

CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN, ECONÓMICAS Y JURÍDICAS

Revista de investigación

P E S Q U I S A S

AÑO 1, VOL 2



P E S Q U I S A S

Revista de investigación

Director

David Álvarez Martín

Comité Editorial

Martha Báez

Laura Suazo

Carmen Pérez Valerio

Editora

Alejandra Valerio Matos

Diagramación y Diseño

Ivana Rodríguez Duluc

Corrección de estilo

Gonzalo Martín De Marcos

Comité Científico

Omar Salvador Arias

Doctor en Economía por la Universidad Urbana-Champaign
(EE. UU)

Carolina Armenteros Muñoz

Doctora en Historia por la Universidad de Cambridge
(Inglaterra)

Alina Josefita Bello Dotel.

Doctora en Filosofía por la Universidad Complutense de
Madrid. (España)

Silvia Calo

Doctora en Biología por la Universidad de Murcia (España)

Ramonina Brea Del Castillo

Doctora en Ciencias Sociales por la Universidad Panteón-
Sorbona (Francia)

Angela Federica Castro

Doctora en Enseñanza de Inglés a Hablantes de Otras
lenguas (EdD TESOL) por la Universidad de Exeter
(Inglaterra).

Enmanuel Cedeño Brea

Doctor en Derecho y Economía por las Universidades de
Bologna (Italia), de Hamburgo (Alemania) y la Erasmus
University Rotterdam (Países Bajos).

Ligia Contreras de Simonovis

Doctora en Educación por la Universidad Interamericana de
Educación a Distancia de Panamá. (Panamá)

Félix Contreras Mejuto

Doctor en Medicina por la Universidad de Navarra. (España)

Flavio Darío Espinal

Doctor en Gobierno y Derecho Público por la Universidad de
Virginia. (EE. UU)

Julio O. De Castro

Doctor en Administración de Negocios por la Universidad de
Carolina del Sur. (EE. UU)

Ramón Alfredo De la Cruz Baldera

Doctor en Teología por la Universidad Rheinische Friedrich-
Wilhelms. (Alemania)

Sergio De la Cruz De los Santos.

Doctor en Educación por la Universidad de Murcia.
(España)

Zoilo Emilio Garcia Batista

Doctor en Cognición, Emoción y Estrés por la Universidad
Complutense Madrid (España)

Plácido F. Gómez Ramírez

Doctor en Educación Científica por la Universidad de
Puerto Rico (Puerto Rico)

Víctor Gómez-Valenzuela

Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad
Autónoma de Madrid/Universidad Complutense de Madrid/
Universidad Politécnica de Madrid (España)

Rolando M. Guzmán

Doctor en Economía por la Universidad de Illinois en
Urbana-Champaign (EE. UU.)

Fernando Ferrán Bru

Doctor en Filosofía por la Universidad Católica de Lovaina.
(Bélgica)

Emilio García García

Doctor en Filosofía y Letras por la Universidad Complutense
de Madrid. (España)

Zaira González-Sánchez

Doctora en Bioquímica y Biología Molecular por la
Universidad de Córdoba. (España)

Pável Isa Contreras

Doctor en Economía por la Universidad de Massachusetts.
(EE. UU)

Carmina Labrador Herraiz

Doctora en Filosofía y Letras por la Universidad
Complutense de Madrid. (España)

Jesús Losada Vaquero.

Doctor en Filología Moderna por la Universidad de
Salamanca (España)

Rita de Cássia Marques Lima de Castro

Doctora en Ciencias por la Universidad de Sao Paulo.
(Brasil)

Manuel Maceiras Fafian

Doctor en Filosofía y Letras por la Universidad Complutense
de Madrid. (España)

Gonzalo Martín de Marcos

Doctor en Literatura Española por la Universidad del Estado
de Arizona. (EE. UU)

Fausto Ramón Mejía Vallejo.

Doctor en Teología por la Pontificia Universidad Lateranen-
se. (Italia)

Luís Méndez Francisco

Doctor en Filosofía y Letras por la Universidad Complutense
de Madrid. (España)

Mar Pacheco-Herrero

Doctora en Medicina y Cirugía por la Universidad de Cádiz.
(España)

Pascal Peña Pérez

Doctor en Derecho Internacional y Relaciones Internaciona-
les por la Universidad Complutense de Madrid (España)

Nassef Perdomo Cordero

Doctor en Derecho Constitucional por la Universidad Rey
Carlos III. (España)

Cayetano Adán Pérez Roblero

Doctor en Estudios Regionales por la Universidad Autóno-
ma de Chiapas. (México)

Leonardo Perozo
Doctor en Ciencias Económicas y Políticas por la Universidad de Bologna (Italia)

Fabrice Piazza
Doctor en Física por la Universidad Louis Pasteur de Estrasburgo (Francia)

Bolívar Reyes Jáquez
Doctor en Psicología por la Universidad de Texas en Austin. (EE. UU)

Jorge Rodríguez Beruff
Doctor en Ciencias Políticas por la Universidad de York. (Inglaterra)

Enrique Sánchez Costa
Doctor en Humanidades por la Universidad Pompeu Fabra. (España)

Mukien Adriana Sang Ben
Doctora en Historia y Civilización por la Escuela de Altos Estudios en Ciencias Sociales de París. (Francia)

Pedro Silverio Álvarez
Doctor en Economía por la Universidad de Fordham. (EE. UU)

Gretel Silvestre Rojas
Doctora en Psicología por la Universidad de Salamanca (España)

Jairo Simonovis Rojas.
Doctor en Educación por la Universidad Interamericana de Educación a Distancia de Panamá. (Panamá)

Francesc Torralba Roselló.
Doctor en Filosofía por la Universidad de Barcelona. (España)

Roberto Valdés Valle
Doctor en Filosofía Iberoamericana por la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas (El Salvador)

Arturo Victoriano Martínez.
Doctor en Literatura Hispanoamericana por la Universidad de Toronto. (Canadá)

Índice

| | | |
|---------|---|----|
| — — — — | Editorial..... | 9 |
| | Haití y República Dominicana: divergencia, población y migración <i>Miguel Ceara-Hatton</i> | 10 |
| | Jugando con los riesgos: un análisis del contrato de anti-aseguramiento como creador de incentivos eficientes en la conducta de las partes en proyectos de alto riesgo mediante asociaciones público-privadas. <i>Shyam D. Fernández Vidal</i> | 28 |
| | Empresas y Derechos Humanos: Un estudio sobre el impacto de la actividad empresari- al transnacional en los derechos humanos de los no nacionales <i>José J. Castillo Javier</i> | 38 |
| | La Sentencia TC/0075/16: Caja de Pandora jurídica para la libertad de expresión <i>Sylvio Hodos</i> | 58 |
| | Educación formal más entrenamiento en emprendimiento <i>Guillermo Van der Linde / Rosa Ruiz / Stephanie Brito</i> | 72 |
| — — — — | Esperanza en el cambio climático <i>Yomayra J. Martinó</i> | 98 |



Editorial

En la estructura de facultades de la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (PUCMM) los departamentos de negocios, economía y derecho están bajo un mismo Decano o Decana. Por eso este número de Pesquisas -y todos los del periodo enero/abril- está dedicado a la Facultad de Ciencias Sociales y Administrativas (FACSA). En el actual tenemos artículos del área de economía, administración y derecho. Cada disciplina con sus métodos de investigación, sus temas propios y aportes a la sociedad.

El próximo número estará dedicado a las Ciencias Básicas (física, química, biología, matemáticas), Ciencias de la Salud e Ingeniería.

Pesquisas, tal como lo indicamos en el primer número, no sólo es una revista científica para investigadores de la PUCMM y otras universidades, además está abierta a recibir contribuciones de estudiantes de pregrado y postgrado vinculadas a sus tesis finales o proyectos de investigación que desarrollaron durante sus estudios.

La investigación es un oficio que se aprende mediante su ejecución. Ni leyendo todos los manuales de investigación se aprende a investigar, salvo que se asuma un proyecto de investigación. No importa que sea estudiante o profesional, iniciar la aventura de investigar siempre es parte de lo que se sabe y se busca lo que no se sabe. El uso de herramientas y metodologías se aprende de manera ardua, siempre con la certeza de que se cometerán errores, pero obligado a revisar su trabajo y exponerse a la valoración de otros investigadores.

Invitamos a los estudiantes de PUCMM y de otras universidades a presentarnos propuestas de artículos que sean resultado de investigaciones. Como es una revista arbitrada por investigadores con rango de doctorado, su trabajo se enriquecerá con sus observaciones y el producto final tendrá mucho más valor. Un buen currículo profesional que previo al título profesional tenga publicaciones académicas aumenta su valor para seguir estudiando otros grados o buscar opciones de trabajo.

Cualquier orientación que necesite para publicar en Pesquisas no dude en escribirnos, estamos al servicio del desarrollo de la investigación y formación de investigadores.

David Álvarez Martín
Vicerrector de Investigación e Innovación
Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra

Haití y República Dominicana: divergencia, población y migración¹

Haiti and Dominican Republic: divergence, population and migration

Miguel Ceara-Hatton²

Recibido: 06/10/2016 Aprobado: 17/02/2017

Resumen:

Este análisis es un ejercicio empírico que intenta responder tres líneas de preguntas: a) ¿cuál es la magnitud de las diferencias de desarrollo entre los dos países del presente y qué se proyecta para el futuro?; b) ¿cuándo se produjo esa diferencia? ¿qué lo causó?; c) ¿cuáles son las tendencias de la población en la Isla? Se concluye que el esfuerzo que debe hacer Haití para alcanzar a la República Dominicana de hoy es mayor que el que debe hacer este último para alcanzar el desarrollo de EEUU hoy. Se muestra que si continúan las mismas prácticas la brecha crece. Se muestra que es incorrecta la apreciación del FMI y el Banco Mundial, según la cual ambos países tenían el mismo PIB percapita en 1960 y se presenta evidencia que muestra que esas diferencias se manifiestan desde las primeras dos décadas del S XX. Finalmente, se muestra las tendencias de la población y el desafío que representa la densidad poblacional.

Palabras claves:

Desarrollo humano, desigualdad, pobreza, actividad económica, convergencia económica, intercambio comercial, densidad demográfica.

Abstract:

This note is an empirical exercise which tries to answer three questions lines: to) what is the magnitude of the differences in development between the two countries in the present and what is projected for the future? (b) when they produced that difference? What caused it? And (c) what are the trends of the population on the island? It is concluded that the effort that Haiti must do to reach the Dominican Republic today is greater than that to do the latter to achieve the development of USA today. It shows that if continue the same practices the gap grows. It is shown to be incorrect appreciation of the IMF and the World Bank that both countries had the same GDP capita in 1960 and presented evidence showing that these differences are manifested from the first two decades of the 20th Century. Finally, shows trends in the population and the challenge that represents population density.

Keywords:

Human development, inequality, poverty, economic activity, economic convergence, trade, population density.

¹ Octubre 2014, revisado en diciembre 2016

² Economista dominicano. Profesor de Economía e investigador del Centro de Estudios Económicos y Sociales Padre José Luis Alemán de la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (PUCMM). Especialista en macroeconomía, desarrollo económico y economía internacional. Ha publicado numerosos libro y artículos sobre economía dominicana y caribeña, en temas de política social, desarrollo económico, política comercial, entre otros.

I. Introducción

Este análisis es una reflexión empírica sobre tres temas que son recurrentes en el debate de las relaciones dominico-haitianas, en especial después del terremoto de Haití en 2010 y de la Sentencia 168-13³ de la Corte Constitucional Dominicana que desnacionaliza a alrededor de 200 mil dominicanos.⁴ Estos dos acontecimientos han generado 3 preguntas que de forma recurrente he tenido que responder tanto a nacionales y extranjeros que aprecian las diferencias socioeconómicas de ambos países, a pesar de compartir una misma isla. Estos temas son:

- a) La magnitud de las diferencias de desarrollo entre los dos países en el presente y las tendencias hacia el futuro.
- b) ¿Cuándo se produjo esa diferencia? ¿Qué lo causó?
- c) ¿Cuáles son las tendencias de la población en la Isla?

La isla de la Española⁵ es la única de las 11⁶ islas compartidas por dos estados o más que agotan la soberanía en el territorio de la isla: Repúbli-

3 Tribunal Constitucional. Sentencia TC/0168/13.

4 Encuesta Nacional de Emigrantes (ENI) 2012

5 ¿Qué nombre utilizar para llamar a la Isla? Haití (tierras altas) la forma indígena de llamar a la Isla, podría ser incómodo para los dominicanos. El término "La Española" utilizado por Colón también podría resultar incómodo por ser un invento de la "colonización". Hispaniola fue difundido durante la ocupación norteamericana en 1918, se utilizó en la cartografía internacional, según los acuerdos de 1922 y otros posteriores (Frank Moya Pons, en información personal transmitida sobre el tema). Sin embargo, fue rechazado por la intelectualidad dominicana, aunque todavía es un término que se utiliza en inglés. Quisqueya fue un invento de Pedro Mártir de Anglería (1457-1526) y resultaría incómodo para los haitianos. Hay una corriente de intelectuales haitianos que propugnan la Hispaniola. El nombre en español para referirse a la Isla es Santo Domingo, que se utilizará en este análisis. El tema del nombre de la Isla no es algo trivial, porque refleja el grado de divergencia entre la intelectualidad de ambas partes de la Isla que ni siquiera se han puesto de acuerdo en cómo llamarla.

6 Nueva Guinea, Borneo, Irlanda, Hispaniola, Tierra de Fuego, Timor, Chipre, Dall Island, Sebatik Island, Usedom, Saint Martin. https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_divided_islands#Sea_islands

ca Dominicana y Haití. Además, es la única que muestra la mayor diferencia de desarrollo entre países fronterizos.

Actualmente, el tema haitiano ha tenido un lugar importante en el debate nacional. Ello ha contribuido a un esfuerzo genuino de una parte del gobierno dominicano y de muchos actores de la sociedad a buscar entendimientos con ese país. Los diálogos binacionales a nivel oficial se han profundizado, se han producido por primera vez numerosas reuniones a nivel empresarial del más alto nivel en búsqueda de algún tipo de entendimiento que genere intereses comunes. Por supuesto, continúan los vínculos entre universidades de ambos países, de varias organizaciones de la sociedad civil y de intelectuales mientras en la población de la frontera se mantiene una relación cotidiana de beneficio mutuo con la población de ambos lados.

Sin embargo, otra parte de la sociedad se ha convertido en militantes del antihaitianismo, creando un ambiente profundamente ideologizado que impide avanzar positivamente en las relaciones entre los países y que han utilizado su acceso a los mecanismos del poder político para imponer una agenda de relativo aislamiento del país. El antihaitianismo invoca la soberanía para violar los derechos humanos, al desnacionalizar dominicanos de origen haitianos.

Este análisis intenta ofrecer elementos de reflexión que permitan entender la "cuestión haitiana" en estos 3 temas cuatro dimensiones, las cuales pueden parecer desconectadas entre sí pero la realidad del debate nacional las vincula: la distancia de desarrollo entre los dos países, cuando y porqué se dio se abrió la brecha de desarrollo y cuál es impacto del aumento de la población sobre la isla.

II. Sobre los niveles de desarrollo

Las distancias de desarrollo entre Haití y la República Dominicana son evidentemente enormes. Este apartado pretende medir esas distancias, establecer comparaciones de desigualdad, proyecciones a largo plazo y explicar cuándo y las causas del distanciamiento en los niveles de desarrollo entre los dos países.

| Cuadro 1. ¿Cuál es la distancia social y económica entre Haití y RD? | | | | | | |
|--|-------|----------------------------------|---------------------------------|---------------------------------------|---|--------------------------------------|
| Posición | País | Índice de desarrollo humano 2013 | Esperanza de vida al nacer 2013 | Media de años escolaridad (Años) 2012 | Años esperados de escolaridad (Años) 2012 | Ingreso nacional bruto (2011 PPP \$) |
| 5 | EEUU | 0.914 | 78.9 | 12.9 | 16.5 | 52,308 |
| 102 | RD | 0.700 | 73.4 | 7.5 | 12.3 | 10,844 |
| 168 | Haití | 0.471 | 63.1 | 4.9 | 7.6 | 1,636 |
| Si RD quiere alcanzar a EEUU en 10 años ¿Cuál es el esfuerzo de crecimiento que debe hacer? | | 2.70% | 0.73% | 5.67% | 2.98% | 17.04% |
| Si Haití quiere alcanzar a RD en 10 años ¿Cuál es el esfuerzo de crecimiento que debe hacer? | | 4.03% | 1.52% | 4.29% | 4.93% | 20.82% |
| Veces en que el esfuerzo de Haití debe ser el esfuerzo dominicano | | 1.50 | 2.09 | 0.76 | 1.65 | 1.22 |
| Fuente: IMDH 2014 | | | | | | |

II.1 ¿Cuál es la distancia de desarrollo entre Haití y República Dominicana?

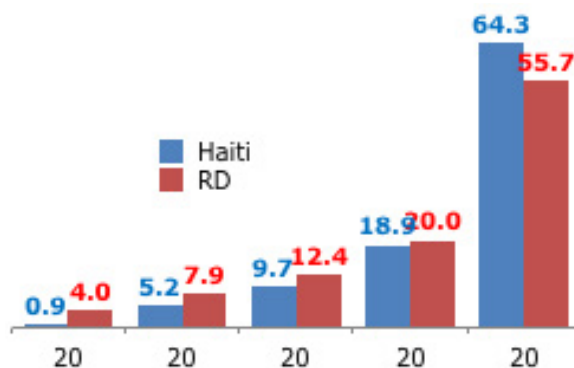
Para medir la distancia de desarrollo entre los dos países se utilizarán los indicadores del Índice de Desarrollo Humano publicado por el informe mundial 2014. De los 4 indicadores que forman el índice, en 3 la diferencia de nivel entre EEUU y la República Dominicana es menor que las diferencias de nivel entre la República Dominicana y Haití. Esto implica que el esfuerzo de crecimiento que tiene que hacer la República Dominicana para alcanzar el nivel de desarrollo humano que tiene EEUU hoy es menor que el esfuerzo que debe hacer Haití

para alcanzar a la República Dominicana.

En efecto, para un período de 10 años en adelante, el esfuerzo de Haití para alcanzar a RD tiene que ser 1.5 veces mayor que el esfuerzo de crecimiento de RD para alcanzar el desarrollo humano de EEUU hoy. Es 2 veces superior para alcanzar la esperanza de vida al nacer, 1.65 veces superior para alcanzar los años esperados de escolaridad y 1.2 veces superior para alcanzar el Ingreso Nacional Bruto real de EEUU, pero es menor el esfuerzo de Haití que el de la República Dominicana para alcanzar la media de años de escolaridad (cuadro 1)

II.2 ¿Cuán desiguales son?

Gráfico 1. Participación en el ingreso de los hogares por quintiles de población Haití (2012) y RD (2011)



Quintiles del más pobre (izq) al más rico (derecha)

Si los índices de desarrollo humano son ajustados por la desigualdad, la pérdida de valor de los indicadores es mayor en Haití que en República Dominicana, lo cual indica que la desigualdad afecta más al primer país que al segundo.

“Si los índices de desarrollo humano son ajustados por la desigualdad, la pérdida de valor de los indicadores es mayor en Haití que en República Dominicana, lo cual indica que la desigualdad afecta más al primer país que al segundo.”

La pérdida en el IDH ajustado por desigualdad fue 23.6% en RD pero fue 39.5% en Haití. El coeficiente de inequidad humana que es el promedio de la pérdida por desigualdad de las tres dimensiones del desarrollo humano, es en Haití un 66% más elevado que en RD.

| Concepto | RD | Haití | Haití/RD |
|--|-------|-------|----------|
| IDH (2013) (3) | 0.700 | 0.471 | 67% |
| IDH con desigualdad (2013) | 0.535 | 0.285 | 53% |
| % de pérdida | 23.6% | 39.5% | 167% |
| Coeficiente de inequidad humana (2013) (4) | 23.4 | 38.9 | 166% |
| Gini en 2012 (1) (2) | 0.49 | 0.61 | 125% |
| Gini en 2001 (1) (2) | 0.50 | 0.61 | 122% |
| Tasa de pobreza nacional 2012 (1) (2) | 41.0% | 58.7% | |

1) Ministerio de Economía para el año 2012
 2) World Bank 2014. Poverty and Inclusion in Haiti: Social gains at timid pace para el año de 2012
 3) PNUD 2014. Informe sobre Desarrollo Humano básicas del desarrollo humano

El coeficiente de Gini⁷, la medida más estándar de desigualdad, registra en Haití un nivel de desigualdad 0.61, que es un 25% más elevado que en RD (0.49). La diferencia de concentración crece en el tiempo, ya que en 2001 era un 22% más elevada. (Cuadro 2).

El gráfico 1 muestra la participación en el ingreso por quintiles de los hogares de Haití y RD. Se aprecia que en RD el 20% más pobre participa en el ingreso 4.4 veces que la población haitiana pero en el quintil más rico la participación en RD es 0.87 veces la participación haitiana.

II.3 ¿Cuán grande es la diferencia de pobreza entre los dos países?

En 2012, la tasa oficial de pobreza en Haití era de 58.7% (casi 6 millones de personas) y la de extrema pobreza era 23.9%. En las zonas rurales, donde vive el 52% de la población, la pobreza general era más intensa (75.2% de la población) que en las zonas urbanas (50.6%) y era mucho más ⁷ 1 es el valor de mayor desigualdad y 0 es de mayor equidad.

Cuadro 3. Líneas de pobreza oficial de Haití y RD en 2012 en gourde y RD\$

| Conceptos | Línea de nacional de pobreza 2012, ingreso per cápita diario | | En RD\$ pesos (1 gourde = 0.935 RD\$) en 2012 | | | Ingreso de una familia de miembros mensual | |
|-----------------|--|-------------|---|-------|----------|--|--------|
| | Haití en gourde | RD en pesos | Haití | RD | RD/Haití | Haití | RD |
| Pobreza Extrema | 41.1 | 63.4 | 38.4 | 63.4 | 165% | 5,845 | 9,643 |
| Pobreza General | 82.2 | 143.2 | 76.9 | 143.2 | 186% | 11,690 | 21,781 |

Fuente: Ministerio de Economía de RD y World Bank 2013. Poverty and Inclusion in Haiti: Social gains at timid pace. Basado en ECVMAS 2012 (IHSI)

baja en la zona metropolitana de Puerto Príncipe (29.3%) donde vive el 22% de la población⁸.

Estas estimaciones se obtuvieron de la Encuesta de Condiciones de Vida (ECVMAS 2012), que definió la “línea nacional de pobreza” haitiana para 2012, en un ingreso inferior a 82.2 gourde por persona por día y la pobreza extrema por debajo de 41.7 gourde. Esos

umbrales de ingresos convertidos a pesos dominicanos de 2012 para una familia de 5 miembros, equivalían a RD\$13,159 y RD\$6,676 mensuales.

Según la “línea oficial de pobreza” dominicana en 2012, un ingreso por familia de 5 miembros inferior a RD\$21,781 era de pobreza e inferior a RD\$9,643 era de pobreza extrema (Cuadro 3).

⁸ World Bank 2014.

Ello determina una tasa de pobreza de 41% (4.1 millones) y de pobreza extrema de 10.5%. Es decir, en 2012 la mitad de la población de la isla, según las mediciones

nacionales, estaba en condiciones de pobreza (6 millones en Haití y 4 en RD).

La “línea oficial de pobreza” general de la República Dominicana era 1.86 veces más alta en gourde que en Haití y la de pobreza extrema era 1.65

veces, estando la línea de pobreza general haitiana más cerca del umbral de pobreza extrema dominicano que de la pobreza general. Parecería que la pobreza general haitiana era casi equivalente a la pobreza extrema dominicana.

No se dispone de la base de datos de la encuesta de Haití, pero si se le aplicara a Haití la línea de pobreza oficial dominicana muy la tasa de pobreza

“Según la “línea oficial de pobreza” dominicana en 2012, un ingreso por familia de 5 miembros inferior a RD\$21,781 era de pobreza e inferior a RD\$9,643 era de pobreza extrema (Cuadro 3). Ello determina una tasa de pobreza de 41% (4.1 millones) y de pobreza extrema de 10.5%. Es decir, en 2012 la mitad de la población de la isla, según las mediciones nacionales, estaba en condiciones de pobreza (6 millones en Haití y 4 en RD).”

haitiana se colocaría en más de 80% (por lo menos 9 millones de personas) y la pobreza extrema sería más del 30%⁹.

| Cuadro 4. Veces que RD supera a Haití en el nivel de actividad económica total y per cápita bajo diferentes mediciones | | | |
|--|--------------------------------------|---|--|
| Años | PIB per cápita a US\$ constante 2005 | PIB per cápita en \$ internacional en PPA | PIB per cápita en \$ internacional constante de 2011 |
| 1998 | 6.1 | 3.8 | 3.8 |
| 2000 | 6.6 | 4.1 | 4.1 |
| 2004 | 7.6 | 4.7 | 4.7 |
| 2013 | 11.0 | 6.9 | 6.9 |
| 2020 trayectoria 3 años (2013-2011) | 13.4 | 8.6 | 8.4 |

Fuente: Elaborado con información del Banco Mundial

II.4 ¿Cuál es tendencia que se proyecta a largo plazo, según la trayectoria del PIB?

| Cuadro 5. Esfuerzo de crecimiento de Haití para multiplicar el nivel de PIB per cápita entre 2013-2020 | | | | |
|--|-----------------|------|------|-------|
| Concepto | Aumento en 2020 | | | |
| | 25% | 50% | 75% | 100% |
| Crecimiento necesario para aumentar el PIB en 25%, 50%, 75% y 100% entre 2013-2020 | 3.2% | 6.0% | 8.3% | 10.4% |
| Veces que el esfuerzo de crecimiento necesario supera al crecimiento 2011-2013 | | | | |
| PIB per cápita (US\$ 2005 constante) | 2.3 | 4.2 | 5.8 | 7.3 |
| PIB per cápita, (PPA \$ internac corriente) | 1.3 | 2.4 | 3.3 | 4.1 |
| PIB per cápita, PPA (\$ internac constante de 2011) | 2.3 | 4.2 | 5.8 | 7.3 |

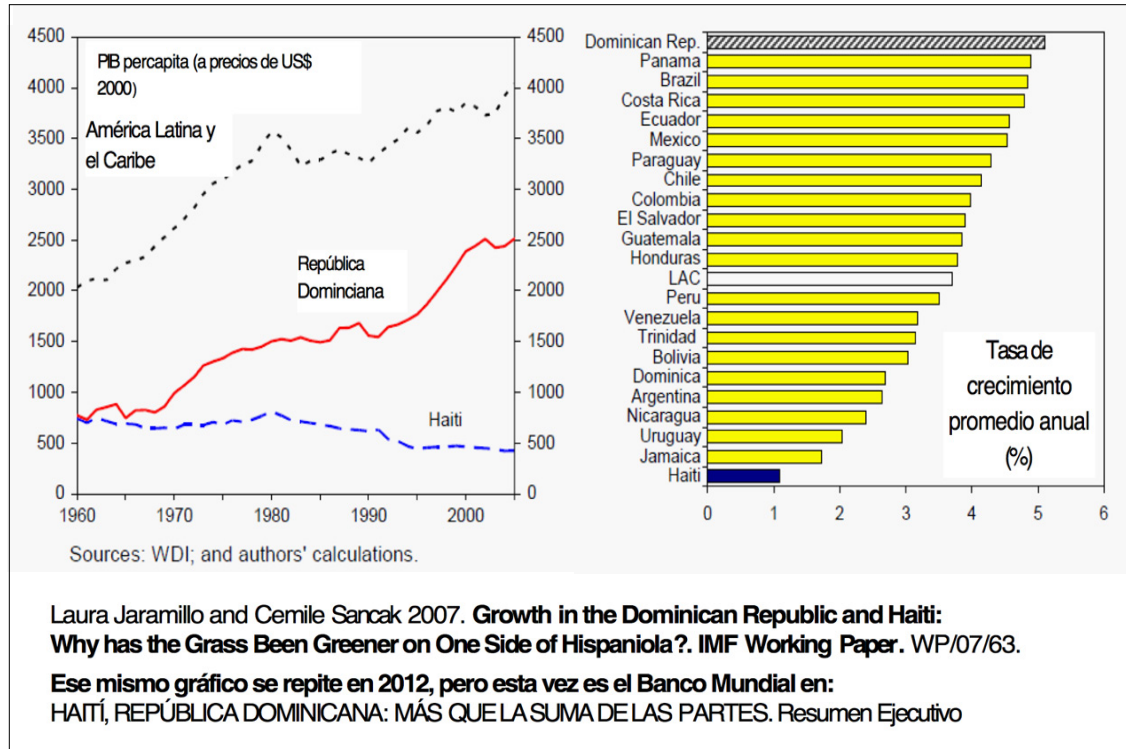
Fuente: Elaborado con información de CEPAL

Una comparación de la tendencia a largo plazo de diferentes mediciones del PIB per cápita indica que en los últimos 15 años la brecha entre los dos países se ha duplicado y la tendencia hacia el 2020 es a ampliarse, si se proyecta en ambos países un crecimiento similar al de los tres últimos años (2011-2013) (Cuadro

⁹ Ambas líneas de pobreza no son comparables. Sin embargo, en la medida en que se produce una mayor integración de la economía haitiana con la dominicana (hoy día el 33% de lo que importa Haití proviene de RD), se alinean los tipos de cambio y se aumentan los flujos migratorios.

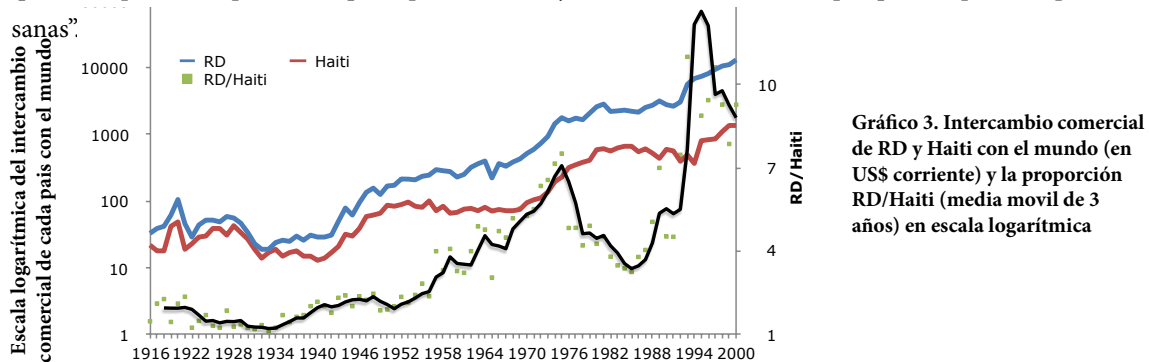
Si Haití hace el esfuerzo de multiplicar el nivel de actividad económica entre 1.25 veces y 2 veces, en los próximos 7 años, tendrá que hacer un esfuerzo de crecimiento que estará entre 2.3

veces a 7.3 veces el esfuerzo de crecimiento de 2011 a 2013, lo cual parece poco probable dada las trayectorias de crecimiento en los últimos años (Cuadro 5).



II.5 ¿Cuándo fue que se produjo ese distanciamiento en favor de la República Dominicana?

Un informe técnico del FMI publicó en 2007 (Jaramillo y Sancak 2007) un gráfico en donde muestra que Dominicana y Haití tenían el mismo PIB per cápita en 1960 (Gráfico 2). Ese gráfico se repitió en un estudio más reciente del Banco Mundial en el año 2012 y ha servido para argumentar que si ambos países tenían el mismo PIB per cápita en 1960 y en 45 años se ha producido una brecha tan grande del PIB (entre 7 y 8 veces) ello se debe a las “malas políticas” aplicadas en Haití y por vía de consecuencia a las “buenas políticas” aplicadas en República Dominicana¹⁰. Es algo así como los “dominicanos son inteligentes porque supieron que hacer para multiplicar la riqueza por habitante y los haitianos son tontos porque no aplicaron políticas



10 Un argumento parecido me lo reiteró el presidente Preval, citándome la misma fuente del FMI y del Banco Mundial.

II.6 ¿Era posible que ambos tuviesen el mismo PIB per cápita en 1960?

Haití y República Dominicana, históricamente han tenido economías segmentadas internamente entre un sector dinámico orientado a las exportaciones, que provee indirectamente medios de producción y bienes de consumo, y otro sector que produce bienes de consumo interno, básicamente de autoconsumo y por lo tanto no genera acumulación de capital. Adicionalmente, ambas economías han girado en torno al ciclo de sus respectivas exportaciones tradicionales. En consecuencia, dada la importancia del sector externo (exportaciones e importaciones) en el nivel de actividad se puede considerar que el intercambio comercial de cada país con el resto del mundo es un indicador indirecto del nivel de actividad económica de cada uno de los países.

| Cuadro 6. Intercambio comercial de RD y Haití en US\$ millones y relación del comercio dominicano en proporción al comercio de Haití | | | |
|--|--------|-------|------|
| Años | RD | HAITI | RD/H |
| 1916 | 33 | 22 | 1.50 |
| 1920 | 106 | 49 | 2.16 |
| 1930 | 34 | 27 | 1.26 |
| 1940 | 29 | 13 | 2.23 |
| 1950 | 169 | 87 | 1.94 |
| 1960 | 230 | 68 | 3.38 |
| 1970 | 518 | 95 | 5.45 |
| 1980 | 2,602 | 591 | 4.40 |
| 1990 | 2,797 | 598 | 4.68 |
| 2000 | 13,116 | 1,364 | 9.62 |

Fuente: Base de Datos de Historia Económica de América Latina Montevideo-Oxford. <http://moxlad.fcs.edu.uy/>

Ambos países disponen de series estadísticas más menos prolongadas del intercambio comercial que provienen de aduanas intervenidas por el Gobierno norteamericano para cobrar la deuda externa. En efecto, ambas aduanas fueron intervenidas por el Gobierno de EEUU en la década de 10 del siglo XX y ambos países fueron ocupados posteriormente. Haití fue ocupada entre 1915 y 1934 mientras que la República Dominicana lo

fue de 1916 a 1924, lo cual generó estadísticas de comercio exterior más o menos organizadas en ambos países.

El gráfico 3 muestra el valor del intercambio comercial de bienes de ambos países con el mundo. Se aprecia que desde 1916 el valor del intercambio comercial de la República Dominicana era superior al intercambio comercial de Haití; la brecha se estrecha durante la crisis mundial 1929-33, pero a partir de ese año el comercio internacional de la República Dominicana era varias veces el comercio de Haití. En 1916 el intercambio comercial de RD era 1.5 veces superior al de Haití, en 1920 era 2.16 veces superior y así sucesivamente hasta alcanzar el valor de casi 5 veces en 1990 y casi 10 en 2000 (Cuadro 6).

