

Nueva relación empresa-Gobierno

Lunes, 24 de Diciembre de 2018 - Id nota:822030

Medio : La Segunda
Sección : Opinión
Valor publicitario estimado : \$1490560.-
Página : 11
Tamaño : 20 x 16

[Ver completa en la web](#)

Nueva relación empresa-Gobierno

Rodrigo Wagner B.

PhD. Harvard; académico U. de Chile



La productividad de los países requiere de coordinación del Gobierno con las empresas para complementar a la inversión. Por ejemplo, el desarrollo de las frutas de exportación en Chile en los ochenta necesitó que el SAG pudiera inspeccionar adecuadamente nuevas plagas, y que tuviera protocolos de coherencia regulatoria con los destinos de exportación. Otras veces las empresas necesitan coordinación con los municipios, para construir un camino o conseguir un permiso. Me refiero a coordinaciones positivas entre empresa y gobiernos, donde la sociedad gana.

¿Cómo las empresas le comunican al Estado que necesitan un “insumo público”? La cosa no es fácil. Por un lado, el Estado no está diseñado para atender a las empresas como si fueran “clientes” que necesitan su atención, sino que está diseñado para tener control y limitar capturas. Por otro lado, está en nuestra retina que cuando las relaciones entre empresas y gobiernos (B2G) se vuelven “excesiva-

mente fluidas”, hay riesgos para la ciudadanía. Estos últimos casos son justificada fuente de noticias que atraen la atención. Con los problemas en el financiamiento de la política y algunos escándalos que ocurrieron, las empresas en Chile han estado confundidas sobre cómo representar sus necesidades, porque el modelo de “comunicación” por contribuciones a campañas ya no es lo que “era antes”

Hoy tenemos muchas mesas de trabajo y además facilidades para grandes proyectos. Pero un sinsabor es que muchas empresas de menor tamaño, aunque con enorme potencial, quedan afuera de la posibilidad real de ser atendidos en sus solicitudes de regulación o de bienes públicos, al menos con la fuerza con que se atiende a grandes empresas. Hay sectores enteros que no tienen grandes empresas y por eso tienden a quedar fuera de las discusiones. ¿Qué se puede hacer? Hay una idea simple para democratizar el acceso a las relaciones

B2G, pero sin generar tanta congestión. El principio es que las empresas generen una lista de cosas que pedirle al Estado; desde una mejora de las conexiones refrigeradas del aeropuerto de Osorno a una nueva norma, por ejemplo. Esos proyectos se evalúan y se listan en una página web. Y ahí viene lo interesante: las empresas pueden votar por

sus preferencias, y si se alcanza el número de votos necesarios, entonces se prioriza el proyecto. Sería como una especie de “voucher” para relaciones B2G y funcionaría de forma similar a Groupon, donde si no hay suficiente masa crítica de interesados, entonces los puntos se guardan para más

“Muchas empresas con enorme potencial quedan afuera de la posibilidad de ser atendidos en sus solicitudes de regulación o de bienes públicos”.

adelante. Los votos dependerían de la cantidad de empleo que generen y de los impuestos que las empresas paguen. Obviamente esto hará relevantes a las grandes empresas, pero la novedad es que cuando varias pymes de un sector estuvieran alineadas, también podrían jugar en la mesa grande.