

¿Negociación o Extorsión?



SEBASTIAN SOTO VELASCO
DIRECTOR
PROGRAMA
LEGISLATIVO
LIBERTAD Y
DESARROLLO

Siempre que se negocia con el Estado, se lleva las de perder. El Estado es una contraparte poderosa que tiene una casi infinita capacidad de presionar, de usar los tiempos, de ofrecer zanahorias y mostrar garrotes. Por eso, cada vez que uno se sienta a la mesa frente al poder público -en un juicio, al pedir un permiso o en un debate en los medios- hay riesgo de salir disminuido. Veamos dos ejemplos actuales.

El primero es lo que está sucediendo con las empresas salmoneras. Según ha trascendido, el Estado ha optado por cambiar la ley para no seguir entregando concesiones indefinidas, no obstante los evidentes beneficios que un régimen de propiedad

genera en estos casos. Sin embargo, como todos saben que es una expropiación transformar en definidas las actuales concesiones indefinidas, al parecer la propuesta es sentarse a negociar. Si quiere una zanahoria -algún tipo de subsidio- debe renunciar a la propiedad sobre su concesión indefinida. Similar situación ocurrirá cuando, si se aprueba el proyecto que pretende levantar el secreto bancario, el Servicio de Impuestos Internos le pida renunciar a este. Si no lo hace, deberá sentarse a la mesa con el Estado para convencer a un juez que no hay razón alguna que lo obligue a renunciar a su privacidad.

Ambos casos son semejantes pues, en definitiva, el Estado ocupará todos sus medios para imponer su postura en la negociación y, de paso, reducir la esfera de derechos individuales protegidos. En un caso, pide que entregue su derecho de propiedad a cambio de un subsidio. En el otro, pide que entregue su privacidad a cambio de dejar de sospechar del afectado.

Conviene estar atento a estas formas de extorsión estatal y promover, en definitiva, un Estado con poderes limitados que no pueda exigir en sus negociaciones la renuncia -supuestamente voluntaria- de derechos fundamentales.