

## **Remesas, Ahorros, y Desarrollo: Algunas Lecciones De Otros Países**

Luis Crouch<sup>1</sup>  
Septiembre de 2001

### **1. Introducción**

Existe bastante interés y entusiasmo entre donantes y gobiernos en la posibilidad de usar las remesas de los emigrantes como motor de desarrollo. Este encuentro en San Salvador es señal de ese interés. El año pasado se celebró una reunión en el BID sobre este tema. En la visita reciente de Fox a los EEUU, el tema de la migración en general fue tal vez el tema más tocado por Fox y Bush, pero también se hizo hincapié sobre la cuestión concreta de las remesas y su utilización.

Por otro lado, ya existen muchas experiencias, y se puede ir haciendo cuenta. No hay solo dos o tres experiencias, y no es la América Latina necesariamente la fuente más interesante de experiencias. Hay, ya, decenas de casos en todo el mundo incluyendo casos de migración y remesas entre países de ingreso mediano y países de ingreso más bajo (Argentina-Bolivia, República Dominicana-Haití).

Se me ha encargado que relate las experiencias de otros países. Haré eso, un poco. Pero me parece que hay que ir más allá—mucho más allá, por varias razones:

1. Primero, porque el caso del El Salvador es casi único. De todas las experiencias que yo conozca, es la única que tomaría lugar en un país dolarizado. Por otro lado, me parece que en esto de la innovación institucional, el copiar experiencias es sumamente peligroso. Las innovaciones institucionales exitosas son las que, mientras evitan los errores de otros casos, se diseñan en base a la realidad local. Esto no por la ya harta conocida razón de que cada caso tiene matices únicos, sino porque el ciclo de diseño retroalimentado, por lo que se va aprendiendo con la implementación, funciona mucho mejor cuando se diseña algo como si fuese la primera vez que se va a hacer. (Pero evitando los errores de los otros, o sea, tomando las experiencias negativas como señales de lo que probablemente *no se*

---

<sup>1</sup> Director y Economista Senior, Center for International Development, RTI, North Carolina, EEUU. Intervención patrocinada y financiada por el proyecto RTI, Municipal Development and Citizen Participation, Contrato no. OUT-LAG-I-806-99-00009-00, auspiciado por la USAID/San Salvador. El trabajo para un encuentro en San Salvador el 19 de Septiembre de 2001.

- debe hacer, pero sin pretender copiar las experiencias positivas como señales de lo que *sí* se debe hacer.)
2. Segundo, porque en lo que he visto, las experiencias que existen no están muy bien evaluadas. De hecho, muchas de las experiencias de las que se está hablando todavía no son experiencias en realidad, sino experiencias incipientes o incluso propuestas.
  3. Ya se está creando una mitología en torno a las experiencias. Los estudios asequibles son parecidos a éste en manos del lector. O sea, poca de la literatura evaluativa que está surgiendo tiene conocimiento primario sobre los casos, con algunas excepciones notables, como los trabajos de Federico Torres.<sup>2</sup>
  4. Encima de esto, hay tanto interés en este asunto, que el peligro de tomar decisiones descabelladas, que eventualmente nos pesarían, es alto.
  5. El peligro es aun mayor porque efectivamente hay, ya, “vendedores” que tienen su idea o diseño favorito (ya sea por razones pecuniarias o de interés intelectual o alguna mezcla difícil de divisar). Y, en esto como en todo, *caveat emptor*. Experiencias mal evaluadas + interés de venta de ideas de parte de muchos actores = situación peligrosa para los tomadores de decisión.

## 2. Tipología de las Experiencias

Para no hacer un relato tedioso de experiencia tras experiencia, tras experiencia, etc., hagamos primero una pequeña tipología de las experiencias. Me parece que casi toda experiencia se puede caracterizar en torno unos cuantos ejes:

- 1) ¿Que *tipo* de flujo buscaba afectar? Podemos ver que los flujos de los emigrantes se pueden dividir en básicamente las siguientes formas (desglosando sucesivamente de izquierda a derecha) dependiendo de su forma de generación y su uso. La mayoría de las experiencias tienden a privilegiar uno de los usos y/o tipos de generación, a veces ingenuamente, y otras veces tal vez con causa, menospreciando algunos de los usos como menos “desarrollistas.”