Estas cifras son elocuentes sobre la magnitud relativa de ambos países y evidencian que las diferencias se manifestaban en una fecha tan temprana como 1916.

En relación al PIB, la CEPAL ha publicado¹¹ una serie del PIB total y per cápita a costo de factores para los países de América Latina y el Caribe entre 1945 a 1978 en términos de US \$ reales del 1970. Según esas series, en 1945 el PIB per cápita de RD era 1.46 veces el PIB de Haití y en 1950 era casi 2 veces (Gráfico 4).

Además, el propio Banco Mundial en 1954 publicó un trabajo sobre la economía haitiana¹² en cual analiza el desarrollo económico del país, indicando:

1. Haití está económicamente atrasado. “Las estadísticas disponibles muestran una renta per cápita de alrededor \$64 para 1952, el más bajo en los países de América Latina; la comparación del

¹¹ Cuadernos de la CEPAL (1978) y CEPAL 2009.

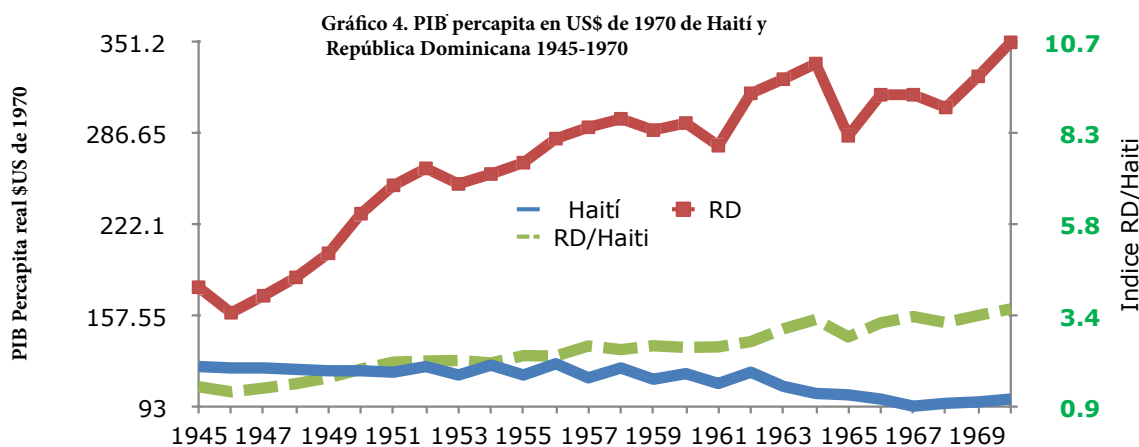
¹² World Bank (1954).

comercio per cápita coloca a Haití en el mismo rango”. (p.2, párrafo 8)

2. El salario y el estándar de vida bajo. “Los salarios del trabajador son los más bajos de las West Indies; (...) “El consumo de alimentos por día es muy bajo en términos de calorías - aunque a veces se ha dicho que la variedad de la dieta del campesino haitiano compensa en parte su deficiencia global. Todas las mediciones y observaciones confirman la existencia de un bajo estándar de vida y de limitado nivel de desarrollo” (p.2 párrafo 8)

4. El crecimiento ha sido inestable.

Las exportaciones de prácticamente todos los productos básicos haitianos, incluyendo café – el más importante- en uno u otro momento en el presente siglo han sido mucho mayor de lo que son ahora. El período de posguerra solo ha visto un marcado descenso en la exportación de sisal, banano, azúcar, aceites esenciales y artículos de la artesanía. Esto, por supuesto, es en parte debido a la naturaleza del sistema agrícola haitiano de pequeñas explotaciones muy versátil y con ventajas para adaptarse a los movimientos de precios, enfermedades o cualquier otra causa, que permite pasar de un cultivo o comercio a otro.



3. Limitado progreso en los años.

...no hay certeza de que el crecimiento del producto coincida con el crecimiento de la población. La misión de Naciones Unidas de 1948 estimó que no ha habido incremento en el ingreso per cápita de 1927-28 a 1947-48, sino es que ha disminuido.

El aumento en el volumen de exportaciones en los últimos 20 a 30 años, si ha habido alguno ha sido muy pequeño. Análisis comparativos, aunque no muy confiables, con el resto del Caribe, muestran que solamente Haití tiene esa tendencia. (p. 2, párrafo 9)

La producción de alimento es el principal sustituto; en numerosos casos, sin embargo, una vez que prósperos cultivos han caído en decadencia, rara vez son reemplazados. (p.2, párrafo 10).

En conclusión, la base empírica disponible apunta a que la divergencia de tamaño entre los dos países es un fenómeno anterior a 1960 y cuyas causas van más allá de las prácticas de las políticas económicas y sectoriales, como atribuye el FMI sin dejar de reconocer que éstas muchas veces profundizan las tendencias de largo plazo. En efecto, los registros históricos de comercio de ambos países con el mundo muestran que desde inicio del siglo XX la República Dominicana tenía

niveles per capita muy superiores a Haití; las estimaciones de CEPAL del PIB real per capita muestran que desde finales de la década del cuarenta del siglo XX, la República Dominicana mostraba un nivel superior a Haití, finalmente el mismo Banco Mundial a inicios de la década del cincuenta del Siglo XX colocaba a Haití con la renta y el comercio per capita más bajo de América Latina y reportaba un estudio de Naciones Unidas que establecía que el ingreso per capita entre 1927-1928 y 1947-1948 se había estancado, o incluso se había disminuido.

II.7 ¿Cuándo surge la divergencia entre los dos países?

La colonia francesa de Saint Domingue tiene su origen el abandono en que el Imperio Español mantuvo a su colonia de la Isla Española. Casi desde el inicio del s. XVI la Isla de Santo Domingo fue abandonada por España. Ese abandono devino en las despoblaciones en el s. XVII, lo cual dio origen a la ocupación francesa en el noroeste de la isla¹³ y eventualmente a la creación de la colonia francesa de Saint Domingue que se convirtió en la más rica colonia francesa durante el s. XVIII.

Esa riqueza se creó alrededor de la producción azucarera¹⁴, organizada bajo el sistema de plantación en base a una intensa y cruel esclavitud. La crueldad era parte constitutiva del sistema de plantaciones, porque era la única forma posible de que unos pocos miles de propietarios blancos pudieran sobrevivir en medio de casi 500 mil esclavos.

Mientras tanto, la parte española de la Isla atraviesa el s. XVII en la más absoluta pobreza, registra una recuperación en el s. XVIII por el

contrabando de ganado hacia Saint Domingue para alimentar la mano de obra, y abastecer de animales vivos y cuero a las plantaciones azucareras del oeste. Esa prosperidad desaparece con la destrucción de la economía de plantación con la Revolución Haitiana en el inicio del s. XIX, dando paso a una economía basada en el tabaco, el corte de la madera y algo de contrabando.

En el inicio del S.XIX, en 1804, se produce la Independencia Haitiana con la más profunda revolución social y racial de las Américas, mientras que en la parte Este, que había sido cedida a Francia mediante el Tratado de Basilea en 1795, pasaba a ser un territorio francés hasta 1811, cuando vuelve a ser territorio español pero en el marco del abandono de los poderes coloniales, para ser ocupada por los haitianos en 1822, quienes en gran medida fueron bien recibidos dada la pobreza generalizada de la parte Este. Sin embargo, en la medida en que la ocupación se prolongó y las expectativas de la población no se vieron satisfechas, se generó un movimiento separatista que se consumó en 1844. En ese momento Haití era un país de casi medio millón habitantes y la República Dominicana apenas pasaba los 120 mil habitantes.

El resto del siglo XIX fue de grandes vicisitudes para ambos países. Haití organizado alrededor de la economía campesina, algo de café y teniendo que pagar un alto costo por haber sido el primer país de esclavos que se independizaba, mientras los dominicanos se organizaban alrededor del tabaco, la explotación de la madera y la ganadería. Posteriormente, en el último cuarto del siglo XIX, empezó a desarrollarse la industria azucarera basada en la plantación, pero en el marco de una economía capitalista.

Así, el siglo XX se inicia teniendo Haití el triple de la población dominicana pero en trayecto-

¹³ A partir de la invasión inglesa de Penn y Venable en 1656, los españoles abandonan completamente la isla de la Tortuga
¹⁴ En 1694 se introduce la caña de azúcar en la llanura de Guanico, Haití

rias económicas que empezaban a revertirse. La economía dominicana se aceleraba impulsada básicamente por el azúcar mientras que la economía haitiana perdía velocidad, no generaba los niveles de acumulación debido a circunstancias asociadas con el predominio de la economía campesina de autoconsumo, a la prohibición de importar capitales (los blancos no podían ser propietarios), a los costos de la deuda (el pago por la independencia y al endeudamiento de sucesivos gobiernos) y a los ciclos del café.

En la segunda década del Siglo XX, ambos países son ocupados militarmente por los norteamericanos, imponiendo férreas dictaduras militares en ambos países, pero con resultados económicos diferentes.

En la República Dominicana se desarrolla una infraestructura productiva y se consolida la producción azucarera mientras que en Haití los resultados económicos de la ocupación fueron más exigüos y los excedentes se utilizaron para pagar la deuda¹⁵.

De ese modo, ya en 1916, la República Dominicana tenía un intercambio comercial con el mundo que era 1.5 veces más grande que el intercambio comercial de Haití con el mundo, y partir de la segunda década del S.XX la brecha entre los dos países empezó a crecer aceleradamente.

En 1950, Haití seguía teniendo una población que era 1.36 veces más grande que la dominicana, pero República Dominicana tenía un PIB real que era por lo menos 1.39 veces¹⁶ superior al haitiano, exportaba al mundo 2.3 veces más e importaba 1.4 veces más que Haití.

¹⁵ World Bank (1954).

¹⁶ A precios reales del 2000, el PIB per cápita PPP es era 1.81 veces según. <http://moxlad.fcs.edu.uy/es/basededatos.html>

Estas diferencias en los niveles de actividad económica explican el flujo migratorio de los haitianos hacia República Dominicana.

En síntesis, las causas históricas del atraso relativo de Haití se pueden resumir en tres tipos: las de carácter histórico que afectaron las posibilidades del despegue haitiano, las causas estructurales que han tendido a profundizarse y las causas circunstanciales asociadas a decisiones de políticas.

I. Causas históricas

- 1) Luchas raciales y sociales.
- 2) Predominio del capital comercial (rentista) en el s. XIX y que permaneció en el s. XX.
- 3) Aislamiento internacional (pago de la deuda a Francia para ser reconocido internacionalmente durante el s. XIX)¹⁷.
- 4) Impacto de la ocupación americana (1915-1934), diferente a RD. Mejora la administración para el pago de la deuda, pero hubo menos infraestructura y no se desarrolla un sector productivo dinámico.
- 5) La prohibición de la propiedad extranjera (blancos) en el S.XIX hasta la intervención norteamericana.

II. Causas estructurales:

- 1) La economía campesina (s XIX) de autoconsumo, la cual no facilitó procesos de acumulación de capital. Esta forma de explotación agrícola se extendió en el s. XX y se caracterizó por la subsistencia y baja productividad.
- 2) La dinámica entre economía campesina, pobreza y erosión de la tierra. Esta dinámica se profundiza en el tiempo.
- 3) La limitación en la educación, resultado de la

¹⁷ Se fijó la deuda en 150 millones de francos equivalentes a 20 a 25 mil millones de dólares de hoy, aunque se pagó alrededor de la mitad.

pobreza generalizada creciente.

III. Causas circunstanciales

1) Falta de un proyecto económico por parte de la élite gobernante y la política de “rapiña” de sucesivos gobiernos.

2) Políticas económicas erráticas y crisis políticas a lo largo del s. XX, profundizadas desde mediados del 80 del siglo pasado¹⁸ por las políticas comerciales y sectoriales que deterioraron la economía al promover una liberación económica que al decir de la OMC “Haití ha realizado reformas que liberalizaron sustancialmente su economía y la han convertido en una de las más abiertas de América Latina y el Caribe”(OMC 2003, p.xii) sin tomar en consideración su débil aparato productivo que fue barrido por las importaciones y su débil institucionalidad.

18 En el informe de la Organización Mundial de Comercio (OMC) (2003).

Se señala:

“Las reformas realizadas por Haití desde 1986 han hecho de su economía actual una de las más liberales de América Latina y el Caribe. (...) Sin embargo, hay dificultades sociopolíticas que siguen manteniendo a Haití entre los países más pobres del mundo. (...) Una parte importante de su población vive por debajo del umbral de pobreza y su tasa de desempleo alcanza casi el 60 por ciento.

“Desde 1986, Haití ha liberalizado sustancialmente su régimen comercial mediante el desmantelamiento de la mayor parte de las restricciones cuantitativas impuestas a los intercambios”

“Durante los últimos decenios, la importancia del sector agropecuario en la economía haitiana disminuyó constantemente. Ese fenómeno es imputable al crecimiento del sector de los servicios y a la disminución de la producción agrícola asociada al éxodo rural, a los efectos del embargo internacional impuesto a Haití (como consecuencia del golpe de Estado de 1991) sobre la producción de mercancías exportables, así como a factores climáticos imprevisibles. La producción del sector agrícola se mantiene en un nivel demasiado bajo como para responder a las necesidades alimentarias de la población, satisfechas parcialmente con importaciones. El café sigue siendo el principal cultivo de exportación, después de los mangos, el cacao y los aceites esenciales. El sector agropecuario está confrontado a una serie de problemas, particularmente la incertidumbre relativa a los títulos de propiedad, el fraccionamiento de las tierras arables y el déficit de infraestructuras, inclusive en materia de riego. El país es asimismo víctima de una deforestación importante que ha acelerado considerablemente la erosión de los suelos. El acceso al crédito para los agricultores sigue siendo limitado y los préstamos suelen otorgarse a intereses extremadamente elevados”. (Pag. Xi)

Algunas de las causas históricas del desarrollo económico de Dominicana se pueden resumir en los siguientes aspectos:

1) Introducción de la economía de plantación azucarera en el marco de una economía capitalista (en las dos últimas décadas del S.XIX) que permitió una rápida acumulación de capital. La economía de plantación introduce un nuevo dinamismo económico a una estructura productiva que había sido históricamente de pastoreo, recolección, economía campesina (casi de autoconsumo, con excepción del Cibao que producía tabaco para la exportación) y de capital comercial con muy bajos niveles de acumulación de capital.

2) Régimen de propiedad de la tierra más laxo: la propiedad comunal permitió un proceso de expropiación en beneficio de las plantaciones azucareras acelerando la acumulación de capital a finales del s. XIX y principio del s. XX.

3) La intervención americana de 1916-1924, la cual fue una dictadura que “organizó” al país y construyó infraestructura.

4) Proyectos y estrategias económicas que han sido implementadas a lo largo del siglo s. XX:

a) Desarrollo de una economía de exportación basada en la industria azucarera desde finales del SXIX hasta 1930.

b) El proyecto económico trujillista (1930-1961) que requería de una economía en crecimiento para generar concentración y acumulación de capital en Trujillo y sus allegados.

c) La estrategia de sustitución de importaciones de Balaguer (1968-1981), basado en un modelo de crecimiento industrial y urbano, de rápida acumulación de capital y financiado con exportacio-

nes tradicionales.

d) La economía de los servicios en la década de 1990. Después de una complicada transición en la década del ochenta del s. XX, la economía se ordena alrededor de las exportaciones de turismo y zonas francas que genera fuertes ritmos de crecimiento en la década del 90 y parte del 2000, cuando el modelo empieza a entrar en crisis, empezando a ser financiado con deuda externa.

El reemplazo de estos “modelos” permitió un elevado ritmo de crecimiento económico, pero con una gran desigualdad y poco impacto en la calidad de vida de las personas.

En resumen, las evidencias históricas muestran que la divergencia entre los dos países tiene raíces históricas que se van gestando en el s. XIX, maduran al principio del s. XX y se ha profundizado a lo largo del tiempo.

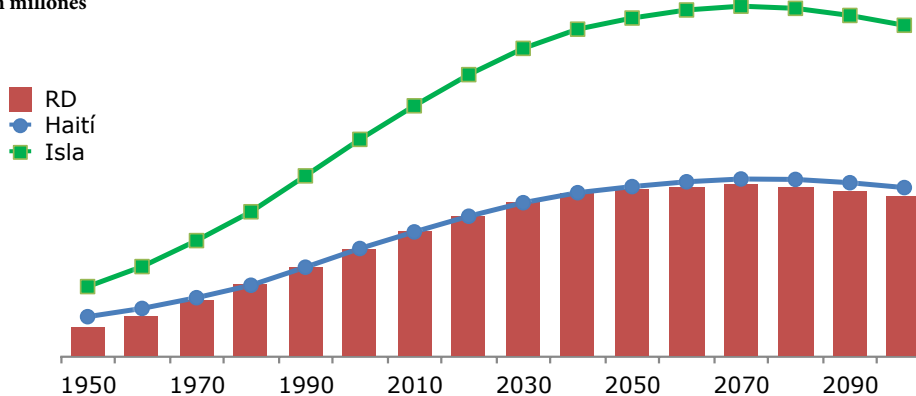
II. La situación demográfica y social en la Isla Haití y RD

En el apartado anterior se ha tratado de ofrecer una magnitud de la distancia en los niveles de desarrollo entre ambos países y se ha ofrecido una explicación con evidencia empírica mostrando el período histórico en que se produce la brecha entre los dos países. Este apartado aborda un tercer tema de alta prioridad para el desarrollo futuro de la isla: la carga de población en relación al territorio.

La Isla está sometida a grandes presiones sociales, demográficas y ambientales que tienen el potencial de convertirse en una trampa de la cual resulte cada vez más difícil de salir. Los problemas ambientales de la Isla son cada vez mayores, asociados a la destrucción de bosques y a la erosión de la tierra, lo cual convierte a la Isla en uno de los territorios con mayores riesgos y vulnerabilidades asociados con el cambio climático.

En 2014 el Índice Global de Riesgo Climático¹⁹, que hace un balance entre 1993-2012, colocó a Haití en la tercera posición y República Dominicana en el octavo país más vulnerable al impacto de las catástrofes naturales de 178 países.

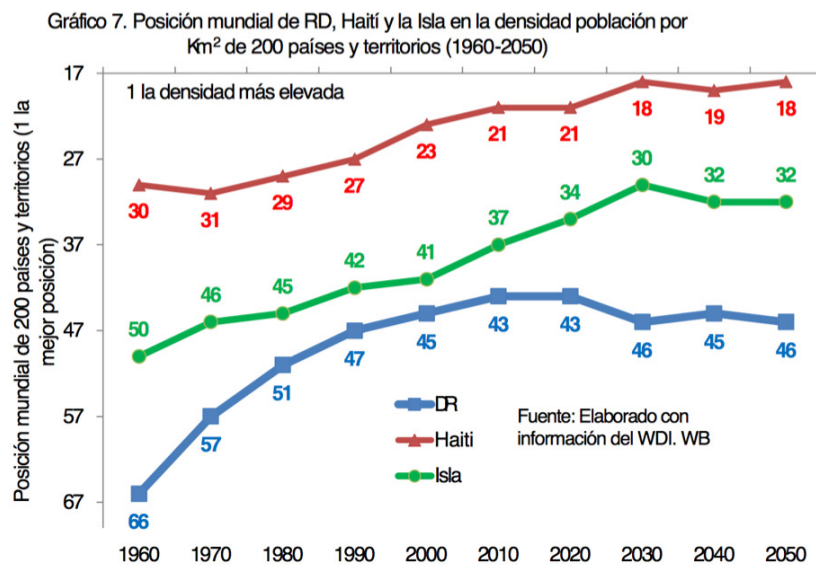
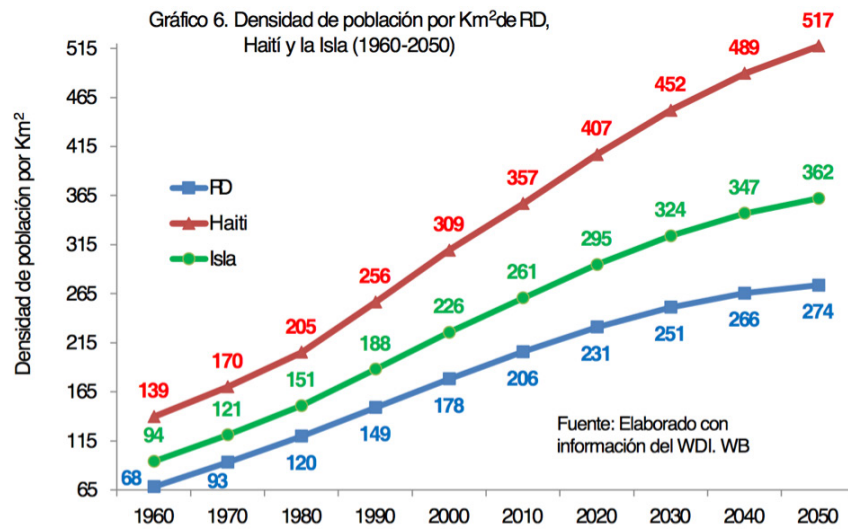
Gráfico 5. Población Isla de Santo Domingo, de Haití y RD (1950-2100), en millones



19 “Índice de Riesgo Mundial”, que analiza la exposición de los países ante catástrofes naturales y los efectos del cambio climático, y mide la vulnerabilidad social de acuerdo a las capacidades e infraestructura para enfrentarlas. Las catástrofes se entienden no como un fenómeno meteorológico o geológico sino como algo imprevisible que pone a prueba las estructuras sociales. <http://germanwatch.org/en/download/8551.pdf>

En general en una isla los ecosistemas son frágiles y en la Isla de Santo Domingo es particularmente frágil, con recursos naturales limitados y a ello se le asocia la pobreza, la extrema pobreza y la presión demográfica que ejerce la población por los recursos naturales.

Según CEPAL²⁰ la población de la isla actualmente es de 20.5 millones repartidas a la mitad. Se espera que la población se estabilice en alrededor de la década del 2060 en 27.5 millones de personas y empiece a disminuir ligeramente a partir de la década de 2050. La población dominicana se estabilizaría en alrededor de 13.4 millones mientras que Haití se estabilizará en 14 millones a partir de la década del 60 del presente siglo (Gráfico 5).



20 CEPALSTAT. Bases de Datos y Publicaciones Estadísticas. (Consultada el 26 de septiembre 2014) http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/Portada.asp?idioma=e

Estas tendencias generan un preocupante incremento de la densidad población. La Isla proyecta multiplicar la densidad de población en 1.4 veces en los próximos 50 años hasta alcanzar 362 H/Km2 mientras que Haití alcanzará 517 H/Km2 y la República Dominicana llegará a 273.7 H/km2 (Gráfico 6).

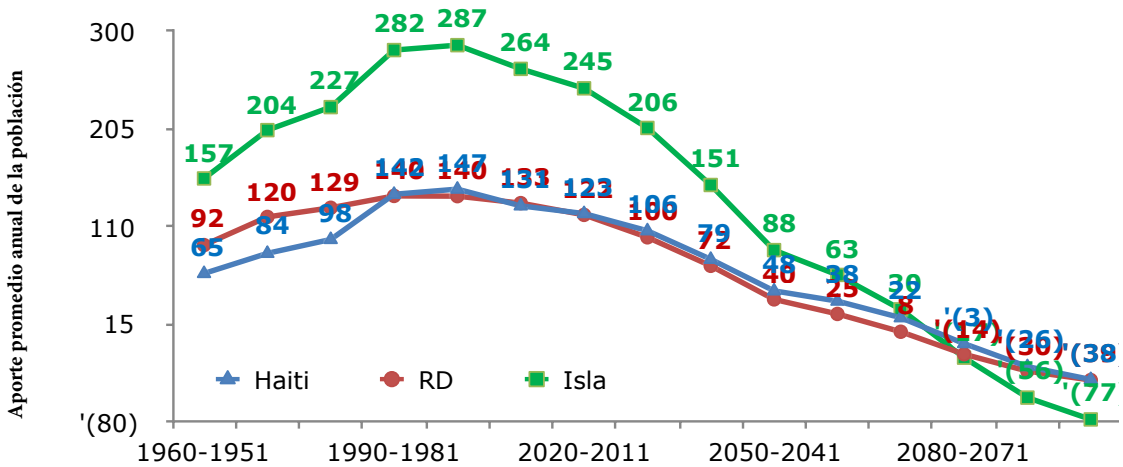
Estos aumentos de la densidad poblacional proyectan una gran presión demográfica sobre el territorio para las próximas décadas. En efecto, las comparaciones internacionales indican un deterioro relativo al comparar la situación de la Isla con las proyecciones de densidad de 200 países y territorios. La Isla pasará de la posición 50 de 200 países y territorios a la posición 32; es decir, solamente el 16% de los 200 países tendrá una presión poblacional mayor sobre su territorio, comparado con el 25% en 1960²¹.

La situación de Haití es peor, pues estará entre los 18 países de mayor presión demográfica sobre el territorio, mientras RD llegará a un pico en la década del 20 de este siglo, se estabiliza, y a partir de la década del 30 retrocederá (Gráfico 6 y 7).

En resumen, estas tendencias señalan una enorme presión de población sobre el territorio, lo cual puede afectar considerablemente el ambiente.

¿Quién ha aportado más al crecimiento de la población de la Isla? La Republica Dominicana (Cuadro 7) porque, si bien en Haití hay más nacimientos que en la República Dominicana, mueren más y emigran más. Esta es la causa por la que el aporte a la población total es mayor de RD que de Haití.

Gráfico 7. Aumento promedio anual por década de la población de la Isla de Santo Domingo, Haiti y RD (1951-2100). En miles



21 Para las proyecciones de densidad se utilizan las elaboradas por el Banco Mundial para 200 países y territorios en el World Development Indicators.

Cuadro 7. Nacimientos anuales, muertes anuales, migración anual y aumento neto de la población anual

| Década | Haití. Datos anuales | | | | República Dominicana. Datos anuales | | | | Relación de Haití / RD | | | |
|---------|----------------------|---------|-------------|------------------|-------------------------------------|---------|-------------|------------------|------------------------|---------|-------------|------------------|
| | Nacimientos | Muertes | Migraciones | Inc. Poblacional | Nacimientos | Muertes | Migraciones | Inc. Poblacional | Nacimientos | Muertes | Migraciones | Inc. Poblacional |
| 1950-60 | 159 | 88 | -6 | 65 | 151 | 55 | (5) | 91 | 1.06 | 1.61 | 1.21 | 0.71 |
| 1960-70 | 180 | 85 | -11 | 84 | 180 | 51 | (10) | 120 | 1.00 | 1.67 | 1.10 | 0.70 |
| 1970-80 | 203 | 86 | -19 | 98 | 190 | 46 | (16) | 129 | 1.06 | 1.88 | 1.18 | 0.76 |
| 1980-90 | 261 | 94 | -26 | 142 | 208 | 46 | (22) | 140 | 1.26 | 2.06 | 1.16 | 1.01 |
| 1990-00 | 267 | 93 | -27 | 147 | 214 | 47 | (27) | 140 | 1.24 | 1.96 | 1.00 | 1.05 |
| 2000-10 | 265 | 94 | -41 | 131 | 218 | 56 | (29) | 133 | 1.22 | 1.68 | 1.43 | 0.98 |
| 2010-20 | 255 | 90 | -41 | 123 | 215 | 65 | (28) | 122 | 1.18 | 1.39 | 1.47 | 1.01 |
| 2020-30 | 231 | 90 | -35 | 106 | 205 | 77 | (28) | 100 | 1.13 | 1.16 | 1.25 | 1.06 |
| 2030-40 | 206 | 92 | -35 | 79 | 192 | 92 | (28) | 72 | 1.07 | 1.01 | 1.25 | 1.09 |
| 2040-50 | 182 | 100 | -35 | 48 | 176 | 108 | (28) | 40 | 1.04 | 0.92 | 1.25 | 1.21 |

Fuente: CEPAL. Bases de datos

III. En conclusión

La “cuestión haitiana” es uno de los principales desafíos que tiene la República Dominicana en este momento. Las principales conclusiones se pueden resumir en:

a) El esfuerzo de Haití para alcanzar el nivel de desarrollo humano de RD de hoy en un período de 10 años es mayor que el esfuerzo de RD para alcanzar el desarrollo humano de EEUU de hoy.

b) La desigualdad haitiana es mucho mayor que en República Dominicana. Es 1.25 veces la desigualdad dominicana, colocando a Haití como el sexto más desigual del mundo y RD como el 29.

c) La brecha de los dos países crecerá si se repite el pasado.

d) La evidencia histórica muestra que Haití y RD se separan en las dos primeras décadas del Siglo XX. Se puede identificar causas históricas, estructurales y circunstanciales para esa separación.

e) La población de la Isla se estabilizaría en la década del 2050-2060, pero la densidad de Haití será 1.8 veces la dominicana. Siendo Haití uno de los países de mayor densidad en el mundo.

f) Las consecuencias de las tendencias en la economía de ambos países y de la presión demográfica plantean un gran desafío para los dos países y en particular para la República Dominicana, que está en un nivel de desarrollo muy superior.

Finalmente, dadas las tendencias de la economía haitiana (por ejemplo, el bajo nivel de exportaciones y PIB por habitante), los elevados niveles de pobreza, las debilidades institucionales, las tendencias demográficas, la presión ambiental en una isla compartida, la presión migratoria hacia el este de la Isla entre otros factores, convierten la “cuestión haitiana” en uno de los principales desafíos de la economía dominicana para poder avanzar en una agenda de equidad, desarrollo e institucionalidad.

Bibliografía

Base de Datos de Historia Económica de América Latina Montevideo-Oxford.

Visitada febrero 2014. <http://moxlad-staging.herokuapp.com/home/es#textonly>

Banco Mundial 2012. Haití, República Dominicana: más que la suma de las partes. Resumen Ejecutivo. Un estudio sobre las relaciones económicas bilaterales.

<http://www.bancomundial.org/content/dam/Worldbank/document/HAITI-RD.pdf>

CEPAL (2009). Cuaderno Estadístico No. 37. América Latina y el Caribe. Series Históricas de Estadísticas Económicas 1950-2008. Santiago 31 de agosto. Visitado septiembre 2014.

<http://www.cepal.org/deype/cuaderno37/esp/index.htm>

----- (1978). Cuadernos de la CEPAL. Series históricas de crecimiento de América Latina. Visitado septiembre 2014

<http://archivo.cepal.org/pdfs/cuadernosEstadisticos/S1978003.pdf>

CEPALSTAT. Bases de Datos y Publicaciones Estadísticas. Consultada el 26 de septiembre 2014.

http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/Portada.asp?idioma=e

Deive, Carlos Esteban (2013). ¿Y tu abuela dónde está? El negro en la historia y la cultura dominicanas. Santo Domingo, Editora Nacional.

IMF (1950). Economic Survey of Haiti. Staff Memorandum no.546.

Jaramillo, Laura & Sancak, Cemile Sancak 2007. Growth in the Dominican Republic and Haiti: Why has the Grass Been Greener on One Side of Hispaniola? IMF Working Paper. WP/07/63.

Congreso Nacional. Ley no. 169-14. Ley que establezca régimen especial para nacidos en RD inscritos irregularmente y naturalización. Visitada el 15 de marzo de 2014.

<https://presidencia.gob.do/themes/custom/presidency/docs/gobplan/gobplan-15/Ley-No-169-14.pdf>

Kreft, Sönke & Eckstein, David (2013). Global Climate Risk Index 2014. Who Suffers Most from Extreme Weather Events?. Weather-Related Loss Events in 2012 and 1993 to 2012. Visitado en

Agosto 2014. <http://germanwatch.org/en/download/8551.pdf>

Moya Pons, Frank (1995). Antihaitianismo Histórico y Antihaitianismo de Estado. Palabras de clausura del Seminario: "The Two Nations of Quisqueya: Haitian-Dominican Relations at the Turn of the Century". Instituto de Estudios Dominicanos de la Universidad de la Ciudad de Nueva York (CUNY), The City College of New York, el día 8 de diciembre de 1995.

<http://archivodeorbe15.blogspot.com/2013/03/frank-moya-pons-antihaitianismo.html#!/2013/03/frank-moya-pons-antihaitianismo.html>

PNUD (2014). Informe Mundial de Desarrollo Humano 2014. www.hdr.org

Obama, Guy Oswald (2014). Enquete Sur Les Conditions De Vie Des Menages Apres Seisme (Ecvmas) 2012. Visitado en marzo 2015
<http://ecvmashaiti2012.e-monsite.com/medias/files/rapport-provisoire-ecvmars-2014.pdf>

Oficina Nacional de Estadísticas. ENHOGAR 2012. Visitado en 2 de septiembre 2014.
<http://redatam.one.gob.do/cgibin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=ENH2012&MAIN=WebServerMain.inl>

Tejera Penson, Apolinar (1945). Rectificaciones históricas. ¿Quid de Quisqueya. La Cuna de América" no.75 de junio de 1908 reproducido en el Boletín del Archivo General de la Nación, no. 42-43, vol. 8.

Tribunal Constitucional. Sentencia (2013). Sentencia TC/0168/13. Visitado 2 Agosto 2014.
<http://tribunalconstitucional.gob.do/sites/default/files/documentos/Sentencia%20TC%20>

0168-13%20-%20C.pdf

Organización Mundial de Comercio (OMC) (2003). Examen de las políticas comerciales. Haití. RESTRICTED. WT/TPR/S/99/Rev.1. 7 de octubre de 2003.

ONE, UNFPA. (2012). Primera Encuesta Nacional de Inmigrantes en la República Dominicana (ENI-2012). Santo Domingo, RD.
<http://countryoffice.unfpa.org/dominicanrepublic/drive/InformeENI-2012-General.pdf>

World Bank. World Development Indicators.
<http://data.worldbank.org/products/wdi>

World Bank. 2014. Poverty and inclusion in Haiti: social gains at timid pace. Washington, DC : World Bank Group. Basado en ECVMAS 2012 (IHSI)

<http://documents.worldbank.org/curated/en/2014/01/19871408/poverty-inclusion-haiti-social-gains-timid-pace>

World Bank (1954). The Economy Of Haiti. August 5. Department of Operations Western Hemisphere. W.H. 26-b. RESTRICTED.

---- (1956). Recent Economic Developments in Haiti. April 26, Department of Operations Western Hemisphere

Verner, Dorte (2008). Making Poor Haitians Count. Poverty in Rural and Urban Haiti. Based on the First Household Survey for Haiti. Policy Research Working Paper. The World Development Bank.

Wikipedia. List of islands whose land is divided by one or more international borders. https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_divided_islands#-Sea_islands

Jugando con los riesgos: un análisis del contrato de anti-aseguramiento como creador de incentivos eficientes en la conducta de las partes en proyectos de alto riesgo mediante asociaciones público-privadas.

Playing with risks: an analysis of the anti-insurance contract as an efficient incentive generator in the behaviour of the parties involved in high-risks public-private partnerships.

