Acho que a segunda coisa é que a RED é apenas uma marca muito fixe. Quer dizer, as empresas com as quais fazem parceria fazem produtos que as pessoas querem comprar e aos quais querem estar associadas. A RED tornou mais fácil para os consumidores obterem um ótimo produto, como um telefone da Apple, ao mesmo tempo que lhes permitia contribuir para os objetivos globais de saúde. E acho que a terceira coisa é que a equipa RED sempre ultrapassou os limites do que é possível e tem sido generosamente apoiada pela Fundação Gates e outros, permitindo que 100% das doações corporativas fluam para o Fundo Global. Não há nenhum tipo de sobrecarga. E o último ponto que gostaria de fazer antes de entregar ao Christoph é que acho que o momento do lançamento da RED também foi muito importante. A RED foi lançada na altura dos Objetivos de Desenvolvimento do Milénio; Foi uma época de ativismo e, francamente, acho que estamos a viver num clima diferente onde a saúde global e a solidariedade estavam no topo da agenda na altura do lançamento. Christoph, tenho a certeza que também tem reflexões sobre isto.

Christoph Benn [00:16:33] Digo-vos que um ponto fundamental na altura em que criámos o produto RED foi a constatação de que as empresas privadas não são instituições de caridade, certo? Isso não é da conta deles. Não estão no negócio de dar dinheiro a causas caritativas. Eles reportam-se aos seus acionistas e assim por diante, e essa é a questão fundamental porque tantas vezes hoje em dia ouvimos, oh, porque é que não recorre ao sector privado, certo, porque é que o sector privado não dá mais? Bem, esse não é o trabalho do setor privado, certo? Não é para isso que servem os seus clientes, e já há alguns anos tentaram apelar às empresas privadas sem muito sucesso. E foi aí que, agora, nas reuniões com Bobby Shriver e Bono, surgiu a ideia de tentarmos de forma completamente diferente. Isto não é caridade, mas é relevante para o marketing, sabes, temos de apelar aos departamentos de marketing da Apple, Gap e Starbucks e todas estas empresas porque os seus clientes podem querer comprar produtos que lhes agradem, os jovens querem fazer alguma coisa, algum bem social. E a propósito, se uma pessoa compra um iPhone RED ou um auscultador RED ou uma caneta RED Mont Blanc, não está a pagar mais por esse produto RED do que por outros produtos. É o orçamento de marketing destas empresas que paga uma certa parte, sabe, pelo tratamento da SIDA em África através do Fundo Global, e isso é uma grande distinção para apelar ao marketing, sabe, o sentido destas empresas e estas são marcas icónicas, quer dizer, o branding é tudo, certo. Portanto, é uma abordagem diferente de pedir-lhes contribuições de caridade, então isso foi, de certo modo, bastante bem-sucedido neste caso em particular.

Garry Aslanyan [00:18:22] Obviamente, este é um exemplo de há 20 anos, se pudéssemos voltar agora a 2026, qualquer coisa do género é possível num país onde tiveram de mudar muitos orçamentos, agora estão a faltar muitos orçamentos para a saúde, ou querem aumentar os seus programas de saúde. Como seria isso a nível nacional?

Christoph Benn [00:18:47] Quero dizer, em primeiro lugar, que o progresso continua a existir. Comemoraram o seu 20º aniversário na semana passada em Davos, no Fórum Económico Mundial, e prometeram 75 milhões de dólares no reabastecimento do fundo global em Novembro do ano passado, mas a questão é transferível? Isso é uma grande questão, e Patrik estiveram envolvidos em tentar fazer isso para a malária e assim por diante, e nós seguimos isso. Não é fácil fazer isso por outras causas, mas estiveram diretamente envolvidos porque isso não era tão fácil.

Patrik Silborn [00:19:18] Sim Garry, é um desafio, uma das razões pelas quais a RED funciona tão bem, como referi, é a associação com a Bono, sendo uma marca muito fixe, e também ter sido lançada na altura em que era possível fazer algo do género, e foi também a primeira iniciativa de marketing de consumo. E também é de natureza global, o parceiro de empresas e marcas dos EUA, da Europa ou de qualquer outro lugar, e eles têm realmente, a equipa RED é uma equipa muito capaz, cheia de marketeers e muito focada no que fazem. Fazer isso no país, a nível nacional, acho que seria bastante desafiador. Obviamente, trabalhei numa iniciativa semelhante, mas foi bem diferente e, sabes, fico feliz em falar disso também, mas acho que o que fizemos foi inspirar-nos na RED, não tentámos imitá-la porque sabemos que era impossível.

Christoph Benn [00:20:16] Mas, Garry, ainda estou a sonhar em criar um dia um produto verde porque os jovens preocupam-se com o clima e o ambiente, então pensei, porque não? Deveria ser possível apelar aos jovens para que comprem determinados produtos se souberem que isso será dinheiro que é investido na mitigação climática, na adaptação, e assim por diante. Ainda não se concretizou e há desafios, como disse Patrik, mas continuo a acreditar que os jovens em particular, eles se preocupam tão fortemente com certas questões que podem comprar produtos específicos se souberem que parte dos rendimentos vai para as causas que apoiam.

Garry Aslanyan [00:20:52] Christoph, já abordou o sector privado, e sei que muitos dos nossos ouvintes ouviram isto, como recorrer ao sector privado ou ver o que lhes será atraente, que tipo de modelos financeiros podem estar interessados, especialmente se alguns deles realmente oferecem retornos, retornos sociais e demonstram o seu envolvimento. O que lhes diria? Em que devem pensar?

Christoph Benn [00:21:25] Ouço isso tantas vezes, porque é que o sector privado não faz mais? Em primeiro lugar, penso que temos de diferenciar entre o sector empresarial privado e as fundações privadas, muitos dos empresários mais ricos do mundo, criaram as suas fundações e desempenham um papel enorme e provavelmente terão um papel cada vez mais importante no financiamento do desenvolvimento no futuro. Os mais conhecidos, claro, Bill Gates e Melinda Gates e as suas fundações. Mas há muitos outros, enormes, dispersando milhares de milhões de dólares, há a Bloomberg, muito empenhada no clima, ele apenas intervém para compensar a perda do apoio da administração Trump à secretaria do clima. A Bloomberg disse: “Ok, eu assumiria isso. Há a Children's Investment Fund Foundation, em Londres, de Chris Hohn, investindo centenas de milhões de dólares e mais e mais, acho que os bilionários, as suas famílias e assim por diante estão a vir para a mesa. Então, isso é dinheiro real, e isto é novamente, não com a expectativa de qualquer retorno, qualquer retorno excepto para o desenvolvimento e bem-estar das pessoas. Mas quando chegamos ao setor empresarial, como discutimos, não é uma instituição de caridade, por isso não conseguimos que contribuam com dinheiro. O que lhes poderia interessar é fornecer os seus conhecimentos especializados, gerir programas com muito mais eficiência, o que também é muito, muito valioso. Tivemos muitos exemplos também no Fundo Global em que as empresas ofereciam a sua experiência e trabalharam connosco para desenvolver capacidades nos países e gerir programas, muito mais eficientemente podem vir de serviços financeiros, prestação de contas, gestão de risco, onde têm uma experiência muito melhor do que a maioria dos governos. E isso conduz, nalguns casos, ao que se chama obrigações de investimento social onde, de facto, sabem, as empresas privadas pagam antecipadamente certas quantias de dinheiro com a expectativa, embora isso lhes seja devolvido. Portanto, o modelo é o investimento do sector privado, e eles fornecem a sua experiência para executar os programas de forma eficiente, mas quando os objetivos são alcançados e eles estão realmente a medir os resultados, as metas, então precisa haver um financiador que devolva o investimento original. Normalmente é um governo. Portanto, não é dinheiro livre, mas pode ser valioso. Iniciamos alguma coisa, obtemos a experiência do setor privado e se eles atingirem os seus objetivos, o governo diz: “Ok, vocês são reembolsados”. O problema é que isso não funciona realmente em larga escala. Existem alguns exemplos em que isso tem sido realmente em escala, por vezes os custos de transacção também são significativos. Esse é um modelo onde se faz com que o setor privado invista mas com a expectativa de que o seu investimento seja devolvido por vezes também com um pouco de interesse. Mas penso que têm de perceber como funciona o sector privado se quiserem apelá-los e envolvê-los. É possível mas tem de saber com o que está a lidar.

