**Instituto de Administración Pública del Estado de Chiapas A.C.**



**Maestría en Administración y Políticas Públicas**

Actividad 7

Materia: Evaluación e impacto de políticas públicas

**Título: Síntesis de lecturas**

Fuente:

Metodología general de identificación, preparación y evaluación de proyectos de inversión pública. Edgar Ortegón. 2005.

Presenta: Flores Cancino Luis Javier

Mayo 2016

**Evaluación de proyectos sociales**

Los proyectos de inversión generan múltiples efectos. La evaluación privada capta aquellos relevantes desde el punto de vista del inversor o accionista. Sin embargo, hay efectos que superan ese enfoque, y que siendo irrelevantes para el inversor no lo son para otros involucrados o para la sociedad en su conjunto.

La evaluación social es tanto una evaluación más amplia como una más económica que la privada. De hecho, la evaluación social es también llamada evaluación económica de proyectos. Allí donde la óptica privada prioriza los aspectos financieros, la evaluación social se focaliza en los efectos económicos, entendidos éstos como aquellos que afectan la distribución de recursos y la generación de riqueza de la sociedad, sin importar si generan un flojo de fondos o quiénes generan o reciben esos fondos.

El enfoque de la sociedad

La evaluación social recibe ese nombre porque intenta analizar el proyecto desde el punto de vista de la sociedad. Más allá de que volvamos sobre el tema, conviene que aclaremos desde el principio qué queremos significar con esto. Significa también que el enfoque social es básicamente un enfoque agregado: el impacto neto (positivo o negativo) del proyecto para la sociedad se entiende como la suma de los impactos (positivos y negativos) que reciben cada uno de los involucrados. Si esa suma neta da positiva, el proyecto es socialmente conveniente, independientemente del hecho de que algún grupo involucrado pierda con el proyecto.

El concepto de evaluación

La acción de evaluar consiste en dar un juicio sobre el proyecto, específicamente sobre la manera en que el proyecto se comporta en relación con un patrón de deseabilidad. Es decir, en qué medida el proyecto sigue determinado proceso, afecta cierta función objetivo, utiliza tales recursos, de acuerdo a qué se evalúe. La evaluación debería ser una actividad objetiva y rigurosa, que obtenga resultados válidos y confiables acerca del proyecto.

Concepto de valoración económica

Toda sociedad enfrenta la necesidad de optar entre diferentes usos de sus recursos, proverbialmente escasos. Los mecanismos que pone en marcha son muy variados, pero en términos generales podemos decir que una parte de esas decisiones de asignación la hace a través del mercado.

La valoración económica busca así revelar esos valores verdaderos, es decir, los costos sufridos, o beneficio recibidos, por el uso de recursos. Estos valores serán los relevantes para la sociedad, presente y futura, independientemente de quien los genere dentro de la misma. Si estamos evaluando un proyecto desde el punto de vista social, en consecuencia, nos interesará estimar esos valores verdaderos.

La decisión social

La evaluación de proyectos requiere definir una función objetivo, es decir, una pauta de deseabilidad, contra la cual comparar el impacto de las alternativas de proyecto. En la empresa privada, la función objetivo es clara: como ya vimos, se trata de maximizar la riqueza total generada por el proyecto, expresada en unidades monetarias de hoy. Así, los proyectos son convenientes si aumentan la riqueza de la empresa, o sea de los accionistas.

en el caso de la evaluación social, la cuestión no es tan clara. Es más o menos obvio que se busque maximizar la riqueza social; el problema es que no es tan fácil definirla, ni evitar la cuestión de cómo afecta el proyecto de la distribución de la misma. ¿Cómo evaluar un proyecto que busque redistribuir la riqueza y no genere ninguna (adicional)?

Postulados básicos de la metodología de estimación de precios sociales

La estimación de los precios sociales puede hacerse de varias formas. Una de las más extendidas y conceptualmente sólida es la conocida como "Metodología de las distorsiones", "de Chicago", o "de Haberger", en honor del conocido economista que la formalizó.

El concepto básico es que los mercados de bienes e insumos afectados por el proyecto normalmente están afectados por distorsiones. Estas son imperfecciones o fallas del mercado, que alejan a los mercados reales de los principios de competencia perfecta. Por lo tanto, las señales que los mercados reales envían y la asignación de recursos derivada de esas señales muy probablemente serán diferentes a las que la sociedad haría en condiciones perfectamente competitivas.

La metodología se basa en tres postulados:

Primer postulado: El beneficio de una unidad adicional de un bien o servicio para un consumidor se mide por su precio de demanda-su predisposición a pagar- por el bien en cuestión

Segundo postulado: El costo de una unidad adicional de un bien o servicio para un productor se mide por su precio de oferta -su costo de oportunidad- por el uso de los recursos empleados.

Tercer postulado: El beneficio (costo) neto para la sociedad es la diferencia entre los beneficios totales y los costos totales, expresados en dinero. Por lo tanto, un aumento de beneficios o costos es valorado de igual forma por ricos y pobres: una unidad monetaria vale una unidad monetaria, no importa quién la reciba.

Precios especiales

En todos los proyectos, no importa el sector en el que estén, hay al menos tres variables que merecen especial consideración. Éstas son el costo de la mano de obra, la tasa de descuento y el tipo de cambio. La peculiaridad de estas variables radica no sólo en su generalizada participación, sino en que son variables críticas tanto para el análisis como para toda la economía.

Estimación del costo social de un bien estratégico

Muchos países en vías de desarrollo son monoproductores. En estos casos, la evaluación económica de un proyecto que utilice como insumos estos bienes parecería plantear algunas cuestiones adicionales a los de otros insumos menos “estratégicos”.

Las características de los bienes exportables “estratégicos” son las siguientes:

En su forma “típica” no puede diferenciarse la producción del productor x de aquella del productor y, sean en un mismo país, sea entre países

Hay un mercado internacional desarrollado para estos bienes, donde se fija un precio de referencia que resulta en el precio que se debe tomar como base para cualquier uso del bien.

El país en cuestión suele ser un jugador importante en el mercado internacional, si es exportador, o un rol de tomador de precios, si es importador.