Shyam David Fernández Vidal¹

Recibido: 10/10/2016 Aprobado: 30/01/2017

Resumen:

Abundan los estudios sobre diferentes mecanismos y estructuras contractuales posibles que ayuden a reducir los altos costos de transacción y ejecución, usualmente presentes en los contratos basados en asociaciones público-privadas, o public-private partnerships (PPP). Ninguno, dentro del conocimiento del autor, ha considerado analizar la posibilidad de aplicar el contrato de anti-aseguramiento, o anti-insurance contract (AIC), a estos proyectos llevados a cabo por compañías de capital mixto. La finalidad del presente artículo es tratar de demostrar la viabilidad de la aplicación del AIC en los acuerdos de PPP. Dicho instrumento funciona bajo el principio de que los incentivos eficientes generalmente requieren que cada parte asuma la totalidad de los riesgos que pueden manipular. Esto se intentará identificando los posibles efectos positivos que surgen tanto en los sujetos involucrados por medio de una correcta asignación de los riesgos, como en el objetivo final de los PPP: el aumento del bienestar social.

Palabras clave:

Análisis económico de los contratos, asociaciones público-privadas, contratos de anti-aseguramiento.

Abstract:

Studies abound regarding different possible contractual mechanisms and structures that help to reduce the high transaction and performing costs usually present in public-private partnership (PPP) based contracts. Neither, based on the authors knowledge, has approached to analyse the possibility to apply the anti-insurance contract (AIC) to these mixed-capital projects. The purpose of this article is to try to demonstrate the viability of applying the AIC in PPP agreements. This instrument works under the principle that affirms that

¹ El autor es Licenciado en Derecho por la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra, actualmente cursando las maestrías de Derecho Administrativo y Regulación Económica por la misma institución, y de Derecho Público Económico/Law & Economics por el Instituto OMG. Correo electrónico: shyamfernandezvidal@gmail.com

efficient incentives generally require that each party assumes the total amount of risks which they can handle. This will be attempted by identifying the possible positive effects that may arise in the involved parties through a correct allocation of risks, and in the final objective of PPPs: improving social welfare.

Keywords:

Economic analysis of contracts, public-private partnerships, anti-insurance contracts.

Generalidades de los proyectos de alto riesgo a través de asociaciones público-privadas

Los contratos de colaboración público-privada, o public-private partnerships (PPPs o P3s), tienen su origen nominal en el año 1992, como parte de un programa de reformas emprendido por el Gobierno británico (González García, 2006, p. 8), y obtienen su valor basados en la creencia de que la unión entre los sectores público y privado, con el fin de desarrollar proyectos públicos generalmente a gran escala, podría originar una simbiosis con mejor impacto en el bienestar social y con menores costos públicos involucrados, en comparación con el resultado que traería emprender el proyecto sin dicha asociación ni cooperación (Siemiatycki, Farooqi, 2012, p. 287). La justificación clave para los PPPs es el argumento de que los mismos implican niveles de inversión por debajo de los que implica un proyecto exclusivamente privado, y a la vez sugieren un nivel de calidad mayor y un uso más eficiente de los recursos que en aquellas iniciativas meramente públicas. Todo esto, gracias a la aplicación del know-how que pudieran poseer ciertas empresas con pericia en la materia de la cual se trate el proyecto (Vaillancourt-Rosenau, 2000, p. 57). Este sincretismo se manifiesta mediante un special purpose vehicle o compañía especial de capital mixto (una especie de consorcio), específicamente creado para la materialización del proyecto.

Un PPP usualmente empieza con la consideración de un cálculo ex ante de sus implicaciones

económicas a largo plazo, por medio de un análisis de la relación costo-beneficio o value for money (VfM) como protagonista. Este debe resultar en una proyección que sugiera una reducción de gastos en cuanto a los fondos públicos; proceder con un PPP en un determinado proyecto debe, en principio, significar menores costos al Estado que haberlo realizado solo. El VfM generalmente es calculado por medio del public sector comparator (PSC), el cual se basa en la innovación y transferencia de riesgos que caracterizaría al adjudicataria-

“Un PPP usualmente empieza con la consideración de un cálculo ex ante de sus implicaciones económicas a largo plazo, por medio de un análisis de la relación costo-beneficio o value for money (VfM) como protagonista.”

rio de una licitación para iniciar una concesión, frente al hipotético caso de que el proyecto lo realice exclusivamente el gobierno. Por la interdependencia entre los actores involucrados en estos grandes proyectos, en los cuales el Estado pasa de ser un dador de servicios públicos a un comprador de los mismos, la fortaleza de estas colaboraciones o PPPs recae en la correcta determinación de los intereses, riesgos y compensaciones entre los socios (Siemiatycki y Farooqi, 2012, p. 187), siendo estos tres elementos las raíces principales

de los incentivos positivos y negativos que surgen de un lado u otro a lo largo de la ejecución y operación del proyecto. La correcta asignación de riesgos, como se verá más adelante, muchas veces determina el destino de estas asociaciones. El public sector comparator es, por tanto, un examen comparativo entre la capacidad y productividad que generaría el sector público en el desarrollo independiente del proyecto y las que tendría en caso de iniciarse una asociación público-privada.

En un PSC se consideran múltiples factores, pero existen dos que sirven de columnas principales para dicho análisis: 1) la valoración y comparación de los riesgos que retiene el sector público, ya sea en el PPP, o sea realizando el proyecto de forma independiente; y 2) el costo actual neto que supone a la Administración Pública la prestación del servicio, comprándose con las ofertas realizadas por los operadores privados (González García, 2006, p. 8). Los defensores de los PPPs entienden que el sector privado, muy a menudo, tiene motivaciones e incentivos intrínsecos (propios de su naturaleza comercial) para dar un uso más eficiente (y, si se quiere, mejor pensado) al capital y a los activos disponibles, mientras que el sector público, por su lado, goza de tener menores costos de transacción en la obtención de facilidades burocráticas, financieras y de regulación casi siempre necesarias. Sin embargo, los socios privados no necesariamente están debidamente motivados a lograr este nivel de eficiencia para utilizar al 100% los ac-

tivos y recursos disponibles para el mejoramiento del servicio público ofrecido. Más aún, en los contratos de PPP generalmente surge un problema de certeza de ganancias netas esperadas; esta certeza consiste, por ejemplo, en que la institución pública tenga que pagar un peaje sombra (Gómez-Ferrer Morant, 2003, p. 1105) si no se alcanza el mínimo suficiente de recaudación periódica en una autopista (cláusula prácticamente sine qua non en caso de este tipo de PPP), lo que pudiera causar cierta negligencia o comodidad de parte del administrador privado, disminuyendo los incentivos de ofrecer un servicio público eficiente y de más calidad, creando entonces un costo social evitable.

Los riesgos que retiene el Estado en un PPP suelen ser menores que los que tendrían que asumirse en contrataciones distintas, según los resultados usuales de un PSC que admita la posible eficiencia del PPP en cuestión. Sin embargo, es preocupante cómo los incentivos negativos vinculados a una posible dependencia exagerada del

“El VfM generalmente es calculado por medio del public sector comparator (PSC), el cual se basa en la innovación y transferencia de riesgos que caracterizaría al adjudicatario de una licitación para iniciar una concesión, frente al hipotético caso de que el proyecto lo realice exclusivamente el gobierno.”

Estado en favor del socio privado, juegan en contra de los intereses públicos, usualmente trayendo los efectos de la paradoja de la compensación y del dilema de los incentivos de Cooter y Porat (2014, p. 92-93). Es decir, cuando en un PPP el Estado depende exageradamente del socio privado para el desarrollo del mismo sin estar obligado o incentivado a otorgar cooperación alguna, y de forma paralela el socio privado tiene la seguridad de una remuneración anual

mínima por medio de un peaje sombra, surge y/o aumenta el riesgo de incumplimiento del contrato, o de la falta de un cumplimiento más eficiente. En otras palabras, si el nivel de calidad del servi-

cio administrado por la empresa no es calculable de forma continua, y no es fácilmente exigible o demostrable judicialmente que ciertamente no se utilizaron los recursos disponibles de la mejor manera posible, pues no existen incentivos suficientes de parte de ninguno de los socios para mejorar la situación.

Por tanto, cuando ambas partes se enfrentan a un mismo riesgo dentro de un proyecto, para que surjan estos incentivos eficientes se requiere que cada una de ellas asuma la totalidad de las consecuencias y daños que por su parte pudiera causar, modificando así sus futuras actuaciones en beneficio del contrato y de la otredad (todas aquellas comunidades que serían receptoras del servicio o bien público generado), por colocarse ex ante en una posición de posibles pérdidas si actuasen de forma negligente. Atendiendo a lo argumentado por dichos autores, para que ambas partes se vean incentivadas a tener que tomar precauciones para evitar un daño provocado por un riesgo del proyecto

previamente desconsiderado, el principio de incentivos eficientes requiere que los socios se hagan 100% responsables de tal riesgo, a fin de que los esfuerzos para evitarlo sean suficientes de cada lado. Esto es denominado como doble responsabilidad en el margen: un (relativamente) pequeño cambio en la precaución tomada frente a un riesgo para evitar cierto daño, puede favorecer ampliamente la salud de la relación contractual, del futuro del proyecto, y, dicho ya, a aquellos que recibirían los servicios ofrecidos por el PPP.

El riesgo de la “abundancia de riesgos”

Tomando en cuenta que el control de los ries-

gos implica costos, los mismos deben mantenerse menores que los beneficios previstos del proyecto. Los riesgos involucrados en los PPP se pueden dividir en tres categorías: 1) los riesgos comerciales relativos al mercado, como los cambios repentinos en oferta y demanda; 2) riesgos de desarrollo del proyecto, (e.g. riesgos técnicos, operacionales, siniestrales, y de construcción); y 3) riesgos institucionales, o aquellos que involucran la regulación económica, aceptación social de la iniciativa y los problemas de soberanía que pudieran surgir si el socio privado es extranjero. Dentro de los distintos tipos de iniciativas a gran escala que se desarrollan bajo el sistema de PPP (plataformas petroleras, proyectos de energía nuclear, entre otros), los sistemas de túneles, puentes, carreteras y transporte público urbano son los que han sido y continúan siendo aplicados en países como la

República Dominicana. A su vez, de entre la mayoría de PPP posibles, las carreteras adolecen de tener uno de los mayores índices de riesgos de mercado a largo plazo. Mientras tanto, los PPPs dedicados al

transporte público urbano solo son superados por los proyectos de desarrollo de energía nuclear en cuanto a riesgos de aceptación social, institucionales y regulatorios. Los riesgos reales y del día a día, generalmente surgen a medida que pasan los años, por lo cual muchas veces son indeterminables y endógenos, siendo la crisis de un PPP fácilmente generada por elementos nunca considerados en la negociación (Miller y Lessard, 2001, pp. 437-38). Los numerosos riesgos a determinar (riesgos de construcción, demanda, disponibilidad, políticos, etc.) generalmente consumen gran parte del tiempo y el esfuerzo empleado en las negociaciones de los PPP, dada la delicadeza que caracteriza la repartición adecuada de estos ries-

“Los riesgos que retiene el Estado en un PPP suelen ser menores que los que tendrían que asumirse en contrataciones distintas”

gos entre el gobierno y el socio privado. Esta barrera, a su vez, supone altos costos de transacción, de negociación y de adjudicación al momento de analizar las diferentes ofertas, por ser comúnmente los concursantes del sector privado los que se encargan de presentar el diseño del proyecto, cada uno con distintas opciones, riesgos y montos que la entidad contratante debe analizar y calcular al momento de evaluar las distintas propuestas.

La necesidad de la determinación *ex ante* del superior risk bearer (aquel que esté en la mejor posición de asumir un determinado riesgo) en diversos escenarios, probabilidades y etapas de la larga vida (usualmente décadas) de un PPP, y los costos y riesgos per se que implican los numerosos cálculos (algunos inexactos) de aquellos riesgos, podría tratar de eliminarse ingeniando una cláusula especial de asignación de riesgos; esto se enfatiza en el hecho de que gran parte de los riesgos propios de los PPP basados en construcción de infraestructuras son determinables a priori, mas sufren de ser poco controlables por las partes, razón por la cual se le debe dar tanta importancia a la correcta asignación de riesgos por medio de instrumentos contractuales. Las dos herramientas principales para lidiar con la administración de riesgos son la de la teorización de decisiones por medio de árboles de decisión y teoría de juegos, y aquella que se basa en tomar pasos meramente administrativos y gerenciales, lidiando con los riesgos de forma diligente y constante, influenciando las condiciones cambiantes a medida que se presentan. Este último es el sistema más aceptado por los patrocinadores de los PPP (Miller y Lessard, 2001, pp. 440-41).

A modo de ejemplo, asumamos que el gobierno de la República Azul y la empresa Roja Inc. se aventuran en un PPP en el que Roja Inc. promete otorgar un servicio público con un nivel mínimo

de calidad de 100%, y por un período de 15 años, a ciertos ciudadanos de la República Azul. Muchos elementos y riesgos sirven como barrera para el debido cumplimiento de este nivel de calidad en la totalidad de tal período. Fenómenos naturales, regulaciones adversas, o inestabilidad política pueden aumentar los costos de ejecución de Roja Inc. a niveles no esperados ni considerados. Asimismo, el Estado depende de este proyecto para el desarrollo económico de una localidad específica, el mantenimiento de la popularidad del partido o gobernante de turno, o la elaboración de otras iniciativas públicas vinculadas a la que administra Roja Inc., y mientras más importante sea la dependencia del gobierno frente al socio privado, mayores son las pérdidas de aquel en caso de incumplimiento por parte del último, y mayores las ganancias por su debido cumplimiento. La precaución que tomaría Roja Inc. para evitar incumplimiento está sujeta a las consecuencias económicas que tendrían estas medidas en la estabilidad financiera de la empresa, y de las excusas que pudiera utilizar en su defensa en los tribunales judiciales o arbitrales (e.g. force majeure o hardship) (Fernández Vidal, 2016, pp. 28-37). Si el costo de tomar medidas para mantener el nivel de calidad del proyecto y evitar daños, digamos, ocasionados por la temporada de huracanes que usualmente afecta a dicho país, es más alto que las ganancias a obtener en aquel período luego de invertir en la prevención, lo racional sería incumplir (aunque sea parcialmente) con el contrato. Por otro lado, si el Estado considera cooperar para evitar estos daños, y el costo de esta decisión es mayor que el pago que deberá llevar a cabo el socio privado por incumplimiento del contrato, pues lo racional sería evitar una colaboración extracontractual costosa por parte del sector público en favor del privado para luego, quizás, exigir retribución por daños y perjuicios. Esta dependencia exagerada del que espera recibir los servicios puede devenir

en altos costos externos, y es similar a la falta de precaución de una víctima en caso de responsabilidad por daños; depende de un cálculo costo-beneficio.

Posible mecanismo alternativo: Contrato o cláusula de Anti-Aseguramiento

Como hemos mencionado, este problema evita que un riesgo se considere como una oveja negra del PPP que debe eliminarse o reducirse a toda costa, sino como un instrumento a ser manipulado de manera que se logren moldear las conductas de todos los participantes, a fin de configurar un mejor desempeño en cada sujeto involucrado. Por medio de una correcta administración ex ante de los riesgos, se podría lograr incentivar a ambas partes a que asuman el 100% de los riesgos y costos de incumplimiento de forma simultánea, ya que el Estado suele depender de un seguro que lo desincentiva a colaborar con el socio privado para el éxito del PPP. Se debe evitar esta posible dependencia exagerada, ya sea en un incierto excelente desempeño del socio privado, o sea en el hecho de que el destino del contrato esté bajo el amparo de un aseguramiento que traería la inversión de vuelta en caso de incumplimiento de la empresa, no solo afectando negativamente el desarrollo normal del proyecto, sino también obviando la posibilidad de obtener resultados más favorables para el receptor final del servicio público ofrecido: la sociedad. El aumento abstracto de la percepción de los riesgos por parte de los sujetos, posiblemente eliminando el aseguramiento del contrato, podría modificar la conducta en tales situaciones, importando poco el carácter bona fide o no de la intención o incentivo de cooperar y proteger más los fines socioeconómicos del PPP. La ingeniería del análisis económico de los contratos ha desarrollado una posible propuesta a estos fines, con el denominado Anti-Insurance Contract (Contrato

de Anti-Aseguramiento o AIC). El mismo sugiere que el socio privado pague a un tercero los daños causados por su incumplimiento, en vez de pagarle al Estado, mientras que éste último cede sus derechos de resarcimiento al tercero a cambio de un monto predeterminado de lo que le costaría el incumplimiento del socio privado durante la vida del PPP.

“El denominado Anti-Insurance Contract, sugiere que el socio privado pague a un tercero los daños causados por su incumplimiento, en vez de pagarle al Estado, mientras que éste último cede sus derechos de resarcimiento al tercero a cambio de un monto predeterminado de lo que le costaría el incumplimiento del socio privado durante la vida del PPP.”

Basándonos en el ejemplo numérico utilizado por Cooter y Porat en su citada obra, mas cambiando las nominaciones de las partes, asumamos que el Estado paga al socio privado (o, para los fines de este ejemplo, el SP) 90 por un servicio que, si es otorgado con la calidad predeterminada, crea un valor social de 100 en favor del Estado. En caso de incumplimiento, el contrato requiere que el SP devuelva los 90 y pague 10 por los daños causados esperados. Tanto con cumplimiento o no del contrato, las ganancias netas del Estado suman 10. Sin embargo, los costos de cumplimiento del contrato pueden aumentar a causa de ciertos eventos incontrolables. Cuando el costo de cumplimiento previsto es de 80, con una posibilidad de 0.6 (60%) de que este será el costo fijo, y que no sucederán hechos que aumenten mucho el costo

de cumplimiento, el SP probablemente cumpliría. A veces, sin embargo, el costo de cumplimiento se dispara a un nivel tan elevado que se torna prohibitivo, (digamos, a 110) incentivando el incumplimiento. Cuando esto sucede, el SP quizás prefiere incumplir y pagar 90+10, en vez de invertir 110 para cumplir y solo recibir 100 a cambio. Las ganancias netas esperadas por parte del SP en este ejemplo, igualan a $0.6(90 - 80) + 0.4(90-100) = 2$. La cooperación por parte del Estado para reducir estos posibles costos prohibitivos pudiera salvar al contrato de sufrir incumplimiento. Supongamos que resolver la situación que afecta al proyecto le cuesta 1 al Estado por medio de su cooperación, mientras que al SP le cuesta 20. Si ayudar al SP aumenta la probabilidad de que los costos de ejecución se queden en 80, las ganancias netas esperadas del SP serían $0.8(90-80) + 0.2(90-100) = 6$. El hecho de cooperar aumenta las ganancias netas esperadas del SP de 2 a 6, y por ende, un excedente de 3. Sin embargo, en el contrato realmente no existe un incentivo para que el Estado coopere, ya que el mismo recibiría 100 tanto en caso de cumplimiento como de incumplimiento. Si cooperar le cuesta 1, el valor generado por el Estado se reduciría a 99. Para resolver esta paradoja se requiere la intervención de un tercero en las negociaciones. Llamemos a este tercero anti-asegurador. Tomando el excedente de 3 creado en ocasión de la cooperación, sucede lo siguiente (Cooter y Porat, 2014, pp. 92-93):

1. El Estado, previo a la ejecución del PPP, cede al anti-asegurador su derecho a daños por incumplimiento (que tienen un valor de 2) a cambio de un pago de 1.
2. El SP paga 3 al Estado a cambio de la cooperación, la cual aumenta sus ganancias netas esperadas de 2 a 6, aumentando su valor nominal en 4.
3. El Estado invierte 1 en cooperar con el SP a

cambio de los 3 que le pagó ésta a cambio.

4. Las posibles ganancias del anti-asegurador recaen en la posibilidad de incumplimiento reducida de 0.4 (40%) a 0.2 (20%) gracias a la cooperación, que al multiplicarla por los 10 que obtendría en razón de los daños causados por el incumplimiento y luego restarla por el pago de 1 que realizó a cambio de este derecho, resultaría pues en una ganancia neta de $10(0.2) = 2 - 1 = 1$.

Por medio del AIC, el Estado no recibiría retribución por daños en caso de incumplimiento, y asumiría los costos de su posible falta de cooperación, internalizando este riesgo en un 100% y creando de forma automática incentivos eficientes para cooperar con la empresa en pos de reducir la posibilidad de incumplimiento a 0.2 (20%). En caso de incumplimiento, la empresa pagaría 90 de restitución al Estado y 10 de daños al anti-asegurador, perdiendo 103 en total, recordando el pago de 3 efectuado al Estado a cambio de la cooperación. Por su lado, el Estado recibe 3 de la empresa y 1 del anti-asegurador, cediendo a su vez su derecho a daños con valor de 2 y cooperando con la empresa con 1, para obtener una ganancia neta de 1.

El contrato o cláusula de anti-aseguramiento no solo otorgaría un control del Estado sobre el proyecto, sino que el surgimiento o aumento de la colaboración de éste en beneficio del proyecto y, por ende, del socio privado, podría reducir la materialización de los riesgos en daños reales. Los costos de ejecución se elevan a causa de la cooperación y los costos de negociación aumentan por intromisión de otro sujeto al contrato (el anti-asegurador), pero el value for money se vería beneficiado siempre que estos costos sean menores que las ganancias sociales netas. Otra ventaja del AIC pudiera ser la posible eliminación del alto costo que sugiere el problema de aseguramientos

en cadena; las partes generalmente aseguran sus riesgos relativos al PPP con diferentes compañías. De forma paralela, múltiples aseguradores suelen abarcar diversos ámbitos o elementos del proyecto asegurados por separado (European PPP Expertise Center, 2011, p. 2; The Guide to Guidance, 2011, p. 33). Esto podría solucionarse en la medida de que no se necesitaría el aseguramiento de los posibles daños por incumplimiento per se del proyecto (ni una multiplicidad de los mismos, naturalmente).

“El anti-aseguramiento supone el surgimiento de un incentivo positivo del Estado para depender menos del socio privado que administre el proyecto”

El riesgo de la reducción de la demanda del servicio público ofrecido por medio del PPP pudiera atenuarse con los efectos del AIC. Por lo general, estos contratos conllevan pagos extraordinarios del Estado al socio privado en caso de que se demuestre que alguna política pública o proyecto llevado a cabo por el gobierno ha provocado pérdidas económicas en el PPP por la disminución en la demanda del servicio en detrimento del socio privado. El AIC pudiera resolver este inconveniente. Recordemos que el anti-aseguramiento supone el surgimiento de un incentivo positivo del Estado para depender menos del socio privado que administre el proyecto, y, por vía de consecuencias, cooperar más con él. Con estos incentivos creados, y con el fin de ayudar a la estabilidad del PPP, el Estado podría implementar acciones que lleven a más miembros de la comunidad o región a procurar el servicio otorgado por medio del PPP, ya sea por medio de la publicidad o por el surgimiento de otras iniciativas atractivas que hagan necesario el uso de dicho servicio para poder desarrollarse.

Al hacer esta inversión de colaboración extracontractual se podría facilitar la recolección del mí-

nimo suficiente periódico, posiblemente evitando peajes sombra, sin haber siquiera estipulado en el contrato estas actuaciones del gobierno (en principio, mientras menos cláusulas, menos costos de negociación y transacción). Paralelamente, se pudiera reducir la probabilidad de cualquier conflicto y costo vinculado a tal cláusula, ciertamente

polémica. Así se lograría afectar positivamente y de una forma directa al costo social del proyecto, logrando, con la colaboración estatal, que más usuarios demanden el servicio

ofrecido, sin que el socio privado se vea en necesidad de proceder con inversiones extraordinarias para estos fines.

Conclusiones

Como se ha visto, dada la compleja misión de los contratos de PPP, sus costos de negociación y de análisis ex ante son, de forma usual, considerablemente más elevados que en contratos públicos comunes de construcción de infraestructuras o de compra de bienes y servicios entre el Estado y los proveedores privados. Para asegurar un value for money positivo en un proyecto de esta índole, así como un buen impacto en el bienestar social, no es suficiente implementar el plan por medio de un puro y simple PPP; se necesita una estructura contractual de incentivos, así como un equilibrio y una transferencia eficiente de los riesgos involucrados. En este aspecto, los conflictos entre los socios surgen con una preocupante regularidad por la complejidad de las negociaciones, disputas legales, contratos incompletos, y terminaciones prematuras y costosas de la asociación. Como mecanismo de mayor estabilidad contractual, se han desarrollado modelos en los cuales se comparten

los riesgos por ambas partes, en lugar de transferirlos a gran escala al sector privado (Siemiatycki y Farooqi, 2012, p. 297), como es usual en los contratos de PPP. El modelo de anti-aseguramiento es uno de estos instrumentos que pudiera generar los incentivos necesarios para que los riesgos sean compartidos y asumidos en su totalidad por ambos socios.

Asimismo, se ha determinado que los desequilibrios de poder entre los participantes pueden ser altamente nocivos para el desarrollo de un PPP. La consecución de una relación horizontal de poder entre el Estado y el socio privado se considera la mejor solución; el primero debe enfocarse en guiar el sistema de políticas públicas y estrategias a desarrollar en un período determinado, mientras que al segundo se le debe permitir el control técnico y el buen desenvolvimiento de los proyectos de capital mixto. Para esto, el Estado debe estar dispuesto a utilizar sus recursos financieros, legislativos e institucionales a favor del socio privado, siempre dentro del marco del bienestar social (Miraftab, 2004, p. 92-93). Para obtener PPPs más exitosos, es necesario que las partes hagan lo requerido para establecer una igualdad de condiciones entre ellos, siendo el modelo de la distribución de riesgos que caracteriza al AIC un posible conductor de relaciones horizontales de poder, evitando arbitrariedades de parte del Estado e incumplimientos del lado del socio privado.

Vale decir que, aunque esta modalidad se aleja de un elemento generalmente esencial e imprescindible de los PPP, el cual consiste en que el responsable de la calidad, el aumento y la estabilidad de la demanda del servicio siempre sea el socio privado, soportando estos riesgos en su totalidad, y “su retribución dependerá del nivel global de prestación del servicio, el cual recaerá siempre en él, sin que pueda ser asumido de ningún modo

por la Administración pública” (González García, 2006, p. 16), dicha cláusula común versus la colaboración gubernamental (consecuencia de la aplicación de la cláusula de anti-aseguramiento), tal vez suponga los resultados ya expuestos: el AIC pudiera representar más estabilidad contractual y retributiva entre las partes, así como mayores beneficios para la sociedad.

Bibliografía:

COOTER, R. & PORAT, A. (2014). *Getting Incentives Right: Improving Torts, Contracts, and Restitution*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

EUROPEAN PPP EXPERTISE CENTRE (EPEC). (2011). *Risk Mitigation Mechanisms (Including guarantees and political risk insurance)*. Luxemburgo: Publications Office of the European Union.

EUROPEAN PPP EXPERTISE CENTRE (EPEC). (2011). *The Guide to Guidance: How to Prepare, Procure and Deliver PPP Projects*. Luxemburgo: Publications Office of the European Union.

FERNÁNDEZ VIDAL, S. D. (2016) “El riesgo de tener poca imaginación: Un análisis económico contractual de la aplicación de los Principios UNIDROIT en arbitrajes sobre excesiva onerosidad (hardship) según la Convención de Viena de 1980”. *Revista Gaceta Judicial*, Vol. 358. Pp. 28-37.

GÓMEZ-FERRER MORANT, R. (2003). “El contrato de concesión de obras públicas”. GÓMEZ-FERRER MORANT, R. (editor). *Comentarios a la Ley de contratos de las Administraciones Públicas*. Madrid: Editorial Civitas, S.A..

GONZÁLEZ GARCÍA, J. (2006). “Contrato de Colaboración Público-Privada. Publicado en *Revista de Administración Pública*”. Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, Vol. 170. Pp. 7-39.

MILLER, R. & LESSARD, D. (2001). “Understanding and managing risks in large engineering projects”. *International Journal of Project Management*, Vol. 19. Pp. 437-443.

MIRAFTAB, F. (2004). “Public-Private Partnerships: The Trojan Horse of Neoliberal Development?” *Journal of Planning Education and Research*. Vol. 24. Pp. 89-101.

SIEMIATYCKI, M. & FAROOQI, N. “Value for Money and Risk in Public-Private Partnerships”. *Journal of the American Planning Association*, Vol. 78 (3). Pp. 286-299.

VAILLANCOURT-ROSENAU, P. (2000). *Public-Private Policy Partnerships*. Cambridge, MA: The MIT Press.

Empresas y Derechos Humanos: Un estudio sobre el impacto de la actividad empresarial transnacional en los derechos humanos de los no nacionales.

Business and Human Rights: A study about the role of transnational companies on the human rights of non-nationals.

José J. Castillo Javier¹

Recibido: 22/10/2016 Aprobado: 17/02/2017

Resumen:

El siglo XXI es el siglo de la globalización tecno-económica. En el presente trabajo se aborda uno de los efectos de este proceso mundial enfocado desde su impacto en la migración laboral internacional. En el mundo globalizado el auge del comercio internacional ha implicado la expansión de la actividad empresarial a través de las fronteras. El rol de las empresas en el incremento de los flujos migratorios tiene cada vez mayor incidencia, sin embargo sus responsabilidades e impactos en el goce de los derechos humanos de los no nacionales no ha recibido toda la importancia que merece. La presente investigación se propone abordar esta temática identificando las responsabilidades que, desde un punto de vista ético-jurídico, una regulación internacional de los procesos de globalización debe imponer a los estados y empresas frente al incremento exponencial que la actividad transnacional de estas últimas supone para la migración internacional.

Palabras clave:

Empresas y derechos humanos, migración laboral internacional, igualdad y no discriminación, eficacia directa de los derechos humanos entre particulares, teoría Drittwirkung.

Abstract:

The 21st Century is the age of globalization. The present study aims to explain the effects of the globalization process from the point of view of the international labour migration. In the globalized world, the spike of international commerce has come at hand with the spread of business activities beyond boundaries. The role of businesses in the augmentation of migration flows is relevant, however their responsibilities and effects on this field has not been enough studied. This paper will examine the business and human rights topic from the perspective of the philosophy of law taking into account the responsibilities that international regulations governing the globalization processes have to impose to states and businesses due to the augmentation

¹ El autor es investigador egresado mención sobresaliente del Instituto de Derechos Humanos Bartolomé de las Casas de la Universidad Carlos III de Madrid. Estudió el Máster Universitario en Estudios Avanzados en Derechos Humanos en el período 2014-2016. Asimismo es jurista egresado Cum laude de la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra en 2013. Ha ejercido como abogado en Derechos Humanos, Derecho Administrativo, Derecho Urbanístico, Turístico y Ambiental.

of international migration caused by the transnational business activities.

Keywords:

Business and human rights, international labour migration, equality and non discrimination, horizontal effect of human rights, drittwirkung theory.

1. Introducción

En el marco de la Organización de las Naciones Unidas, las personas extranjeras, quienes a los efectos de esta investigación denominaré no nacionales, han sido identificadas entre los grupos poblacionales sujetos en su lugar de trabajo a racismo, discriminación racial, xenofobia y otras formas conexas de intolerancia. (Declaración Durban, 2001: pp. 56-62) En respuesta a esa realidad y evidenciando la existencia de la misma, la Declaración de Naciones Unidas adoptada en la Conferencia de Durban sobre racismo, señala la necesidad de que a los no nacionales “se les dé un trato justo, imparcial y equitativo en el lugar de trabajo” (Declaración Durban, 2001, p. 48). Así también, los no nacionales constituyen un grupo poblacional víctima de la delincuencia transnacional organizada. En este sentido, se estima que alrededor de 45.8 millones de hombres, mujeres y niños son víctimas del tráfico de personas actualmente en 167 países (GSI, 2016, p. 24).

En efecto, los no nacionales constituyen el campo de acción de las principales cadenas de tráfico ilícito de personas (Protocolo contra el tráfico ilícito de migrantes por tierra, mar y aire, 2000). Las investigaciones de agencias internacionales y universidades evidencian que estas personas son reclutadas en sus países de origen y trasladados a terceros estados bajo engaños, amenazas y extorsiones con la finalidad de ser explotados laboralmente (UNIAP, 2011, pp. 19-49).

El tráfico ilícito de personas involucra distintas fases. Las cuatro fases principales del tráfico

ilícito involucran el reclutamiento, transporte, recepción y acogida de personas no nacionales en terceros Estados bajo coerción, amenaza o engaños, con el propósito de explotación, incluyendo la explotación laboral (Protocolo para prevenir, reprimir y sancionar la trata de personas, especialmente mujeres y niños, 2004). Por ser esta una investigación sobre los derechos de los no nacionales en el ámbito de la empresa me centraré en el tráfico ilícito de “migrantes” orientado a la explotación con fines laborales.

En lo referido a los no nacionales, ha destacado el Proyecto de las Naciones Unidas sobre el tráfico de Personas (en adelante “UNIAP”- por sus siglas en inglés- o “Proyecto de Naciones Unidas”, indistintamente), que estos al buscar trabajo en otros países por medio de agencias formales en sus países de origen están expuestos a ser trasladados de forma ilícita y luego ser sometidos a situaciones de explotación laboral y abusos (UNIAP, 2011, pp. 19-23). En la configuración de esta realidad incide especialmente la actividad de las empresas que han adoptado como práctica la contratación de mano de obra no nacional con la finalidad de abaratar los costos de producción, y las agencias de reclutamiento. Estas prácticas se producen sobre todo en la denominada migración sur-sur, término empleado para referirse a las migraciones entre países con niveles de desarrollo medio-alto, medio bajo y bajo².

² Aún no existe una definición universal del término “Sur”. Los tres métodos más utilizados para definir los conceptos “Norte” y “Sur” son los elaborados por el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas, el Banco Mundial y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Por el término “sur” se suele entender los países de ingresos medianos altos, países de ingresos medianos bajos y países de ingresos bajos, según la clasificación del Banco Mundial; por Norte se entienden los países de ingresos altos, según la clasificación del Banco Mundial.

Para ilustrar lo anterior citaré dos casos: el de las trabajadoras domésticas camboyanas en Malasia y el de los trabajadores originarios de Camboya en la industria pesquera tailandesa. Antes de ello merece la pena destacar la puntualización de Naciones Unidas con respecto a los factores que inciden en las violaciones de derechos humanos como consecuencia del traslado de no nacionales con fines laborales. Lo anterior se produce a pesar de la naturaleza formal de los procesos de reclutamiento de no nacionales en sus países de origen. Entre estos factores se encuentra la ausencia de un proceso estandarizado de reclutamiento, de términos y condiciones de trabajo claras, y las propias condiciones laborales en sus países. La constatación de estos factores ha conducido a un incremento de las preocupaciones internacionales sobre la prevalencia del tráfico de personas a través de mecanismos formales de reclutamiento (UNIAP, 2011, p. 6)

“Además de no ser acordes con la teoría de los derechos humanos que establecen la igualdad y la libertad como base de todo acuerdo de voluntades, estas prácticas constituyen delitos internacionales que los estados están instados a tipificar en sus ordenamientos internos, al tenor de lo establecido por el Protocolo contra el tráfico de migrantes por tierra, mar y aire.”