---

<sup>2</sup> Consultor, Grupo Consultor Independiente, México.

Desglose de los Tipos de Remesas, Por Uso			
Remesas	Capital	Capital generado colectivamente	Uso colectivo
			Uso individual
	Consumo	Capital generado individualmente	Uso público
			Uso privado
	Consumo	Consumo	Consumo

En todo esto es importante explicar algunos de los casos que posiblemente parecerían más exóticos. Por ejemplo, parecería extraño que alguien genere capital individualmente y lo dedique al uso público. En realidad no tiene nada de raro, por lo menos en muchos países, ya que el ahorrante le puede prestar dinero al sector público a través de la compra de bonos (o desordenadamente a través de la inflación). Es fácilmente concebible que el ahorrante emigrante compre bonos de algún tipo, o algo por ese estilo, cuya utilización sea para el bien público. Esquemas de este tipo se han probado en otros países. Igualmente, tal vez parezca extraña la idea de que existan ahorros generados colectivamente, pero en realidad es precisamente de eso que se tratan algunos de los programas Mexicanos.

- 2) ¿Qué *característica* del flujo se persigue afectar? La mayoría de los experimentos buscan afectar uno (o más) de los siguientes cuatro factores:
  - a) Estimular el *monto*. O sea, en general, tratar de que fluyan mas fondos (o tal vez menos, si se piensa—como piensan algunos—que la migración es nociva).
  - b) Estimular la *división* de los flujos en términos de la tipología anterior. O sea, estimular a que un mayor porcentaje de las remesas fluyan a la inversión que al gasto, o a la inversión pública que a la privada, etc.
  - c) *Control* (o influencia) del flujo. ¿Quién controla—o tiene influencia sobre—el flujo? ¿El estado central, las comunidades, los municipios, nadie, o sea, el mercado? Normalmente las posturas que proponen un mayor control estatal y/o comunitario o municipal se basan en el supuesto que la división de los flujos no es óptima desde un punto de vista social.
  - d) *Efectividad*. Aun si la división de los flujos es óptima, es posible que existan ineficiencias, por ejemplo, es posible que los costos de transacción sean demasiado altos, o que, cuando los flujos llegan, su uso no es muy efectivo porque faltan instituciones locales que mejoren la fluidez con que se reparten los fondos del recipiente al empresario, por ejemplo.

Es importante señalar que estos factores no son independientes el uno del otro. Si se trata de mover uno de ellos, es muy posible que la sociedad responda moviendo otro de ellos en forma opuesta o por lo menos no intencionada. A mayor control, por ejemplo, tal vez menos monto, porque a la gente no le gusta la formalidad excesiva.

### 3. Algunos debates estériles

Tal vez valdría la pena hacer hincapié en dos o tres puntos que aparecen en la mitología popular, académica, y semi-académica sobre la migración y las remesas. Es importante despejar estos debates y sugerir a los Salvadoreños que no pierdan tiempo en éstos.

- *La migración no contribuye al desarrollo.* Aquí la cuestión no es tanto si esto será verdad o no, sino el simple hecho de que la migración ocurre en todo caso, y tratar de pararla, o revertirla, sería sumamente difícil en una democracia. Aun si la migración fuese nociva, la realidad es que a corto plazo lo mejor que se puede hacer es asegurarse de que sus efectos sean lo menos nocivos posible. Y, si la migración es una fuerza positiva, lo mejor es asegurarse que sea lo mas positiva posible. Las acciones necesarias para que, si es fuerza nociva, sea lo menos nociva posible, y si es positiva, sea los mas positiva posible, son exactamente iguales. Por otro lado, aun si la migración es nociva, en cierta medida es señal de fallas en el desarrollo de nuestros pueblos. El tratar de que la migración tenga impactos lo más positivos no impide que también trabajemos sobre el desarrollo de nuestros pueblos en términos más generales. Luego, por lo menos a mi parecer, el debate es estéril y una pérdida de tiempo. En fin, cuestión de académicos.
- *Los emigrantes son irracionales y hacen cosas no muy importantes con su plata.* La enorme preponderancia de la investigación económica, a nivel mundial, muestra que en general la gente es bastante racional, y los emigrantes sobre todo. La mayoría de la gente sabe bastante bien lo que quiere, y cuando quieren chocolate, no compran café. También, que la irracionalidad, cuando existe (pues la verdad es que hay gente loca), es cuestión que solo se puede manejar psicológicamente, y no mediante la política económica. Con los locos, al manicomio, pero con el resto, vamos con políticas económicas que honren al ciudadano con el supuesto de que es una persona relativamente lógica. Lo que sí puede pasar es que: a) la gente sea racional pero actúe bajo constreñimientos estructurales que no entendemos bien, porque pensamos que todo el mundo se parece al que está diseñando el proyecto, o sea, a nosotros, b) la gente sea racional y no tenga muchos constreñimientos, pero no tenga buena información y educación, y c) la racionalidad individual y la racionalidad social no coincidan. Pero aun en estos casos el corregir estos problemas a veces sale más caro y engorroso que dejarlos tranquilos, y buscar otros problemas más serios y sencillos adonde meter mano.

#### 4. Experiencias

Hay toda una serie de experiencias. Resumiremos algunas.

En algunos países Asiáticos se ha probado mas con las soluciones macro que en América Latina. Algunas de las experiencias siguen.

*Control del flujo de fondos – obligación a remitir de forma definida.* En algunos países se ha probado tratar de controlar los flujos, por ejemplo forzando a que los flujos se transmitan a trabes de la banca formal, o, peor, que fluyan a fondos específicos, sin ofrecer incentivos. O sea, una especie de impuesto. Esto se ha probado en Corea, Filipinas, Tailandia, Bangla Desh, y Pakistán. Sólo funcionó en Corea, y esto en condiciones muy especiales. En general esto a sido todo un fracaso. Además de que la gente se las busca para evadir el sistema, es posible que este tipo de esquema de control afecte tanto el monto como la división de las remesas. Si, para evadir, la gente piensa que hay que ir más y más hacia la informalidad, entonces la división de las remesas entre consumo y capital tiende a tirar hacia el consumo, ya que el consumo es más fácil de esconder que la inversión. En fin, este es un caso típico del tiro por la culata. Es posible que en un país con una administración impositiva impecable esto se podría resolver, pero los países con administración impositiva impecable generalmente no son pobres, porque pobreza e informalidad son causa mutua.

*Control de flujo de fondos – incentivos a remitir de forma definida.* Este formato ha tenido dos vertientes.

Primero, incentivos para remitir usando cuentas bancarias liberales. En India y Pakistán, por ejemplo se comprobó efectivamente, si a los migrantes se les ofrecía la opción de remitir a cuentas bancarias en moneda fuerte, con intereses altos, y a tasas de cambio favorecidas, los emigrantes—no sorprendentemente—tomaban ventaja de estas cuentas. Sin embargo, se encontró que los usuarios eran, mayormente, los emigrantes de clase media. Por otro lado, estas cuentas ofrecían estímulos relativos a unas economías mal manejadas, donde habían des-incentivos al ahorro en general. A medida se fueron corrigiendo las malas manas del resto de la economía, el incentivo relativo de estas cuentas fueron perdiendo su potencia. Estos tipos de cuenta se probaron en India, Pakistán, Corea, Sri Lanka, y Bangla Desh, como mínimo.

Segundo, una idea sencilla, y que se ha probado, es que el gobierno del país exportador de mano de obra les venda bonos (denominados en una moneda fuerte) a los emigrantes, y use los bonos en bien público. Evidentemente que estos bonos van a encontrar mercado si ofrecen términos atractivos, en comparación a otras inversiones, y si el emigrante

confía en que algún día va a ver el principal. Los bonos tienen la ventaja, en relación a las cuentas en moneda fuerte, de que son más anónimos. A nuestro conocimiento esto se ha probado en Pakistán y Bangla Desh.

