

ANEXO

ALGUNAS CONSIDERACIONES PARA EL ESTABLECIMIENTO DE PRIORIDADES PARA EL PROCESO DE DECISIONES PRESUPUESTALES

1. La asignación en comparación con la intensidad y las dimensiones de la necesidad actual o futura; y la relación con recursos totales disponibles (para comparar si es alta o baja la asignación).

2. Efectos posibles de saturación por el nivel de satisfacción de una necesidad, o de cambios en los precios comparativos diferenciales, de tipo económico y social, que hacen por una sustitución del gasto no estrechamente de acuerdo con las prioridades a priori.

3. Comparar las prioridades aparentes y las prioridades reales que se muestran a través de la distribución de recursos; aunque algunas pocas prioridades pueden ser más baratas que otras menos importantes, o pueden estar atendidas al punto de tener un efecto de saturación.

4. La prioridad que establece el Presidente entre las necesidades sociales, y dentro de esta prioridad, el papel específico de la SePaNal y la asignación de recursos que implica, considerando el trabajo con áreas vinculadas de otras Secretarías, y la asignación total de recursos a las áreas en que trabaja la SePaNal.

5. Las condiciones de la prioridad nacional, como el marco de tiempo (un año), y características contextuales de fin de sexenio; de historia reciente de elevada inflación general y aumento del 16%, de expectativas de reducción en el nivel de la actividad económica, y consecuentemente de reducción de recursos fiscales, que dan una imagen del tamaño del pastel presupuestal del gobierno federal.

6. Los efectos políticos-económicos, de la distribución de recursos, directos como el destino de recursos, o indirectos como un cambio en los niveles de poder, que se ven condicionados y materializados por medio de una organización y procedimientos administrativos existentes.

SELECCIÓN DE PROGRAMAS

7. La estrategia de las acciones, con efectos directos e indirectos; cuáles son gérmenes de cambios futuros, o qué cambios pueden llevarse a cabo en el corto plazo, con efectos irreversibles.

8. El impacto en los presupuestos de años futuros que tienen las decisiones presupuestarias actuales, creando programas que será difícil quitar más tarde o comenzando programas multianuales, tal vez con costos crecientes.

9. Las proposiciones vienen de abajo hacia arriba, y representan la concepción previa de SePaNal. La distribución presupuestal es la oportunidad conyuntural de reajustar e introducir cambios, de revalorar y modificar el rango de prioridad.

10. La relación al margen de insumo a producto, considerando niveles mínimos de operación, costos y rendimientos decrecientes o crecientes (economías de escala e integración, economías externas). Tasas comparativas de rendimiento económico-social por peso invertido, en relación a la particularidad del contexto o a la eficiencia en la conversión de insumo a producto, (efecto marginal del gasto y consecuentemente, de la asignación).

11. En qué grado comparativo los aumentos de recursos se traducen en mayor producto.

12. Aunque en un contexto de tantas necesidades, muchas son urgentes y existen muchos frentes de trabajo, comparar la dilución del esfuerzo a la concentración necesaria en el logro de puntos estratégicos.

13. El peso específico superior de atracción, de las alternativas actualmente seguidas frente a alternativas posibles de inversión, que actualmente no se llevan a cabo.

14. La asignación de recursos absolutos y de los aumentos tiene siempre un costo de oportunidad de lo que pudiera hacerse y se deja de hacer (trade-off).

15. La relación entre funciones y programas para ver qué se deja de hacer, qué se hace suficientemente, qué en exceso, qué programas requieren nuevas atribuciones, o qué funciones nuevas deben llevarse a cabo por necesidad o inoperancia y absolución de funciones tradicionales.

16. Comparar las consecuencias entre reajustar el aparato burocrático existente, para que desempeñe nuevas funciones, en forma distinta, o la creación de nuevas unidades ejecutoras.

USO DE RECURSOS

17. La racionalidad del costo para el cumplimiento de las funciones y tareas, cuál es su costo unitario y su comparabilidad con otras áreas.

18. El aumento en el número de personal, casi necesariamente exige después de ciertos límites, un cambio de la estructura de organización de la unidad ejecutora, por lo que es un índice estratégico. Se puede pensar en disminución de número de personal, pero con aumentos a sus sueldos, para aún con menos gente, hacer más.

19. El aumento en el producto no necesariamente tiene que hacerse

por aumento en insumos directos, como en contratación de más personal, sino a través de mejorar la intensidad del uso de recursos actuales a través de mayor supervisión, o por asesoría para cambios en la organización y sistemas de operación; o disminuciones en costo por integración organizacional (juntando programas, actividades y unidades ejecutoras).

20. La inadecuación de los recursos disponibles en el mercado, o de los sistemas establecidos para su obtención, de modo que por más recursos que se les den, no logran el resultado.

21. La capacidad de absorción de recursos del aparato administrativo (global y por unidades), para considerar si la organización existente permite canalizar adecuadamente los recursos entre programas, llevando a cabo los procedimientos de conversión de los insumos en productos esperados, o si los cambios para utilizar los nuevos insumos son incluidos en los planes.

22. Crecimiento burocrático no deseable, por medio de aumento de asignaciones, y exceso en el tramo de control que dificulta la operación.

RESERVAS ANÁLITICAS

23. Costos iniciales de instalación, que se hacen por una sola vez, en comparación a costos regulares de operación.

24. El costo previo no es una base de comparación necesariamente aceptable per se; probablemente en unos casos no se justificaba la distribución presupuestal entre destinos, o la distribución entre insumos.