En primer lugar abordaré el caso de las trabajadoras domésticas camboyanas en Malasia. Cada año, según relata el Proyecto de Naciones Unidas, miles de mujeres camboyanas económicamente desaventajadas migran a través canales formales de trabajo hacia Malasia como trabajadoras domésticas (UNIAP, 2011, p. 6). Muchas de ellas eligen inscribirse en una de las 28 empresas que ofrecen servicios de reclutamiento en Camboya con la esperanza de que se les garantice un buen trabajo, un viaje seguro, buenas condiciones laborales y paga suficiente (UNIAP, 2011, p. 59). Sin embargo, en muchos casos no reciben ningún sa-

lario hasta la finalización del contrato, que por lo regular es de dos años, lo cual coloca a las mujeres en la situación de tener que trabajar en condiciones laborales que son tediosas, largas, y muchas veces altamente abusivas para poder recibir el pago prometido, el cual no será pagado completamente a menos de que se alcance el plazo de dos años del contrato (UNIAP, 2011, p. 59). Las leyes existentes en Camboya, de acuerdo con el UNIAP, proveen una protección limitada a estas mujeres trabajadoras migrantes (UNIAP, 2011, p. 6).

El caso de las trabajadoras domésticas camboyanas en Malasia permite ver dos facetas del impacto de las empresas en los derechos de los no nacionales. Por un lado, se ha visto en este caso concreto que han sido los emprendimientos privados los que a través de mecanismos, en principio, “formales” y “legales” trasladan a estas personas hasta Malasia, donde son sometidas a condicio-

nes de trabajo abusivas. Los derechos laborales de las personas no nacionales se ven totalmente conculcados en el esquema mercantil de las agencias de reclutamiento en Camboya porque recurren a estrategias como el engaño, la estafa y la extorsión. Además de no ser acordes con la teoría de los derechos humanos que establecen la igualdad y la libertad como base de todo acuerdo de voluntades, estas prácticas constituyen delitos internacionales que los estados están instados a tipificar en sus ordenamientos internos, al tenor de lo establecido por el Protocolo contra el tráfico de migrantes por tierra, mar y aire.

Otra faceta es la de la explotación en sí misma en los lugares donde estas personas son contratadas, que no sólo llegan a ser casas familiares sino también empresas de limpieza que al supeditar el pago al término del contrato, afectan la libertad de estas mujeres. Las mismas se ven forzadas a continuar trabajando en las condiciones que le sean ofrecidas hasta la terminación de su contrato porque de otra forma no recibirán la contraprestación prometida por su trabajo.

En segundo lugar abordaré el caso de los trabajadores pesqueros en Tailandia. Como reporta la ONG Environmental Justice Foundation, Tailandia tiene la trigésima economía más grande del mundo, con un producto interno bruto de US\$404 billones anuales (Environmental Justice Foundation, 2015, p. 4). La industria pesquera tailandesa emplea más de 800,000 mil personas. Las exportaciones pesqueras están valoradas en 6 billones de dólares (Environmental Justice Foundation, 2015, pp. 36-38). Un número cada vez mayor de reportes independientes en la década pasada han documentado abusos laborales cometidos contra trabajadores extranjeros que llegan a Tailandia por vía del tráfico de personas (Environmental Justice Foundation, 2015: p. 37). Los buques pesqueros tailandeses, según constata UNIAP, hacen uso del régimen de servidumbre, el trabajo forzoso y esclavo y el uso de la violencia extrema contra los trabajadores no nacionales (UNIAP, 2009, p. 1) En este caso, a diferencia del anterior, la mayoría de las personas explotadas son hombres y niños. Estos son engañados para abordar buques pesqueros para pescar en las aguas del Mar del Sur de China, incluyendo aguas de Malasia. Estos buques permanecen en alta mar por dos años o más, por lo que se convierten — en opinión del Proyecto Inter Agencias de las Naciones Unidas sobre el Tráfico de personas— en prisiones flotantes virtuales en las cuales las víctimas del trá-

fico sufren condiciones de trabajo inhumanas y abusos físicos. Los casos en los que se produce la muerte de trabajadores en el mar son frecuentes y casi siempre se ocurren por actuaciones directas de capitanes pesqueros tailandeses.

Un reciente reporte de UNIAP resume los hechos que afectaron a 49 hombres y niños camboyanos traficados hasta Tailandia en buques pesqueros (UNIAP, 2009, p. 1). Existen algunas variaciones en las historias de estos hombres y niños camboyanos, pero el denominador común es el engaño y la esclavitud por deudas ejecutadas por “agentes de negocios” tailandeses quienes venden a buques pesqueros tailandeses a estas personas a cambio de dinero. La forma de trabajo en estos buques es muy similar a la esclavitud, ya que incluye la privación de alimentos, horario de trabajo inhumano (trabajar 3 días durante mañana y noche seguidos), falta de atención médica por enfermedades y lesiones, amenazas de muerte y en ocasiones, según fue reportado por UNIAP, la muerte.

Algunas de estas víctimas de tráfico de personas escapan de su esclavitud saltando de los botes pero su sufrimiento no termina con esta acción sino que se prolonga aún más (UNIAP, 2009, pp. 10-16). Cuando llegan a las costas de Malasia, donde a los buques tailandeses le son realizados procesos de registro y documentación, los agentes de negocios los capturan nuevamente y los obligan a trabajar en plantaciones agrícolas (UNIAP, 2009, 15). Algunas víctimas son capturadas por la policía o por los agentes de migración pero no reciben la protección adecuada a su condición de víctima de tráfico humano (UNIAP, 2009, 10-16).

Ambos casos ejemplifican el rol protagónico de la actividad empresarial privada en la configuración de situaciones de opresión para los no na-

cionales. De ahí que algunos autores, desafiando abiertamente la lógica capitalista, como es el caso de Javier de Lucas, expresen que bajo el orden jurídico actual las empresas y no los estados son el verdadero “soberano” de las relaciones internacionales (LUCAS, 2014).

En palabras de este autor:

“me parece claro que el fenómeno de la globalización tiene un impacto decisivo sobre las categorías de Estado Nacional y sobre las políticas básicas tanto la de ciudadanía como la de soberanía. El proceso de globalización instauro como soberano en realidad a los agentes del mercado global y no a los viejos agentes políticos que ven reducida su soberanía precisamente porque la capacidad del mercado global desde una ideología liberal fundamentalista, como ha llegado a decir Stiglitz, lo que pretende es la desregulación más completa; es decir, manos fuera del mercado, de acuerdo con esa concepción proto-liberal”.

De ahí que se precise una evolución del concepto y del ejercicio de la soberanía nacional que se ha ejercido desde la formación de los primeros Estados-Nación. En efecto, al estudiar la jurisprudencia supranacional en casos que involucran la protección de los derechos humanos en los procesos de migración internacional es común encontrarse con argumentos estatales en referencia a la soberanía. En este sentido el Profesor De Lucas considera que:

“seguir sosteniendo los atributos de los viejos estados nacionales, es decir la determinación de la soberanía, la capacidad autónoma de gobernar en el interior y de relacionarse en el exterior, es hoy absolutamente un sueño. Hoy la realidad demuestra que no existe ese concepto de soberanía, ni en el ámbito exterior donde los agentes son otros y pue-

den desestabilizar a los estados como lo ha probado el capitalismo especulativo que ha roto las finanzas, la economía ni tampoco el ámbito interior”.

Es por ello que el recurso argumental de la “soberanía nacional” en un mundo globalizado al que acuden algunos estados (Caso de las personas haitianas y dominicanas expulsadas, parr. 245) es un auténtico despropósito. Y es que como explica el Profesor de Lucas:

“La globalización ha acelerado una movilidad humana o demográfica, y eso significa que ni el contrato social ni el contrato político son lo que eran cuando los estados nacionales trataron de definir ese contrato social y político con las claves de pertenencia a un grupo homogéneo que se define sobre todo por la nacionalidad y por los rasgos que el grupo hegemónico impone como rasgos propios, como rasgos homogéneos. La solución está probablemente en una reformulación del contrato social y político que extienda la ciudadanía más allá de las nacionalidades y desde luego en un esfuerzo por regular, controlar, gobernar las fuerzas salvajes del mercado”.

2. ¿Por qué vincular la actividad de las empresas con los derechos de los no nacionales?

Después de haber expuesto los casos del epígrafe anterior parece evidente la conexión de las empresas con los derechos de los no nacionales. La presencia de los no nacionales en los estados de acogida se justifica en muchos contextos—como fue relatado—por la actividad empresarial transnacional enmarcada en el contexto de la globalización. La actividad privada en algunos contextos incide desde el origen del proceso migratorio en la vulneración de los derechos humanos.

En este sentido es posible afirmar que hoy día las empresas han pasado de ser meros actores eco-

nómicos a tener un papel preponderante en los ámbitos político y social (GARRIDO, 2013, pp. 317-344). Más allá de los ejemplos anteriores, las empresas también ejercen hoy día poder porque algunas sociedades actuales abiertas a la globalización están estructuradas de forma que la actividad empresarial es indispensable. De ahí que, de producirse una mala gestión de los derechos humanos que involucre discriminación de las personas en virtud de su nacionalidad, pudiera hablarse de discriminación estructural (PEREZ, 2009)

En efecto las decisiones empresariales, sobre todo de las grandes corporaciones, no solo impactan a sus grupos de interés o stakeholders sino que también su accionar repercute en diversos ámbitos de la vida social, pudiendo incluso influenciar los procesos de toma de decisiones - por ejemplo el desplazamiento de grupos poblacionales asentados en territorios ricos en recursos naturales (Corte IDH, Caso de las comunidades afrodesendientes desplazadas vs. Colombia, 2013: pp. 29-75) o la llegada de trabajadores no nacionales con el objetivo de abaratar costos en manos de obra (Corte IDH, Caso de las personas dominicanas y haitianas expulsadas Vs. República Dominicana, 2014: pp. 68-80). Por consiguiente, algunos autores entienden lógico colegir que los derechos también deben limitar el ejercicio del poder por parte de las empresas (FERRAJOLI, 2011, p. 109).

En este tenor resulta especialmente esclarecedor lo reconocido por la comunidad internacional en el párrafo número 11 de la Declaración Durban:

“el proceso de globalización es una fuerza potente y dinámica que debería ser aprovechada para el beneficio, desarrollo y prosperidad de todos los países, sin exclusión. Aunque la globalización brinda grandes oportunidades, en la actualidad sus

beneficios se distribuyen de forma muy desigual, lo mismo que sus costos. Reconocemos que los países en desarrollo tienen especiales dificultades para hacer frente a este problema fundamental”.

Es importante lo declarado en Durban puesto que ofrece un entendimiento de la globalización en tanto proceso que genera consecuencias dispares en los diferentes países que se abren a ella. Parecería que el mayor de los beneficios de este proceso lo reciben las economías de alto desarrollo mientras que los países donde hay menos innovación, inversión en tecnologías, infraestructuras y una debilidad en la protección de los derechos humanos reciben las consecuencias negativas.

Con la finalidad de enfrentar tal disparidad en las consecuencias de la globalización la declaración citada expresa la necesidad de: “prevenir y mitigar los efectos negativos de la globalización. Esos efectos pueden agravar la pobreza, el subdesarrollo, la marginación, la exclusión social, la homogeneización cultural y las desigualdades económicas que pueden producirse conforme a criterios raciales, dentro de los Estados y entre ellos”. (Declaración Durban, 2001, párr. 11)

Por ello, a pesar de que en el ámbito de lo jurídico estamos acostumbrados a tratar los temas correspondientes a los derechos de los no nacionales señalando como principal garante y potencial violador de estos a los estados, hoy día es prudente empezar a identificar, como ya han hecho las consultoras de Responsabilidad Social Corporativa (en adelante RSC)³, a las empresas, como actores con responsabilidad en la conculcación de dere-

³ En el año 2008 la Organización Business for Social Responsibility en su informe la migración laboral internacional identificó el rol de las empresas y sus responsabilidades en la migración internacional. Identificó la actividad de estas como una de las causas de conculcación de derechos humanos. Asimismo expuso las acciones que desde la RSC pueden aplicarse para mitigar el impacto de la actividad de las empresas en los procesos migratorios internacionales.

chos humanos durante el proceso migratorio. Se trata de un problema que no solo afecta los derechos objeto de la presente investigación (derechos de las personas migrantes en su relación con la empresa y con los estados), sino que se expande a los derechos en general desde las garantías fundamentales en el contexto laboral *hasta las cláusulas constitucionales de igualdad y no discriminación*.

Me empeño en catalogar lo anterior como un problema, ya que el poder económico de los actores no estatales, como las empresas—que en el presente trabajo denominó “poderes de facto”—, supera el producto interno bruto de muchos estados. Así las cosas, las empresas se encuentran colocadas en una posición de ventaja a la hora de negociar con los estados, principalmente aquellos en desarrollo, lo cual les permite imponer sus condiciones así como también puede repercutir negativamente en el goce de los derechos si su actividad no es sometida a una periódica auditoría y fiscalización.

En efecto, vivimos bajo las fuerzas de la globalización en la cual, con sus luces y sombras, los estados compiten mutuamente ávidos de atraer cada vez más inversión extranjera y con la excusa de creación de empleos ceden a presiones externas, incluidas las de las grandes empresas transnacionales. En estas transacciones, el poder de negociación de muchos estados, sobre todo aquellos que se encuentran en desarrollo, se ve sin lugar a dudas mermado.

Es evidente que asistimos a un cambio de paradigma tácito en cuanto a quiénes son los sujetos detentadores de poder. Es preciso que este cambio de roles se vea evidenciado también en los instrumentos jurídicos. Hasta ahora ello no ha sucedido pese a múltiples esfuerzos en el ámbito del Sistema Universal de Protección de los Derechos Humanos (ONU, 2015)

Con lo anterior queremos decir que es palpable que los Estados no constituyen el aparato institucional único con capacidad en nuestros días

“A pesar de que en el ámbito de lo jurídico estamos acostumbrados a tratar los temas correspondientes a los derechos de los no nacionales señalando como principal garante y potencial violador de estos a los estados, hoy día es prudente empezar a identificar, como ya han hecho las consultoras de Responsabilidad Social Corporativa a las empresas, como actores con responsabilidad en la conculcación de derechos humanos durante el proceso migratorio.”

de afectar posiciones subjetivas de los individuos: su libertad, su igualdad, su propiedad. Tampoco son los únicos capaces de trazar líneas de acción objetivas o políticas que promuevan el goce de los derechos. Hay otros agentes que cuentan con todas las condiciones en sus relaciones con

los individuos de afectar negativamente el goce de sus derechos. Es el caso de las empresas, en mayor medida las grandes empresas transnacionales.

La tradición según la cual el Estado concentra el monopolio de la garantía de los derechos humanos (GARRIDO, 2014, p. 320) posee profundas razones históricas que atribuyen dicha función de garante y protector de los derechos humanos primariamente a los estados. Aunque más adelante nos referiremos a ellas, no queremos aquí desarrollar un análisis de la evolución histórica de los derechos humanos y su relación con los migrantes

en virtud de que exceden el objetivo del presente estudio.

En el ámbito público puede decirse que las empresas son un poder de facto sobre las estructuras de poder “formal”. Es decir, aunque no detentan “poder formal”, en el sentido de que no tienen reconocidas las prerrogativas constitucionales para el diseño de prácticas empresariales y políticas sociales, sino que lo tiene el Estado a través de los diferentes poderes públicos, estas influyen en los procesos de toma de decisiones. En efecto, los entes privados, a pesar de no tener reconocidas dichas prerrogativas, ejercen su influencia para que se adopten decisiones que les favorezcan a través de estrategias legítimas de lobby o de prácticas delictivas, como la corrupción administrativa. En ello incurrirán indistintamente empresas y otras organizaciones no gubernamentales. Es evidente pues, la necesidad de que desde el derecho se regule el impacto de los emprendimientos privados en relación con los derechos humanos de las personas no nacionales.

“La necesidad de regular las actividades de las empresas debido a su impacto en el goce de los derechos humanos es una preocupación relativamente reciente a la que se le han dado respuestas tibias internacionalmente. ”

3. La regulación de la actividad de las empresas en materia de Derechos Humanos

La necesidad de regular las actividades de las empresas debido a su impacto en el goce de los derechos humanos es una preocupación relativa-

mente reciente a la que se le han dado respuestas tibias internacionalmente. Los primeros textos internacionales que abordaron esta temática datan de la década de 1970. En comparación con la atención que han recibido los derechos humanos en otros contextos, en especial en su configuración como límites al poder público, se sostiene que la temática vinculada a las empresas es de reciente vigencia.

Algunos de los problemas jurídicos por los que pasa el tema de las empresas y los derechos humanos es que las primeras carecen de subjetividad internacional (GARRIDO, 201, p. 325). Es decir no tienen la condición de sujetos de obligaciones al tenor del derecho internacional.

Tradicionalmente el reconocimiento de subjetividad internacional, que en origen solo le era reconocida a los estados, se ha extendido por el propio interés de los nuevos integrantes de la Comunidad Internacional: los individuos, la Iglesia y las organizaciones no gubernamentales, quienes han requerido y exigido su condición de sujetos del derecho internacional (FERNÁNDEZ, 2013). En lo relativo a las empresas los hechos permiten poner en duda que tengan estas el interés de someterse al derecho internacional en calidad de sujetos, como en el pasado exigieron las personas físicas y organizaciones como Cruz Roja Internacional, entre otros actores de las relaciones internacionales. Sin embargo, muchos piensan que constituye una necesidad recurrir al mundo de las obligaciones jurídicas al tratar los temas de derechos humanos en la empresa.

En efecto, desde la última década, como fruto de la globalización tecno-económica y la consecuente expansión de la actividad de las empresas a través de las fronteras, el poder de estas grandes corporaciones ha merecido la atención de los sec-

tores de la Comunidad Internacional preocupados por los derechos humanos. Así cabe destacar los esfuerzos de la OCDE para revisar en 2011 sus Líneas Directrices para Empresas Multinacionales. En el mismo año se presentó en las Naciones Unidas el Informe contentivo de los Principios Rectores sobre las Empresas y los Derechos Humanos que desarrollan el Marco Proteger, Respetar y Remediar del mismo órgano cuya finalidad es esclarecer las obligaciones de las empresas en materia de Derechos Humanos.

Los organismos internacionales han hecho esfuerzos por regular o, al menos, brindar a las empresas herramientas prácticas cualificadas para manejar el riesgo que su actividad pueda implicar para el pleno goce y disfrute de los derechos humanos. Estos esfuerzos ponen en evidencia la actualidad y la emergente preocupación global por determinar, prevenir, mitigar y reparar las consecuencias de la actividad empresarial sobre estas prerrogativas humanas.

La regulación de la actividad de las empresas es un tema en el que han tenido la iniciativa, con mayor o menor éxito, las organizaciones internacionales (MARTÍN, 2008). Una primera etapa en la regulación apostaba por la voluntariedad. Esta etapa tuvo como protagonistas a la OIT, la OCDE y la ONU. En la misma los documentos más importantes en la regulación de la actividad empresarial en materia de derechos humanos internacionalmente reconocidos fueron: el Código de Conducta para Empresas Transnacionales de la ONU (ONU, 1983), las Líneas directrices de la OCDE para empresas multinacionales de 1975 y la Declaración Tripartita de Principios sobre Empresas Multinacionales y la Política Social de la OIT de 1977.

Una etapa decisiva en la regulación de la ac-

tividad transnacional de las empresas ha sido, sin duda, la década de los 90. Fue una etapa de revisión de los instrumentos hasta el momento establecidos: las Líneas Directrices de la OCDE y la Declaración Tripartita de la OIT. Naciones Unidas, por su parte, amaga entre la voluntariedad, por medio de la iniciativa Pacto Mundial, y la obligatoriedad de las normas de empresa y derechos humanos a través de un proyecto de normas en el que jugó un rol protagónico la Subcomisión de Promoción y Protección de los Derechos Humanos de la ONU. En esta etapa se impuso nuevamente el instrumento voluntario. Las normas “serían descartadas por la Comisión sobre la base de que éstas generaban confusión, sus pretensiones jurídicas eran exageradas y tenían muchas ambigüedades conceptuales, además de argumentar que era un anteproyecto que no había sido solicitado por la Comisión, y por tanto, carente de autoridad legal.” (ASÚNSOLO, 2014, p. 106)

En la actualidad el instrumento de referencia mundial sobre las empresas y los derechos humanos es el informe elaborado en 2011 por el Profesor John Ruggie, representante especial del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos. Este instrumento concreta un informe previo del 2005 por medio del cual se establece un marco en el que se identifican tres deberes esenciales en la relación empresas-derechos humanos. Por un lado el Estado tiene el deber de proteger los derechos humanos frente a violaciones por parte de terceros, incluidas las empresas. Por otro lado las empresas tienen el deber de respetar los derechos humanos. Respetar los Derechos Humanos implica abstenerse de violar los derechos humanos y hacer frente a las violaciones de derechos humanos reales y potenciales que su actividad pueda generar. Finalmente existe el deber de reparar las violaciones de derechos humanos. En tal sentido se presta especial atención a los

mecanismos de reclamación a nivel operacional en el marco de la actividad empresarial y al acceso a los mecanismos judiciales y extrajudiciales de reparación ante las instituciones del Estado. Los principios rectores detallan el contenido de este marco.

Una causa para este auge en la atención al tema prestado por los organismos internacionales es la expansión de la actividad empresarial transnacional que trae consigo la globalización tecno-económica. Como explicábamos previamente, la expansión de la actividad transnacional de las empresas permite catalogarlas como verdaderos poderes fácticos. Esto se debe a que, aunque no se encuentra del todo regulada su actividad a través de las fronteras, estas operan y buscan sus beneficios estableciéndose en distintas jurisdicciones. Allí donde se establecen, principalmente en economías emergentes, cuando concurre la existencia de temas pendientes en materia de derechos humanos con su actividad este factor suele determinar un beneficio para sus objetivos de reducción de costes de producción.

Sin embargo, como se ha visto, no existen fuera de los instrumentos de soft law citados, mecanismos de hard law que impongan verdaderas obligaciones internacionales en materia de derechos humanos a los agentes del mercado transnacional. Las razones por las cuales se ha evadido la regulación del poder informal que detentan las corporaciones comerciales y otras empresas transnacionales pueden ser de distinto origen. Una de estas razones puede ser la falta de interés a nivel estatal. En este sentido, Luigi Ferrajoli destaca que, tanto en el pensamiento liberal como en el socialista se omiten referencias a la protección de los derechos humanos frente al accionar de lo que llamamos aquí poderes de facto. En palabras de este autor: “ya sea en su versión democrática-liberal o en la

social-democrática, el único poder frente al cual se ha entendido siempre que están justificadas la garantías, es decir los límites y los vínculos para tutelar los derechos fundamentales de sus destinatarios es el poder público. La expresión “Estado de Derecho” es por lo demás emblemática: es solo el Estado- es decir los poderes públicos que encabeza el Estado- el sujeto frente al cual se justifican reglas, prohibiciones y obligaciones dirigidas a impedir los abusos que dañan los derechos fundamentales. Solo los poderes públicos y no también los poderes privados, según este modelo, deben ser sometidos al derecho.” (FERRAJOLI, 2011, p. 123)

4. Los derechos de los trabajadores migrantes en la empresa: compromiso político, debida diligencia y mecanismos de reclamación.

El objetivo de la presente sección es explicar las acciones y estrategias aplicables a las empresas comprometidas con aplicar prácticas que expresen su responsabilidad con los derechos humanos, en específico en lo que respecta al respeto de los derechos de las personas no nacionales. En este sentido consideraremos especialmente importantes las acciones que desde la Responsabilidad Social Corporativa pueden llevar a cabo las empresas para mejorar su relación con los derechos humanos de sus trabajadores no nacionales y matizar el impacto nocivo que determinadas prácticas y estructuras ejercen sobre este sector poblacional. En efecto, consideramos que la Responsabilidad Social Corporativa constituye una herramienta vital para hacer extensible a las empresas no solo el deber de respetar los derechos humanos, sino también el deber de garantizarlos. Garantizar en el sentido explicado por la Corte Interamericana de Derechos Humanos, que involucra la responsabilidad de, en el ámbito de su influencia, crear las condiciones necesarias para la realización de

los derechos cuyo respeto le competen. Un ejemplo de lo anterior son los derechos laborales.

Quiero iniciar este análisis estableciendo un entendimiento de la Responsabilidad Social Corporativa en tanto en cuanto no significa solamente cumplir la ley sino también ir más allá de esta en el desarrollo de acciones que mejoren, favorezcan y respeten el ejercicio de los derechos humanos (Comisión Europea, 2002, pp. 20-26).

Para acometer nuestro propósito tomaremos como punto de partida el contexto evidenciado al inicio del estudio: el sudeste asiático. En muchos de estos Estados, como ha sido declarado por la UNIAP, la legislación vigente en materia laboral no ofrece suficiente protección para los trabajadores. Sin embargo las prácticas de debida diligencia empresarial identificadas por organismos internacionales como la Oficina del Alto Comisionado de Naciones Unidas para los Derechos Humanos, ofrecen desde mi punto de vista oportunidades importantes para, desde el mundo de la empresa, combatir el tráfico de personas y mejorar las condiciones laborales de millones de trabajadores. A continuación explicaré mejor esta cuestión.

Como se señaló anteriormente, un grupo especialmente vulnerable a la actividad empresarial transnacional no regulada es el conformado, sin duda, por los no nacionales, en particular los trabajadores migrantes. Se dice que constituyen un grupo especialmente vulnerable porque cuando ponemos la mirada sobre la situación de los de-

rechos humanos de las personas trabajadoras no nacionales las circunstancias empeoran en comparación con los nacionales, ya que aquel consenso que considerábamos al principio sobre el reconocimiento de derechos en virtud de la condición de las personas como sujetos autónomos parece desvanecerse en la práctica.

La bibliografía consultada para la elaboración

"La bibliografía consultada para la elaboración de esta investigación pone de relieve que, por un lado, muchas constituciones nacionales imponen la nacionalidad como criterio para la atribución de derechos mientras que el Derecho Internacional de los Derechos Humanos reconoce derechos a todas las personas por su condición de individuos."

Opreskin

de esta investigación pone de relieve que, por un lado, muchas constituciones nacionales imponen la nacionalidad como criterio para la atribución de derechos mientras que el Derecho Internacional de los Derechos Humanos reconoce derechos a todas las personas por su condición de individuos (OPRESKIN et. al., 2012, p. 125). De ahí que los migrantes se presenten como "objetos" de

discriminación ya que en algunas jurisdicciones al carecer de personalidad jurídica carecen también de la condición de sujetos de derecho, a quienes consecuentemente se les vulneran frecuentemente los derechos humanos (WEISSBRODT, 2008).

La especial condición de vulnerabilidad en relación con la actividad de las empresas en la que se encuentran los migrantes, frente a los demás grupos vulnerables, se reafirma en los informes internacionales sobre desarrollo humano. Estas valiosas investigaciones presentan a los migrantes como los principales sujetos de discriminación. Su seguridad y libertad de movimiento es infringida constantemente. Están en riesgo de expul-

sión arbitraria y se les niega la posibilidad de adquirir la nacionalidad del país que los acoge. No se le conceden derechos económicos; sin embargo, cada año se incrementan el número de migrantes que en la actualidad representan el 3% de la población mundial de acuerdo a las estadísticas de Naciones Unidas (PNUD, 2009: p. 126). Otro dato interesante es el escaso éxito del Convenio sobre la protección de los trabajadores migratorios y sus familias (que además no se denomina de derechos humanos)

Las estrategias integradas en los Principios Rectores sobre Empresas y Derechos Humanos de la Organización de las Naciones Unidas (en lo adelante “los Principios Rectores”), por ser considerado el instrumento internacionalmente reconocido más actualizado en materia de abordaje de las cuestiones relativas a los derechos humanos en el contexto empresarial constituirán la herramienta aplicada en este estudio para vislumbrar las acciones exigibles a las empresas responsables con los derechos humanos de las personas que trabajan en países distintos al de su nacionalidad. Para ello, en lo adelante subdividiremos el presente epígrafe en tres grandes subsecciones, a saber: i) importancia de visibilizar el compromiso político de las empresas en relación con los no nacionales, ii) relevancia y puesta en marcha de prácticas de debida diligencia en relación a los derechos de los no nacionales y iii) la necesidad del establecer mecanismos de reclamación en el contexto operativo de la empresa en materias de igualdad y no discriminación.

El Estado tiene la obligación de respetar y garantizar los derechos humanos laborales de todos los trabajadores, independientemente de su condición de nacionales o extranjeros, y no tolerar situaciones de discriminación en perjuicio de éstos, en las relaciones laborales que se establezcan entre

particulares (empleador-trabajador). El Estado no debe permitir que los empleadores privados violen los derechos de los trabajadores, ni que la relación contractual vulnere los estándares mínimos internacionales.

4.1 Compromiso político

De conformidad con los Principios Rectores, las empresas en su deber de respetar los derechos humanos en general y la igualdad y no discriminación, en particular, pueden contar con un compromiso político que exprese sus responsabilidades, compromisos y expectativas con los derechos.

4.2 Prácticas internas de debida diligencia con respecto a las personas migrantes

Al tenor de lo expresado por los Principios Rectores, la ejecución del deber de respetar los derechos humanos exige la incorporación de prácticas de debida diligencia orientadas a prevenir, mitigar y reparar las afectaciones reales y potenciales que sobre el disfrute de los derechos humanos puedan producirse a consecuencia o como externalidades de la actividad empresarial. Se sugieren procesos de debida diligencia divididos en cuatro grandes dimensiones: a) una Evaluación del Impacto, b) integración de los resultados del análisis de impacto a través de un Plan de Acción, c) seguimiento de la eficacia del plan de acción y d) comunicación de los resultados a las partes interesadas.

4.2.1 Evaluación de impacto de la actividad de la empresa con respecto a los trabajadores migrantes regulares e irregulares

La evaluación del impacto de la actividad comercial es un proceso periódico. No es de reali-

zarse una sola vez sino en todo momento que sea requerido: al iniciar una nueva actividad empresarial o relación comercial, al adoptar decisiones importantes como el lanzamiento de productos, establecimiento de sucursales, realización de cambios operacionales y periódicamente a lo largo de la vida de la empresa.

4.2.2 Integración del plan de acción

La integración es un proceso mediante el cual se asignan las responsabilidades y los compromisos de ejecutar las acciones orientadas a prevenir, mitigar y reparar las afectaciones o impactos de la actividad de la empresa sobre los derechos humanos, en los niveles y funciones adecuados dentro de la empresa. Una estrategia de integración eficiente exige también que la empresa ejerza su influencia con la finalidad de mitigar el impacto que tienen sus relaciones comerciales en los derechos humanos. Es un deber de coherencia con su política operacional y por lo tanto lo recomendable es que la empresa no tenga relaciones comerciales con otras empresas u organizaciones involucradas en violaciones de derechos ya que esto supone un riesgo importante para la reputación de la empresa.

Las medidas que deban adoptarse variarán en función de: i) que la empresa cause o contribuya a causar las consecuencias negativas o de que su implicación se reduzca a una relación directa de estas consecuencias con las operaciones, productos o servicios prestados por una relación comercial; ii) su capacidad de influencia para prevenir las consecuencias negativas.

4.2.3 Seguimiento del plan de acción

El seguimiento es verificar el cumplimiento y la eficacia de las medidas aplicadas con la fina-

lidad de prevenir, mitigar y reparar los impactos de la actividad de la empresa sobre los derechos humanos en general y sobre la igualdad, no discriminación e intimidad de las personas migrantes y sus familias en particular. Los mecanismos de reclamación a nivel operacional ofrecen una importante fuente de seguimiento a las empresas. Es importante destacar la importancia de incorporar el comportamiento responsable en relación con los derechos de los migrantes como un criterio a ser tomado en cuenta, por ejemplo, en las acciones de incentivos a la productividad, entre otras iniciativas de la empresa para promover distintos comportamientos.

4.2.4 Comunicación de los resultados

Comunicar implica transparencia y rendición de cuentas. La comunicación en el marco de la Responsabilidad Social Corporativa consiste en hacer saber a las partes interesadas cómo la empresa está cumpliendo sus compromisos con los derechos en general y con los derechos de igualdad y al trabajo de los migrantes en particular. La comunicación para ser eficaz debe contener la suficiente información con el interés de que permita evaluar si las medidas aplicadas para prevenir, mitigar o reparar los impactos son o no adecuadas y eficientes. En este sentido vale la pena destacar que las auditorías externas son altamente recomendables dado que mejoran el contenido y ofrecen mayor credibilidad a la información provista por la empresa. Las empresas con mayor riesgo de impactar negativamente los derechos humanos tienen el deber de comunicar oficialmente las medidas aplicadas.

4.3 Reparación

Como principio jurídico general las empresas que han impactado o contribuido a impac-

tar negativamente en el disfrute de los derechos humanos se encuentran en el deber de reparar o contribuir a reparar la afectación producida. La reparación puede consistir en pedir disculpas, restitución, rehabilitación, garantías de no repetición y compensaciones económicas y no económicas.

5. La Responsabilidad Social Corporativa: su función objetiva y subjetiva

Durante muchos años las empresas sólo se concentraron en ganar dinero, ese era su objetivo principal (FREEMAN, 1994, p. 38). Hoy en día la sociedad les exige más que eso. En efecto, desde un punto de vista ético se les exige también que se preocupen por el bienestar de la sociedad en su ámbito de influencia (FREEMAN, 1994, p. 41). En otras palabras, se les pide que velen por que sus acciones no impacten negativamente en la sociedad y que aporten con su actividad al bienestar general. Esto ha sido interiorizado a nivel empresarial a través de la Responsabilidad Social Corporativa.

En teoría la RSC puede ser entendida desde dos puntos de vista: desde el concepto de la sostenibilidad y desde la Teoría de los “Grupos de Interés” (FREEMAN, 1994, p. 41). La sostenibilidad es una tendencia filosófica que ha influenciado la configuración de las políticas de RSC. Desde esta concepción si el objeto principal de una empresa consiste en aportar bienestar a la sociedad por medio de su actividad comercial, entonces esta empresa alcanzará el éxito. Las empresas pueden satisfacer las necesidades sociales a través de la provisión de bienes y servicios y al mismo tiempo generar ganancias. Otra forma en la cual las empresas comúnmente se acercan a la RSC es a través de la teoría de los grupos de interés. El objetivo de este enfoque consiste satisfacer las necesidades de cada grupo de interés que tenga la compañía.