*Mejorías en el clima económico en general.* Varias investigaciones muestran que el monto de remesas mejora si el país exportador de mano de obra maneja su economía de forma transparente, si las tasas de interés real son positivas y tienen algo que ver con un equilibrio de mercado, si la inflación está controlada, etc. Algunos estudiosos sugieren que más que hacer pruebas piloto y esfuerzos especiales, la mejor forma de estimular las remesas es mantener un ambiente macroeconómico donde existan incentivos al ahorro en general. Estos estudios se han hecho principalmente en Asia, pero a nivel micro hay algo de evidencia de que lo mismo es cierto en América Latina.

También hay toda una serie de experiencias micro. Cuando decimos “micro” nos referimos tanto a que la intervención es para mejorar las operaciones a nivel de empresa, pero también a la focalización geográfica de las experiencias.

*Mejoramiento de la eficiencia y competencia en las transacciones.* Es bastante evidente que si se bajan los costos de transacción, queda más tanto para el consumo que para el capital. Estos costos de transacción han venido bajando bajo varias formas de presión e incentivos. En primer lugar, la competencia. Hoy día los emigrantes de cada país tienen a escoger entre por lo menos 6 o 7 compañías de envío de remesas. Esta competencia toma lugar tanto dentro del ámbito de las compañías con fines de lucro tradicionales, como por la entrada de empresas cooperativas (IRNet), o ONGs sin fines de lucro. En algunos casos, como en el programa Fonkoze de Haití, o IRNet y Citibank, hay alianzas interesantes entre bancos con fines de lucro y ONGs. En segundo lugar, ha habido acción legal en contra de lo que se percibe como abuso de parte de las compañías de remesas. En EEUU hubo recientemente un caso legal en contra de Western Union y MoneyGram, perdido por éstos. Como mínimo, el juicio le creó problemas de percepción en el mercado, y problemas de relaciones públicas para estas compañías, de lo que se han tratado de reponer más bien haciendo obras que, a mi parecer, lucen más bien caritativas y simbólicas, más que realmente bajando sus tarifas. Es probable que la competencia logre más que los pleitos legales. En tercer lugar, a medida que mejora la tecnología y a medida que crece el mercado, es lógico suponer que bajen los costos de transacción. Hay que señalar que, aparte del caso legal, este proceso no requiere una intervención pública formal.

*Programas para incentivar la remesa del ahorro colectivo para uso colectivo, a nivel micro.* Este tipo de acción es una de las más recientes y tal vez de las más prometedoras. Pero, a la vez, parece ser una de las menos investigadas. Hay muchos programas de este tipo, no solo dos o tres, y, por tanto, es difícil generalizar. Uno de los programas de los que más se habla comenzó en Zacatecas

y se ha expandido a Jalisco y Oaxaca. Estos son programas donde la remesa tipo ahorro se “regala” o se dona a la comunidad de origen (o sea, no es una verdadera inversión, por lo menos del punto de vista del emigrante), pero con el estímulo de que el gobierno Federal o Municipal ponen una contraparte financiera por cada dólar enviado por los migrantes. Estos tipos de proyectos pueden financiar cualquier tipo de inversión colectiva, como sistemas de agua potable, mejoras en las escuelas, etc. Jalisco, también en México, tiene un programa parecido, pero no modelado en los programas que comenzaron en Zacatecas. Este tiene la característica especial de que también involucra a una compañía de envío de remesas, lo cual facilita la captura de la plata en el sentido mecánico, además de que la compañía contribuye financieramente (un poco).

*Programas para incentivar la remesa del ahorro individual a nivel micro.* A diferencia de los programas Mexicanos descritos mas arriba, hay algunos programas donde el ahorro individual persigue ganancia privada, sin perseguir el bien público; persiguiendo solamente la creación de empleos y producción con fines de lucro y producción para el mercado privado. El estado de Guanajuato tiene un programa mediante el cual las asociaciones de emigrantes de Guanajuato en los EEUU envían inversiones de bastante envergadura, para crear fabricas de estilo “maquiladora.” El estado ofrece algunos incentivos, como consultores que preparan planes de inversión o, en fin, buscan como colocar los fondos, y cubren algunos de los costos iniciales. Parece ser que el costo por empleo creado es algo así como US\$ 4000. Si se calcula que a El Salvador entran como US\$ 1700 millones en remesas, y si se supone que US\$ 170 estarían dispuestos a entrar en búsqueda de inversiones privadamente rentables, y suponiendo que la mitad de estas se pudiesen canalizar de esta forma, entonces estaríamos hablando de la creación de unos 10,000 empleos por año. O sea, es muy significativo.