Garry Aslanyan [00:24:24] Muito bom ponto. Acho que é um conselho e uma observação muito bons que devemos ter em mente. Patrik, vamos voltar consigo. Quando morava em Singapura, trabalhava lá, liderou uma iniciativa que envolveu indivíduos de elevado património líquido que queriam apoiar a eliminação da malária. Obviamente, esse é outro grupo ou outra opção que as pessoas têm em mente imediatamente quando pensam onde encontrar novas fontes de financiamento. Então, o que é que aprendeu com essa experiência? E, em particular, como é que este tipo de indivíduos é motivado a investir na saúde?

Patrik Silborn [00:25:08] Sim, talvez algumas informações sobre a plataforma que criámos. Faz parte da equipa de gestão executiva fundadora da Aliança Ásia-Pacífico Leaders Malaria, ou APLMA para abreviar. Assim, a APLMA foi criada e mandatada por chefes de governo na Ásia para conduzir a

eliminação da malária até 2030. Um dos principais objectivos da aliança era apoiar a criação daquilo a que chamamos a abordagem de toda a sociedade para a eliminação da malária, o que significa que tínhamos de alargar o apelo para além dos ministérios da saúde, para além dos factores normais de saúde, e isso significava que também precisávamos de envolver indivíduos de elevado valor líquido e as fundações e as empresas que controlavam ou possuíam, e em muitos países do Sudeste Asiático, os líderes empresariais são muito influentes e têm grandes plataformas. Então, a minha ideia era criar uma plataforma de parceria que envolvesse líderes empresariais e indivíduos com elevado património líquido como principais defensores e defensores do objetivo de eliminação da malária. Segundo, que angariaram fundos para programas de malária e três, sensibilizaram os consumidores para o objectivo de eliminação da malária. Então, acabámos por construir algo a que chamámos M2030. Vou começar com os resultados finais e depois posso falar um pouco sobre os desafios que tivemos, bem como a sua criação, e o que esses líderes de negócio estavam à procura. Mas o M2030 era uma espécie de plataforma de engajamento para indivíduos de alto património líquido e suas fundações familiares, bem como uma plataforma de marketing de consumo para empresas que controlavam. Assim, do lado empresarial, as empresas participantes utilizaram a marca M2030 para campanhas ou para branding, seleccionar produtos e serviços, e a parte do lucro das vendas destes produtos foi usada para combater a malária nos países onde o dinheiro foi angariado. Portanto, siga o mesmo manual lido, a iniciativa que descrevi anteriormente, mas a uma escala muito mais limitada. Não tínhamos o Bono, tinha-me meio que, por isso, era a uma escala mais limitada. Mas essas campanhas também aumentaram a conscientização sobre o objetivo de eliminação junto dos consumidores e a maioria das empresas com as quais fizemos parceria estavam realmente voltadas para o consumidor. Incluíam tudo, desde a Shopee, uma das maiores plataformas de e-market da Ásia, é como a Amazon para a Ásia, bem como cadeias de supermercados, concessionárias, bancos, seguradoras, etc. Mas também nos envolvemos em vários eventos, como a Maratona de Myanmar, por exemplo, foi um patrocinador chave do M2030. E através da parceria com a Dentsu também, como a Dentsu é uma grande empresa de publicidade, e bem como canais de televisão como o Outdoor, o canal Outdoor, conseguimos reproduzir uma espécie de anúncios pro bono em vários meios. E então, para os indivíduos de alto património líquido, os indivíduos que realmente possuíam essas empresas, nós os contratamos como líderes e como Campeões da Eliminação da Malária para ajudar a sustentar o ímpeto político e torná-los um pouco mais pessoalmente investidos no objetivo de eliminação da malária. Por isso, fiz uma parceria com o Fórum Económico Mundial para criar o que chamamos o Conselho dos Campeões M2030. Isso incluiu cinco indivíduos de alto património líquido, líderes empresariais de corte, mas também incluiu o CEO da Dentsu, o maior negócio de publicidade da Ásia, e alguns líderes globais de saúde, incluindo Peter Sands do Global Fund e Christoph, na verdade Christoph também fazia parte do conselho. E usamos o conselho e a plataforma como um veículo para demonstrar um compromisso das empresas, e isso foi muito útil para o nosso envolvimento com líderes nacionais e globais, e o alto património líquido dos indivíduos também é que estamos realmente nos envolvendo com ministros nos seus países, bem como emitindo apelos para uma espécie de foco renovado na eliminação. através de op-eds e através das suas plataformas pessoais. Portanto, no auge, quero dizer, acho que o M2030 estava ativo em Myanmar, na Tailândia, na Indonésia, em Singapura e no Japão. E tínhamos cerca de 20 marcas empresariais envolvidas que desenvolveram campanhas M2030. Também separei o M2030 numa organização separada com financiamento de base de dois dos indivíduos com elevado património líquido, o que tornou mais fácil para nós também sermos um pouco mais flexíveis na forma como gerimos as iniciativas. E alguns dos campeões do M2030, como a família Tahir da Indonésia, bem como a família Chearavanont da Tailândia, também fizeram contribuições financeiras diretas significativas para a malária através do Fundo Global. Penso que em termos de lições e do que aprendi com isto, acho que aprendi bastante, sabes, ao configurá-lo a partir do zero, não tendo nada mais do que uma ideia inicialmente. Penso que uma lição importante é sobre a co-criação. Por isso, criámos o M2030 juntamente com os indivíduos fundadores de elevado património líquido e os seus negócios, e