Estos pueden ser los empleados, los clientes, los propietarios, socios y accionistas, suplidores, administradores y gerentes o la comunidad en general. Este es el enfoque más extendido.

Las estrategias de Responsabilidad Social han recibido críticas en su diseño y aplicación (RUIZ, 2011, pp. 27-65). En efecto, sectores críticos entienden que el objetivo central de una empresa debe seguir siendo la de generar beneficios económicos para sus propietarios, socios y accionistas. Desde la crítica se ha llegado a afirmar, incluso, que son las organizaciones no gubernamentales las únicas instituciones al margen del estado preocupadas por el bienestar social. Desde esta perspectiva se piensa que la RSC implica un gasto para la empresa y, consecuentemente, una reducción de sus beneficios que no se ven reincorporados (FREEMAN, 1994, 41).

Lo cierto es que la Responsabilidad Social tiene dos significaciones del ejercicio ético (ELANGO et. al., 2010) de los negocios: la ética organizacional (CADBURY, 1992: Párr. 4.29) y la ética individual⁴. El rol de la RSC como concepto rector de la ética de las organizaciones privadas consiste en prevenir acciones moralmente reprobables por parte de cualquier tipo de instituciones, dentro de las que encontramos a las empresas, que puedan dañar a la organización y debilitar a la sociedad y a los trabajadores (Institute for Business Ethics, 2014, p. 114). En este sentido se puede afirmar que las acciones de las organizaciones basadas en RSC no se limita a ser “el centro de reparación del capitalismo” sino, por el contrario, demanda un cambio sistemático y paulatino en las economías de mercado. En efecto, el objetivo de la RSC es

4 La ética Individual puede variar de persona a persona y entre culturas. Está influenciada por: i) las respuestas dadas en la infancia a los comportamientos de los adultos, ii) la influencia de los amigos iii) la experiencias en la vida adulta y iv) los valores morales personales. Para más información sobre la ética individual en el mundo de los negocios consultar

promover en las organizaciones actitudes basadas en la integridad de los empleados en todos los niveles de la organización pero también constituir una estructura organizacional ética y reglas claras.

“El hecho de que la concienciación del sector privado sobre sus impactos directos e indirectos en los derechos de los no nacionales sea todavía un objetivo denota que la relación de la RSC con la Migración Laboral Internacional está en pañales. Se requiere, entonces, profundizar en este objetivo con la finalidad de que los derechos de los no nacionales se erijan efectivamente como parte integral de la ética de las empresas privadas. ”

En concreto, con respecto a los no nacionales, algunas empresas especializadas en ofrecer servicios de RSC han identificado tres desafíos en lo relativo a los trabajadores no nacionales en el ámbito de las políticas de responsabilidad social: i) incrementar la conciencia del sector privado sobre las dimensiones y el impacto de la migración laboral sur-sur; ii) proveer asesoría realista a las empresas sobre cómo integrar mayor protección a los trabajadores no nacionales en su cadena de suministro; iii) estimular a las empresas a que apoyen el desarrollo de soluciones integrales para la protección de los trabajadores migrantes por medio del compromiso con grupos de interés claves y su participación en los diálogos sobre la migración laboral internacional (BSR, 2008: p. 4). El hecho de que la concienciación del sector privado sobre sus impactos directos e indirectos en los derechos de los no nacionales sea todavía un

objetivo denota que la relación de la RSC con la Migración Laboral Internacional está en pañales. Se requiere, entonces, profundizar en este objetivo con la finalidad de que los derechos de los no nacionales se erijan efectivamente como parte integral de la ética de las empresas privadas. De incorporarse así, desde el punto de vista de la teoría de los grupos de interés, los derechos humanos de los no nacionales pasarían a constituirse en componentes estructurales básicos de la actividad de la empresa.

Y es que en esta investigación se considera que en el seno de la actividad empresarial, la adopción de políticas y procedimientos de Responsabilidad Social Corporativa basada en los derechos humanos de los no nacionales cumple dos funciones: una función objetiva y una subjetiva. Esto ha de ser así, ya que: “Las actividades de las empresas tienen impacto no solo sobre sus accionistas, clientes y trabajadores, sino que afectan también a sus proveedores, a la comunidad en la que se asientan y a la administración pública en la cual está inmersa, por eso se les exige cada vez más un comportamiento responsable y ético pero sobre todo respetuoso con los Derechos Humanos.” (GARRIDO, 2013, p. 320)

En cuanto a la subjetividad de esta estrategia para la promoción de los derechos, es preciso señalar que una vez se adopta, permite garantizar con mayor facilidad posiciones subjetivas de sus grupos de interés y de los miembros de la comunidad en la que se asientan según sea expresado en su compromiso político. La incorporación de principios de responsabilidad social basados en derechos permite proyectar expectativas de respeto y garantía de las posiciones subjetivas que cada empresa comprometida con los derechos de los migrantes reconozca a sus grupos de interés. Por ejemplo, una empresa establecida en las cercanías

de una comunidad indígena si establece mecanismos de reclamación directos a los que puedan acceder los miembros de la comunidad para expresar sus quejas o comentarios, está reconociendo prerrogativas a los miembros de la comunidad que más adelante debe mantener y tomar en cuenta en actuaciones futuras.

Asimismo, tal como los derechos humanos en las Constituciones Políticas occidentales surten un efecto de irradiación sobre todas las normas inferiores de modo que todo acto o decisión jurídica debe ser coherente con el sistema de valores que implantan los derechos en el accionar público, la Política de Responsabilidad Social debe también irradiar la actuación general de las empresas. Es preciso que antes de adoptar decisiones importantes, antes de realizar nuevos emprendimientos empresariales o relaciones comerciales y periódicamente a lo largo de toda la vida de la empresa se evalúe la conformidad de las acciones aplicadas con la política de responsabilidad social.

6. Conclusiones

Los derechos humanos tienen eficacia directa en las relaciones entre particulares. A pesar de ello, se constatan recurrentes violaciones debido a prácticas estandarizadas enmarcadas en el proceso de globalización económica que exige el constante abaratamiento de costos y la maximización de beneficios. Esto trae consigo la contratación por parte de empresas privadas de mano de obra migrante. La mano de obra migrante es requerida pero a la vez maltratada, de conformidad con los casos expuestos en el presente estudio. Sus derechos laborales son restringidos injustificadamente, se les amenaza con la deportación, se les impide formar parte de sindicatos obreros etc.

Estas circunstancias constatadas requieren

la puesta en marcha de acciones inmediatas tendientes a mitigar estas prácticas ya interiorizadas como normales en muchos contextos. Una estrategia identificada en este sentido ha sido la Responsabilidad Social Corporativa. Para aquellas empresas que operan en contextos sociales donde la protección de los derechos es nula, la responsabilidad social puede ser usada para ir más allá de las leyes migratorias nacionales y reconocer y proteger la igualdad y la no discriminación de las personas no nacionales, principalmente aquellas que no cuenten con la documentación que acredite su presencia legal en el Estado bajo cuya jurisdicción trabaja.

Muchos autores entienden necesario la conformación de un tratado internacional en materia de empresas y derechos humanos. También ha sido sugerido así por un grupo de estados receptores de inversión transnacional (Ecuador, Cuba, Bolivia entre otros) en la Asamblea General de Naciones Unidas. El problema surge en su articulación jurídica debido a que las empresas transnacionales carecen de subjetividad internacional. Sin embargo en lo concerniente al impacto de la actividad empresarial en los derechos laborales de los migrantes ya la comunidad internacional cuenta con instrumentos jurídicos que tipifican los delitos que les afectan en lo relativo a su traslado ilícito hacia sus países de destino. El verdadero desafío consiste, entonces, en la realización y el cumplimiento de lo establecido por la Convención de las Naciones Unidas contra la Delincuencia Transnacional Organizada, el Protocolo contra el tráfico ilícito de migrantes por tierra, mar y aire, que la complementa y el Convenio de Naciones Unidas sobre los Derechos de los Trabajadores Migrantes y sus Familias.

Las prácticas abordadas en este trabajo, más allá de constituir solamente delitos internaciona-

les, al tenor del Protocolo contra el tráfico ilícito de migrantes por tierra, mar y aire, son contrarias a la teoría misma de los derechos humanos que estatuyen como pilares de los derechos la libertad y la igualdad entre todas las personas sin que medie la nacionalidad como razón para la restricción de los derechos laborales.

Conforme destacan los informes de la UNIAP los derechos laborales de las personas no nacionales no se encuentran protegidos en las legislaciones de Camboya, Malasia y Tailandia. Sin embargo se determinó que la aplicación de responsabilidad extendida en la cadena de suministro en las estrategias de Responsabilidad Social Corporativa se erige como una herramienta imprescindible para proteger los derechos de los no nacionales mientras no exista una legislación local que eficazmente proteja los derechos de los no nacionales.

No puede subestimarse el valor de las estrategias de RSC en el combate de la esclavitud. La aplicación de prácticas de debida diligencia orientadas a la satisfacción de los derechos humanos impide la negociación con empresas involucradas en actividades delictivas. Así lo establecen los Principios Rectores de Empresas y Derechos Humanos de Naciones Unidas que bien pueden servir de base para el diseño de las políticas empresariales de responsabilidad social. En este sentido la RSC se convierte en una herramienta indispensable siempre que se ejecute orientada a la satisfacción de los derechos allí donde esto implique ir más allá de la ley, como en los casos abordados, por ejemplo.

7. Referencias

A. Doctrina

ASUNSOLO, C. (2014) Empresas multinacionales y derechos humanos en el contexto de globalización: claves sobre la cuestión. Universidad Carlos III de Madrid. Madrid.

Business for Social Responsibility. (2008) "International Labour Migration: A responsible role for business." Copenhagen.

BSR. (2008) International Labour Migration: A responsible role for business. Copenhagen.

CADBURY, A. (1992). "Report of the Committee on the Financial Aspects of Corporate Governance" The Committee on the Financial Aspects of Corporate Governance and Gee and Co. Ltd. London. Párr. 4.29

ELANGO B., PAUL K., K. KUNDU, PAUDEL K. (2010) "Organizational Ethics, Individual Ethics, and Ethical Intentions in International Decision-Making". *Journal of Business Ethics*. 97(4): pp. 543-561

Environmental Justice Foundation. (2015) Thailand's seafood slaves: Human trafficking, slavery and murder in Katang's fishing industry. London. Humanity United. Pp. 36-38

FERNÁNDEZ, C., (2013) El Derecho internacional de los derechos humanos en perspectiva histórica, Thomson-Reuters, Madrid, p. 223.

FERRAJOLI, L. (2011), Poderes salvajes. La crisis de la democracia constitucional. Editorial Trotta, Madrid. Pp. 104-109.

FREEMAN, E. (1994). "Stakeholders Theory of the Modern Corporation." *General Issues of Business Ethics*. 1(1): pp. 1-16

ness Ethics. Oxford: Oxford University Press. Pp. 38-48.

GARRIDO SUÁREZ, H. (2013). "Empresa y Derechos Humanos: Un problema del siglo XX". Historia de los Derechos Humanos. Coord. Gregorio Peces Barba Martínez. Universidad Carlos III, Dykinson, Vol. 3 Tomo IV. (Pp. 317-344)

GSI (2016). Global Slavery Index 2016. The Mindereroo Foundation Pty Ltd. Australia. P. 24 Disponible en: <http://assets.globalslaveryindex.org/downloads/GSI-2016-Full-Report.pdf> (última consulta el 07 de abril 2017)

Institute of Business Ethics. (2014). Corporate Social Responsibility. St. Gallen University. Estocolmo.

LUCAS, J. de (2014, 17 de diciembre) Una entrevista con Javier de Lucas. Disponible en: <http://joribecastillo.blogspot.com.es/2014/12/globalizacion-migracion-y-estado.html>

MARTÍN ORTEGA, Olga. (2008) "Las Empresas Multinacionales y Derechos Humanos en Derecho Internacional", editorial Bosch Internacional, Barcelona.

OCDE. (2013) Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales, Paris, OECD Publishing.

OIM (2014) La migración sur-sur: asociarse de manera estratégica en pos del desarrollo. Diálogo Internacional sobre la Migración en 2014 Movilidad humana y desarrollo: Tendencias emergentes y nuevas oportunidades para establecer alianzas Taller intermedio • 24 y 25 de marzo de 2014. Puede consultarse en: [ground-paper-es.pdf](http://www.iom.int/files/live/sites/iom/files/What-We-Do/idm/workshops/South-South-Migration-2014/Back-</p>
</div>
<div data-bbox=)

OPESKIN, B. PERRACHOUD, R. REDPATH-CROSS, J. (2012). Foundations of International Migration Law. Cambridge, OIM Publishing.

ONU, (2011) Resolución 17/31 GE 11-12193 Principios Rectores sobre las empresas y los derechos humanos: puesta en práctica del marco de las Naciones Unidas "Proteger, respetar y remediar."

ONU. (2001) Declaración de la Conferencia Mundial contra el racismo, la discriminación racial, la xenofobia y otras formas conexas de intolerancia. "Declaración Durban". Departamento de Información Pública de las Naciones Unidas. PP. 5-48.

ONU. (1983) Borrador del Código de Conducta de Naciones Unidas para Empresas Transnacionales

ONU. (2003) Commentary on the Norms on the Responsibilities of Transnational Corporations and Other Business Enterprises with Regard to Human Rights U.N. Doc. E/CN.4/Sub.2/2003/38/Rev.2

PNUD.. (2009) "Reporte de Desarrollo Humano." Overcoming barriers: Human Mobility and Development. Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Pp. 26-41

PÉREZ, T. (2009) Guía de negociación colectiva sobre la discriminación por razón de género en el empleo y las condiciones de trabajo, la igualdad retributiva y la violencia de género, Consejo Andaluz de Relaciones Laborales. Cádiz.

RUIZ, M. (2011). "Un apunte crítico de la Responsabilidad Social Corporativa". REDUR 9. (Pp. 27-65)

UNIAP. (2011). Recruitment Agencies and the Employment of Cambodian Domestic Workers in

Malaysia. UNIAP. Bangkok. 19-49.

UNIAP. (2009) Exploitation of Cambodian Men at Sea: Facts about the trafficking of Cambodian men onto Thai fishing boats. UNIAP. Bangkok. PP. 1-8.

WEISSBRODT, D. (2008). The Human Rights of non-citizens. Oxford: Oxford University Press.

B. Jurisprudencia

Corte Interamericana de Derechos Humanos. Caso de personas dominicanas y haitianas expulsadas vs. República Dominicana. Sentencia de 28 de agosto de 2014 (excepciones preliminares, fondo, reparaciones y costas), párr. 245; pp. 68-80.

Corte Interamericana de Derechos Humanos. Caso de las comunidades afrodescendientes desplazadas de la cuenca del río caicara (operación génesis) vs. Colombia. Sentencia de 20 de noviembre de 2013 (excepciones preliminares, fondo, reparaciones y costas) pp. 29-75.

C. Legislación

OIT. Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social, 3ª edición, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra.

Organización de las Naciones Unidas. Protocolo para prevenir, reprimir y sancionar la trata de personas, especialmente mujeres y niños, 2004. Art. 3.A

Comisión Europea. 2002. Libro Verde de la Responsabilidad Social. DO C 86

La sentencia TC/0075/16: caja de pandora jurídica para la libertad de expresión

The TC/0075/16 judgement: legal pandora's box for the freedom of speech

Sylvio Hodos¹

Recibido: 24/10/2016 Aprobado: 17/02/2017

Resumen

La Ley No. 6132 de Expresión y Difusión del Pensamiento tiene hoy más de medio siglo de vigencia. Se inspira directamente del modelo jurídico que constituye la Ley Francesa de Libertad de Prensa del 29 de julio de 1881, copiando tal cual la inmensa mayoría de sus artículos. Así, el régimen jurídico instaurado por la ley francesa representa un modelo institucional allá. Una de las piedras angulares y definitivamente el aporte más original y remarcable de esta ley radica en la famosa Responsabilidad en Cascada de su Artículo 46.

Sin embargo, la sentencia No. TC/0075/16 del Tribunal Constitucional Dominicano del 4 de abril de 2016 abrogó varios artículos de esta ley, incluyendo el Artículo 46; bajo la errónea concepción de que sanciona penalmente un hecho ajeno, y por ende es inconstitucional.

A través del presente estudio no solo demostraremos que esa interpretación es desatinada, sino también evidenciaremos las drásticas consecuencias jurídicas de la abrogación operada por la sentencia No. TC/0075/16.

Palabras claves:

Difamación, responsabilidad en cascada, libertad de prensa, libertad de expresión

Abstract:

The Speech and Thought Spreading Law #6132 is today more than half a century old. It draws directly from the legal model of the French Freedom of Press Act, dated July 29th, 1881, copying as-is the vast majority of its articles. Therefore, the legal system established by the French law represents an institutional model over there, and one of its cornerstones, and definitely the most original and remarkable contribution of this law lies in the famous "Cascading Liability" in its Article 46. However, the Dominican Constitutional Court Judgement TC/0075/16, dated April 4th, 2016, abrogated several articles of the aforesaid law, including Article

¹ Profesor de Derecho Mediático PUCMM CSTA

Fundador de la Maestría en Propiedad Intelectual PUCMM CSTA

Departamento de Ciencias Jurídicas PUCMM – Facultad de Ciencias Sociales y Administrativas

Abogado habilitado para ejercer en Francia y República Dominicana.

Master 2 Profesional en Derecho del Multimedia – Université Paris II Panthéon-Assas, Francia

Actualmente Doctorando - Investigador (PhD) – Université de Lorraine, Francia.

sg.hodos@ce.pucmm.edu.do

46; under the mistaken notion that it penalizes someone else's actions, and therefore is unconstitutional.

Through this study we will not only demonstrate that this interpretation is unreasonable, but also highlight the drastic legal consequences of the abrogation the Judgement TC/0075/16 implies.

Keywords:

Defamation, cascading liability, freedom of the press, freedom of speech

La Ley No. 6132 de Expresión y Difusión del Pensamiento, promulgada el 15 de Diciembre de 1962 en nuestro país, tiene hoy más de medio siglo de vigencia. Se inspira directamente del modelo jurídico que constituye la Ley Francesa de Libertad de prensa del 29 de julio de 1881, copiando tal cual la inmensa mayoría de sus artículos. Así, el régimen jurídico instaurado por la ley francesa representa un modelo institucional allá, ya que, al igual que el famoso Código Civil Napoleónico de 1804, su pertinente y acertada escritura² permitió -y sigue permitiendo- que sobreviva su vigencia a través los siglos, sin tener que modificar de manera sustancial su escritura original.

En efecto, en cuanto a la difamación, objeto de nuestro estudio³, el Artículo 29 de la Ley Francesa⁴ precisa (Huet, 2009, p. 450):

Toda alegación o imputación de un hecho que encierre ataque al honor o la consideración de la persona o del organismo al cual se impute el hecho es una difamación.

La publicación directa o por vía de reproducción de tal alegación o de tal imputación es castigable, aun cuando se haga en forma dubitativa o si alude a una persona a un organismo no expresamente

nombrados, pero cuya identificación se haga posible por lo términos de los discursos, gritos, amenazas, escritos o impresos, carteles o letreros incriminados⁵ [...]

Art. 367.- *Difamación es la alegación o imputación de un hecho, que ataca el honor o la consideración de la persona o del cuerpo al cual se imputa. [...]*

Sin embargo, la Ley No. 6132, al ser una ley especial, prevalece desde más de medio siglo sobre las disposiciones del Código Penal. Su Artículo 29 dispone lo siguiente, parafraseando el mismo artículo (¡sic!) de la Ley sobre libertad de prensa francesa (tomando pues su escritura de 1944):

Constituye difamación toda alegación o imputación de un hecho que encierre ataque al honor o la consideración de la persona o del organismo al cual se impute el hecho.

La publicación o radiodifusión, directa o por vía de reproducción, de tal alegación o de tal imputación es castigable, aun cuando se haga en forma dubitativa o si alude a una persona o a un organismo no mencionados de manera expresa, pero cuya identificación se haga posible por los términos de los discursos, gritos, radioemisiones, películas, amenazas, escritos o impresos, carteles o edictos incriminados [...]

2 Como su emblemático Artículo 1382, que en solo unas palabras resume todo el régimen jurídico de la Responsabilidad Civil.

3 Descartaremos el estudio de la injuria por falta de espacio.

4 Consultable en: <https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=LEGITEXT000006070722>. La traducción es nuestra.

5 Esta frase fue agregada al Artículo 29 de la Ley Francesa el 20 de mayo de 1944.

Por culminar, más recientemente, la Ley No. 53-07 sobre Crímenes y Delitos de Alta Tecnología del 10 de abril de 2007 agregó⁶:

La Ley No. 6132 de Expresión y Difusión del Pensamiento precisa que: « Toda alegación o imputación de un hecho que encierre ataque al honor o la consideración de la persona o del organismo al cual se impute el hecho es una difamación. »

Artículo 21.- *Difamación. La difamación cometida a través de medios electrónicos, informáticos, telemáticos, de telecomunicaciones o audiovisuales, se sancionará con la pena de tres meses a un año de prisión y multa de cinco a quinientas veces el salario mínimo.*

No queriendo debatir sobre la dicotomía de sanciones que existen según las calidades del ofendido⁷, las sanciones previstas por la difamación para los particulares, para una ofensa regular, es decir no relacionada con raza, religión, u otro criterio discriminante, son las siguientes:

- En la Ley Francesa⁸:

Artículo 32. - *La difamación cometida hacia los particulares [...] será castigada con una multa de 12 000 euros.*

⁶ Un aporte a nuestro sentido -y al contrario de unos juristas dominicanos- totalmente inútil y confuso: detallaremos por que más adelante en el presente estudio.

⁷ Principalmente porque no es el objeto de nuestro estudio, siendo nosotros, en ese tenor, de acuerdo con las conclusiones del Tribunal Constitucional en su sentencia hoy comentada; a la par con la jurisprudencia europea contemporánea, que prevé que una igualdad de trato entre los ciudadanos; poco importante las calidades del ofendido.

⁸ La traducción es nuestra.

- En el Código Penal Dominicano:

Art. 371.- *La difamación contra los particulares se castigará con prisión de seis días a tres meses y multa de cinco a veinticinco pesos [...]*

Art. 373.- *Para que tengan aplicación las disposiciones anteriores, ha de concurrir la circunstancia de la publicidad de la difamación [...]*

- En la Ley 6132:

Artículo 33.- *La difamación cometida en perjuicio de los particulares [...] se castigará con pena de quince días a seis meses de prisión y con multa de RD\$25.00 a RD\$200.00, o con una de estas dos penas solamente.*

- Y en la Ley 53-07:

Artículo 21.- [...] *La difamación se sancionará con la pena de tres meses a un año de prisión y multa de cinco a quinientas veces el salario mínimo.*

En cuanto a la prescripción, la ley Francesa⁹ precisa un plazo de tres meses:

Artículo 65. - *La acción pública y la acción civil resultando de los crímenes, delitos y contravenciones previstos por la presente ley se prescribirán luego de tres meses cumplidos, a partir del día en el cual hubieren sido cometidos o del día del último acto de instrucción o de persecución si ésta ha tenido lugar.*

Este plazo fue reducido a dos meses por el Artículo 61 de la Ley 6132 dominicana:

Artículo 61.- *La acción pública y la acción civil*

⁹ La traducción es nuestra.

resultante de los crímenes y delitos previstos por la presente ley prescribirán después de dos meses cumplidos, a partir del día en que hubieren sido cometidos o del día del último acto de persecución si ésta ha tenido lugar.

Sin embargo, es preciso señalar que ni el Código Penal Dominicano, ni la Ley 53-07 precisan el plazo de prescripción del delito, por lo cual, en cuanto a estos dos textos, nos debemos remitir al plazo común de tres años previsto por el Código Procesal Penal Dominicano, en cuanto a los delitos¹⁰:

Art. 45.- Prescripción. La acción penal prescribe:

1) *Al vencimiento de un plazo igual al máximo de la pena, en las infracciones sancionadas con pena privativa de libertad, sin que en ningún caso este plazo pueda exceder de diez años ni ser inferior a tres [...]*

Este plazo, al igual que la dicotomía de sanciones, provoca pues cierta confusión, como lo podremos profundizar más adelante.

Empero, el aporte más original y remarcable de la Ley Francesa, es la famosa Responsabilidad en Cascada, consagrada en sus Artículos 42 y 43 siguientes¹¹:

Capítulo V: De las persecuciones y de la represión

Párrafo Primero: De las personas responsables de crímenes y delitos cometidos por vía de prensa.

Artículo 42.- *Serán pasibles, como autores*

¹⁰ Ya que tanto en Código Penal Dominicano como en la Ley 53-07, se habla de penas de prisión cuando la difamación es publica; criterio determinante en nuestro estudio.

¹¹ La traducción es nuestra.

principales, de las penas que constituyen la represión de los crímenes y delitos cometidos por vía de prensa, en el orden siguiente:

1° *Los directores de publicación o editores, cualquier sea su profesión o denominación [...];*

2° *En su defecto, los autores;*

3° *En su defecto, los impresores;*

4° *En caso de falta de impresores, los vendedores, distribuidores y carteleros. [...]*

Artículo 43.- *Cuando los directores o codirectores de la publicación o los editores sean puestos en causa, los autores serán perseguidos como cómplices [...]*

Este régimen fue copiado tal cual en los artículos 46 y 47 de la Ley 6132 dominicana¹²:

Capítulo V: De las persecuciones y de la pena

1ro. De las personas responsables de crímenes y delitos cometidos por vía de la prensa

Artículo 46.- *Serán pasibles, como autores principales de las penas que constituyen la represión de los crímenes y delitos cometidos por la vía de la prensa, las personas señaladas en el orden indicado más adelante:*

1.- *Los directores de publicaciones o editores, cualesquiera que sean sus profesiones o denominaciones [...];*

2.- *A falta de directores, substitutos o editores, los autores;*

¹² En efecto, la «Responsabilidad en Cascada» no existe en el Código Penal Dominicano.

3.- *A falta de los autores los impresores;*

4.- *A falta de los impresores, los vendedores, los distribuidores, los exhibidores de películas, los locutores y los fijadores de carteles. [...]*

Artículo 47.- *Cuando los directores o sus substitutos, o los editores sean puestos en causa, los autores serán perseguidos como cómplices [...]*

Por ende, el régimen jurídico aplicable a la difamación parecía bien establecido.

Sin embargo, el Pleno de la Suprema Corte de Justicia, en su sentencia 18-2013 del 17 de abril de 2013, y luego el Tribunal Constitucional Dominicano -esta vez con carácter vinculante erga omnes-, en su sentencia No. TC/0075/16 del 4 de abril de 2016, vinieron a trastornar drásticamente este régimen jurídico; y sorprendentemente aniquilar la responsabilidad en cascada.

Por consecuencia, y vistas las extensas doctrinas (Sirinelli, 2016, secciones 230 a 242) y jurisprudencias francesas sobre el tema, que pudieron afinarse y definir criterios bien establecidos, tanto para la difamación como para la Responsabilidad en Cascada durante los últimos 135 años de vigencia de su ley de libertad de prensa; analizaremos y comentaremos este importantísimo fallo del Tribunal Constitucional Dominicano No. TC/0075/16, del 4 de abril de 2016, siguiendo el típico plan binario francés: Luego de definir los elementos seculares de la difamación y las razones sociales de la existencia de la responsabilidad en cascada antes de la sentencia TC/0075/16 (I), discutiremos los aportes y fundamentos de la sentencia TC/0075/16, así como sus caóticas consecuencias (II).

Capítulo I – Elementos constitutivos de difamación y razón social de existencia de la

responsabilidad en cascada antes de la sentencia TC/0075/16

Luego de exponer el marco teórico de la difamación (A); nos interesaremos a la razón lógica y social de la existencia misma de la responsabilidad en cascada (B).

A) Elementos constitutivos de difamación

Según lo establecido por el Artículo 29 de la Ley 6132 citado más arriba, se pueden destacar, como elementos constitutivos de la difamación:

- a) Una alegación o imputación;
- b) Pública; de,
- c) Un hecho;
- d) Que encierre ataque al honor o la consideración; de
- e) Una persona o un organismo identificable.

A esos criterios, se agrega una presunción de mala fe (f). Dejando el elemento público para la segunda parte de nuestro primer capítulo, intereseémonos a los cinco otros criterios:

1) Alegación o imputación

La imputación consiste en afirmar personalmente un hecho; mientras que la alegación, al contrario, consiste a presentar el hecho en cuestión como posible, sin tomar personalmente la responsabilidad de la imputación. Esa distinción solo presenta un interés doctrinal y filosófico, ya que a nivel legal la sanción es la misma.

En cuanto a la insinuación y a la alusión, se consideran métodos de difamación indirectos, pero que se sancionan igual si se pueden relacio-

nar a un hecho y persona/organismo precisos.¹³

2) Hecho determinado

La alegación o imputación debe también tratar de un hecho determinado. Una afirmación demasiado borrosa que no encierre un hecho determinado no podrá calificar como difamación: a lo mejor, si es suficientemente ofensiva, podría calificarse de injuria.

Por ejemplo, la expresión obscuro financiador árabe fue declarada como no difamatoria¹⁴ por la jurisprudencia francesa, porque no puede ser objeto de un debate sobre la prueba y veracidad de la imputación.

3) Ataque al honor o a la consideración

Es preciso señalar que, al igual que en el caso evocado más arriba de la alegación e imputación, la ley no hace diferencia entre el honor y la consideración.

Pues, el elemento constitutivo de ataque al honor o a la consideración estará apreciado in abstracto por los tribunales: en efecto, los jueces no tienen que buscar los sentimientos reales de la víctima¹⁵ ni tomar en cuenta la opinión que se hace el público de la persona en cuestión. Por ejemplo, alegar un hecho falso pero que no perjudique al honor o a la consideración (i.e. alegar que un individuo es rubio cuando no lo es) no constituiría difamación.

Así, la ley solo considera los ataques a la dignidad exterior de la persona. El talento, la gloria, las

virtudes no son objetos de derecho: la protección estudiada aquí solo atiende a la consideración social. La 17ma Cámara¹⁶ del Tribunal de Gran Instancia de Paris precisó de manera muy atinada lo que puede ser un ataque al honor o a la consideración, en su sentencia del 13 de Junio de 2006:

El ataque al honor o a la consideración solo puede resultar de la reprobación unánime de la sociedad que se vincula, sea a acciones penalmente sancionadas, sea a comportamientos comúnmente considerados como no conformes con los valores fundamentales admitidos por la comunidad nacional¹⁷».

4) Persona u organismo identificable

La persona aludida debe ser reconocible¹⁸. Así, una demanda en difamación intentada por un individuo que piensa ser aludido, pero solo se parece meramente con el sujeto de una crítica humorística no es admisible¹⁹. Tampoco es admisible una acción en difamación en contra de un artículo limitándose a criticar una actividad; por ejemplo la homeopatía²⁰.

En fin, recordamos que incluso una mera insinuación a una persona o un organismo constituirá difamación indirecta, sancionada de igual manera, si se pueden identificar indirectamente la persona u el organismo concernido, relacionándolo con el hecho determinado.

5) Presunción de mala fe y excepciones

Es preciso señalar que la difamación sancio-

13 1era Cámara Civil de la Corte de Casación Francesa, Sentencia No. 11-20.406 del 26 de Septiembre de 2012.

14 Cámara Penal de la Corte de Casación Francesa, Sentencia del 13 de Septiembre de 2005.

15 Cámara Penal de la Corte de Casación Francesa, Sentencia del 7 de Noviembre 1989.

16 Especialista de los delitos de prensa.

17 La traducción es nuestra.

18 Cámara Penal de la Corte de Casación Francesa, Sentencia del 23 de Diciembre de 1965.

19 Tribunal de Gran Instancia de Troyes, Francia, Sentencia del 15 de Noviembre de 1984.

20 Tribunal de Gran Instancia de Paris, Francia, Sentencia del 20 de Noviembre de 1985.

na la falta de averiguación. Es pues totalmente inútil para un autor afirmar que se equivocó, que fue engañado por alguien sobre el contenido de la información publicada, o que hubo confusión sobre la persona. El periodista que efectivamente perjudicó el honor o la consideración de una persona pensando aludir a otra comete el delito de difamación²¹.

Sin embargo, la jurisprudencia admite una excepción de buena fe si se reúnen cuatro criterios:

- a) Objetividad: La información publicada debe haber sido objeto de una investigación rigurosa antes de su afirmación y publicación;
- b) Prudencia: Uso del condicional y de palabras prudentes en la redacción;
- c) Ausencia de animosidad personal: El autor de la difamación no debe conocer y tener animosidad previa hacia la persona aludida; y,
- d) Legitimidad: La información difamatoria debe ser objetivamente de interés público.

Sin embargo, nuevamente por falta de espacio, no nos extenderemos sobre esta excepción de buena fe; sobre todo porque, si bien está desde luego jurisprudencialmente establecida en Francia, su aceptación por los tribunales dominicanos es más discutible; y de todos modos seriamente trastornada por la sentencia TC/0075/16 del 4 de abril de 2016.

Por otro lado, debemos resaltar que, salvo cuando la imputación concierne a la vida privada, el Artículo 37 de la Ley 6132 preveía una excusa absoluta en caso de demostrar como verídico el hecho, cuando dice “[...] si se produce la prueba del hecho difamatorio, se rechazará la querrela contra el prevenido [...]”.

²¹ Cámara Penal de la Corte de Casación Francesa, Sentencia del 15 de Febrero de 1955.

Sin embargo, este artículo fue lamentablemente abrogado por la sentencia TC/0075/16.

Luego de haber estudiado de manera sucinta estos cuatro elementos Sin embargo, nuevamente por falta de espacio, no nos extenderemos sobre esta excepción de buena fe; sobre todo porque, si bien está desde luego jurisprudencialmente establecida en Francia, su aceptación por los tribunales dominicanos es más discutible; y de todos modos seriamente trastornada por la sentencia TC/0075/16 del 4 de abril de 2016.

Por otro lado, debemos resaltar que, salvo cuando la imputación concierne a la vida privada, el Artículo 37 de la Ley 6132 preveía una excusa absoluta en caso de demostrar como verídico el hecho, cuando dice “[...] si se produce la prueba del hecho difamatorio, se rechazará la querrela contra el prevenido [...]”.

constitutivos, enfoquémonos ahora sobre el elemento público de la difamación, que entendemos constituye la razón de ser misma de la responsabilidad en cascada.

B) Motivación social de la existencia de la responsabilidad en cascada

1) La publicación

Desde 1884, el Código Penal Dominicano precisaba el imprescindible elemento de publicidad de la difamación para que el delito este constituido:

Art. 373.- *Para que tengan aplicación las disposiciones anteriores, ha de concurrir la circunstancia de la publicidad de la difamación [...]»*

De igual manera, el Artículo 29 de la Ley 6132, confirma la necesidad de publicación de la alega-

ción o imputación culposa para que haya castigo:

La publicación o radiodifusión, directa o por vía de reproducción, de tal alegación o de tal imputación es castigable [...]»

Podemos pues afirmar sin duda alguna que este elemento de publicidad -de alegación de un hecho encerrando un ataque al honor de una persona- constituye la piedra angular de la motivación social de la existencia y necesidad de la responsabilidad en cascada.

En efecto, cualquiera puede afirmar cosas sin fundamento a su colega, en privado. O injuriar a alguien, sin realmente pensarlo. Sin embargo, el verdadero vector de desorden social consiste en la publicación de la alegación, -lamentablemente- legible por todo el mundo.

Nos explicamos: Imaginemos que un humilde servidor afirme, en un artículo que presenta frente a un comité de redacción de un periódico que El señor X robó millones de pesos cuando estaba a cargo del departamento Y de la institución Z. Si esta afirmación está hecha sin averiguación alguna, constituye ciertamente una ligereza o una falta profesional; pero ¿cuál es el daño? El desprestigio del señor X ante las diez personas que constituyen el comité de redacción; al suponer que se creyeron mi afirmación.

Es decir, un daño casi nulo. Es más: El señor X ni sabe lo que afirme, así que no podrá verosímelmente fingir un ataque a su honor. En cuanto a la sociedad dominicana, en este momento preciso, ella desconoce nuestra alegación: no puede pues haber disturbio social (todavía).

2) La responsabilidad en cascada

Ahora bien, si el director de la publicación del periódico manda a publicar este artículo, arranca la maquiavélica máquina. El director de la publicación, y no el autor del artículo difamatorio, decide, en un momento y un lugar diferente de su redacción, publicar, para que la sociedad tenga acceso a ello.

No cabe duda de que el director de la publicación debe ser pues responsable de su hecho personal, es decir, mandar a publicar este artículo, cuando podía decidir no publicarlo: se trata de lo que la doctrina llama un control a priori: un control consciente, mandando a publicar luego de leerlo.²²

En ese tenor, la Magistrada Katia Miguelina Jiménez Martínez, en el punto 3.1.3 de su voto disidente contenido en la sentencia TC/0075/16, con mucha sensatez y al igual que nosotros, precisa que: “[...] la responsabilidad penal contenida en las referidas disposiciones legales, [...] (es) una responsabilidad penal directa basada en una actividad tipificada como delictual propia que le debe ser imputada, para su aplicabilidad, de forma directa a cada uno de ellos. El delito es, precisamente, la publicación”.

3) Pequeño aparte en cuanto al medio de publicación

Por otro lado, cabe señalar que entendemos por publicación, cualquier publicación por cualquier medio: En efecto, nos parece totalmente iluso pensar que el Artículo 21 de la Ley No. 53-07 sobre Crímenes y Delitos de Alta Tecnología era necesario para poder castigar la “difamación cometida a través de medios electrónicos, informáticos, telemáticos, de telecomunicaciones o audiovisuales”. En efecto, la escritura del Artículo 29 era

²² Y si no lo leyó, será responsable de su negligencia.

y es suficientemente general para cubrir cualquier medio de publicación.

Crear que difamar en las redes era totalmente impune hasta la promulgación de la Ley No. 53-07 sobre Crímenes y Delitos de Alta Tecnología, constituye para nosotros una aberración.

Es más, su promulgación solo crea una verdadera conducta delictiva, ya que, según esta ley, la difamación en las redes “se sancionará con la pena de tres meses a un año de prisión y multa de cinco a quinientas veces el salario mínimo”; es decir una pena de prisión de 2 a 6 veces mayor, y una multa de 1,600 a 20,000 veces mayor; incitando pues fuertemente un infractor a cometer su delito por otras vías, sin justificación ni razón alguna.

Luego de este estudio, nos toca ahora analizar los aportes y consecuencias de la sentencia TC/0075/16 sobre la libertad de expresión en un segundo capítulo.

Capítulo II – Fundamentos, aportes y consecuencias de la sentencia TC/0075/16 sobre la libertad de expresión

Luego de desmenuzar los fundamentos y aportes de la sentencia TC/0075/16 en cuanto a la difamación y la responsabilidad en cascada (A), analizaremos detalladamente las caóticas consecuencias jurídicas de esta sobre la libertad de expresión en República Dominicana (B).

A) Fundamentos y aportes de la sentencia TC/0075/16

1) Sentencia No. 18-2013 del 17 de abril de 2013, del Pleno de la Suprema Corte de Justicia

Antes de la sentencia No. TC/0075/16 del Tri-

bunal Constitucional Dominicano, del 4 de abril de 2016, el Pleno de la Suprema Corte de Justicia, en su sentencia 18-2013 del 17 de abril de 2013, había establecido que:

Considerando: que [...] la Constitución dispone en su Artículo 40, numeral 14, respecto al derecho a la libertad y seguridad personal, de manera expresa: [...]

“Nadie es penalmente responsable por el hecho de otro” [...]

2. Cuando una persona, en su vida pública o en su vida privada, ofrece una declaración y otra se limita a publicarla, haciendo uso del derecho al acceso a la información y a la difusión de la misma; ésta no resulta ser autora de la información, siéndolo sólo la persona que ha dado la declaración; por lo que, en caso de la información atentar contra el honor o la reputación de un tercero, quién se haya limitado a difundir la información por las vías que establece la Ley No. 6132 no es responsable personalmente de los daños que se pudiesen haber ocasionado al tercero;

[...]Considerando: que conforme a las consideraciones de esta decisión [...] esta jurisdicción estimó como nula la acusación por inconstitucionalidad del Artículo 46 de la Ley No. 6132, sobre Expresión y Difusión del Pensamiento, a la vista de los Artículos 6, 40 numeral 14 y 49 de la Constitución de la República Dominicana

Es decir que, a través de esta sentencia 18-2013, el Pleno de la Suprema Corte de Justicia ya consideraba desde el 17 de abril de 2013 que un director de publicación no puede ser penalmente responsable de la publicación de una difamación, al considerar que no es el autor de la información, sino solo un difusor; y que, conforme el numeral 14 del Artículo 40 de la Constitución de la Repú-

blica Dominicana, “Nadie es penalmente responsable por el hecho de otro”.

Afortunadamente, esta solución solo aplicaba a la especie, al contrario del carácter erga omnes de la sentencia No. TC/0075/16 del Tribunal Constitucional Dominicano.

2) Sentencia No. TC/0075/16 del Tribunal Constitucional Dominicano, del 4 de abril de 2016

El mismo criterio que el establecido en la sentencia 18-2013 del Pleno de la Suprema Corte de Justicia vino a consolidarse con la sentencia No. TC/0075/16 del Tribunal Constitucional Dominicano, cuando dice:

10.1.5. En ese sentido, se refirió la Suprema Corte de Justicia²³ al establecer la inconstitucionalidad de la responsabilidad en cascada de quienes participan en la difusión de noticias por medios de información pública, toda vez que contradice lo dispuesto en los artículos 40, numeral 14, y 49 de la Constitución de la República. En ese sentido, dicha decisión No. 18-2013 señala lo siguiente:

Cuando una persona, en su vida privada, ofrece una declaración y otra se limita a publicarla, haciendo uso del derecho de acceso a la información y a la difusión de la misma; ésta no resulta ser autora de la información, siéndolo sólo la persona que ha dado la declaración; por lo que, en caso de la información atentar contra el honor o la reputación de un tercero, quien se haya limitado a difundir la información por las vías que establece la Ley No. 6132 no es responsable personalmente de los daños que se pudiesen haber ocasionado al tercero;

²³ Pleno de la Suprema Corte de Justicia de la Republica Dominicana, Sentencia 18-2013 del 17 de abril de 2013, Ing. Hipólito Mejía Domínguez vs. Wilton Guerrero Dume y Osvaldo Santana

10.1.6. Ciertamente, jamás podrían los directores o editores ser responsables de manera principal de delitos realizados por editores, o sustitutos, impresores o autores subalternos en general, puesto que contradicen el principio de la personalidad de la pena. De ahí que los artículos 46, 47 y 48 de la Ley núm. 6132 devienen inconstitucionales”.

Consagrando ipso facto una impunidad penal para los directores de publicación.

Empero, tenemos a bien reiterar que esa conclusión desconoce completamente el espíritu y la razón social de la responsabilidad en cascada, demostrados más arriba: la responsabilidad del director de publicación, así como la de los demás co-autores o cómplice radica en un hecho personal, y no ajeno: el de publicar; como correctamente lo señalan doctrinarios franceses (Huet, 2011, pp. 108-110) y dominicanos (Fermín, 2016, pp.8-35), así como la Magistrada Katia Miguelina Jiménez Martínez en el punto 3.1.7 de su voto disidente:

En ese sentido, para configurarse la infracción consignada en los textos legales que anteceden se exige de una participación personal y directa del agente actuante en el ilícito por los Artículos 46 y 47 de la Ley No. 6132, dado que su participación radica en la publicación de la información que constituye la difamación o la injuria, razón por la cual su responsabilidad se concibe en función a los ámbitos de control vinculados a la posición dentro de la estructura de los medios de comunicación por lo cual es la consecuencia de la actividad que ellos realizan, por tanto no debe ser considerada como una actividad ajena a su responsabilidad. Siendo así, y en base a que el elemento principal del delito de la difamación e injuria es la publicidad, no se sanciona la publicación que de la difamación o injuria hace otro, sino quien ostente la dirección del

medio de comunicación de que se trate, por lo que, contrario a lo decidido en esta sede constitucional, en la especie no se verifica la alegada violación al principio de personalidad de la pena y por tanto no resultan contrarias a la Constitución las sanciones penales que dispone la Ley No. 6132, sobre Libertad de Expresión, razón por la cual este argumento debió ser rechazado.

En ese tenor, el destacado jurista Emmanuel DREYER, junto al famosísimo Profesor Emérito Jérôme HUET, ambos profesores reconocidos de la Escuela de Derecho de la Universidad Paris II Panthéon-Assas, París, Francia; precisan que “La ley del 29 de julio de 1881 prevé [...] una responsabilidad dicha “en cascada”, haciendo del director de la publicación, o del editor, el primer responsable de la información publicada, ante el autor mismo del mensaje controvertido ”(Huet, 2011, pp. 33-34).

En otra obra, el mismo profesor DREYER precisa que “los autores verdaderos de los escritos litigiosos son responsables solo como cómplices, al suministrar los medios de la infracción” (Derieux, 2015), evidenciando una vez más, si fuese necesario, que la infracción relevante aquí es la publicación, no la escritura del texto controvertido.

Sin embargo, esta sentencia del Tribunal Constitucional, en su dispositivo, declaró lamentablemente la nulidad - entre otros- de los artículos 37, 46, 47 y 48 de la Ley 6132, sobre Expresión y Difusión del Pensamiento.

Pues, sin querer extendernos más sobre esta sentencia No. TC/0075/16²⁴, queremos señalar sin más tardar algunas de las caóticas consecuencias

²⁴ Entendemos que nuestra demostración basta por sí misma; y por otro lado, otros doctrinarios se extendieron de manera más profunda sobre esta sentencia, abordando también otros aspectos de la misma que dejemos voluntariamente afuera del presente estudio.

jurídicas que esta abrogación conlleva; tema que abordaremos ahora.

Sin embargo, la Sentencia No. TC/0075/16 del Tribunal Constitucional Dominicano consagra ipso facto una impunidad penal para los directores de publicación, desconociendo completamente el espíritu y la razón social de la responsabilidad en cascada.

B) Las caóticas consecuencias jurídicas de la sentencia TC/0075/16

1) La problemática desaparición de la excusa absolutoria

Como lo vimos anteriormente, el Artículo 29 de la Ley 6132 sanciona la publicación de la alegación de un hecho determinado encerrando ataque al honor de una persona. Que el hecho sea verídico o no, no tiene ninguna incidencia en este artículo y la sanción: en efecto, es el artículo 37 que absolvía el imputado de la difamación (salvo cuando la imputación concierne a la vida privada), precisando que: “[...] si se produce la prueba del hecho difamatorio, se rechazará la querrela contra el prevenido [...]”.

Sin embargo, este artículo fue lamentablemente abrogado por la sentencia TC/0075/16: es decir que, a todas luces, ningún artículo ya permite la excusa absolutoria provista por la prueba del hecho difamatorio.

Esa peligrosa brecha abierta permite pues, de ahora en adelante, condenar a los autores que se

atreverán a informar de hechos incluso verídicos; hechos que ciertamente las personas aludidas no quisieran que se mencionen, y que por lo tanto no dejarán de perseguir penalmente: Los autores estarán pues pura y simplemente condenados por decir la verdad, ya que esta verdad ataca al honor.

Así, luego de la abrogación del artículo 37, si un periódico se atreve a declarar que El señor X robó millones de pesos cuando estaba a cargo del departamento Y de la institución Z, es perseguible por difamación, al constituir un ataque al honor; y a pesar de que efectivamente el señor X fue condenado judicialmente por robo de millones de pesos en el departamento Y de la institución Z.

2) Un punto de partida de prescripción imposible de conseguir, y por ende, una infracción casi imposible de perseguir; o al contrario, infinitamente repetida

Otro grandísimo problema descansa en el punto de partida de la prescripción. Recuerden que el Artículo 61 de la Ley 6132 prevé una prescripción penal y civil “de dos meses cumplidos, a partir del día en que hubieren sido cometidos”.

Pero si bien era fácil saber en qué momento el delito, constituido por la publicación, fue cometido, ¿Qué tal cuando ahora el delito está constituido por la alegación del hecho difamatorio?

En efecto, según la lógica de la sentencia TC/0075/16, el delito no radica en la publicación sino en la alegación del autor: ¿pero cuándo fue esta? Necesariamente ante de la publicación, cierto, ¿pero cuándo?

Por otro lado, de este problema nacen dos problemas mucho más grandes:

a) Podemos pues afirmar que una difamación redactada el 1ro de enero por su autor, pero publicada el 2 de marzo por un director de publicación en un periódico, ¿es penalmente prescrita?

¿La difamación podría, por ende, repetirse periódicamente e infinitamente hasta el fin de los tiempos, y seguir igual de no perseguible, ya que la alegación tuvo lugar el 1ro de enero y prescribió definitivamente el 1ro de marzo? ¿Permitiría pues difamar a alguien para siempre al costo de una (eventual) única condenación?

En efecto, bastaría declarar alguna vez El señor X robó millones de pesos cuando estaba a cargo del departamento Y de la institución Z, a pesar de ser falso, para estar condenado una única vez por difamación. Es el precio a pagar por una ulterior impunidad total. Luego se puede volver a publicar indefinidamente la falsa alegación, tantas veces que la propaganda se quiere hacer, ya que el delito aparentemente ya no radica en la publicación, sino en la redacción de la alegación: y ese hecho fue ya condenado; por lo cual, según el principio del non bis in ídem, no puede volver a sancionarse²⁵.

b) Nuevamente, no compartimos el criterio: no se trata de un non bis in ídem, sino de un hecho diferente (nueva publicación) en un lugar diferente.

Así, a la luz de la sentencia TC/0075/16, que considera el director de publicación aparentemente impune, porque no puede pagar por el hecho de otro, el culpable sería el autor de la alegación difamatoria. ¿Pero el autor no volvió a escribir nada! Apenas terminando de cumplir su pena por la primera publicación, ¿volvería a pagar por el hecho

²⁵ Nuevamente, no compartimos el criterio: no se trata de un non bis in ídem, sino de un hecho diferente (nueva publicación) en un lugar diferente.

de otro (una nueva publicación hecha por algún director), indefinidamente...?

Así, como el lector podrá constatar, más que proveer soluciones, la sentencia TC/0075/16 abrió una verdadera Caja de Pandora jurídica en cuanto a la libertad de expresión y a la libertad de prensa; y parece generar dudas y problemas donde, a nuestro entender, no había hasta ahora ninguna. Con este análisis, esperamos pues haber aclarado al lector las inmensas y trágicas consecuencias de la sentencia TC/0075/16 en el ámbito de la libertad de expresión y difusión del pensamiento; y, resaltando los puntos interesantes, así como los aspectos más preocupantes de la norma vigente, lo invitamos a reflexionar sobre los mismos.

Por ende, solo podemos apelar a la sensatez de los legisladores, para subsanar a la mejor brevedad y el vacío y el caos jurídicos que, a nuestro entender, generó la abrogación de los artículos 37, 46, 47 y 48 de la Ley 6132 mediante la sentencia TC/0075/16 del Tribunal Constitucional Dominicano. Mientras tanto, siempre nos quedará el Artículo 1382 del Código Civil para poder buscar la responsabilidad civil de los periódicos a través de sus directores de publicación.

Jurisprudencia:

Cámara Penal de la Corte de Casación Francesa, Sentencia del 15 de Febrero de 1955.

Cámara Penal de la Corte de Casación Francesa, Sentencia del 23 de Diciembre de 1965.

Cámara Penal de la Corte de Casación Francesa, Sentencia del 7 de Noviembre 1989.

Cámara Penal de la Corte de Casación Francesa, Sentencia del 13 de Septiembre de 2005.

Decimo Séptima Cámara del Tribunal de Gran Instancia de Paris, Francia, Sentencia del 13 de Junio de 2006

Pleno de la Suprema Corte de Justicia de la Republica Dominicana, Sentencia 18-2013 del 17 de abril de 2013, Ing. Hipólito Mejía Domínguez vs. Wilton Guerrero Dume y Osvaldo Santana

Primera Cámara Civil de la Corte de Casación Francesa, Sentencia No. 11-20.406 del 26 de Septiembre de 2012.

Tribunal Constitucional Dominicano, Sentencia No. TC/0075/16, del 4 de abril de 2016, Acción directa de inconstitucionalidad incoada por la Fundación Prensa y Derecho, contra los artículos 30, 31, 32, 33, 34, 35, 39, 40, 46, 47, 48 de la Ley 6132, sobre Expresión y Difusión del Pensamiento, así como contra los artículos 368, 369, 370, 371 y 372 del Código Penal Dominicano.

Tribunal de Gran Instancia de Paris, Francia, Sentencia del 20 de Noviembre de 1985.

Tribunal de Gran Instancia de Troyes, Francia, Sentencia del 15 de Noviembre de 1984.

Bibliografía:

DERIEUX, E. et autres. (2015). "Droit des médias : Droit français, européen et international". 7ma edición. Paris, Francia. Ediciones LGDJ.

FERMIN, J. L. (2016). "La reciente sentencia del TC sobre la difamación e injuria: in comentario". Gaceta Judicial. Vol. 353. Santo Domingo, República Dominicana. Ediciones Gaceta Judicial.

HUET, J., et DREYER, E. (2011). Droit de la Communication Numérique. Paris, Francia. Ediciones LGDJ.

HUET, J. et autres. (2009). Code de la Communication. Paris, Francia. Ediciones Dalloz.

Educación formal más entrenamiento en emprendimiento: ¿Factores que promueven la generación de la actividad emprendedora y aseguran su permanencia en el tiempo?

Formal education plus entrepreneurship training ¿Are they factors that promote the generation of new venture creation and secure its permanence in time?

Guillermo van der Linde¹

Rosa Ruiz²

Stephanie Brito³

Recibido: 20/10/2016 Aprobado: 17/02/2017

Resumen

De acuerdo a la literatura, existe evidencia de que el nivel educativo de los emprendedores constituye un elemento característico del perfil de los mismos, incidiendo de forma positiva en el desarrollo y sostenimiento de la actividad emprendedora en el tiempo. Adicionalmente, se considera que el entrenamiento específico en términos del emprendimiento contribuye a la capacitación efectiva del emprendedor. En tal sentido, el objetivo fundamental de esta investigación consiste determinar la relación existente entre el índice total de la actividad emprendedora y los niveles educativos y entrenamiento recibidos por los emprendedores. Igualmente, se espera determinar la relación existente entre el índice de negocios establecidos y las variables educativas ya mencionadas. Los resultados obtenidos apuntan a que solo existe una relación positiva entre el índice total de la actividad emprendedora y los niveles educativos de los emprendedores. Las demás hipótesis propuestas se descartan. Se plantean algunas alternativas explicativas a los resultados.

Palabras claves:

Emprendimiento, educación y entrenamiento

1 Profesor Asociado del Departamento de Administración de Empresa
Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (PUCMM)
República Dominicana
guillermovanderlinde@pucmm.edu.do

2 Profesora Instructora del Departamento de Administración de Empresa
Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (PUCMM)
República Dominicana
rosaruiz@pucmm.edu.do

3 Egresada del Departamento de Administración de Empresa
Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (PUCMM)
República Dominicana
brissielnie@hotmail.com

Abstract

According to the literature, there is evidence that the educational level of entrepreneurs constitutes a characteristic element of their profile, positively affecting the development and sustainability of entrepreneurial activity over time. In this sense, the main objective of this research is to determine the relationship between the total index of the entrepreneurial activity and the educational and training levels received by the entrepreneurs. Likewise, it is expected to determine the relationship between the index of established businesses and the educational variables already mentioned. The results obtained indicate that there is only a positive relationship between the total index of entrepreneurship and the educational levels of entrepreneurs. For the other hypotheses proposed, are ruled out. Some explanatory alternatives to the results are presented.

Keywords:

Entrepreneurship, education, and training

Introducción

El impacto de la actividad emprendedora en el contexto social, económico y humano a nivel mundial le ha colocado “en el centro de muchos estudios relacionados con la ciencia, la tecnología, la sostenibilidad, el poder, el capital humano, los recursos endógenos, el empleo y con las ventajas comparativas regionales.” (Acs y Klapper, 2008, p. 265). Según Schumpeter (1934), el emprendimiento resulta de una novedosa combinación de los medios de producción, que a su vez redundan en una nueva composición organizacional a la que se denomina empresa. Al individuo que lleva a cabo esta conjugación de recursos se le llama emprendedor (Schumpeter, 1934). En opinión de Drucker (1985), el emprendimiento es más bien una característica de un individuo o institución, un comportamiento más que un rasgo de la personalidad. El auge y la generación de múltiples y novedosos procesos emprendedores a nivel global, así como la necesidad de gestores capaces de administrar sus propias iniciativas, ha provocado una renovación en las ofertas de cursos, programas y alternativas sobre el aprendizaje del emprendimiento, con el objetivo de preparar perso-

nas capaces de responder a los retos que envuelve emprender, entre ellos, la asunción y gestión del riesgo y de la incertidumbre (Bécharde y Gregorie, 2005).

Por otro lado, los procesos educativos formales han sido considerados usualmente como eventual garantía de éxito profesional, empresarial y/o personal, dado que se concibe la educación como una inversión para el futuro (Kangasharju y Pekkala, 2001). Esta asociación entre la educación y el éxito surge por la expectativa de que, producto de la adquisición de conocimientos, competencias y habilidades en el sistema de educación formal, se tendrán mayores posibilidades de acceder a un puesto laboral, o bien mejores oportunidades de inserción en el mercado empresarial, con una idea de negocios sostenible que provea al emprendedor de auto-empleo, por lo menos para sí mismo.

Consecuentemente, se espera que la actividad emprendedora llevada a cabo por personas que hayan recibido algún nivel de formación académica, y que adicionalmente hayan recibido entrenamiento adicional respecto del emprendimiento, sean individuos con una mayor orientación a

emprender y con más capacidad para sostener la iniciativa emprendedora en el tiempo. Pero, ¿ocurre esto efectivamente así en términos reales?, ¿en qué medida emprenden las personas con algún nivel de formación académica y entrenamiento específico en torno al emprendimiento?, ¿son estas iniciativas emprendedoras más sostenibles en el tiempo que las de aquellas personas que no han recibido educación relacionada directamente con el emprendimiento?, o dicho de otra forma: ¿de qué forma se relaciona la educación formal recibida y el entrenamiento específico en términos de emprendimiento con la generación de actividad emprendedora y su permanencia en el tiempo?

Para responder a estas cuestiones, en esta investigación se utiliza la base de datos del Global Entrepreneurship Monitor (versión del año 2008) y la información respectiva a un país latinoamericano. El GEM (por sus siglas en inglés) constituye una de las más prestigiosas iniciativas de cuantificación, análisis y monitoreo de la actividad emprendedora a nivel mundial. En la primera parte del estudio, se desarrolla una revisión bibliográfica de la literatura respectiva a los conceptos de emprendimiento y emprendedor. Posteriormente, se desarrolla la metodología empírica, que consiste en dos ecuaciones de regresión lineal con la inclusión de una variable moderadora. Estas ecuaciones incluyen a su vez las siguientes variables de estudio: el índice total de la actividad emprendedora (TEA, por sus siglas en inglés), el nivel educativo de los emprendedores y el entrenamiento recibido respecto del emprendimiento, además del índice de negocios establecidos (EB, por sus siglas en inglés, iniciativas emprendedoras con más de 42 meses de existencia en el mercado).

En sentido general, la investigación consistirá en determinar la relación existente entre el índice de la actividad emprendedora (TEA), el nivel

educativo y el entrenamiento adicional en temas de emprendimiento de los emprendedores, considerando ésta última como variable moderadora entre las demás analizadas. Igualmente, se estudia la relación existente entre dichas variables educativas en función de la sostenibilidad en el tiempo de la iniciativa emprendedora, cuantificado en el GEM bajo el índice de negocios establecidos (EB).

De esta forma, se pretende conocer si los emprendedores con estas características emprenden más que aquellos que no las poseen, y si sus iniciativas son más duraderas en el tiempo. La presente investigación contribuye al proceso de conocer mejor el emprendimiento en función de los niveles educativos formales recibidos y del entrenamiento específico respecto de la actividad emprendedora. Sin embargo, esta relación no está comprobada empíricamente, por lo menos no en el contexto latinoamericano del país en el que se realiza este estudio. Como elemento novedoso e interesante de la presente investigación, se puede citar el hecho de que la misma constituye un análisis del emprendedor como una persona formada, al que le han sido suministradas las herramientas necesarias para adaptarse y detectar oportunidades en el entorno, a fin de que su desarrollo particular y comunitario, sea, en cierto modo, autónomo; que no dependa única y exclusivamente de otras estructuras. La pertinencia de esta investigación viene dada porque cuestiona y analiza de qué forma la educación formal y el entrenamiento específico en temas relacionados con el emprendimiento inciden en la actividad emprendedora y en su sostenibilidad en el tiempo. Se espera contribuir en la obtención de conocimiento útil y oportuno sobre el nexo existente entre lo que se aprende en la academia, y otras instituciones afines, y la actividad emprendedora; conocimiento que debe revertirse en la mejor comprensión del fenómeno emprendedor, y en consecuencia, en

una mejor aplicación de las políticas y directrices destinadas a su promoción y generación, lo cual debe redundar en el desarrollo de nuestros pueblos.

"Según Kuratko (2005), el emprendimiento trasciende la creación de un negocio, ya que implica la decisión de tomar riesgos, condición que provee al emprendedor de una perspectiva particular, que revoluciona la forma en que las empresas son gestionadas, independientemente del nivel y del país en el que se suscite la actividad emprendedora.."

El emprendimiento y el perfil emprendedor: relación con el nivel educativo y el entrenamiento específico para la actividad emprendedora

La actividad emprendedora ha sido tradicionalmente asociada con la generación de nuevas iniciativas empresariales, y bajo esta acepción ha sido un fenómeno puntero en el movimiento hacia el progreso económico y el bienestar de las economías de libre mercado del mundo occidental, habiéndose convertido en el propulsor fundamental del crecimiento del empleo en los países en vías de desarrollo (Mulherm, 1995). No obstante, según Kuratko (2005), el emprendimiento trasciende la creación de un negocio, ya que implica la decisión de tomar riesgos, condición que provee al emprendedor de una perspectiva particular, que revoluciona la forma en que las empresas son gestionadas, independientemente del nivel y del país en el que se suscite la actividad emprendedora. En efecto, Sternberg y Wennekers (2005)

afirman que existen dos vertientes desde las que se puede analizar el fenómeno emprendedor: la conductual y la ocupacional. La vertiente ocupacional de la actividad emprendedora "se refiere a la propiedad y a la administración de un negocio que corre por cuenta propia y del que se asumen todos los riesgos." (Sternberg y Wennekers, 2005, p. 193). En tanto, para Leff (1979) "...el término emprendedor ha sido usado algunas veces como sinónimo de la propiedad de una empresa, o bien como término equivalente para las funciones gerenciales en general." (1979, p. 47).

Así, la perspectiva ocupacional ha traído consigo una identificación de carácter indistinto entre los términos, actividad emprendedora, propietarios de pequeñas empresas y "auto-empleo". Por otro lado, al referirse a la acepción conductual de la actividad emprendedora, Wennekers y Thurik (1999) afirman que,

la actividad emprendedora es una característica conductual de los individuos. Este comportamiento posee unos insumos y unos resultados: por un lado, el comportamiento emprendedor requiere de habilidades emprendedoras y de ciertas cualidades. Por otro lado, implica la participación en el proceso de la competencia que se da en el mercado (Wennekers y Thurik, 1999, p. 47).

Para Sternberg y Wennekers (2005) la dimensión conductual de la actividad emprendedora implica "la actitud de detección de oportunidades económicas. En este sentido, innovador o pionero pueden ser considerados como sinónimos de emprendedor." (2005, p. 193). En tal sentido, Wennekers y Thurik (1999) indican que:

la actividad emprendedora es la habilidad y voluntad manifiesta de los individuos, en sí mismos, en equipos, o bien en organizaciones ya existentes,

para percibir y crear nuevas oportunidades económicas, así como para introducir novedosas ideas en el mercado, enfrentando la incertidumbre y otros obstáculos, mediante la toma de decisiones en cuanto a la localización, forma y uso de los recursos e instituciones (1999, p. 45-46).

Schumpeter (1934) señala las características propias del proceso innovador, más allá de las mejoras tecnológicas, y que deben caracterizar a la actividad emprendedora. Dichas formas de innovación señaladas por Schumpeter (1934), se expresan fundamentalmente de la siguiente forma: (1) la introducción de un nuevo bien (o uno con características novedosas) en el mercado, con el que posiblemente los consumidores no están habituados, (2) la introducción de un nuevo método de producción que no haya sido aún probado o usado, (3) la apertura de un nuevo mercado (4) la obtención de una nueva forma de abastecimiento de materias primas y (5) el desarrollo de nuevas formas de organizaciones en algunas industrias. Así, las condiciones de imperfección de los mercados, la innovación y la novedosa combinación de los medios de producción resultan en el surgimiento del emprendimiento y en el nacimiento de la figura del emprendedor. De hecho, de acuerdo con Leibenstein (1968), un emprendedor es

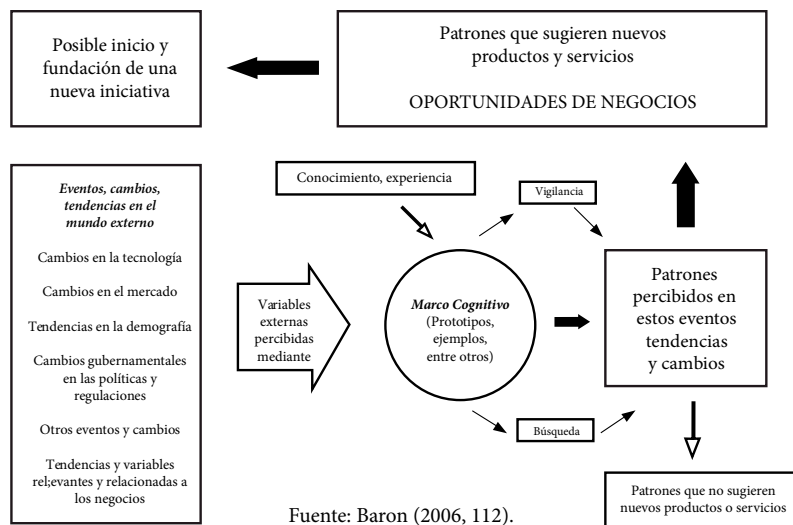
un individuo o grupo de individuos con cuatro

grandes características: conecta diferentes mercados, tiene capacidad para compensar las deficiencias del mercado, es un agente que completa las brechas y ausencias de insumos del mercado, además de crear o prolongar acuerdos oportunos, transformando las entidades (1968, p. 75).

Bygrave y Minniti (2000) concuerdan al afirmar que

el emprendedor es alguien que posee la habilidad de percibir y explotar una oportunidad de beneficio no reconocida previamente. Su comportamiento produce condiciones para que se generen nuevos mercados y que los mismos se desarrollen, y en consecuencia, son creadas nuevas oportunidades empresariales (2000, p. 25).

No obstante, según Koellinger, 2008 resulta oportuno cuestionar las razones por las que la capacidad de innovar difiere entre los emprendedores. Para Baron (2006), diversos elementos inciden en la identificación de oportunidades por parte de los emprendedores. Algunos de esos factores son el entorno y sus condiciones, el marco cognitivo de cada persona, sus conocimientos previos y experiencias, así como el nivel educativo y las redes sociales de las que forme parte el emprendedor. Dicho patrón de reconocimiento de oportunidades por parte de los emprendedores propuesto por Baron (2006) se muestra en la figura no. 1, a continuación:



Fuente: Baron (2006, 112).

Con la intención de entender el fenómeno y el perfil del emprendedor, uno de los enfoques desarrollados ha sido el psicológico, aludiendo a las características individuales del emprendedor. Otro enfoque ha sido el sociológico, mediante el que se intenta abordar a los emprendedores en función del entorno que les rodea y sus propias características. (García-Cabrera y García Soto, 2008). Para Reynolds (1991), intentar definir un perfil del emprendedor resulta una tarea complicada, pues el individuo decide emprender o no de forma puntual ante las oportunidades cuando estas se presentan. En tanto, Koellinger (2008) afirma que factores tales como la educación, el estatus laboral y la auto-confianza influyen significativamente en el desempeño, en la innovación y en la creación de una iniciativa emprendedora, lo que implica, que aún existiendo las oportunidades, no siempre se puedan aprovechar, pues dependerá de la existencia o no de los factores señalados. A tal efecto, Koellinger (2008) resalta que “las diferencias en la distribución de los factores individuales y específicos a través de las sociedades, tales como la educación, la auto-confianza y la aversión al riesgo, influirán en la prevalencia de actividades emprendedoras de carácter innovador” (2008, p. 35).