Algunos de estos programas se combinan con programas de entrenamiento laboral, mediante los cuales el gobierno del país exportador de mano de obra trata de repatriar a los migrantes con fondos y, al éstos volver, les ofrece paquetes de entrenamiento para que puedan comenzar con su negocio. Esto se ha probado en Turquía y Yugoslavia, aparentemente sin mucho éxito.

*Programas para incentivar la remesa del ahorro individual pero para uso público y a nivel micro.* Esta opción no se ha probado, que sepamos. En varios países Asiáticos se ha probado el uso de bonos de venta a emigrantes y el uso de esos bonos para fines de bien público; esto representaría un uso público del ahorro individualista. Pero estas experiencias son a nivel macro. Por otro lado, existen programas a nivel micro para incentivar la movilización de remesas individuales para uso individual, y de remesas colectivas para varios usos; lo que *no* se ha probado es el uso de remesas para la inversión individual en obras públicas. Ejemplos podrían ser fondos que identifican inversiones públicas individuales, pero con fines de obtener un retorno financiero, de parte del inversionista

emigrante. Concretemos dando un ejemplo. Una inversión focalizada para crear un pequeño acueducto, en una zona o municipio específico, y que pueda repagar la inversión al cobrar por el agua.

¿Cuales podrían ser las ventajas? 1) En relación a la movilización privada, para fines públicos, pero a nivel macro, mi sospecha es que para movilizar estas remesas a nivel macro se necesitan incentivos superiores a lo que se necesitaría si la inversión va asignada a localidades mas micro, mas focalizadas geográficamente. O sea, que el costo de la plata para el intermediario sería mas alta a nivel macro, porque a nivel micro el inversionista tendría mas identificación personal con el uso de la inversión, y por tanto la motivación podría ser un poco mas mixta que la motivación que motivaría al inversionista emigrante a invertir en un fondo público con beneficios generalizados. 2) En relación a la movilización colectiva para usos colectivos, la ventaja sería que si se puede apelar a la motivación individualista, o sea la motivación del lucro, se podría estimular el monto total que fluiría en esa dirección.

## **5. Algunas sugerencias concretas**

A mi no se me pidió que viniese a ofrecer soluciones, sino a relatar algo de la experiencia internacional en estas cuestiones. Sin embargo, creo que de esta experiencia se pueden resumir algunos puntos que sobresalen. Estas ideas las someto muy tímidamente y tentativamente, porque realmente es peligroso el proponerse como experto instantáneo, y tengo exactamente 24 horas en El Salvador.

- No copiar soluciones de otros países. El proceso de diseño genuinamente nacional es necesario para evitar problemas de implementación.
- Cuidado con la “venta” de soluciones ya empaquetadas. Cada consultor o empresa de intermediarios financieros quisiera vender “su” solución ideal, ya sea por interés pecuniario o por competitividad intelectual. Los empresarios públicos (“policy wonks”) son tan competitivos y celosos como los empresarios privados, por un lado, y los políticos, por otro.
- Aun acatando esas advertencias, yo recomendaría estudiar experiencias como las de Jalisco y Zacatecas. Hay que tomar en cuenta que estas experiencias son muy distintas la una de la otra. Y hay que tomarlas como inspiración, pero re-diseñar por completo para el caso Salvadoreño.
- Valdría la pena probar experiencias con la idea de movilización con motivos individualistas (ganancia privada) pero con fines públicos. (Inversiones en pequeños acueductos, por ejemplo, con fines de recompensar al emigrante inversionista financieramente, no solo psicológicamente.)

