

# La contribución del sector privado a las soluciones para el desplazamiento

Glauca Boyer y Yannick DuPont

**Solutions Alliance está explorando de qué manera mejorar la colaboración con el sector privado —pequeñas y medianas empresas y empresas internacionales— para explotar su capacidad de convertir los retos de desplazamiento en oportunidades de desarrollo.**

A lo largo de los últimos años las empresas con conciencia social se han estado moviendo cada vez más desde la más pura filantropía para promover prácticas empresariales responsables y establecer modelos de alianzas comerciales. Esto significa que las empresas han pasado de ser donantes o proveedoras de servicios a convertirse en agentes comerciales y emprendedoras en las respuestas ante desastres o crisis humanitaria, aunque hasta ahora se han centrado principalmente en abordar necesidades a corto plazo para el salvamento de vidas.

La escala y la complejidad de las necesidades que surgen por los grandes flujos de población que llegan a las comunidades de acogida ofrecen la oportunidad de identificar y abrir mercados, mejorar las infraestructuras, crear empleo y obtener beneficios. Sin embargo, las debilidades de los marcos políticos y reguladores, las restricciones al trabajo que sufren los refugiados, unos mercados laborales sobresaturados y sin cualificación, la inestabilidad de los materiales de abastecimiento o simplemente la falta de información son las razones por las que las

empresas dejan pasar estas oportunidades. Por eso es importante señalar los beneficios que podría obtener si buscamos que participen en soluciones para el desplazamiento, así como los beneficios de involucrarlas en soluciones para el desplazamiento antes de fijarnos en las necesidades de las personas desplazadas con respecto a las oportunidades económicas.

## **Los beneficios de involucrar a las empresas**

Además de fomentar la externalización de elementos para la respuesta humanitaria, podría decirse que el papel del sector privado en la generación potencial de crecimiento, riqueza y trabajo es la principal razón para involucrar a las empresas en la búsqueda de soluciones para las personas desplazadas y para las comunidades de acogida. En la zona de Kampala, en Uganda, una empresa petrolera mitad somalí y mitad ugandesa emplea a casi 60 refugiados somalíes como dependientes, cajeros, guardias de seguridad y oficinistas solo en una de sus muchas franquicias<sup>1</sup>. El impacto transformador de los teléfonos móviles y los grupos de transferencia de dinero, por

mayo 2016

www.fmreview.org/es/soluciones

ejemplo, tiene un gran potencial si se aplica a la búsqueda de soluciones para el desplazamiento.

En concreto, hacer uso de los sistemas de mercado puede suponer un gran acceso a productos y servicios que mejorarán la calidad de vida de las poblaciones desplazadas y de las comunidades de acogida. Al mejorar sus aptitudes mediante la formación, las prácticas laborales o la formación profesional en trabajos ofrecidos directamente en colaboración con empresas se abordará mejor la demanda del mercado y se permitirá que las personas desplazadas accedan a puestos de trabajo.

Las oportunidades de crear cadenas de valor que unan a pequeñas y medianas empresas (pymes) pertenecientes a personas desplazadas con empresas más establecidas podría también ayudar a que las primeras se conviertan en empresas más viables, capaces de acceder a nuevos mercados específicos y de aumentar su volumen de transacciones. Trabajar con empresas más grandes y establecidas se considera en la actualidad uno de los medios más prometedores para fomentar las pymes en contextos frágiles y de desarrollo. Estos enfoques impulsados por el mercado tienen el potencial de “escalar” y mantener el impacto de las intervenciones. Por último, se puede realizar un mayor cambio mediante la creación de zonas económicas, con acceso preferente al comercio para los bienes producidos por los refugiados y en las que los inversores nacionales y extranjeros puedan reubicar sus cadenas de suministros<sup>2</sup>.

### Beneficios para las empresas

Para las empresas, los beneficios pueden consistir en acceder a nuevos productores, consumidores y mercados en contextos de desplazamiento, es decir, en generar ingresos mientras contribuyen a abordar los retos del desplazamiento. Las situaciones de desplazamiento pueden ofrecer la oportunidad de innovar, de probar nuevos productos y entrar en nuevos mercados, lo que supondría aumentar el valor y las oportunidades de la empresa y de sus accionistas, incluida la de mejorar su diferenciación competitiva. Además, un compromiso demostrable con la responsabilidad social corporativa puede resultar beneficioso de cara a la imagen pública y al valor de marca.

Para desempeñar esta labor, las empresas deberán adquirir conocimientos sobre las necesidades a largo plazo de las personas desplazadas y de las comunidades de acogida

como potenciales consumidores y clientes, y concretar cómo paliar los riesgos y costes de operar en contextos de desplazamiento. A largo plazo, el objetivo sería que las organizaciones internacionales y los Gobiernos locales trabajaran para garantizar la sostenibilidad de los negocios mediante la creación de condiciones que favorezcan un entorno que incentive y atraiga nuevas inversiones.

