

ARMOEDE IS MEER DAN EEN TEKORT AAN GELD

Onder de kop 'Dit idee kan 99% van de ontwikkelingshulp op zijn kop zetten' schreef Maite Vermeulen 2 jaar geleden een prikkelend betoog: we kunnen het grootste deel van de traditionele hulp vervangen door cash transfers aan individuen. Ook moeten ontwikkelingsorganisaties de effecten van hun projecten niet vergelijken met situaties waar géén hulp is gegeven, maar met situaties waar een vergelijkbaar bedrag in cash is uitgekeerd. Dat betoog is volgens Maite opnieuw actueel nu het einde van het wereldwijde coronavirus nog niet in zicht is en de economische gevolgen enorm zullen zijn.

Cash transfers kunnen zeker effectief zijn om individuele inkomens te verhogen, bijvoorbeeld tijdens de opbouw na een natuurramp of in langdurige crises waar mensen toegang hebben tot een werkende markt. Zoals Maite zelf al terecht opmerkt kan cash echter niet alle problemen structureel oplossen. Armoede is tenslotte meer dan een simpel gebrek aan geld en gaat ook over het gebrek aan toegang tot basisvoorzieningen en de kwaliteit van deze voorzieningen.

In haar artikel verwijst Maite naar een Heifer project in Rwanda waarin het \$ 3000 zou kosten om een gezin een koe te geven, en stelt dat voor dat bedrag 10 gezinnen zelf een koe zouden kunnen kopen. Het bedrag van \$ 3000 heeft betrekking op de import van koeien van zeer hoge kwaliteit die worden gebruikt als fokvee om de kwaliteit van melkvee, en de melkproductie, in de regio te verbeteren. Dit is echter niet representatief voor het werk van Heifer en moet gezien worden als een uitzonderlijke investering om een hele regio vooruit te helpen.

Daarentegen wordt de overgrote meerderheid van de koeien in Heifer projecten lokaal gekocht. In Rwanda variëren de kosten van zo'n koe tussen de \$ 300 en \$ 800. Heifer koopt daarbij in principe drachtige vaarzen; het gezin dat een koe ontvangt geeft het eerste vrouwelijke kalf door aan een andere familie in de gemeenschap. Die ook weer een kalf doorgeeft zodra dat kan. Maar het houdt niet op bij de koeien. Ook de cruciale kennis die ze via trainingen hebben gekregen over het (gezond)houden en voeden van de koeien wordt doorgegeven. Dat is net als met geld – als je niet leert hoe er constructief mee om te gaan heb je er niets aan. Die eerste investering in een koe (of een geit, schapen, kippen, lama's) bereikt dus veel meer gezinnen dan de koe die Maite's voorbeeld Betty Auma van haar cash transfer kocht.

Daarnaast is het ook heel belangrijk om te benadrukken dat in tegenstelling tot een cash transfer een Heifer project ook voor publieke goederen loont. Om echt effectief te kunnen zijn en blijven besteedt Heifer veel aandacht aan de ontwikkeling van sociaal kapitaal: sterke gemeenschappen, (vrouwelijk) leiderschap. Er wordt gewerkt aan verbeterde markttoegang, aan het versterken van boerenorganisaties en coöperaties. Anders dan een cash transfer wordt er structureel geïnvesteerd in het behoud van natuurlijke hulpbronnen: gemeenschappen planten op grote schaal bomen aan, verduurzamen hun landbouwsysteem, maken de bodem vruchtbaarder en vangen regenwater op. Met andere woorden: in een Heifer project zou Betty niet alleen een koe hebben, maar deel uitmaken van een systeem dat winstgevende en duurzame melkveehouderij mogelijk maakt.

Op dit moment kosten Heifer projecten zo'n \$ 250 tot \$ 350 per gezin. Daarmee krijgen deze gezinnen structurele handvaten om een leefbaar inkomen (inkomen waarvan een gezin kan rondkomen en tegenslagen kan opvangen) te realiseren en hun voeding te verbeteren. Heifer doet graag mee aan een vergelijking van haar werk met cash transfers. Daarbij denk ik dat juist onze focus op de ontwikkeling van sociaal kapitaal ervoor zorgt dat Heifer's aanpak op de lange termijn waardevol blijkt om armoede structureel aan te pakken, maar dan wel in combinatie met cash transfers waar dat mogelijk en opportuun is.

Goossen Hoenders,
Directeur Heifer Nederland