- Me parece que se tendrá mas éxito en la medida que uno se proponga como ofrecer un servicio al emigrante que tiene algunos pequeños fondos que colocar, y no de proponerse como “captar” esos fondos. O sea, pensar primero en como seducir al inversionista, que pensar en como tomarle ventaja, aun si esa ventaja que se busca sacarle es totalmente noble, aun si esa ventaja es por el bien público. O sea, que aunque lo que se busca es el bien público, si comenzamos a pensar por ahí, y a pensar en como “captar” el flujo de fondos, en vez de empezar a pensar a como ofrecerle un vehículo de inversión al inversionista emigrante, creo que tendríamos menos éxito.
- En ese tema no se debe descuidar lo del conocimiento específico que el inversionista (ya sea persiguiendo retorno financiero individual o ya sea una inversión colectiva para gozo comunal) quiere tener sobre hacia donde va su plata, quien la maneja, etc. A mí me parece que por más noble que sea el propósito, si el inversionista piensa que la plata se va a una burocracia grande (pública o privada, eficiente o no), el costo de la plata va a ser mas alto, y en algunos casos simplemente no va a funcionar. En muchos casos, y sobre todo para los tipos de inversión mas colectivos y comunitarios, me parece que burocratizar la cosa es el beso de la muerte. Habría que tomar una pauta de la mercadotecnia que usan las obras caritativas, donde el donante sabe exactamente hacia donde va su plata, y se identifica muy de cerca con su uso y su manejo. De nuevo, pensemos en las necesidades del donante (o inversionista en casos en que estemos pensando en inversiones) y tratemos de olvidarnos un poco de la idea de “captar esos flujos para usarlos mas racionalmente.”
- No sería mala idea comenzar con una encuesta, o un sondeo mercadotécnico, de los migrantes. Una encuesta seria, científica, en base a una muestra aleatoria, podría ofrecer mucho conocimiento en torno a que es lo que el inversionista emigrante persigue en su estrategia económica en general, en su estrategia de remitente, y en su estrategia como inversionista. Importante: hay que conocer al emigrante como actor económico en todo su contexto, en vez de focalizar sobre las remesas como “fuente de fondos.”
- Continuando con ese tema, recomendaría que se concentre la imaginación en como diseñar un arreglo institucional que sea muy eficiente en su búsqueda de mecanismos que ofrecer al emigrante para invertir, y que busque colocar esos fondos en obras de desarrollo local, pero sin prejuizar si las inversiones deben ser productivas o sociales, etc. O sea, definir un proceso y una institucionalidad correctos y eficientes, mas que pre-seleccionar el tipo de proyectos que se va a hacer. Al contrario, lo que hay que hacer es diseñar un proceso mediante el cual esto se decida sobre la marcha, en la forma en que lo aria cualquier intermediario financiero, cualquier banco o financiera de desarrollo. Es cierto que en cierta medida la naturaleza idónea de la institucionalidad a crear depende un poco del

tipo de inversiones que se va a hacer, así que no se puede diseñar la institución ideal sin referirse en nada al tipo de inversiones. Pero, definitivamente se puede ir formulando ideas.