isso foi importante porque a única maneira de trazer os líderes empresariais e as empresas para a mesa e de os manter lá é oferecer algo que seja valioso para eles também. Assim, muitos dos nossos parceiros foram inspirados pelo objetivo de acabar com a malária, segundo muitos relatos, a malária é a doença que mais matou pessoas na história. Portanto, acabar com a malária na Ásia seria realmente uma conquista histórica e os nossos parceiros M2030 desempenhariam um papel para que isso acontecesse, então, esse foi o ponto de partida, acho que foi como um objetivo inspirador para muitos dos indivíduos de alto patrimônio líquido. Mas também ficou claro que os nossos parceiros queriam combinar a ação local com alcance global, acho que esta é uma maneira de o dizer. Por conseguinte, o facto de podermos assegurar que os esforços em Mianmar apoiassem o país e, ao mesmo tempo, oferecessem este tipo de plataforma global e regional em parceria com o Fórum Económico Mundial foi muito importante. Portanto, esse reconhecimento das suas ações foi bastante crítico. Acho que a marca também foi muito importante. Tive a sorte de contratar a Dentsu, esta empresa de publicidade, muito cedo e alguns atores lá como Christian Barnes e Dirk van Motman, que mais tarde serviram no conselho, fizeram de tudo para apoiar os nossos esforços e ajudaram-nos a desenvolver uma marca muito atraente, completamente pro bono. E acho que sem essa marca, teria sido um desafio começar. Acho que havia outras coisas também, isso era importante, as ligações que poderíamos criar entre líderes empresariais além-fronteiras era algo que era visto como realmente positivo. E também montamos uma operação bastante eficiente para garantir que 100% da doação fosse realmente para programas de malária. Portanto, essas são algumas das lições aprendidas. Penso que, como um dos grandes desafios, se quiserem envolver indivíduos com elevado património líquido é obviamente encontrar aquela causa que lhes agrada, que os inspire, mas também para alcançá-los. Chegar aos indivíduos com elevado património líquido, especialmente aqueles sem fundamento, não é fácil. Acho que tivemos a sorte e a estratégia em alcançar os nossos primeiros indivíduos com elevado património líquido e que, uma vez que eles estavam a bordo, também envolveram alguns dos seus amigos, também indivíduos com elevado património líquido, e depois seguiram em frente. Mas sim, era o M2030.

Garry Aslanyan [00:32:00] Agora que ouvimos alguns exemplos, Christoph, talvez possam tentar obter um pouco de tendências ou um pouco do que são as coisas replicáveis, quais são as coisas escaláveis em diferentes contextos, porque também estamos a aprender que o contexto é importante, certo? Isso ficou claro em muitos dos exemplos.