La empresa especializada en higiene Saraya Co., por ejemplo, decidió expandir la fabricación y distribución de su gama de productos y servicios relacionados con la salud en Uganda, con lo que obtuvo beneficios a largo plazo de sus actividades en este país y también de su cuota de mercado. Las oportunidades de expandir su labor a las zonas de Uganda afectadas por desplazamientos podría también ser una contribución concreta a los esfuerzos del Grupo Nacional de Uganda de Solutions Alliance por hallar soluciones para los refugiados y para las comunidades que les acogen<sup>3</sup>.

“Las personas desplazadas, en especial las refugiadas, no deberían ser menospreciadas con respecto a las intervenciones empresariales, sino que se les debería ver como la mayor fuente potencial de mano de obra, de emprendedores y de consumidores”.

Consulta a las empresas 2015, Solutions Alliance.

### El camino a seguir: una plataforma para la interacción

El cambio hacia el fomento de la resiliencia en contextos de desplazamiento exige un verdadero liderazgo en los negocios, cambiar la forma de pensar acerca de lo que genera valor y medios innovadores de conectar con las sociedades. La cuestión es cuáles de los agentes que trabajan en cuestiones de desplazamiento y empresas interesadas en contribuir con las soluciones para el desplazamiento deben hacer las cosas de forma diferente para asegurarse de que “la oferta satisfaga la demanda”. Las conversaciones entre las dos partes señalan de forma invariable la necesidad de explorar la creación de una plataforma para la interacción donde puedan crearse oportunidades de “emparejamiento” en contextos de desplazamiento y donde se consoliden y se difundan ampliamente los compromisos de las empresas.

Podría ser una plataforma virtual compuesta por las distintas partes interesadas



Asentamiento de tiendas de campaña de refugiados sirios en el pueblo de Gaza, Valle de la Becá, al este del Líbano, 2014.

y que ocasionalmente se materializara en forma de “soluciones para ferias de negocios en el desplazamiento” y en colaboraciones concretas sobre el terreno. Podría ser un “episodio de desplazamiento” dentro de la Connecting Business Initiative (CBI, por sus siglas en inglés), una iniciativa para conectar negocios que será lanzada en la Cumbre Humanitaria Mundial en Mayo de 2016. También debería interactuar con el Mecanismo de Negocios establecido por el Foro Mundial sobre Migración y Desarrollo<sup>4</sup> y garantizar la interconexión con las plataformas de Pacto Mundial de las Naciones Unidas<sup>5</sup> y Llamamiento a la Acción Empresarial<sup>6</sup>. Debería respaldarse al Grupo del Sector Privado de Solutions Alliance para que trabaje con los Grupos Nacionales con el fin de conectarlos con empresas de todos los tamaños. Por último, el “ecosistema” de apoyo debería ser fácil de usar para las empresas y buscar la forma de que estas participen en las soluciones para el desplazamiento.

Aunque esta plataforma para la interacción suponga riesgos prácticos como la simple falta de información sobre las necesidades y oportunidades, hay otros obstáculos relacionados sobre los que se deberá trabajar y cuyas implicaciones van más allá del papel del sector privado, como el tener que lidiar con mercados laborales

saturados o sin formación y el hallar medios creativos para superar los obstáculos al derecho de los refugiados al trabajo.

**Glaucia Boyer** [glaucia.boyer@undp.org](mailto:glaucia.boyer@undp.org)  
Especialista en políticas, Soluciones de Desarrollo para el Desplazamiento, PNUD.

**Yannick DuPont** [y.du.pont@spark-online.org](mailto:y.du.pont@spark-online.org)  
Director, SPARK [www.spark-online.org](http://www.spark-online.org)

Los autores son codirectores del Grupo Temático para la Implicación del Sector Privado de Solutions Alliance y han consolidado esta pieza en nombre de los miembros del grupo, que explora maneras de hacer que el sector privado se involucre más y de aplicar sus fortalezas para que los retos del desplazamiento se conviertan en oportunidades.

Véase [www.solutionsalliance.org/thematic-groups/engaging-the-private-sector-in-finding-solutions-for-displacement/](http://www.solutionsalliance.org/thematic-groups/engaging-the-private-sector-in-finding-solutions-for-displacement/) para conocer a los miembros del grupo.

1. Betts A., Bloom L., Kaplan J. and Omata N., (2014) *Refugee Economies: Rethinking Popular Assumptions* [Economías de refugiados: repensar las presunciones populares] Humanitarian Innovation Project [www.oxhip.org/resources/refugee-economies-rethinking-popular-assumptions/](http://www.oxhip.org/resources/refugee-economies-rethinking-popular-assumptions/)
2. <http://tinyurl.com/WEF-EconomicZones>
3. Véase artículo de Alexander Betts, página 74-5
4. <http://tinyurl.com/GFMD-BusinessMechanism>
5. [www.unglobalcompact.org/](http://www.unglobalcompact.org/)
6. [www.businesscalltoaction.org/](http://www.businesscalltoaction.org/)