



RICARDO SALGADO

Jorge Welsch, presidente de Asech.

JORGE WELCH:

“Pagar bien no es un acto de caridad, es un buen negocio”

El presidente de la Asociación de Emprendedores de Chile (Asech), asegura que, pese a que los progresos globales son aún lentos, las grandes empresas están asumiendo cada vez más que es necesario rodearse de “un ecosistema de proveedores virtuoso, particularmente proveedores medianos y pequeños”. **FRONNY DI GIAMMARINO**

Jorge Welch, presidente de la Asociación de Emprendedores de Chile (Asech), recuerda que hace un año deseaba dejar de hablar de la “Ley de Pago a 30 Días” para hablar de un pago a 15 días o menos. Hoy, con el Informe de Pagadores 2024 en mano, asegura que su deseo “no es demasiado optimista, porque el informe muestra una mejora, pero sigue siendo limitada”.

De todos modos, asegura que “entre el año pasado y este se ven cosas bien potentes que hay que destacar. Hay empresas grandes que ya han definido que el pagar rápido y de manera oportuna no es un tema de buena onda o de caridad, es un tema que lo han definido en su propósito. Se busca generar un ecosistema de proveedores virtuoso, particularmente proveedores medianos y pequeños”.

—¿Hace una lectura optimista?

“Hoy tenemos casos de pago a proveedores en 7 días, y yo soy súper optimista de que este tipo de ejemplos empiecen a repetirse, porque se está entendiendo que pagar bien no es un acto de caridad ni de buena voluntad, sino que es un buen negocio”.

—¿En qué sentido?

“Históricamente, la empresa veía que su rol era generar productos o servicios, venderlos y generar lucas a sus dueños, y dar empleo. Pero después empezaron a agregar otros stakeholders, como la regulación del Estado y los temas ambientales, y hoy tam-

bién han empezado a entender que un stakeholder relevante es todo su ecosistema de proveedores. Sin esos proveedores, puedes tener las mejores intenciones, pero son ellos los que al final del día te facilitan ser exitoso con tu negocio”.

—Y eso, ¿en qué se traduce en concreto para los proveedores?

“Como empresa, te conviene que tus proveedores sean de clase mundial. Que puedan crecer, desarrollarse, ser más eficientes en el proceso logístico y ayudarte a ti a crecer. Esto no es una cadena de suma cero, es todo lo contrario. Una cadena de pagos sana es una condición necesaria, aunque a lo mejor no suficiente, para tener un país sano y ‘justo’”.

—¿Cuáles son los problemas que impiden mejorar los tiempos de pago?

“Es multifactorial. Primero, reconocer que esto es un tema que debería venir del gobierno corporativo. Segundo, la gran empresa muchas veces no tiene los procesos suficientemente granulares para tratar a sus proveedores pequeños y medianos de manera diferente que los grandes. Al no tener procesos distintos, ocurre que tienen las mismas exigencias, y que son más allá de lo que una pequeña empresa puede abordar, con una probabilidad no menor de que caigas en el camino”.

—¿Hay algo que los proveedores puedan hacer para conectar con los procesos de las empresas y aceptar el sistema de pago?

“Se necesita que los proveedores estén debidamente educados. Las empresas llevan un trabajo importante de capacitar y dar herramientas para que los proveedores entiendan que, independientemente de si son chicos, medianos o grandes, deben

cumplir con los requisitos básicos que exige un cliente grande. Eso muchas veces complica el cumplimiento de los tiempos. Es importante que empiecen a conversar estos procesos. Ahora, la mayor responsabilidad es de la empresa grande, que tiene los recursos para hacerlo. Como gremio, podemos ayudar a estos proveedores, capacitarlos y hacerles algún plan de desarrollo en conjunto con la empresa. Pero es importante empezar a buscar cómo llegar a la meta para que ellos puedan cumplir con las exigencias que se les hacen”.

—Mirando ahora el sector público, ¿qué explica el desempeño tan dispar entre los diversos pagadores del Estado?

“Hay un problema de base, que es la manera en que se entregan los recursos y la rendición de cuentas de los municipios. Si no hay un *accountability* profesional, los recursos se destinan a otras cosas, y hemos visto problemas en varios municipios porque hay desorden. Da la impresión de que no tienen ningún tipo de control de la autoridad central. Eso genera un problema. Lo mismo pasa en el sector salud, que también paga mal. ¿Y en qué termina eso? En que el proveedor dice: ‘Si me pagan en 120 días, entonces agrego un 45% más de lo que coticé’. Y al final, terminamos todos pagando con nuestros impuestos un precio inflado. Lo único que termina pasando es que haces quebrar al proveedor o terminas pagando sobreprecio, porque la gente va a incluir el costo financiero. Y es natural que así sea. Y cuando un proveedor patea la demanda al Estado, se asegura de que no lo llamen de nuevo. Por eso se lo bancan no más, le meten sobreprecio y buscan cómo responder. Pero no es la idea”.

“La gran empresa

muchas veces no tiene

los procesos

suficientemente

granulares para tratar a

sus proveedores

pequeños y medianos

de manera diferente

que los grandes”.