Christoph Benn [00:32:22] Absolutamente Garry, e para mim, quando olho para finanças inovadoras, sempre estive particularmente interessado na questão, pode ser escalado? Sabem, se é de pequena escala, muitas vezes há muitos custos de transação para configurar algo. Vale a pena? Portanto, a escala é o que importa, e nesse sentido, destacam-se dois mecanismos que têm esse potencial e provaram, sabe, a capacidade de ser replicável e escalável. Uma delas é o que discutimos anteriormente, os impostos inovadores. Então, o governo, os impostos são aumentados pelos governos, aumenta o imposto e compromete a receita disso a um certo custo de desenvolvimento. O exemplo mais bem sucedido disso foi a taxa das companhias aéreas que foi originalmente lançada pela França em 2006, mas depois a Coreia e depois o Chile e o Brasil e vários outros países aderiram. E isso tem acontecido basicamente até hoje, pelo que uma certa parte dos bilhetes vendidos nesses países vai automaticamente para um curso de desenvolvimento. O cliente dificilmente vê isso, certo. É uma pequena quantia, um euro por bilhete económico, talvez cinco para negócios, 10 para a primeira classe. E arrecada centenas de milhões de dólares e foi criada uma organização, a UNITAID que administra isso, investe o dinheiro em inovação e particularmente para doenças infecciosas. É para isso que a França, a Coreia e outros usaram o dinheiro. Portanto, isso tem funcionado bem, neste momento, há conversações para expandir isso também para viagens aéreas privadas. E há conversas avançadas que aumentariam e aumentariam ainda mais isso. Há outras conversas, por exemplo, a

tributação dos níveis marítimos, o que significa que as empresas de navegação que também produzem muito CO2 poderiam partilhar uma certa quantidade do seu transporte para mitigação e adaptação ao clima. Há todo um conselho que está a debater isso, mas aqui chegamos a um ponto, os impostos são muito políticos e nunca são populares, muitas vezes não entre as pessoas e não com os governos. E, por conseguinte, embora a indústria do transporte marítimo neste momento seja a favor da taxa, alguns governos, em particular os EUA e a Arábia Saudita, opuseram-se a isso, portanto, não está, sabe, implementado neste momento. Mas há impostos, também impostos sobre o pecado, sobre alimentos não saudáveis ou álcool, tabaco e assim por diante, eles existem, podem então ser investidos na saúde e no desenvolvimento. Portanto, os impostos são uma área em que vale a pena explorar isso. O outro são os swaps de dívida. Esse é um dos mecanismos financeiros inovadores clássicos, em princípio bastante simples. Um país credor detém, sabe, dívidas para com certos países do Sul global. Anulam essa dívida, mas sob a condição de que o valor equivalente seja investido em determinados cursos. Isto é particularmente relevante hoje porque muitos países particularmente africanos estão altamente endividados e carecem de recursos internos. Falta-lhes espaço fiscal para investir na saúde e o mesmo se aplica à educação, ao clima e assim por diante. Portanto, se pudermos reduzir o peso da dívida e pedir-lhes para depois reinvestirem o tipo de dinheiro liberado, é uma espécie de situação ganha-ganha. Isso foi tentado com sucesso no clima e no ambiente. Na verdade, os maiores swaps mortos aconteceram lá. Um dos mais conhecidos é o Equador. Conseguiram uma troca de dívida, bastante considerável, 1,5 mil milhões de dólares para a conservação, por exemplo, das Galápagos e dos parques nacionais no Equador. Portanto, são bastante grandes. O Programa Alimentar Mundial tem feito swaps de dívida para nutrição, segurança alimentar, no ano passado a Indonésia, a Mongólia, assinaram swaps de dívida com a Alemanha, facilitados através do Fundo Global, liberta 100 milhões de dólares para investimentos no sistema de saúde. Portanto, existem modelos, foi experimentado, pode ser dimensionado. Temos agora de persuadir mais países credores e mais países devedores a expressarem os seus interesses e depois a igualá-los. Mas esses são exemplos práticos de escala e replicabilidade.

Garry Aslanyan [00:36:49] Obrigado por isso. Patrik, alguma opinião sua sobre isso? E talvez também possam elevar-nos um pouco mais para a cooperação a nível global sobre estes desafios globais que temos. O Christoph já mencionou as alterações climáticas e vamos ter uma divisão digital e questões em torno da equidade em torno da IA, tudo isso está à nossa porta.

Patrik Silborn [00:37:15] A minha opinião sobre isto é que não existe um modelo por aí, modelos bastante diferentes funcionariam para diferentes desafios e sectores, um pouco como referi anteriormente. Mas um dos grandes desafios que quase toda a gente está a tentar resolver, mas não conseguiram realmente quebrar, é como explorar mercados de capitais maiores para angariar fundos para a saúde global, o clima e o desenvolvimento. Portanto, se olharmos para os bancos, gestores de ativos e fundos de pensões, eles gerem perto de 150 biliões de dólares de ativos. Assim, transferir apenas uma pequena percentagem destes investimentos para o desenvolvimento sustentável seria muito importante. Mas como acho que o Christoph mencionou, este tipo de investidores, procuram retornos financeiros elevados com um risco mínimo. E esse não é um clima típico de investimento na maioria dos países de maioria global. E no caso dos setores sociais, é ainda mais desafiante porque é mais difícil identificar investimentos que irão gerar retorno financeiro. Acho que existem alguns modelos interessantes que estão a surgir, uma coisa que me vem à mente é o Banco Interamericano de Desenvolvimento, ou BID, a iniciativa recentemente lançada chamada Reinvest+ (plus) e é uma tentativa de alavancar e envolver investidores institucionais como fundos de pensões, e também aumentar o financiamento climático localizado. Assim, o Reinvest+ (plus), como é chamada a iniciativa, compra empréstimos com bom desempenho de bancos locais e depois os reembala em títulos de grau de investimento em moeda forte que os investidores institucionais globais podem comprar. Então, o

que é que isto significa? Pois bem, securitizar um empréstimo é uma espécie de processo financeiro de agrupamento de vários tipos de dívidas. Pode ser como hipotecas, empréstimos para automóveis, dívidas de cartão de crédito, se focado nos consumidores, e depois converte-os em títulos negociáveis com juros que podem vender aos investidores. Assim, isto transforma ativos ilíquidos, basicamente a dívida, nestes títulos líquidos, libertando capitais para os credores emitirem novos empréstimos. Assim, no âmbito do Reinvest+ (plus), o BID só compra empréstimos aos bancos locais se estes bancos se comprometerem a reinvestir as receitas em setores alinhados com os planos nacionais de desenvolvimento e climas. Assim, isso liberta capital e capacidade de risco nos balanços dos bancos locais para que possam originar novos empréstimos climáticos enquanto os investidores institucionais detêm os ativos investíveis transformados. Então, acho que é uma amostra interessante de como o novo financiamento, incluindo uma espécie de ativos privados, pode ser aproveitado para o clima. Agora funciona para o clima, mas acho que para a saúde seria muito diferente. Há menos projetos prontos para investimento aos quais os bancos poderiam realmente emprestar. Portanto, em termos de outros sectores, em particular da saúde, acredito muito numa colaboração mais estreita entre os bancos multilaterais de desenvolvimento e os financiadores. Podem ser, por exemplo, doadores ou instituições financeiras como o GAVI e o Fundo Global. Porque se usar subsídios de maneiras inteligentes, pode desbloquear investimentos financeiros muito maiores de bancos multilaterais em desenvolvimento e outras instituições que oferecem empréstimos, incluindo o Fundo Verde para o Clima, por exemplo. Assim, se misturarmos as subvenções com os recursos de capital ordinário dos bancos multilaterais de desenvolvimento, poderemos criar propostas financeiras muito mais atraentes para os países, abrandando os empréstimos ou baixando essencialmente os custos de financiamento. Portanto, acho que pode ser um modelo muito interessante daqui para frente, porque também forçará uma colaboração mais estreita entre os financiadores e os bancos de desenvolvimento e penso que esse é realmente o futuro.

Garry Aslanyan [00:41:01] Christoph, talvez um último feedback seu também. Já ouvimos dizer que para o futuro, pode haver outras opções, outros desafios, teremos de encontrar outras formas e financiamento inovador, o que ter em mente quando entrarmos nessas aventuras, quais são as deficiências e armadilhas?

