



Los colegios profesionales confían en el 'lobby' para defender sus intereses

Jornada ❖ Unión Profesional organiza seminarios para influir en la Administración

ANDRÉS GARVI
agarvi@neg-ocio.com

La avalancha de reglamentos normativos —motivada por el desarrollo de la Ley Omnibus y la Ley Paraguas que transponen la Directiva Europea de Servicios a España— ha impulsado a los responsables de los colectivos profesionales a hacerse oír ante este aluvión de normas que se avecina.

Para canalizar los esfuerzos de cómo influir en el Poder Ejecutivo y en el Legislativo, Unión Profesional (UP) ha organizado un ciclo de seminarios de comunicación. Estas jornadas se han puesto en marcha con el primer seminario que lleva el sugerente título "Lobbying: cómo influir en el Ejecutivo y el Legislativo", celebrado en el Consejo General de Ingenieros Técnicos Industriales.

El acto levantó una gran expectativa entre los profesionales. Vicente Martínez, presidente de los Ingenieros Técnicos Industriales, reconoció la necesidad de "saber cómo funcionan las Administraciones Públicas y el Legislativo; pero sobre todo, este seminario sirve para aprender a convencer utilizando argumentos".

El seminario se vertebó sobre el decálogo del *lobbista* eficaz, sintetizando todo aquello que hay que tener en cuenta para relacionarse con las administraciones públicas.

Interés general

Luis Arroyo, presidente de Asesores de Comunicación Pública (consultora socia de Llorente & Cuenca) y exdirector adjunto

del Gabinete de la Vicepresidencia Primera del Gobierno, destacó la capacidad de la influencia en la comunicación política.

El primer mandamiento de un *lobbista* es que la causa debe ser siempre de interés general. Durante la jornada se destacó que el interés público debe estar por encima del corporativo. "Sin interés general resulta muy difícil hacer acciones de *lobbying*", según Arroyo.

El mejor momento para intervenir en un tema general —que afecte a la profesión— es antes de que el asunto exista. Arroyo recomendó utilizar los "libros blancos" para sentar las bases del debate y "definir antes que te definan". El tercer punto del decálogo es dejar claro desde el principio que el *lobby* persigue una modificación de una norma. Hay que dejar al margen los discursos

emotivos y dejar claro desde el primer momento qué es lo que se quiere.

Los profesionales tomaron nota del cuarto punto: los relaciones con nuestro ministerio han de ser constantes, positivas y constructivas. Deben descartarse las relaciones oportunistas para salir del paso.

Interlocutor apropiado

El principal problema es contactar con el interlocutor adecuado. Arroyo recomendó, como quinto axioma, que los colegios profesionales tengan uno o varios interlocutores, siendo lo más importante que se mantengan los niveles jerárquicos. En una reunión con el ministro, debe ir el presidente del consejo profesional.

El mejor aliado del *lobbista* profesional es tener alguien desde dentro de la organización; un aliado que no debe confundirse con el espionaje, si no que facilite la interlocución. Otra de las recomendaciones es la de comunicarse con documentos cortos y políticos, antes que con *dossiers* largos y muy técnicos.

Una vez identificado el interlocutor, hay que aportar soluciones y no señalar el problema. Para ello hay que utilizar mensajes bien estructurados. La última iniciativa para hacer *lobby*, y la más arriesgada, son las manifestaciones. Baste recordar las protestas de los taxistas.

El último consejo: quien hace *lobby* debe estar siempre dispuesto, para lo bueno y para lo malo, desde una reforma legal hasta a un congreso. ❖

PROFESIONALES CON REFORMAS

Compromiso de ZP

El presidente del Gobierno, José Luis Rodríguez Zapatero, anunció en diciembre en el Senado, ante los presidentes de las CCAA, que para el segundo trimestre del 2010 habría proyecto de Ley de reforma del marco regulador de los servicios profesionales. Esta norma afectará en profundidad a los colegios profesionales, por eso el *lobby* es de vital importancia para estas instituciones.



Arroyo, entre Vicente Martínez y Gonzalo Múzquiz (UP). A.N