

L U M B R E



Negociar el gasto: 8 de septiembre y 15 de noviembre

Materia: Formación Parlamentaria

24/10/2026

Antes de empezar

De la entrega del paquete a la aprobación del gasto pasan 68 días que definen el año del país. Esta lección explica el calendario de negociación, el poder de la Comisión de Presupuesto y cómo se construyen los acuerdos de gasto por distrito y por sector.

QUÉ APRENDERÁS

- Analizar el proceso de negociación del PEF en la Comisión de Presupuesto y la etapa final en el pleno: plazos, facultades de modificación y estrategia territorial.

Los 68 días que definen el año

Del 8 de septiembre al 15 de noviembre hay un plazo constitucional que en la práctica es **una campaña legislativa completa**. La secuencia típica: entrega del paquete con **comparecencia del secretario** ante la Cámara; análisis y foros en la **Comisión de Presupuesto y Cuenta Pública**; ronda de **comparecencias por presupuesto** — dependencia por dependencia, donde los funcionarios explican sus cifras a los diputados—; negociación de montos entre el bloque mayoritario y las posiciones de los demás grupos; construcción del **dictamen** con las modificaciones al proyecto; y discusión y votación en el pleno antes del 15 de noviembre. La Comisión de Presupuesto es, por eso, **la comisión más disputada de San Lázaro**: quien la preside y quien la integra define qué se mueve, cuánto y para quién; ahí confluyen las peticiones de los estados, los compromisos de campaña, la disciplina del bloque gobernante y las prioridades de política pública reales. El artículo 74 le da a la Cámara la **facultad exclusiva** de aprobar el Presupuesto de Egresos — el Senado no lo toca—; eso convierte a Diputados en la cámara del dinero y a sus negociadores en los verdaderos ministros de hacienda interinos.

Tu estrategia de negociación en cuatro reglas. **Una: llega con tres peticiones concretas, no con veinte**: el dinero se negocia en paquetes identificados — el hospital X, la carretera Y, el programa Z—, no en «más presupuesto para mi gente». **Dos: usa el calendario a tu favor**: si el bloque mayoritario necesita aprobar rápido para llegar limpio al 15 de noviembre, tu apoyo en lo general vale más los últimos días; quien necesita los votos mueve la agenda. **Tres: negocia con datos fiscalizables**: una petición anclada en un problema que la ASF o los datos públicos evidencian es defendible en la glosa; una petición sin ancla se pierde en la foto de la rueda de prensa. **Cuatro: construye coalición sectorial**: tus pares de salud, educación y campo son tu bloque natural — un dictamen con demandas de tres comisiones pesa más que el capricho territorial de un distrito—. Y al final, la nota incómoda: el PEF aprobado **no es tuyo ni del Presidente**: es una fotografía del poder real de la Cámara

en ese año. El diputado profesional la estudia como el estratega estudia el terreno: ahí están escritas, con números, todas las promesas que se sostendrán y las que se abandonaron.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

1. El calendario de negociación



2. Un senador propone modificar una partida del Presupuesto de Egresos para su estado. ¿Cuál es la respuesta constitucional correcta?

- ☐ El Senado puede mover partidas con dos tercios de sus miembros.
- ☐ No le corresponde: la aprobación del PEF es facultad exclusiva de la Cámara de Diputados.
- ☐ Puede proponerlo a la Comisión Permanente que resuelve.
- ☐ Lo decide la SHCP directamente, sin Congreso.

3. Si la Cámara de Diputados no aprueba el Presupuesto de Egresos antes del 15 de noviembre, el gasto del año siguiente se realiza automáticamente con el presupuesto anterior hasta la aprobación.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

Autocomprobación

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

4. Una asesora prepara la estrategia de su diputada para el PEF. Marca la línea con error:



5. Escribe tus «tres peticiones de presupuesto» imaginarias para un distrito real: cada una con problema documentado, monto aproximado y programa que la sostiene. Léelas como si tuvieras cinco minutos ante la Comisión de Presupuesto.

Negociar presupuesto es traducir promesas en claves contables.

Referencia curricular

Materia:	Formación Parlamentaria
-----------------	-------------------------

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://politica.lumbre.lat/object/dp-pre-r02-0a02>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat