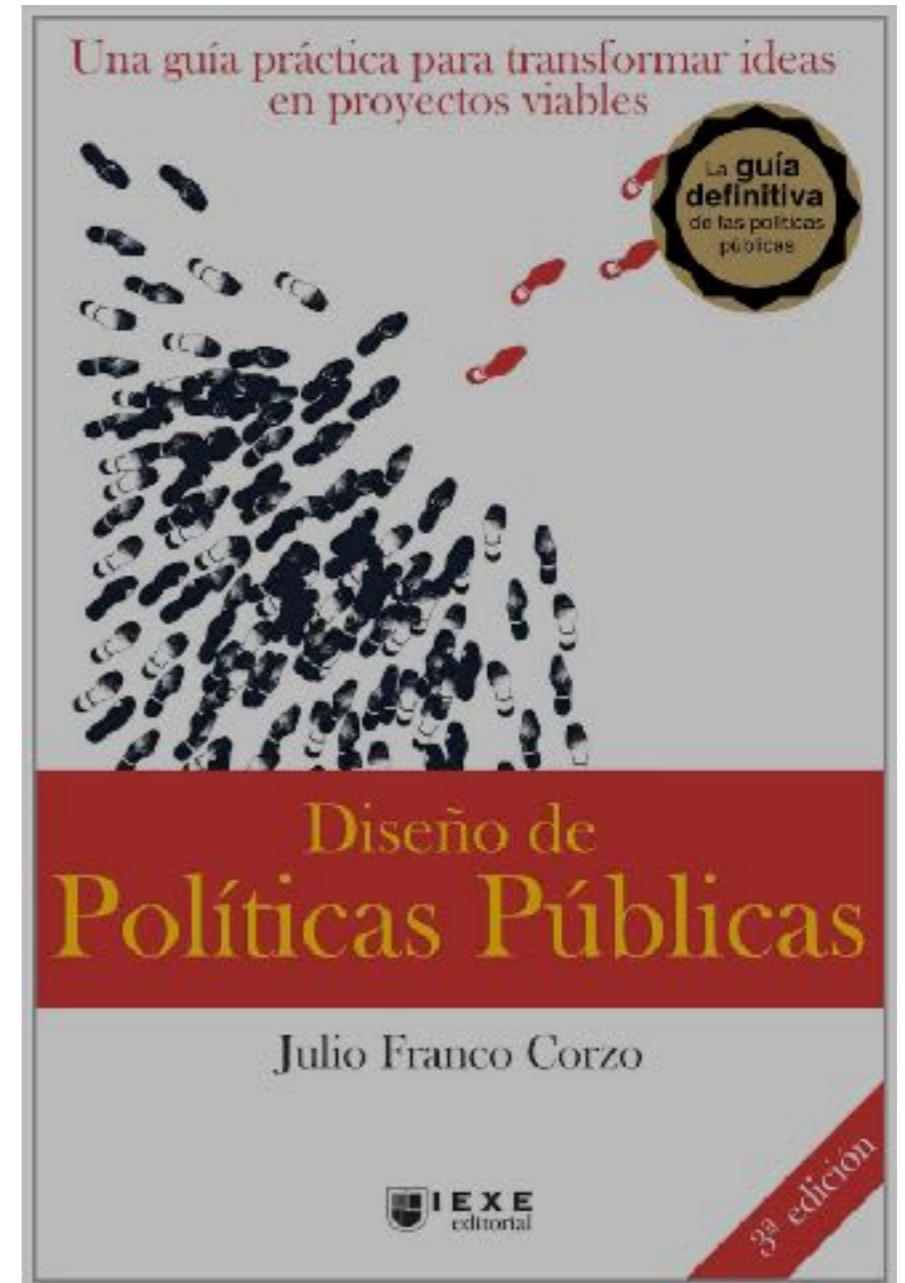


RESUMEN

Diseño de Políticas Públicas

Libro de: Julio Franco Corzo



Contenido

I. Identifica lo "público"

II. Agenda de gobierno

III. Cuantificación del problema

IV. Análisis causal

V. Soluciones al problema público

VI. Análisis económico

VII. Seleccionar soluciones

VIII. Análisis de factibilidad

I. Identifica lo "público"

¿Qué es un problema público?

- * Un problema que afecta un gran número de personas y tiene amplios efectos, incluyendo **consecuencias a personas que no están directamente relacionadas con el problema** (Cobb, 1994).
- * Una situación que produce una insatisfacción en la ciudadanía y que requiere una **solución pública**, es decir, de una **solución por parte del gobierno** (Anderson, 2003).
- * Se reconocen políticamente como públicos.

¿Por qué razón la sociedad debe de intervenir en solucionar un problema?



¿Por qué no confiar en la iniciativa privada para que busque y ofrezca una solución a dicho problema?

II. Agenda de gobierno

¿Qué es la agenda de gobierno?