Christoph Benn [00:41:20] Penso que, como notaram, Patrik e eu apoiamos muito as finanças inovadoras e estivemos envolvidos em muitos destes mecanismos. No entanto, é preciso saber do que está a falar, tem de ter uma definição clara. Tem de resolver certos problemas para os quais oferecemos soluções, e não o contrário, simplesmente não olhamos para os modelos de financiamento e depois encontramos o problema. Mas, em terceiro lugar, é preciso saber em que país pretende implantar isso e por que razão? Porque há uma enorme diferença entre os grandes países de rendimento médio onde, de facto, podemos usar muitos dos mecanismos financeiros inovadores que olham para o retorno do investimento. Na Índia e no Bangladesh e na América Latina, podemos fazer isso. Se o Fundo Verde para o Clima investe em energias renováveis, obviamente, estamos a produzir energia, e então pode haver lucro, e eles podem reembolsá-lo. Isso pode ser feito como um mecanismo de empréstimo, e também pode atrair investidores privados. Se olharmos para países relativamente pobres, particularmente países altamente endividados, então qualquer modelo que dependa de empréstimos ou mecanismos de financiamento misto ou investimento do setor privado mas que espera retornos, a maioria desses países pode não ser capaz de fazer isso. E isso é o mesmo na saúde ou se olharmos para a adaptação climática, como é que esses países podem encontrar os recursos para se prepararem para as alterações climáticas em curso? Então, precisamos de muito mais mecanismos baseados no solo. Portanto, é preciso saber qual é o problema e também de que país e de que questão de desenvolvimento está a falar. Mas tem um enorme potencial, desde que estes critérios sejam cumpridos, então existem muitos modelos diferentes por aí. Há todo um menu que pode ser

aplicado, que pode ser dimensionado, mas tenha sempre em mente, sabe, qual o problema que tentamos resolver e onde.

Garry Aslanyan [00:43:28] Por isso, tenho uma última pergunta ao Patrik porque não posso deixá-lo ir sem perguntar porque ele está baseado no Afeganistão agora, a trabalhar no Afeganistão com a UNICEF, um cenário muito único e complexo, obviamente, e muitos dos exemplos que discutimos hoje estão talvez envolvendo diferentes partes interessadas, etc. O que é que aprenderia ou o que funcionaria num lugar como o Afeganistão?

Patrik Silborn [00:44:00] Obviamente, o Afeganistão é um ambiente muito, muito diferente para trabalhar. Acho que aprendi muito sobre mim mesmo ao trabalhar aqui, mas também sobre financiamento internacional num ambiente operacional muito desafiador. E talvez seja bom começar com algum contexto porque talvez todos os ouvintes não estejam totalmente familiarizados com a situação actual no Afeganistão. Após a queda da República em 2021, a maioria das embaixadas encerrou e as autoridades de facto, como as chamamos, que é basicamente o regime talibã, não são reconhecidas internacionalmente. E isso significa que todos os financiamentos e programas são entregues fora dos sistemas governamentais. As mulheres e as raparigas continuam a enfrentar restrições realmente severas à educação, ao emprego e à participação na vida pública. E, obviamente, as agências da ONU, bem como a Missão de Assistência das Nações Unidas no Afeganistão, estão constantemente a defender mudanças para que as autoridades de facto cumpram as normas globais e as obrigações em matéria de direitos humanos. E não se trata apenas de conformidade, mas é realmente o único caminho prático a seguir rumo ao desenvolvimento do país e realmente das pessoas. Mas apesar destes desafios, acho que, para mim, pessoalmente, foi um privilégio trabalhar para a UNICEF no Afeganistão. Quer dizer, raramente trabalhei com pessoal tão dedicado, tanto internacional como nacional, incluindo mulheres, que fazem sempre o seu melhor para dar à luz para as crianças e para as mulheres no Afeganistão, muitas vezes em situações incrivelmente difíceis. Quer dizer, o Afeganistão não é apenas um dos países mais pobres do mundo, mas também é um país fortemente impactado por catástrofes nacionais, desafios de segurança. Mais recentemente, o Afeganistão recebeu mais de 2,5 milhões de repatriados do Paquistão e do Irão, o que também agravou a emergência humanitária no país. Agora, em termos de programas, especialmente saúde, nutrição e educação, eles são simplesmente incríveis no seu alcance. Por exemplo, o projecto de saúde é financiado pelo Banco Mundial e pelo Banco Asiático de Desenvolvimento, que presta serviços de saúde primários e secundários em todo o país, através de 2.400 unidades de saúde, cobrindo até 70% das necessidades de cuidados de saúde no Afeganistão. Então, sabes, mesmo tendo vindo do Fundo Global, onde os programas eram muito grandes, isso é mais do que tudo o que trabalhei no passado, e tenho realmente de reconhecer que as contribuições dos doadores e, em particular, o financiamento de subvenções do Banco Mundial e do BAD, o seu financiamento realmente salvou o sistema de saúde do colapso. Assim, os dois bancos aqui desempenharam um papel extremamente importante. Por isso, o meu papel no Afeganistão com a UNICEF é que sou conselheiro sénior e coordenador do IFI. Portanto, é um rolo que abrange a estratégia, as operações, as negociações, a sua investigação, mobilização e comunicação. Portanto, é um papel bastante amplo. Trabalho em estreita colaboração com o BAD e o Banco Mundial, mas também com os colegas da UNICEF para garantir que cumprimos os compromissos que assumimos. E em termos do projecto de saúde, que considero realmente interessante, tanto o Banco Mundial como o BAD harmonizaram o seu financiamento. Assim, o Banco Mundial cobre a prestação de serviços de saúde através da UNICEF em 17 províncias, e o BAD cobre as restantes 17 províncias para uma espécie de cobertura total a nível nacional. E aqui está a parte inovadora disso, ambos os bancos incluíram mecanismos de pagamento por desempenho para incentivar os parceiros implementadores e o pessoal de saúde a entregar resultados. Por isso, é bastante interessante que, mesmo num ambiente como o Afeganistão, tenham trabalhado com um