- Sería importante señalar que por “institucionalidad” no me refiero a una institución de cemento, con personal, etc. En el mas simple de los casos, me refiero a la “institucionalidad” como una serie de reglas del juego, una política clara, algunas experiencias piloto, y, sobre todo, mucha información comparativa sobre la *performance* de los varios actores. (Ejemplos podrían ser tarjetas de calificaciones de la capacidad administrativa de las municipalidades que persiguen inversiones, para que el emigrante sepa cuales son las mejores administradas, etc. Pero, uno podría imaginarse muchos otros ejemplos.)
- Quisiera ofrecer dos ejemplos sobre el porqué tal vez no conviene decidir demasiado de antemano que es lo que se debe priorizar, y más bien montar un buen proceso de priorización sobre la marcha. Tomemos el caso de decidir si uno se va a ir por el lado de la inversión social en vez de la inversión productiva. Por un lado, irse con la inversión productiva tiene un atractivo muy poderoso. Y es que es mas fácil tomar prestado (si este es el modelo que se va a usar, o sea, si vamos a ver al emigrante como inversionista en búsqueda de retorno pecuniario) si se va a invertir en producción: la producción se vende, y con el producto de la venta se paga al inversionista. El poder pagarle al inversionista va a afectar el monto del flujo que está dispuesto a fluir hacia el país. Pero, por otro lado, el invertir en lo productivo tiene algunas desventajas. En primer lugar, la diferencia entre “lo social” y “lo productivo” es, en cierta medida, una ilusión. Aun el puro consumo está relacionado con la producción. El consumo *estimula* la producción. Si se estimula la producción y no hay capacidad de consumo, entonces, ¿en qué estamos? Es difícil pre-juzgar. Por otro lado, ciertas cosas que parecen consumo social, como la educación, son en realidad inversión productiva. El Japón, o Taiwán, a no decir Hong Kong, no tienen recursos naturales: ni hierro, ni carbón, ni gran cantidad de tierra buena, pero sí tienen un pueblo muy bien educado y productivo. La educación arroja tasas de retorno financieras (desde el punto de vista social) de entre el 10% y el 20%, si es de buena calidad. Así que me parece un poco difícil pre-juzgar, por lo menos sin bastante mas de estudio. Si se va a pre-juzgar por lo menos sugiero que se haga en base a un poco mas de estudio. (Desde la reunión del 19 he aprendido que existen varios estudios que tal vez no se están tomando en cuenta suficientemente en este proceso.)
- Habría que tener cuidado con privilegiar demasiado el gasto en obras de infraestructura y de “capital” a costo del gasto corriente. Si se va a mejorar una escuela, a veces lo mejor para los niños en esa escuela, no es pintar, ni ampliar, ni poner computadoras, sino poner una maestra extra, y muy buena, que pueda ayudar en una tarea específica, como podría ser lograr que los niños en 1er y 2do curso aprenda a leer bien rápido: es una inversión excelente. (La inversión de

mas alta efectividad-costo en educación tal vez es, simplemente, poner una maestra excelente en el primer curso. Punto.) Pero pongo ejemplo de educación porque me gusta el tema. Se podría dar otros ejemplos del sector salud, o de cualquier otro sector (¿el salario de un extensionista agrícola?). El hecho es que si la remesa es fuente bastante regular de ingresos, ¿porqué no usarla para subsidiar un gasto corriente, si ese gasto corriente tiene tan buen efecto productivo como un gasto de infraestructura? Existe la mitología de que sólo lo que se dice es “inversión” en la contabilidad nacional es realmente inversión desde el punto de vista “real” o micro-económico. Esto no es cierto, naturalmente. Inversión es cualquier cosa que requiere un sacrificio hoy para mayor goze mañana. Muchas cosas que se llaman “inversión” en las cuentas nacionales no lo son, y por mucho, porque no implican sacrificio hoy y no implican mayor goze mañana; y, por contrario, muchas cosas que se llaman “consumo” en la contabilidad nacional son realmente inversiones.

- Un temor en todo esto podría ser la problemática de ponerse de acuerdo en vista de las preferencias de las instancias políticas de la sociedad. A mí me parece que si se enfatiza el diseño de procesos de eficiencia e institucionalización correcta, en vez de definir de antemano los tipos de proyecto y una institucionalización concreta en el sentido de instituciones físicas, *entonces* tal vez se pueda llegar a punto de vista común. Me parece que parte del secreto está en diseñar procesos buenos, en base a información buena, sin prejuizar exactamente que es lo que se va a hacer desde un principio, y echarse a ver que pasa y a donde nos lleva el proceso. Es mucho menos apasionante, y por lo tanto más difícil de politizar, a los procesos técnicos y aburridos como las encuestas, el diseño de instituciones eficientes, etc. Y es mas difícil politizar algo que no tiene presencia física y staff. Así que tal vez se puede comenzar por ahí, en vez de comenzar con planes grandes que pre-juzguen muy anticipadamente precisamente que es lo que se va a hacer, sectorial o geográficamente, y, en vez, que simplemente se detallen los procesos de selección de proyectos, los procesos de manejo y seguimiento, etc.