



Alianza Público-Privada para el Desarrollo

Por: Ninosthka Tam

La Alianza Pública-Privada es el resultado de un nuevo enfoque que bien aplicado puede servir para que la globalización satisfaga de forma más integral las necesidades de desarrollo económico y social, dentro de un enfoque sostenible, particularmente de los países menos avanzados.

Esta alternativa o fórmula constituye un avance que ayudó a despejar o resolver el falso dilema entre el Estado y el mercado. Esta visión que fue característica de la etapa inicial de la globalización (bajo una concepción que algunos calificaban erróneamente como neoliberalismo) sugería o implicaba una cierta rivalidad entre Estado y mercado.

Sin embargo, a través de una especie de “tercera vía” se esgrime ahora la tesis de que no sólo no son incompatibles sino que son complementarios y se interrelacionan a través de una simbiosis empresas privadas y políticas y empresas públicas.

La economía permite evaluar técnicamente aquellos bienes públicos que son el campo adecuado de la acción pública y los “bienes privados” que tienen suficiente rentabilidad privada para atraer la inversión privada. Los “bienes públicos” como obras de infraestructura, educación, salud, tecnología e información tienen normalmente mayor rentabilidad “social” que “privada”. Todo esto es perfectamente medible con técnicas económicas modernas.

Más allá del origen de los conceptos y su posterior evolución lo cierto es que hoy por hoy el enfoque Alianza Público-Privado constituye un modelo de gestión instrumental para impulsar el desarrollo económico y social sostenible de nuestros países.

Veamos un ejemplo de cómo se aplica para fomentar el desarrollo local dirigido a las comunidades rurales. Este concepto ha tenido gran aplicabilidad en cuanto a proyectos mineros y represas, que constituyen inversiones de gran envergadura e impacto, que a su vez se desarrollan en áreas donde hay importantes sensibilidades sociales generadas por la pobreza y la variedad cultural. En este caso, el enfoque permite que las empresas establezcan acciones con la comunidad y las instituciones públicas con el fin de desarrollar proyectos de impacto, por ejemplo en materia de infraestructura, salud, educación, desarrollo institucional y gestión ambiental entre otros.

Estas son apenas algunos temas para lo cual estas alianzas pueden facilitar importantes avances y permitir que se canalicen recursos de estas grandes corporaciones a las comunidades locales.

Por supuesto que el concepto requiere mecanismos operativos como por ejemplo establecer un plan de inversiones dentro del área para el fomento de distintos objetivos sociales y económicos incluyendo por ejemplo el cumplimiento de las Metas del Milenio o de reducción de pobreza.

Esta alianza público-privada, como se ha dicho involucra además a la comunidad, lo cual le confiere al mecanismo una mayor pluralidad y por consecuencia mayor sostenibilidad al asegurar más participación de los involucrados.

Obviamente que este modelo exige que además de las alianzas, también puedan identificarse claramente las necesidades de la comunidad y que se establezca por supuesto un mecanismo de financiamiento con recursos de la empresa o empresas del área, así como recursos de las propias entidades públicas y la colaboración de la comunidad --generalmente en la forma de especies.

Además la comunidad puede participar en la identificación de proyectos para satisfacer diversas prioridades lo cual, al ejecutarse las inversiones, se traduce en un mejoramiento sostenible de la calidad de vida de la población del área.

Las entidades públicas por su parte se benefician por cuanto que amplían y mejoran la calidad de los servicios que prestan a la comunidad. Igualmente la empresa privada actúa dentro de un contexto sostenible donde cumple con una política de responsabilidad social.

Visto así, las alianzas públicas-privadas son como un acuerdo de cooperación ganar –ganar entre las instituciones públicas, las empresas y la comunidad.

El enfoque de las alianzas varía por supuesto dependiendo del sector y objetivos que se persigan. Otras áreas en donde éstas son altamente efectivas son, por ejemplo, en temas de innovación o fomento de la competitividad. Entre los casos de mayor éxito figuran el modelo español de promoción de exportaciones o el singapurense de la promoción de las inversiones.