modelo financeiro inovador, que é uma espécie de pagamento por um desempenho neste caso. Portanto, todos os parceiros implementadores, e temos muitos deles a trabalhar através da UNICEF, têm indicadores e metas, incluindo indicadores de qualidade dos cuidados. E depois há uma empresa de monitorização terceirizada que está a validar, sabe, relatar os resultados. Assim, em termos da qualidade dos cuidados, estas empresas de monitorização avaliam a qualidade estrutural, o conteúdo da qualidade dos cuidados e a qualidade dos resultados, o que inclui entrevistas de saída com os doentes. E se os parceiros cumprirem uma espécie de métrica de qualidade de atendimento, recebem o pagamento do bónus. E 70% do pagamento por desempenho ou este pagamento de bónus é então usado como pagamento de incentivo para os trabalhadores de saúde, vai direto para os trabalhadores de saúde. Acho que isto mostra que mesmo num contexto bastante desafiador, ainda é possível trabalhar com um modelo financeiro inovador ou com modelos baseados no desempenho. Não estou a dizer que este modelo é perfeito ou que tudo é rosa, mas acho que demonstra que podemos encontrar formas de fazer as coisas funcionarem, mesmo em ambientes operacionais muito, muito desafiadores.

Garry Aslanyan [00:49:03] Obrigado por essa visão adicional, Patrik. Como disse, tenho a certeza que os nossos ouvintes apreciam perceber o que está a acontecer.

Christoph Benn [00:49:12] Saber o que faz e onde e a ferramenta.

Garry Aslanyan [00:49:17] Por isso, mais uma vez, obrigado a ambos, Patrik e Christoph, por se juntarem a mim hoje, e desejo-lhes o melhor em todos os seus esforços futuros.

Patrik Silborn [00:49:27] Muito obrigado, Garry.

Christoph Benn [00:49:28] Muito obrigado, Garry. Foi um prazer.

Garry Aslanyan [00:49:34] Achei a conversa de hoje sobre finanças inovadoras tanto fundamentada como esclarecedora. Duas reflexões ficam comigo. Em primeiro lugar, as finanças inovadoras não são uma bala de prata. Só funciona quando se destina a resolver problemas reais em contextos específicos, em vez de perseguir novos instrumentos para o seu próprio bem. Em segundo lugar, os sistemas importam mais do que os mecanismos. Quer se trate de financiamento misto, swaps de dívida ou financiamento baseado em resultados, essas abordagens dependem de instituições fortes, boa governação e equidade no centro. O financiamento inovador tem um potencial real quando complementa e não substitui a responsabilidade pública em matéria de saúde. Se ainda não o fez, subscreva a newsletter Global Health Matters para ficar connosco pelo resto da quinta temporada de conversas sobre o futuro da saúde global. Para saber mais sobre o tema discutido neste episódio, visite a página do episódio, onde encontrará leituras adicionais, notas de programa e traduções. Não se esqueça de entrar em contacto connosco através das redes sociais, e-mail ou através da partilha de uma mensagem de voz. E não se esqueça de subscrever ou seguir-nos onde quer que receba os seus podcasts. Global Health Matters é produzido pelo TDR, um programa de investigação co-patrocinado pelas Nações Unidas baseado na Organização Mundial da Saúde. Obrigado por ouvir.