Según Leff (1979), citando a Kilby (1983, p. 107), otros factores considerados para comprender el fenómeno emprendedor han sido el “desempeño¹ relacionado a su vez con la educación, los antecedentes ocupacionales, el estatus social, la influencia política, la afiliación religiosa, el origen étnico, así como diversas variables económicas.” Retomando la dimensión psicológica de los emprendedores, García-Cabrera y García Soto (2008) indican que:

¹ Estas incluyen el tamaño de los activos, las ventas, la cantidad de empleados con los que cuenta la empresa, y los ingresos. (Kilby, 107, 1983).

los principales atributos discutidos bajo este enfoque, además de las características demográficas de los individuos, tales como el género, la edad, la nacionalidad, el nivel educativo y la experiencia en términos emprendedores, son la creatividad, la inclinación para asumir riesgos, la necesidad de logro, y el locus de control interno², que no es más que la convicción personal de que los eventos que ocurren en la vida diaria son el resultado de la eficacia productiva del comportamiento individual, de las habilidades de cada uno y de sus propios esfuerzos. En

Según Leff (1979), citando a Kilby (1983, p. 107), otros factores considerados para comprender el fenómeno emprendedor han sido el “desempeño relacionado a su vez con la educación, los antecedentes ocupacionales, el estatus social, la influencia política, la afiliación religiosa, el origen étnico, así como diversas variables económicas.”

tanto, el locus de control externo se refiere al convencimiento de que los resultados obtenidos en la vida no dependen de los individuos en sí mismos, si no de la suerte, de las oportunidades, del destino y del poder de otros (2008, p. 454).

Lee y Tsang (2001) realizaron un estudio en torno a aspectos de la personalidad del emprendedor, tales como la necesidad de logro, el locus de control interno, la auto-confianza y la extroversión, así como el nivel educativo y la acumulación de experiencias, además de la pertenencia a redes sociales de diversas índoles. En la referida investigación, Lee y Tsang (2001), obtuvieron resultados indicativos de que,

² Términos acuñados por Julian Rotter en psicología social.

la necesidad de logro es el aspecto de la personalidad que ejerce mayor influencia en el desempeño de la iniciativa emprendedora...mientras que, de forma contraria a lo que se esperaba, la educación presenta un efecto negativo (aunque mínimo) en la puesta en marcha y desempeño de la iniciativa (2001, p. 596).

Por el contrario, para García-Cabrera y García Soto (2008), los individuos que presenten un alto nivel de locus de control interno, tendrán también un nivel educativo elevado, y se inclinarán en mayor medida a iniciar actividades emprendedoras, ya que “el locus de control puede además incidir en la conducta emprendedora mediante su relación con el nivel educativo de las personas, aunque esta relación indirecta no ha sido lo suficientemente explorada” (2008, p. 455). Según las autoras, “esto es porque cuando en una persona predomina el locus de control interno, existe la convicción personal de que los resultados de cualquier acción que realice, dependerán del comportamiento individual, de sus habilidades, y de sus esfuerzos (García-Cabrera y García Soto, 2008, p. 455-456).

Para Reynolds (1991), en relación a la dimensión social de los emprendedores,

existen cuatro características que deben ser revisadas en cuanto a la percepción de oportunidades emprendedoras y a la decisión de aprovecharlas: primero, la etapa de vida en la que se encuentre el potencial emprendedor, el contexto y la pertenencia o no a redes sociales, la identificación étnica, la población organizativa y la etapa de vida en la que se encuentre la industria en la que incursiona el emprendedor (1991, p. 62).

Atendiendo a la dimensión social de los emprendedores, Dakhli y Clercq (2004) plantean

que tanto el capital humano como el social, constituyen “a nivel social, antecedentes de la actividad innovadora” (2004, p. 107), y en tal sentido, dichos autores señalan que “el capital humano puede desarrollarse a través del entrenamiento formal y de la educación encaminada a actualizar y renovar las capacidades de cada uno en orden de desempeñarse bien en la sociedad.” (2004, p. 109). Según estos argumentos, existe un nexo entre la actividad emprendedora y la educación recibida por el emprendedor. De hecho, Reynolds (1991) señala que “la gran mayoría de personas que buscan oportunidades en torno a las actividades emprendedoras son aquellos con educación post-secundaria, con edades correspondientes a la última etapa de los treinta años y con una carrera ya establecida” (1991, p. 63). Así, además de las condiciones psicológicas y sociales ya mencionadas, la educación que posee el emprendedor es un elemento de relevancia en la determinación de su perfil, puesto que, inevitablemente se requerirán una serie de habilidades para lidiar con un entorno incierto y unas funciones administrativas. Así, al referirse al capital humano y a la educación,

el argumento es que aquellos que han sido mejor educados, tienen una experiencia de trabajo más extensa, invierten tiempo, energía y recursos en perfeccionar sus habilidades, y por tanto están en mejor condición de asegurarse superiores resultados para sí mismos, y al mismo tiempo, se encuentran en mejor posición para contribuir al bienestar de la sociedad (Dakhli y Clercq, 2004, p. 111).

De tal forma, al considerar la educación como un factor determinante en el perfil de los emprendedores, Koellinger (2008) obtuvo resultados que apuntan a un emprendedor exitoso asociado con un nivel educativo considerable, y expresa en tal sentido que “la evidencia empírica respalda nuestra hipótesis de que la innovación es más probable

que se de en personas con un nivel educativo elevado. Un alto nivel educativo provee a los individuos de los conocimientos necesarios sobre el actual estado de la ciencia y la tecnología.” (2008, p. 33). Sin embargo, en opinión de Leibenstein (1968),

no todas las características de los emprendedores pueden ser objeto de entrenamiento y capacitación, en vista de que el emprendimiento demanda una serie de capacidades, unas que se pueden enseñar, otras no. Por ejemplo, puede resultar difícil entrenar a las personas para detectar oportunidades económicas, pero sí es posible entrenarles para evaluar dichas oportunidades una vez han sido percibidas (1968, p. 82-83).

Por su parte, García-Cabrera y García Soto (2008) señalan que “emprendedores que han recibido una mejor educación, pueden, algunas veces, desarrollar iniciativas más rentables, no porque sean emprendedores superiores, pero sí porque éstos tienden a provenir de familias en mejores situaciones, con mejores redes sociales y mayor acceso a capital” (2008, p. 457). Como respuesta, Bird (citado en Lans et al., 2008) resalta el hecho de que, por ejemplo, no tiene sentido alguno la creación de un programa educativo basado en un modelo de competencias empresariales, si dichas competencias no pudieran ser aprendidas. “Por consiguiente, la habilidad de pensar diferente, de usar ciertas heurísticas, de aplicar la búsqueda sistemática (estado de alerta empresarial) y de reconocer oportunidades, pueden ser aprendidas,

y por lo tanto pueden ser elementos de la competencia” (Lans et al. 2008, p. 368).

Ante esta situación, Sternberg y Wennekers (2005) afirman que “en cualquier caso, la actividad emprendedora ofrece en sí misma oportunidades de aprendizaje gracias a la gestión y superación de obstáculos, producto del manejo de altos niveles de responsabilidad y autonomía, y mediante el mantenimiento de las relaciones, tanto con clientes, como con socios del negocio y asesores” (2005, p. 194). No obstante, a pesar de considerarse la educación como un elemento esencial asociado a un perfil emprendedor exitoso, Lee y

Tsang (2001) obtuvieron los siguientes resultados en su investigación, enfocada en la educación y el tamaño de las empresas:

De tal forma, al considerar la educación como un factor determinante en el perfil de los emprendedores, Koellinger (2008) obtuvo resultados que apuntan a un emprendedor exitoso asociado con un nivel educativo considerable, y expresa en tal sentido que “la evidencia empírica respalda nuestra hipótesis de que la innovación es más probable que se de en personas con un nivel educativo elevado.

para empresas más grandes la educación tiene, aunque pequeño, un efecto positivo en el crecimiento de la organización. Esto resulta razonable porque las operaciones de las empresas más grandes son

más complicadas y por tanto necesitan de mayores conocimientos, algunos de los cuales pueden ser obtenidos mediante la educación formal...para empresas más pequeñas, el nivel de educación del emprendedor puede tener incluso un efecto negativo en el crecimiento de la iniciativa. La educación juega un papel menos importante en las iniciativas emprendedoras más pequeñas, porque son de hecho mucho más simples en cuanto a su complejidad empresarial (2001, p. 597).

A partir de los autores citados, se puede apreciar cómo la educación en todas sus formas, (tanto la de carácter formal como el entrenamiento en términos del emprendimiento) ha sido una de las dimensiones más ampliamente estudiadas en aras de comprender el fenómeno emprendedor. En efecto, se espera que el entrenamiento y la educación específica en emprendimiento, puedan incrementar el número de emprendedores a través de tres mecanismos distintos: primero, mediante el aprovisionamiento de las habilidades instrumentales requeridas para el inicio y desarrollo de una nueva empresa (Honig, 2004); segundo, a través del mejoramiento de las habilidades cognitivas de los individuos para el manejo de situaciones complejas que envuelven el reconocimiento de una oportunidad y su estudio, así como la creación y crecimiento de una nueva organización (DeTienne y Chandler, 2004); y tercero, la comprensión de los efectos culturales en las actitudes y comportamiento de los estudiantes (Peterman y Kennedy, 2003). En tal sentido, Liebenstein (1968) resalta los aspectos instrumentales de la educación:

“El entrenamiento puede contribuir a incrementar la cantidad de emprendedores, ya que el emprendimiento requiere de una combinación de capacidades, algunas de las cuales son vitales para poder completar los aspectos del rol del emprendedor.” El entrenamiento puede suplir estas capacidades” (p. 82). Y, haciendo referencia a la educación y al entrenamiento específico en términos de la actividad emprendedora, Charney y Libecap (2004, p. 1) señalan que dado el auge que ha cobrado el emprendimiento a nivel global, “prolifera los programas de educación en torno al emprendimiento en las entidades de educación secundaria y universidades”.

En efecto, se aprecia una inclinación por parte de la enseñanza superior hacia generar la inde-

pendencia laboral de los alumnos, orientándoles a la concreción de sus propios proyectos empresariales. Así, en opinión de Kangasharju y Pekkala (2001): “La educación superior debería incrementar el crecimiento de oportunidades en sus firmas, dado que la misma incrementa la habilidad de comprender mejor los prospectos del mercado, resultando en una mejor explotación de la demanda del mercado” (p. 2).

En opinión de Katz (citado en Lans, Hulsink, Baert y Mulder, 2008), las investigaciones que se han realizado demuestran que la educación empresarial es de gran importancia, no solo para la creación de nuevos negocios, sino también para el crecimiento de estos y su supervivencia. De hecho, los objetivos de la educación empresarial no están enfocados únicamente a la estimulación del proceso de generación de nuevos negocios, sino también a la creación de empresarios más competentes.

Y, al mencionar la supervivencia de las iniciativas emprendedoras, es necesario señalar que dicha condición ha sido citada como uno de los indicadores de éxito de las mismas. En consecuencia, el éxito de una actividad emprendedora puede ser calificado como la habilidad de sobrevivir o de permanecer en el negocio (Lussier y Pfeiffer, 2001). Otros investigadores (Chaganti y Chaganti, 1983; Hornaday y Wheatley, 1986; Thorpe, 1989; Kelmar, 1990) han usado criterios basados en análisis financieros, tales como la participación del mercado, el crecimiento de las ventas, la rentabilidad y el flujo de caja, todos encaminados a definir el triunfo de los pequeños negocios. Aunque estos criterios son apropiados para medir el éxito de grandes empresas, pueden no ser de aplicación total a las nuevas actividades emprendedoras, dado su tamaño y complejidad diferente.

En tanto, Jennings y Beaver (1997) enfatizan que la atribución del éxito o fracaso de las pequeñas empresas es compleja, dinámica y problemática. Según Kangasharju y Pekkala (2001), la educación de los emprendedores guarda una relación con las probabilidades de salida o entrada a un mercado, dependiendo del ciclo económico en el que se encuentre dicho entorno, y en tal sentido afirman que:

en economías en recesión, la probabilidad de salida del mercado es menor en firmas gestionadas por personas altamente educadas, mientras que es mayor en economías en repunte... adicionalmente, la educación superior de las personas auto-empleadas, debería incrementar las oportunidades de crecimiento de sus firmas, ya que la educación superior aumenta la capacidad de comprender los prospectos del mercado, resultando en una mejor explotación de la demanda del mercado (2001, p. 2)

En tal sentido, una teórica condición que diferenciaría a unos emprendedores de otros constituye el hecho de que aquellos que no han recibido formación académica no poseen herramientas formales de análisis de la realidad, de detección de problemáticas y/o oportunidades, ni cuentan con un sistemático portafolio de instrumentos administrativos provenientes de sus propias áreas específicas del saber, que permitan la conversión, en términos operativos de unidades de negocios, de sus inquietudes emprendedoras en alternativas competitivas.

Por el contrario, se espera que estos elementos se encuentren en los emprendedores que posean algún nivel de formación académica y que adicionalmente hayan recibido entrenamiento en cuanto a la actividad emprendedora. Partiendo de estos supuestos, podríamos formular las siguientes hipótesis:

H1: El índice de emprendimiento está positivamente relacionado con el nivel educativo formal que poseen los emprendedores.

H2: El índice de emprendimiento está positivamente relacionado con el entrenamiento específico en emprendimiento,

independientemente del nivel educativo del emprendedor.

H3: El entrenamiento específico en emprendimiento modera de forma positiva la relación entre el índice de emprendimiento y el nivel educativo de los emprendedores.

H4: El índice de negocios establecidos está positivamente relacionado con el nivel educativo formal que poseen los emprendedores.

H5: El índice de negocios establecidos está positivamente relacionado con el entrenamiento específico en emprendimiento, independientemente del nivel educativo del emprendedor.

H6: El entrenamiento específico en emprendimiento modera de forma positiva la relación entre el índice de negocios establecidos y el nivel educativo de los emprendedores.

“El entrenamiento puede contribuir a incrementar la cantidad de emprendedores, ya que el emprendimiento requiere de una combinación de capacidades, algunas de las cuales son vitales para poder completar los aspectos del rol del emprendedor.”

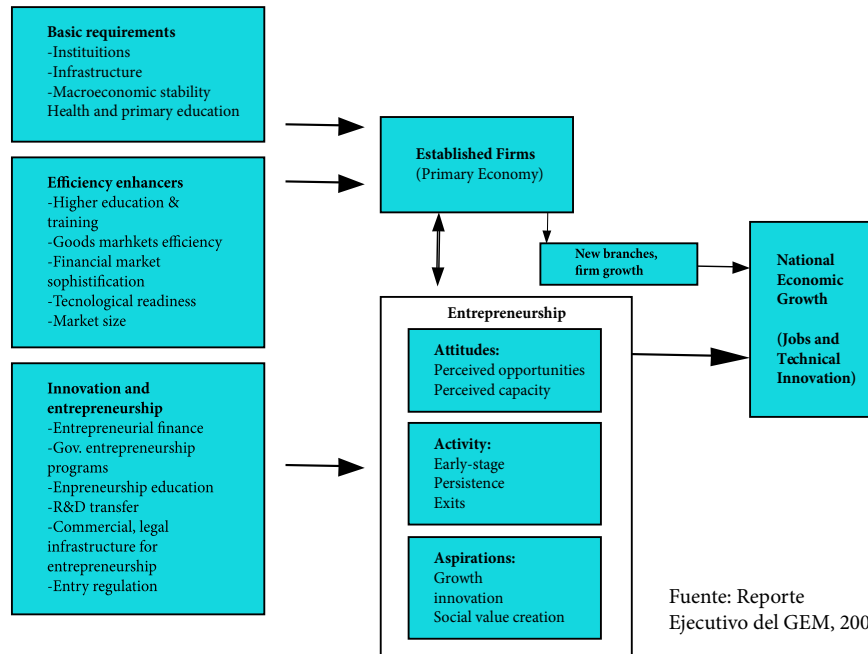
Metodología empírica

El modelo gem

El Global Entrepreneurship Monitor, medidor internacional de la actividad emprendedora y sus

características, propone un interesante modelo que reconoce la importancia de las grandes empresas. En función de esto, procura demostrar que dicho crecimiento económico es el resultado de la interacción de un conjunto de indicadores agrupados en dos escenarios diferentes: uno, asociado a las empresas grandes y establecidas, y el otro, relacionado con el contexto que alberga el proceso emprendedor, tal como se puede apreciar en la figura no. 2, a continuación:

Figura No. 2 El Modelo GEM



El GEM parte del reconocimiento de un contexto social, cultural y político que rodea toda la actividad empresarial. Las iniciativas emprendedoras se generan, de acuerdo al GEM, atendiendo a dos tipos de actitudes: la percepción de oportunidades y de capacidad. Según el nivel de actividad, las firmas con características emprendedoras se pueden encontrar en una etapa temprana, de persistencia, o de salida. Mientras, según sus aspiraciones, pueden ubicarse en la fase de crecimiento, de innovación, o bien hallarse en la etapa de creación de valor social. Para el GEM, al igual que las firmas establecidas, las de carácter emprendedor inciden en el crecimiento de las economías nacionales, al producir empleos directos e indirectos e innovar técnicamente.

Como se muestra en la figura precedente, al actuar en forma simultánea y complementaria,

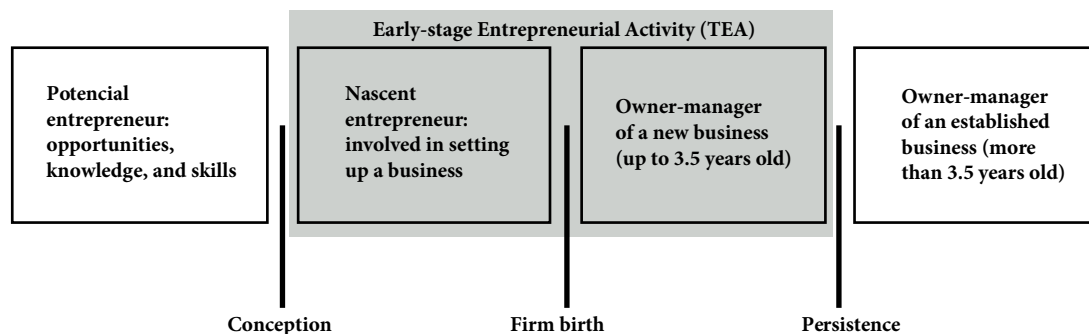
estos dos grupos de actividades, tanto la concerniente a la economía primaria, como la respectiva a la actividad emprendedora, logran un efecto sistémico en el crecimiento económico. Por un lado, las grandes corporaciones que crean nuevas sucursales y generan mayor demanda de bienes y servicios, proporcionan oportunidades para la creación de nuevos negocios; por otro, las pequeñas empresas que aprovechan estas oportunidades, bajo un contexto creativo e innovador, pueden trasladar su eficiencia y competitividad a las grandes empresas que compiten globalmente. La finalidad básica del GEM es originar datos nacionales e internacionales que den como resultado estudiar detalladamente la mitad inferior del modelo conceptual presentado en la figura no. 2, que muestra el modelo. Estas mediciones buscan, fundamentalmente, el seguimiento de la actividad emprendedora por naciones, su monitoreo y vigi-

lancia, así como la generación de análisis comparativos con otros estamentos nacionales e internacionales. Desde la óptica del GEM, emprendimiento es cualquier intento de nuevos negocios o creación de novedosas empresas que tenga como resultado el autoempleo, la reorganización de un negocio, o la expansión de uno existente, ya sea por un individuo, grupo de individuos o firmas ya establecidas. El GEM estudia el comportamiento de los individuos respecto al inicio y manejo de un negocio, analiza el empresariado en sus diferentes etapas: la concepción del negocio, el nacimiento de la empresa hasta la persistencia del emprendedor por mantenerse en el mercado hasta convertirse en un negocio establecido, traspasando la frontera de los cuarenta y dos (42) meses de existencia.

El GEM propone una secuencia que describe el proceso de establecimiento de una organización emprendedora. El nacimiento de la firma y su establecimiento, comprenden la etapa de temprana edad de la actividad emprendedora. Si la iniciativa perdura y persiste en su existencia en el mercado, hablamos de un negocio establecido, es decir, que ha traspasado la frontera de los 3.5 años de existencia. Para mejor apreciación, a continuación, la figura número 3:

Figura no. 3

Etapas del proceso emprendedor, según el Modelo GEM



Fuente: Reporte Ejecutivo del GEM, 2008

Aspectos metodológicos de tipo estadístico

Variables y Medidas

Esta investigación se trata de un estudio no experimental, de corte cuantitativo, consistente en la aplicación de regresiones lineales a las variables de estudio (índice de la actividad emprendedora, índice de negocios establecidos y nivel educativo de los emprendedores), incluyendo una variable de carácter moderador (entrenamiento específico en términos de emprendimiento). Así, en este estudio se analiza la relación existente entre el nivel educativo de los emprendedores y el índice de emprendimiento y

el de negocios establecidos, así como la incidencia del entrenamiento adicional, en términos de emprendimiento, en ambos índices. Para tales fines, se utiliza la base datos del GEM 2008 para un país latinoamericano miembro del Global Entrepreneurship Research Association (GERA).

Muestras y fuente de la data

Los datos que serán analizados proceden del Proyecto GEM 2008. El GEM genera información desde la encuesta aplicada a la población adulta (APS, por sus siglas en inglés).

Encuesta a la Población Adulta: APS

La encuesta APS consiste en un cuestionario estandarizado aplicado “cara a cara” a una muestra representativa de la población adulta (comprendida entre los 18 a los 64 años de edad). La extensión de la encuesta varía en función de las respuestas dadas a determinadas preguntas. Mediante esta encuesta se valoran aspectos tales como el perfil socio-económico de los emprendedores (ponderando criterios de edad, género, educación, nivel de renta, situación laboral), el nivel de actividad emprendedora en el país y la dinámica empresarial del país. Este entorno nacional abarca a su vez factores tales como el sector general en que operan las iniciativas emprendedoras, la dimensión de las iniciativas emprendedoras según el número de empleados, el potencial de crecimiento, la actividad emprendedora de las empresas nuevas y consolidadas, la innovación en las iniciativas incipientes y consolidadas, el nivel de competencia que enfrentan las iniciativas incipientes y las consolidadas, así como el uso de nuevas tecnologías en las iniciativas incipientes y consolidadas.

Igualmente, se consideran elementos tales como la internacionalización y la expansión de las iniciativas incipientes y consolidadas, la motivación de las iniciativas emprendedoras, ya sea por oportunidad, por necesidad, o bien por motivos complementarios. Por otro lado, es considerado también en el estudio GEM el proceso emprendedor de la mujer y su perfil sociodemográfico, el tipo de firmas creadas y su motivación. La encuesta APS es administrada por una firma subcontratada para estos fines, bajo la aprobación de la coordinación global del proyecto. Algunos de los aspectos considerados en la propuesta metodológica de la firma subcontratada son los siguientes: la encuesta tiene un rango de cobertura nacional, con representación de las 10 regiones y

32 provincias en las cuales las Oficinas Nacionales de Estadística y las Oficinas Nacionales de Planificación han dividido los territorios de los diferentes países, según diversos propósitos oficiales y administrativos. Como una variable clasificatoria de los territorios nacionales, las muestras también discriminan entre zonas urbanas y rurales. Una tercera estratificación implica la consideración de tres principales unidades de cartografía: áreas, polígonos y segmentos.

El marco muestral se sostiene en segmentos como unidades estadísticas primarias (PSU). Cada PSU urbano abarca un promedio de 25 a 35 viviendas, y cada PSU rural abarca unas 15 a 25; un conjunto de 10 viviendas se seleccionan aleatoriamente de cada PSU. Tanto las PSU como las viviendas a considerar se distribuyen proporcionalmente entre las regiones y sus respectivas áreas urbanas y rurales. Serán considerados como parte de la población todos los individuos con edades comprendidas entre los 18 y los 64 años de edad, residentes permanentes, estén dentro o fuera de la fuerza laboral, con exclusión de los turistas, militares e individuos reclusos en instituciones carcelarias o de atención mental.

La coordinación global del GEM ha establecido la intervención de unas 2,000 viviendas-individuos para conformar el marco muestral, a ser distribuidas proporcionalmente entre las regiones del territorio nacional, de acuerdo con el diseño cartográfico. No obstante, a fin de garantizar la eficiencia, suficiencia y precisión de la muestra, es decir, obtener 2,000 encuestas efectivas, se ha asumido un ajuste del muestreo que permite el alcance del tamaño de muestra mínimo, reduce el margen de error posible y eleva el nivel de confianza. Este ajuste consiste en la aplicación de un factor de no cobertura (t) al tamaño de la muestra estimado para cada estrato, dominio o PSU, el

cual eleva la muestra operativa final (n^*) a:
 $N^* = n / (1 - t) = 2000 / (1 - 0.1) = 2000 / 0.9 = 2,220$,
 donde t = radio de no cobertura.

Para el propósito del presente estudio, fue estimado un radio de cobertura efectivo de 90%, lo cual eleva la muestra operativa final a 2,220 encuestas a nivel nacional, que por su distribución equilibrada han de representar todas las demarcaciones regionales. Una vez recolectados, los datos de APS son tabulados mediante el software Statistical Packet for Social Sciences (SPSS, por sus siglas en inglés) y para su armonización son remitidos a la London Business School, en Londres. Tras ser revisadas y armonizadas con la data global, estas bases de datos regresan al Equipo Nacional, para servir como insumo a la elaboración del Reporte Ejecutivo pertinente.

Medidas

El análisis de regresión moderada es el procedimiento apropiado cuando la teoría postula diferencias en la forma en la que se generan las relaciones entre dos variables, cuando dicha relación se presenta como una función de una variable moderadora (Saunders, 1956; Zedeck, 1971; Arnold, 1982). La variable moderadora puede ser continua o discreta (Cohen & Cohen, 1975; Peters & Champoux, 1979; Champoux y Peters, 1980). La flexibilidad de esta forma de análisis permite examinar virtualmente cualquier tipo de efecto moderador. Aunque en la mayoría de los casos, el efecto de las variables moderadoras se hace mediante el uso de regresiones lineales, el procedimiento también permite el análisis de interacciones no lineales (Cohen y Cohen, 1975; Peters & Champoux, 1979; Champoux, 1980; Champoux y Peters, 1980; Champoux, 1981). Los resultados del análisis permiten al investigador examinar

dos aspectos del problema de investigación: las diferencias en los niveles de respuesta, así como también la tasa de cambios de respuestas situados a diferentes niveles de la variable moderadora.

Resultados

Para la comprobación de las tres primeras hipótesis de esta investigación, que envuelven (1) el índice total de emprendimiento y su relación con el nivel educativo de los emprendedores, (2) el índice de emprendimiento y su relación con el entrenamiento específico en emprendimiento y (3) la capacidad moderadora del entrenamiento en emprendimiento en la relación que se genera entre el índice total de emprendimiento y el nivel educativo de los emprendedores, se procedió a aplicar una regresión lineal, incluyendo las siguientes variables, tanto dependiente, independientes y la denominada moderadora, a considerar:

Variable dependiente:

Y (Tea08), Índice total de emprendimiento del año 2008

Variables independientes:

X1: Nivel de educación de los emprendedores
 X2: Entrenamiento adicional (en términos de emprendimiento) recibido por los emprendedores.

Variable moderadora:

X3: Nivel educativo de los emprendedores multiplicado por el entrenamiento adicional recibido por los emprendedores.

La formulación y planteamiento de la referida ecuación son los siguientes:

$Y(\text{tea}08) = .231 + .042 X1 (\text{nivel de educ.}) + .098 X2 (\text{entrenamiento}) + 0.27 X3 (\text{nivel educativo})$

*entrenamiento)

Según la formulación de esta ecuación, se predice el índice total de emprendimiento en función de las variables independientes, que son: el nivel educativo logrado, el entrenamiento específico en emprendimiento, y la variable moderadora, que se obtiene mediante la multiplicación de las dos anteriores. Así, los resultados obtenidos de la referida ecuación se muestran en la tabla no. 1, presentada a continuación:

Tal como se puede observar en la tabla anterior, para la hipótesis (1), se obtiene un Sig. de 0,001, lo Tal como se puede observar en la tabla anterior, para la hipótesis (1), se obtiene un Sig. de 0,001, lo cual implica que se acepta la hipótesis de que el índice total de emprendimiento está positivamente relacionado con el nivel educativo de los emprendedores, dado que el coeficiente obtenido es significativo. Por el contrario, para la hipótesis (2), que propone que el índice de emprendimiento está positivamente relacionado con el entrenamiento específico en emprendimiento, indistintamente del nivel educativo del emprendedor, se obtiene un Sig. de 0,388, lo que implica rechazar dicha hipótesis. En cuanto a la hipótesis (3), que involucra la variable moderadora denominada “entrenamiento específico en emprendimiento”, y que se esperaba incidiera positivamente en la relación entre el índice total de emprendimiento y el nivel educativo de los emprendedores, se obtiene un Sig. 0,588, lo que implica descartar esta hipótesis, tal como ocurriera con la proposición número (2).

En relación con las hipótesis restantes, referidas, (4) a la relación positiva entre el índice de negocios establecidos y el nivel educativo de los

emprendedores, (5) a la relación positiva entre el índice de negocios establecidos y el entrenamiento específico recibido en términos de emprendimiento, sin importar el nivel educativo del emprendedor, y finalmente, (6) a que el entrenamiento constituye un elemento moderador entre el índice de negocios establecidos y el nivel educativo de los emprendedores, se definieron las siguientes variables:

Variable dependiente:

Y(estbbuso), Índice total de negocios establecidos, 2008

Variables independientes:

X1: Nivel de educación de los emprendedores.

X2: Entrenamiento adicional (en términos de emprendimiento) recibido por los emprendedores.

Variable moderadora:

X3: Nivel educativo de los emprendedores multiplicado por el entrenamiento adicional recibido por los emprendedores.

La formulación y planteamiento de la referida ecuación son los siguientes:

$$Y(\text{tea08}) = .231 + .042 X1 (\text{nivel de educ.}) + .098 X2 (\text{entrenamiento}) + 0.27 X3 (\text{nivel educativo} * \text{entrenamiento})$$

Según la formulación de esta ecuación, se predice el índice total de emprendimiento en función de las variables independientes, que son: el nivel educativo logrado, el entrenamiento específico en emprendimiento, y la variable moderadora, que se obtiene mediante la multiplicación de las dos anteriores. Así, los resultados obtenidos de la referida ecuación se muestran en la tabla no. 1, presentada a continuación:

Tabla no. 1

Resultados obtenidos en la regresión lineal con variable moderadora, comprobación de hipótesis (1), (2) y (3).

| | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. | Correlations | | |
|--|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|------|--------------|---------|-------|
| | B | Std. Error | Beta | | | Zero-order | Partial | Part |
| Model | | | | | | | | |
| (Constant) | ,231 | ,035 | | 6,605 | ,000 | | | |
| DO R: EDUCATIONAL ATTAINMENT IN THREE CATEGORIES:HIGH, INTERMEDIATE OR LOW | ,042 | ,012 | ,080 | 3,412 | ,001 | ,091 | ,076 | ,075 |
| Any training in starting a business | ,098 | ,114 | ,062 | ,864 | ,388 | ,113 | ,019 | ,019 |
| eduXentre | ,027 | ,051 | ,039 | ,540 | ,589 | ,117 | ,012 | ,012 |
| GENDER | | | | | | | | |
| DO R: REGION | ,000 | ,017 | -.009 | -4,487 | ,000 | -.093 | -.100 | -.099 |
| | | ,000 | -.007 | -,310 | ,757 | -.029 | -.007 | -.007 |

a. Dependent Variable: Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity

Fuente: Elaboración propia, a partir de la base de datos del GEM, 2008

Tal como se puede observar en la tabla anterior, para la hipótesis (1), se obtiene un Sig. de 0,001, lo cual implica que se acepta la hipótesis de que el índice total de emprendimiento está positivamente relacionado con el nivel educativo de los emprendedores, dado que el coeficiente obtenido es significativo. Por el contrario, para la hipótesis (2), que propone que el índice de emprendimiento está positivamente relacionado con el entrenamiento específico en emprendimiento, indistintamente del nivel educativo del emprendedor, se obtiene un Sig. de 0,388, lo que implica rechazar dicha hipótesis. En cuanto a la hipótesis (3), que involucra la variable moderadora denominada “entrenamiento específico en emprendimiento”, y que se esperaba incidiera positivamente en la relación entre el índice total de emprendimiento y el nivel educativo de los emprendedores, se obtiene un Sig. 0,588, lo que implica descartar esta hipótesis, tal como ocurriera con la proposición número (2).

En relación con las hipótesis restantes, refe-

ridas, (4) a la relación positiva entre el índice de negocios establecidos y el nivel educativo de los emprendedores, (5) a la relación positiva entre el índice de negocios establecidos y el entrenamiento específico recibido en términos de emprendimiento, sin importar el nivel educativo del emprendedor, y finalmente, (6) a que el entrenamiento constituye un elemento moderador entre el índice de negocios establecidos y el nivel educativo de los emprendedores, se definieron las siguientes variables:

Variable dependiente:

Y(estbbuso), Índice total de negocios establecidos, 2008

Variables independientes:

X1: Nivel de educación de los emprendedores.

X2: Entrenamiento adicional (en términos de emprendimiento) recibido por los emprendedores.

Variable moderadora:

X3: Nivel educativo de los emprendedores multiplicado por el entrenamiento adicional recibido

por los emprendedores.

Según nuestro planteamiento, el índice de negocios establecidos depende del nivel educativo de los emprendedores y del entrenamiento específico recibido por los mismos, en términos de la actividad emprendedora. Adicionalmente, se espera que la variable moderadora, en este caso obtenida por el producto entre la educación de los emprendedores y su entrenamiento, incida positivamente en la relación de ambas variables. La formulación y planteamiento de la ecuación para estas hipótesis, (4), (5) y (6) son los siguientes:

$$Y(\text{estbbuso}) = .158 - .011 X1 (\text{nivel de educación}) - .024 X2 (\text{entrenamiento}) + 0.005X3 (\text{nivel educativo} * \text{entrenamiento})$$

mismos, en términos de la actividad emprendedora. Adicionalmente, se espera que la variable moderadora, en este caso obtenida por el producto entre la educación de los emprendedores y su entrenamiento, incida positivamente en la relación de ambas variables. La formulación y planteamiento de la ecuación para estas hipótesis, (4), (5) y (6) son los siguientes:

$$Y(\text{estbbuso}) = .158 - .011 X1 (\text{nivel de educación}) - .024 X2 (\text{entrenamiento}) + 0.005X3 (\text{nivel educativo} * \text{entrenamiento})$$

De la ecuación anterior, se obtienen los resultados contenidos en la tabla número 2, mostrada a continuación:

Tabla no. 2
Resultados obtenidos en la regresión lineal con variable moderadora, comprobación de las hipótesis (4), (5) y (6).

| Model | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. | Correlations | | | Collinearity Statistics | | |
|-------|---|------------|---------------------------|-------|--------|--------------|---------|-------|-------------------------|-------|--------|
| | B | Std. Error | Beta | | | Zero-order | Partial | Part | Tolerance | VIF | |
| 1 | (Constant) | -.159 | .025 | | 6.371 | .000 | | | | | |
| | Any bringing in starting a business | -.024 | .081 | -.021 | -.291 | .771 | -.002 | -.006 | -.006 | .093 | 10.723 |
| | DO R: EDUCATIONAL ATTAINMENT IN THREE CATEGORIES: HIGH, INTERMEDIATE OR LOW | -.011 | .009 | -0.30 | -1.289 | -.198 | -.051 | -.029 | -.029 | -.029 | 1.127 |
| | eduXentre | .005 | .036 | .010 | .137 | -.691 | -.002 | .003 | .003 | .003 | 10.989 |
| | DO R: REGION | .001 | .000 | .080 | 3.553 | .000 | .086 | .079 | .078 | .078 | 1.036 |
| | GENDER | -.041 | -.012 | -.072 | -3.250 | .001 | -.075 | -.072 | -.072 | -.072 | 1.008 |

a. Dependent Variable: value ESTBBUSO before reclassification

Fuente: Elaboración propia, a partir de la base de datos del GEM, 2008

Discusión

La evidencia empírica analizada en la presente investigación apoya la hipótesis de que el índice total de emprendimiento está positivamente relacionado con el nivel educativo de los emprendedores. Por el contrario, los resultados no apoyan la hipótesis de que exista una relación positiva entre dicho índice y algún entrenamiento específico

en términos de emprendimiento recibido por los emprendedores, independientemente de su nivel educativo. Igualmente, al considerar la variable del entrenamiento adicional de los emprendedores como de tipo moderadora, y en cuanto a la relación entre el índice de emprendimiento y el nivel educativo de los emprendedores, los resultados muestran que dicha relación no se produce.