- * La agenda de gobierno se define como el proceso a través del cual ciertos problemas o cuestiones llegan a llamar la atención seria y activa del gobierno como posibles asuntos de política (Aguilar Villanueva, 1993:77).
- * Una vez reconocido el problema público, este podrá ingresar a la agenda de gobierno a fin de que se diseñe una solución o una política pública que lo resuelva.

¿Cómo vamos a llamar la atención del gobierno para que solucione un problema?



¿Cómo el gobierno convencerá a la ciudadanía, otros grupos de poder para que atiendan un problema público?

II. Agenda de gobierno (continuación)

¿Qué es una ventana de oportunidad?

- * Se considera que existen momentos dónde se abre una ventana de oportunidad "policy window" para que algunos asuntos tomen un lugar preponderante en las acciones de gobierno.
- * Esta ventana de oportunidad puede ser un momento coyuntural, desastres naturales, crisis económicas, entre otros. También existen otros factores importantes como la presión de grupos de interés, los medios de comunicación o el liderazgo político.

¿El problema público que trato de resolver presenta una "ventana de oportunidad"?



¿Cómo describes/explicas esta "ventana de oportunidad"?

III. Cuantificación del problema

¿Cuál es la magnitud del problema? El contexto del problema

- * ¿Cuántas personas están directa/indirectamente afectadas por el problema.
- * ¿Ha crecido el número de afectados?
- * ¿En qué áreas geográficas se manifiesta el problema?
- * ¿Cómo crecerá espacialmente el problema?
- * ¿Cuánto cuesta a la sociedad este problema?

IV. Análisis causal

¿Cuáles son las verdaderas causas del problema?

- * El análisis causal es, probablemente, el paso más importante en la etapa de análisis del problema, debido a que las soluciones que planteamos deben de estar enfocadas en atacar las causas del problema.
- * Obtener información de los afectados, hacer que la sociedad se sienta incluida en la formulación de la política.
- * Opinión de expertos y académicos.

V. Soluciones al problema público

¿Cuáles son las propuestas de solución?

- * Lluvia de ideas.
- * Prácticas actuales ¿Qué se está haciendo?
- * ¿Puedes localizar acciones exitosas? Esto es, políticas públicas que se puedan adaptar al problema que se analiza.

VI. Análisis económico

¿Son los beneficios sociales mayores a el costo social?

- * El análisis económico contribuye a justificar la intervención del gobierno.
- * Razones para intervenir: 1) una asignación ineficiente de los recursos por parte del mercado; 2) la necesidad de redistribuir los recursos entre los miembros de la sociedad; 3) cuando los bienes y servicios se producen por debajo de las necesidades sociales; 4) cuando el mercado no oferta aquellos bienes sociales y públicos que responden a necesidades vitales; 5) cuando la provisión de un bien o servicio genera externalidades.

VI. Análisis económico (continuación)

¿En el problema identificado existe algún bien público involucrado?

- * Un ejemplo de un bien público son los semáforos de la ciudad, una vez que han sido instalados, todos los automovilistas pueden hacer uso de este bien y no es posible excluir a ningún ciudadano de usarlos.
- * Un gobierno puede proveer o promover la producción de bienes públicos cuando no hay incentivos en los mercados para producirlos.

VII. Seleccionar soluciones

¿Cuál es el costo social de cada solución?

- * Haz una sola lista y redúcela a cuatro o cinco opciones. Te recomiendo que la primera alternativa sea "hacer nada" o status quo y las siguientes sean las mejores alternativas de la sesión de lluvia de ideas y del análisis de mejores prácticas.
- * Realizar análisis del presupuesto que se requiere para cada una de las alternativas. Este presupuesto deberá estar dividido en costo de inversión y costos de operación.

VIII. Análisis de factibilidad

Aplicar filtros de factibilidad:

- * Presupuestal.
- * **Socioeconómico:** ACB proporciona el criterio para determinar si una política pública generará más beneficios que costos. En este análisis se asigna un valor monetario a todos los impactos que pudieran afectar a los grupos beneficiados/perjudicados por la propuesta de la política pública que se busca implementar.
- * Legal.
- * **Político:** nos permite conocer los intereses y el poder que tienen las personas, grupos u organizaciones que estarían tanto a favor como en contra de la propuesta de política pública.
- * Ambiental.
- * Administrativo.

VIII. Análisis de factibilidad

Aplicar filtros de factibilidad:

- * Presupuestal.
- * **Socioeconómico:** ACB proporciona el criterio para determinar si una política pública generará más beneficios que costos. En este análisis se asigna un valor monetario a todos los impactos que pudieran afectar a los grupos beneficiados/perjudicados por la propuesta de la política pública que se busca implementar.
- * Legal.
- * **Político:** nos permite conocer los intereses y el poder que tienen las personas, grupos u organizaciones que estarían tanto a favor como en contra de la propuesta de política pública.
- * Ambiental.
- * Administrativo.

Muchas gracias...