En cuanto al índice de los negocios establecidos, es decir, aquellos que sobrepasan la frontera de los tres años y medio de existencia, y su hipotética relación positiva con el nivel educativo de los emprendedores, dicha relación no se confirma en el presente estudio. Así mismo, se rechaza la hipótesis que plantea en esta investigación, la existencia de una relación positiva entre el índice de negocios establecidos y el entrenamiento en términos específicos del emprendimiento, indistintamente del nivel educativo de los emprendedores.

Finalmente, los resultados obtenidos mediante la aplicación de la metodología estadística ya descrita, demuestran que el entrenamiento, considerado como una variable moderadora, no incide de forma positiva en la relación existente entre el índice de negocios establecidos y el nivel educativo de los emprendedores. Algunas posibles explicaciones y alternativas a estos resultados obtenidos se comentan a continuación.

“La evidencia empírica analizada en la presente investigación apoya la hipótesis de que el índice total de emprendimiento está positivamente relacionado con el nivel educativo de los emprendedores.”

Implicaciones y conclusiones

Según los datos del GEM (2008), analizados en el presente estudio, mediante la formulación de dos ecuaciones lineales, que incluyen el entrenamiento en términos emprendedores como una variable moderadora, existe una relación positiva entre la educación y el índice total de la actividad

emprendedora, no ocurriendo así con las demás hipótesis de la investigación, las cuales, tal como ya se ha indicado en los resultados, no se verifican a partir en la muestra analizada en este estudio. Estos hallazgos pudieran encontrar explicación en los siguientes factores:

- Gestionar una iniciativa emprendedora implica una serie de competencias, habilidades y destrezas otorgadas parcialmente por los sistemas de educación formal

Desarrollar una idea de negocios implica la combinación de una serie de nuevos elementos (Schumpeter, 1912). Este reordenamiento de recursos, puede originarse en dos dimensiones del emprendedor, la ocupacional y la conductual (Sternberg y Wennekers, 2005). En la primera, se espera que se generen empleos mediante la detección de oportunidades de negocios en el mercado, mientras que, en la acepción conductual del fenómeno, el individuo emprendedor muestra actitudes innovadoras independientemente de la conformación o no de una iniciativa en términos empresariales. En ambos casos, el emprendedor debe gestionar, administrar y distribuir recursos de forma eficiente.

Esta administración eficiente dependerá de elementos externos e internos al emprendedor, unos contenidos en su contexto, -tales como el capital y las redes sociales, de las que dispone el emprendedor-, otros son características propias y personales, como por ejemplo el nivel educativo del emprendedor y su capacidad de detección de oportunidades en el mercado. No cabe duda de que, si se dispone de las herramientas fundamentales para realizar una mejor labor emprendedora, tanto de cara al entorno como al propio emprendedor, dichas funciones gerenciales, administrativas y emprendedoras serán mucho mejor desa-

rolladas. Sin embargo, no todas las herramientas que se requieren para emprender pueden ser proporcionadas por los sistemas formales de educación, otras sí. Así, según los resultados obtenidos en este estudio, la actividad emprendedora se relaciona de forma positiva con el nivel educativo de los emprendedores, pero no con el entrenamiento adicional, tanto para la conformación de la iniciativa, como para el sostenimiento de la misma en el tiempo.

“Sin embargo, los resultados obtenidos en este estudio, no muestran asociación entre el índice total de emprendimiento y de negocios establecidos, la educación y el entrenamiento recibido por los emprendedores, incluso considerando a ésta última como variable moderadora. Una posible explicación a este fenómeno es que existen aspectos del emprendimiento que no se enseñan, por lo menos no de la manera tradicional considerada en los sistemas formales educativos. ”

- Esto implica que existen aspectos del emprendimiento que no se enseñan, por lo menos no a través de los sistemas formales de educación.

La decisión de emprender, según Baron (2006), viene asociada a diversos aspectos de la vida del emprendedor: su entorno y una serie de condiciones internas que le caracterizan. Por otro

lado, García-Cabrera y García Soto (2008) aluden a la dimensión psicológica y social como aspectos fundamentales que describen el perfil emprendedor. Así, emprender dependerá de factores tales como la pertenencia o no a redes sociales, la necesidad de logro del individuo, su aversión o no al riesgo. O sea, la decisión de emprender dependerá de la conformación de un capital social y humano por parte de los emprendedores. Dakhli y Clercq (2004) señalan que la educación y el entrenamiento recibido por los emprendedores constituyen elementos que conforman el capital humano y social del emprendedor.

Sin embargo, los resultados obtenidos en este estudio, no muestran asociación entre el índice total de emprendimiento y de negocios establecidos, la educación y el entrenamiento recibido por los emprendedores, incluso considerando a ésta última como variable moderadora. Una posible explicación a este fenómeno es que existen aspectos del emprendimiento que no se enseñan, por lo menos no de la manera tradicional considerada en los sistemas formales educativos. En efecto, según Leibenstein (1968), no todos los aspectos de la actividad emprendedora pueden ser objeto del proceso de enseñanza y aprendizaje, debido a que existen unas condiciones tan inherentes al individuo, que resulta muy difícil su sistematización en códigos formales de transmisión de conocimientos. Esta condición bien puede explicar los resultados que evidencian la falta de relación entre las variables mencionadas.

- Los contenidos y competencias enseñadas en los sistemas formales de educación, sumados al entrenamiento adicional recibido, pueden estar no exactamente sincronizados con las competencias reales requeridas para emprender y sostener la iniciativa en el tiempo

Como corolario de lo anterior, se puede espe-

rar que los programas y cursos en torno al emprendimiento, de los que se dispone en la actualidad en las escuelas de negocios, universidades y centros de enseñanza de todo el mundo, posiblemente no se encuentran del todo sincronizados con la demanda real de lo que se necesita para ser emprendedor. O bien, los contenidos y programas de sus asignaturas en referencia al emprendimiento enseñan solo lo que es “transmisible”, prescindiendo de forma involuntaria de lo que “no se enseña”, y que sea posiblemente mucho más rico que lo anterior.

- En consecuencia, el emprendimiento en sí mismo es un entrenamiento que suple estas posibles deficiencias entre lo aprendido y lo requerido en la realidad.

Ahora bien, hemos dicho que, en efecto, existe asociación entre los niveles educativos de los emprendedores y el índice total de emprendimiento, lo que implica que, ciertamente, para emprender se requieren una serie de habilidades y conocimientos que proveerán al emprendedor de las herramientas básicas de gestión. Sin embargo, en la presente investigación se obtienen resultados que apuntan a que no existe relación entre dichos niveles educativos, el entrenamiento y la tasa total de emprendimiento, además de haberse comprobado que estas variables de corte educativo tampoco guardan relación con el índice total de negocios establecidos, o lo que es lo mismo, para lograr que una iniciativa emprendedora sea sostenible en el tiempo, resulta indistinto poseer educación formal y entrenamiento adicional.

Tenemos entonces la siguiente situación: por un lado, se requiere de conocimientos y habilidades para emprender, y por otro, los resultados apuntan a que no existe relación entre las variables (nivel educativo y entrenamiento y las de tipo

emprendedor). Resulta oportuno considerar la postura de Sternberg y Wennekers (2005), quienes afirman que la actividad emprendedora en sí misma constituye una coyuntura de aprendizaje, puesto que enfrenta al emprendedor con una serie de obstáculos y circunstancias que ponen a prueba sus conocimientos y habilidades, su capital social. Pero, este aprendizaje no responde al sistematizado y ordenado en los sistemas formales de educación, que abarcan los programas de entrenamiento inclusive. Así, una posible explicación a los resultados obtenidos en este estudio es que el emprendimiento constituye en sí mismo una coyuntura de aprendizaje que entrena y capacita al emprendedor, por lo menos en términos específicos de la actividad emprendedora.

“Así, una posible explicación a los resultados obtenidos en este estudio es que el emprendimiento constituye en sí mismo una coyuntura de aprendizaje que entrena y capacita al emprendedor, por lo menos en términos específicos de la actividad emprendedora. ”

- En el contexto estudiado, y dadas las características de poca complejidad de las iniciativas emprendedoras analizadas, los emprendedores requieren de herramientas más simples, y por tanto, son capaces de gestionar con niveles educativos inferiores, en comparación con los requeridos para lidiar con iniciativas de mayor complejidad.

El país objeto de estudio de esta investigación responde a las características propias de un espacio latinoamericano, en vías de desarrollo,

con un marco legal, educativo, jurídico, comercial e institucional más bien débil y en proceso de fortalecimiento. Altas tasas de desempleo, bajos niveles educativos y poca mano de obra especializada ponen estas afirmaciones de manifiesto. En este contexto, cabe esperar que las iniciativas emprendedoras que surjan respondan a características de menor complejidad empresarial, en relación con las surgidas en otros contextos con condiciones más estables en cuanto a sus niveles de desarrollo. En función de esto, si las iniciativas emprendedoras analizadas y consideradas en el presente estudio no responden a condiciones de alta complejidad, no se requerirán conocimientos especializados para gestionarlas, y de ahí la posible falta de asociación detectada en los resultados obtenidos en este estudio. No se requieren de niveles educativos ni de entrenamiento para que surja una iniciativa, tampoco para que se mantenga en el tiempo, debido a que la complejidad de las mismas no implica poseer conocimientos altamente especializados; por tanto, la educación y el entrenamiento no influyen de forma positiva. En este sentido, resultados similares obtuvieron Lee y Tsang (2001), al comprobar que la educación tiene un efecto positivo en el crecimiento de la organización, pero “juega un papel menos importante en las iniciativas emprendedoras más pequeñas, porque son de hecho mucho más simples en cuanto a su complejidad empresarial” (2001, p. 597).

- Una necesidad impostergable: Sistemas educativos de más calidad y pertinencia a la realidad

Todo lo anterior nos conduce a la convicción de que se requieren sistemas educativos, tanto formales como en términos del entrenamiento adicional recibido, y en este caso orientados a la actividad emprendedora, que realmente aporten los conocimientos necesarios para emprender y

enfrentar efectivamente los elementos del entorno, gracias a la disposición de una serie de competencias que efectivamente respondan a la realidad. Educación que capacite de forma sistémica y holística, no solo en contenidos, si no en cuanto a las habilidades y competencias realmente demandadas.

- Enseñando a emprender y a sostener la iniciativa: ¿Se precisa de un re-enfoque?

Ya hemos discutido sobre los aspectos y elementos del fenómeno emprendedor que “no se enseñan”, o por lo menos no sistematizados en los códigos formales de enseñanza que conocemos tradicionalmente. Este estudio induce a pensar que la forma de enseñar a emprender requiere de un re-enfoque. Si el emprendimiento en sí mismo es un entrenamiento, y lo que enseñamos actualmente no guarda relación con la actividad emprendedora desarrollada ni con su sostenibilidad, resulta oportuno considerar si el proceso no debe dar al revés: desde la realidad al aula, no del aula a la realidad. En tal sentido, se trata de incorporar el conocimiento generado por la experiencia de los propios emprendedores a los sistemas educativos formales, en vez de primero darles herramientas académicas para que posteriormente emprendan. Proponemos un nuevo enfoque que integre el conocimiento generado desde la misma actividad emprendedora con lo discutido en el aula, pero priorizando la parte práctica en vez de la teórica.

- Una discusión abierta y futuras líneas de investigación

Como mecanismo de validación y enriquecimiento de lo aquí investigado, proponemos realizar esta misma investigación, aplicando la metodología descrita, a otros países de Latinoamérica participantes en el GEM 2008, y en cuyos espacios

se formularon preguntas relacionadas con el entrenamiento en emprendimiento, con la finalidad de verificar si se obtienen resultados coincidentes con la presente, y en consecuencia, buscar de forma conjunta posibles respuestas a las situaciones aquí planteadas.

Finalmente entendemos que esta investigación, lejos de cerrar una discusión, abre múltiples posibilidades de aprehensión de la realidad emprendedora latinoamericana. Este estudio toca tópicos de gran interés y controversia actual: educación y emprendimiento, y nos coloca en la necesidad de reflexionar sobre la importancia de los contextos que envuelven la actividad emprendedora, entre otros elementos. Mediante la continuación y sucesión de líneas de investigación relacionadas, derivadas y contrapuestas a la presente, se aportarían datos, literatura y conclusiones adicionales útiles para el mejor entendimiento de nuestros emprendedores y así, consecuentemente, lograr políticas y programas de apoyo más focalizadas en su desarrollo.

Referencias:

- Acs, Zoltan J. (1992) "Small Business Economics: A Global Perspective". *Challenge*, 35(6) , 38-44.
- Acs, Z., Desai, S. and Klapper, L. (2008). "What does "entrepreneurship" data really show?" *Small Business Economics*, 31(3) 255 - 281.
- Acs, Z., Amorós, J. (2008) "Entrepreneurship and Competitiveness dynamics in Latin America." *Small Business Economics*, 31(3). 305-322.
- Almeida, Maritza. (2008) Innovation and entrepreneurship in Brazilian Universities. *International Journal of Technology Management and Sustainable Development*. Vol. 7 (1). 39-58
- Álvarez, Sharon A., Busenitz, Lowell W. (2001) "The Entrepreneurship of Resource-Based Theory". *Journal of Management*, Vol. 27. 755-775.
- Arnold, H. J. (1982) "Moderator variables: A clarification of conceptual, analytical, and psychometric issues". *Organizational Behavior and Human Performance*, Vol. 29. 143- 174.
- Baron, R. (2006). "Opportunity Recognition as Pattern Recognition: How Entrepreneurs «Connect the Dots» to Identify New Business Opportunities". *Academy of Management Perspectives*. 20(1), 104-119.
- Béchar, Jean-Pierre, Gregorie, Denis. (2005) "Entrepreneurship Education Research Revisited : The case of Higher Education". *Academy Management Learning and Education*, Vol. 4 (1). 22-43
- Bygrave, W., Minniti, M. (2000). "The Social Dynamics of Entrepreneurship." *Entrepreneurship Theory and Practice*. 24(3), 25-36.
- Carree, M.A., Thurik, A.R. (2002) "The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth. Centre for Advanced Small Business Economic (CASBEC) at Erasmus University Rotterdam". EIM Business and Policy Research, Zoetermeer. Faculty of Economics and Business Administration, University of Maastricht. Chapter prepared for the International Handbook of Entrepreneurship Research, edited by Zoltan Acs and David Audretsch.
- Chaganti, R and R Chaganti. (1983). "A Profile of Profitable and not so Profitable Small Businesses. *Journal of Small Business Management*. Vol. 21(3). 47-61.
- Champoux, J. E. (1980). "A three sample test of some extensions to the job characteristics model of work motivation". *Academy of Management Journal*, Vol. 23. 466- 478.
- Champoux,, J. E. (1981). "The moderating effect of work context satisfactions on (he curvilinear relationship between job scope and affective response". *Human Relations*, Vol. 34. 503-515
- Champoux,, J. E. & Peters, W. S. (1980). "Applications of moderated regression in job design research". *Personnel Psychology*. Vol. 33, 759-783
- Charney, Alberta. Libecap, Gary D. (2000). "Impact of Entrepreneurship Education. *Academy of Management*". an evaluation of the Berger Entrepreneurship Program at the University of Arizona, 1985-1999
- Cohen. J. & Cohen, P. (1975). *Applied Multiple Regression/Correlation Analysis for the Behavioral Sciences*. Hillsdale, NJ: Erlbaum
- Dakhli, M., De Clercq, D. (2004) "Human Capital, social capital, and innovation: a multi-country study" *Entrepreneurship & Regional Development*. 16(2), 107-128.
- Dean, Harvey R. (2000). "Educational Entrepreneurism". *Academy of Entrepreneurship Journal* Vol. 6 (1).

1. Delors, J., Amagi, I., Carneiro, R., Chung, F., Gerekme, B., Gorham, W., ... & Stavenhagen, R. (1997). *La educación encierra un tesoro: informe para la UNESCO de la Comisión Internacional sobre la Educación para el Siglo Veintiuno*.
- Demaris, A. (1995). "A Tutorial in Logistic Regression". *Journal of Marriage and Family*. Vol. 57 (4). 956-968.
- DeTienne, D. & Chandler, G. (2004). "Opportunity Identification and Its Role in the Entrepreneurial Classroom: A Pedagogical Approach and Empirical Test". *Academy of Management Learning and Education*, Vol. 3 (3). 242-257
- Drucker, Peter (1985). "Innovation and Entrepreneurship". *Practice and Principles*. Heinemann: London. 22-23, 137-139.
- Estrada Cingualbres, Reynaldo. Reyes Rondón, Idalberto. Pantoja Millán, Félix. (2002). "Tendencias en la Educación Superior". *Universidad de Granma. Revista de Pedagogía Universitaria*. Vol. 7 (3). 47-58
- Fayolle, A. & Lyon, E.M. (2000). "Exploratory study to assess the effects of entrepreneurship programs on French student entrepreneurial behaviors". *Journal of Enterprising culture*, Vol. 8 (2): 169-184.
- Global Entrepreneurship Monitor. *Reporte Global 2008*.
- García-Cabrera, A., García-Soto, M. (2008). "Cultural differences and entrepreneurial behaviour: an intra-country cross-cultural analysis in Cape Verde." *Entrepreneurship & Regional Development*. 20(5), 451-483.
- Honig, B. (2004). *Entrepreneurship education: Toward a Model of Contingency-Based Business Planning*. *Academy of Management Learning and Education*. Vol.3 (3). 258-273
- Hornaday, R. and W. Wheatley. (1986). *Managerial Characteristics and the Financial Performance of Small Business Firms*. *Journal of Small Business Management*, Vol. 24(2). 53-67.
- Jennings, P. and G. Beaver. (1997). *The Performance and Competitive Advantage of Small Firms: A management perspective*. *International Small Business Journal*, Vol. 15(2): 63-76.
- Kangasharju, Aki, Pekkala, Sari. (2001). *The Role of Education in Self-Employment Success*. *Government Institute for Economic Research, Helsinki, Finland and University of Kent at Canterbury, UK. School of Business and Economic, University Jyväskylä, Finland and University of Kent at Canterbury, UK*
- Kelmar, J. (1990). "Measurement of Success and Failure in Small Business — a Dichotomous Anachronism". Paper presented at the 13th. UKEMRA National Small Firms Policy Research Conference, Nov. 1990.
- Kilby, P. (1983). "The Role of Alien Entrepreneurs in Economic Development. An Entrepreneurial Problem." *American Economic Review*. 73(2), 107-111.
- Koellinger, P. (2008). "Why are some entrepreneurs more innovative than others?" *Small Business Economics*. 31(1), 21-37.
- Kuratko, Donald. (2005). *The Emerge of Entrepreneurship Education: Development, Trends and Challenges*. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 29(5), 577-598
- Lans, T., Hulsink, W., Baert, H. & Mulder, M. (2008). "Entrepreneurship education and training in a small business context: insights from the competence-based approach". *Journal of Enterprising Culture*. Vol. 16 (4): 363-383.
- Leff, N. (1979) "Entrepreneurship and Economic Development: The Problem Revisited." *Journal of Economic*

Literature. 17(1), 46-64.

Leibenstein, H. (1968). "Entrepreneurship and Development". *The American Economic Review*. Vol. 58(2). 72-83

Lee, D., Tsang, E. (2001). "The Effects of Entrepreneurial Personality, Background and Network Activities on Venture Growth." *Journal of Management Studies*, 38(4), 583-602.

Lussier, R., Pfeifer, S. (2001). "A Cross-National Prediction Model for Business Success". *Journal of Small Business Management*. Vol. 39(3). 228-237.

Mulhern, A. (1995). "The SME Sector in Europe: A Broad Perspective". *Journal of Small Business Management* Vol. 33(3). 83-87.

Peters, W, S, & Champoux, J. E. (1979). The role and analysis of moderator variables in organizational research. In R. T. Mowday & R. M. Steers (eds). *Research in Organizations: Issues und Controversies*. Santa Monica. CA: Goodyear

Peterman, N. & Kennedy, J. (2003). "Enterprise Education: Influencing Students' Perceptions of Entrepreneurship". *Entrepreneurship Theory & Practice*, Vol. 28. 129-144

Reynolds, Paul. (1991). "Sociology and Entrepreneurship: Concepts and Contributions". *Entrepreneurship Theory and Practice*. 16(2), 47-70.

Salndlrs, D. R. (1956). "Moderator variables in prediction". *Education and Psychological Management*. Vol. 16. 209-222.

Schumpeter, Joseph. (1934). *The Theory of Economic Development. An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press. 71-76

Sternberg, R., Wennekers, S. (2005). "Determinants and Effects of New Business Creation Using Global Entrepreneurship Monitor Data". *Small Business Economics*. 24(3), 193-203.

Thorpe, R. (1989). "The Performance of Small Firms: Predicting Success and Failure". Paper presented at the 10th. UKEMRA National Small Firms Policy Research Conference.

Van der linde, G., Ruiz, R., Justo, M. (2008). "New Ventures and Establish Business: Does College Education Make a Difference?" Documento de trabajo Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra, República Dominicana.

Wennekers, S., Van Stel, A., Thurik, R., Reynolds, P. (2005). "Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development". *Small Business Economics*. 24(3), 293-309.

Wennekers, S., Thurik, R., (1999). "Linking Entrepreneurship and Economic Growth". *Small Business Economics*. Vol. 27-55.

Zedeck, K.S. (1971). "Problems with the use of "moderator" variables". *Psychological Bulletin*, Vol 76(4). 295-310.

Esperanza en el cambio climático

"Climate hope"

Yomayra J. Martínó Soto¹

Recibido 14/06/2016 y Aprobado 17/02/2017

Resumen

El cambio climático ha sido catalogado como el mayor reto de esta generación a nivel global, y es que sus efectos no se circunscriben al ámbito ambiental, sino que afecta múltiples sectores del quehacer nacional. Por esto no debe obviarse la oportunidad de innovar y ser más competitivos a través de la adaptación al cambio climático en sectores claves.

Es necesario integrar una visión de “cambio climático” a toda la planificación para el desarrollo, y por supuesto, la implementación de estas medidas representa una inversión que deberá ser integrada en los presupuestos y planes plurianuales de cada sector.

Palabras claves

Cambio climático, desarrollo sostenible, innovación, resiliencia

Abstract

Climate change has been categorized as the greatest challenge of this generation globally, and that its effects are not confined to the environmental field but it touches many sectors of national life. Considering as one of the nine planetary boundaries by the Stockholm Resilience Centre, Climate change has become also a huge challenge for the private sector and our governments in order to redefine the economic development of our Nations. That is why the opportunity to innovate and be more competitive through adaptation to climate change in key sectors should not be overlooked.

It is necessary to integrate a vision of “climate change” to all development planning, and of course, the implementation of these measures represents an investment that should be integrated in the budgets and multi-year plans for each sector.

Keywords:

Climate change, sustainable development, innovation, resilience introducción

¹ La autora es docente de la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (PUCMM), y Consultora Internacional en temas de Regulación Energética, Ambiental y Cambio Climático. Doctora en Derecho de la Universidad Iberoamericana (UNIBE) de la República Dominicana. Correo Electrónico: yjmartino@gmail.com

Introducción:

A pesar de que el Cambio climático representa una amenaza real para países vulnerables como los estados insulares o los llamados países menos adelantados, también representa una oportunidad de mejora, de cambios sustanciales en políticas públicas y en la promoción de mejores prácticas empresariales enfocadas a un desarrollo sostenible bajo en carbono.

El Banco Mundial claramente ha establecido que el *"cambio climático es un obstáculo para poner fin a la pobreza extrema"*, y en consecuencia ha identificado también oportunidades para hacer frente a esta problemática y lograr encaminar a la Comunidad Internacional a un verdadero desarrollo sostenible. Así lo indica la declaración de Rachel Kyte, Vicepresidente del Banco Mundial y enviada especial para el Cambio Climático, al indicar que *"Para revertir las tendencias actuales hace falta un cambio tecnológico, económico, institucional y de comportamiento urgente y sustancial. El desarrollo económico y la protección del clima pueden ser complementarios. Necesitamos la voluntad política para lograrlo"* (Banco Mundial, 2015).³

Por otro lado, los nuevos Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) adoptados en septiembre de 2015, en su objetivo No. 13 resaltan la urgencia de tomar "acción ante el cambio climático"⁴, siendo el único de los 17 mandatos que textualmente reconoce el carácter de "urgente" de su implementación a nivel global. Estos 17 nuevos objetivos son el pilar de la Agenda de Desarrollo hacia el año 2030, la cual se fundamentó en un pe-

riodo de consulta a la ciudadanía en general sobre sus expectativas de tópicos a ser incluidos en la agenda del modelo de desarrollo mundial tras la llegada del año 2015.

Asimismo, en diciembre del mismo año, con la celebración de la vigésimo primera Conferencia de las Partes (COP21) de la Convención Marco de Naciones Unidas sobre Cambio Climático (CMNUCC), y la adopción del llamado "Acuerdo de París"⁵, más de 90 países miembros de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre Cambio Climático a través de contribuciones nacionales determinadas o las llamadas INDC.'s, por sus siglas en Inglés. Se puede encontrar el estado de remisión de INDC's a la Secretaría de la a través de este portal <http://www4.unfccc.int/submissions/INDC/Submission%20Pages/submissions.aspx>

En este sentido, queremos abordar algunos sectores, áreas productivas y tópicos de interés que son los mejores ejemplos de que existe "esperanza en el cambio climático", y que a nivel internacional ya son el foco de múltiples agencias para iniciar el proceso de adaptación y/o transformación de los mismos.

Con esto de esperanza en el cambio climático designamos la misión común de nuestros países en el cumplimiento del Acuerdo de París de mantener por debajo pero también las múltiples oportunidades que representa esta encomienda para nuestras sociedades de trascender a un modelo económico menos dependiente de combustibles fósiles, que procure el equilibrio ecológico y la protección ambiental, poniendo ante todo la tutela efectiva de los derechos humanos vinculados a la salud del planeta. El llamado desarrollo sostenible dejará de ser una visión a largo plazo,

² <http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2015/02/06/climate-change-complicates-efforts-end-povert>

³ <http://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2014/11/23/new-climate-normal-poses-severe-risks>

⁴ Conozca en detalle el ODS 13 en: <http://www.undp.org/content/undp/es/home/sdgoverview/post-2015-development-agenda/goal-13.html>

⁵ <http://unfccc.int/resource/docs/2015/cop21/spa/l09s.pdf>

para convertirse en una nueva forma de hacer negocios, en un estandarte en las políticas públicas, y en el móvil para el cambio de la conducta ciudadana en los próximos años que se avecinan.

Sectores Estratégicos para la transición a una Economía baja en Carbono
Energía

El sector por excelencia cuando pensamos en movernos hacia una economía con menos gases de efecto invernadero, es sin lugar a dudas el sector energía, y a su vez representa el sector que promete más oportunidad de mitigar o reducir CO2 en menor tiempo. A través de la promoción de proyectos de energías renovables, países como Alemania, Costa Rica y Chile han logrado reducir considerablemente su huella de carbono procedente de la industria eléctrica.

Sobre todo, ante el inminente crecimiento de la demanda energética producto del aumento en la población del mundo, y obviamente el ritmo acelerado del consumo y la producción de bienes y servicios a nivel mundial. Empresas, industrias, hogares, escuelas, hospitales, todos diariamente incrementamos la necesidad de consumo eléctrico traduciéndose esto en una mayor presión en la

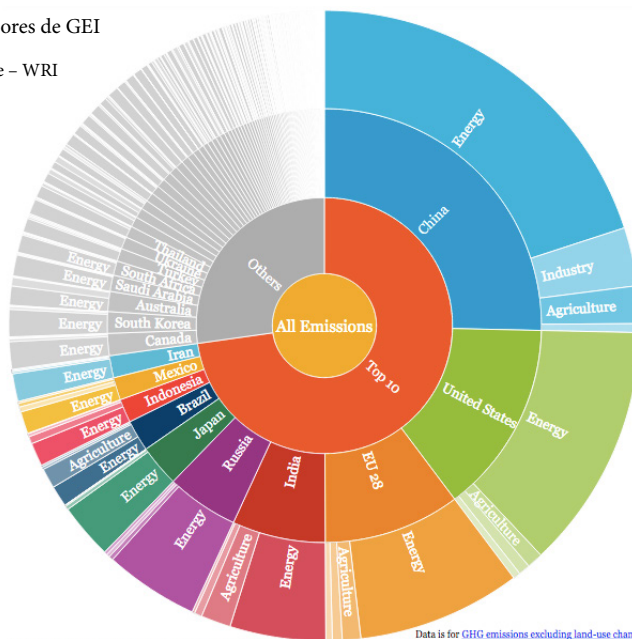
generación energética de nuestros países.

La investigación y comercialización de energías limpias se ha incrementado rápidamente durante la última década. La cantidad anual de patentes en tecnología limpia se ha más que triplicado entre el 2000 y el 2014, mientras que la inversión de capital en dicho sector se duplicó durante el mismo período en comparación con los cinco años anteriores, con la mayoría de estas inversiones destinadas a la energía.² Sin embargo, más inversiones son necesarias. Los gobiernos deben triplicar sus inversiones anuales en investigación y desarrollo de energía. Según la Agencia Internacional de Energía, estas inversiones deberían superar los \$50 millones para poder alcanzar las metas de mitigación de cambio climático. (CAF, 2016)

El ha resumido en un gráfico que mostramos a continuación, el Top Global de los principales países emisores destacando en el mismo también los sectores responsables de las emisiones, se puede observar que la mayoría de países tienen como principal emisor al sector energía tal es el caso de países como China, Estados Unidos, México, India y Japón, observemos:

Figura 1: Top Global de Emisores de GEI

Fuente: World Resources Institute – WRI



Graphic by Johannes Friedrich based on work by Duncan Clark, Kiln, Mike Bostock and Jason Davies. Thanks also to Jamie Cotta. Data is for GHG emissions excluding land-use change and forestry and excluding bunker fuels. The EU is considered an emitter for this graph. For more information visit our WRI blog.

El respaldo del gobierno, ya sea mediante inversiones públicas en investigación y desarrollo, conglomerados de tecnología limpia o incentivos fiscales, es necesario para estimular a investigadores hacia la creación de nuevos productos y servicios. Los gobiernos también pueden proveer incentivos para la creación de mercados domésticos de energía limpia mediante, por ejemplo, requisitos que exijan a los programas de contratación pública un nivel mínimo de insumos de tecnologías domésticas (CAF, 2016)⁶

A través de las o INDC's muchos países firmantes del Acuerdo de París, se han comprometido a reducir particularmente las emisiones correspondientes al sector energía. Tal es el caso del controversial acuerdo entre Estados Unidos y China suscrito en el año 2014, durante la Cumbre de Cooperación Económica Asia Pacífico, en el cual EE.UU promete reducir entre un 26-28% sus emisiones para el año 2025, por su parte China acordó incorporar acciones de mitigación en sus planes nacionales con miras al año 2030.

Jonh Kerry, Secretario de Estado de EEUU, declaró en ese momento que:

el poder de este Acuerdo radica en las oportunidades que genera. Su poder es el mensaje Paris que envía al mercado. Es una señal inequívoca para la innovación, el emprendimiento, la asignación de capital, las decisiones que gobiernos tomen, todo eso es lo que va a definir el nuevo futuro de las energías. (ONU, 2016)

Transporte

Otro rubro de gran oportunidad para la implementación de proyectos transformacionales que apoyen el desarrollo sostenible, es precisamente el sector transporte, en sus tres modalidades: terrestre, marítima y aérea, representa un sector con grandes esperanzas para la reducción del porcentaje de CO₂ que emiten a la atmósfera. Con la inversión en proyectos de sustitución de tecnología en la industria de aviación civil⁷, por ejemplo, tal como promueve la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI, por sus Siglas en Inglés) a través del pacto global adoptado en 2014 se propusieron además de reducir sus emisiones procedentes de dicha industria estableciendo un mecanismo de mercado que promueva la mitigación de emisiones.

Figura 2: Enfoques sugeridos para Transporte Sostenible Bajo en Carbono



Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

6 <http://www.thedialogue.org/wp-content/uploads/2016/02/Innovaci%C3%B3n-en-energ%C3%ADa-limpia-en-Am%C3%A9rica-Latina-2.pdf>

7 <http://www.icao.int/Meetings/HLM-MBM/Pages/default.aspx>

Esta gráfica representa las medidas de cómo evitar, cambiar y mejorar las estrategias de transportación con miras a transformar los sistemas en sostenibles, contribuir a la reducción de emisiones de GEI y sobre todo hacer más inclusivos, eficientes, seguro y confiable los mecanismos de transporte público. *"Un buen transporte público es vital para que las ciudades modernas puedan crecer en dimensiones y alcanzar una mayor densidad, usos del suelo mixto, mejores niveles de vida y con ello reducir su huella de carbono"* (BID, Junio 2013).

Se necesitarán nuevas regulaciones y construcción de redes para promover de manera eficiente el transporte sostenible y sobre todo para desincentivar el transporte privado y prácticas consideradas de alto impacto ambiental, no sólo por las emisiones que causan el cambio climático, sino también por la afectación a la calidad del aire. *"El cobro por congestión, cuando se aplica adecuadamente, apunta a gestionar el tránsito atenuando el flujo del mismo, lo que motiva a cambiar el viaje a una hora del día menos congestionada, o a otras vialidades o modalidades, como el transporte público"*.

En el Distrito Federal de México ya se ha llegado a un punto de emergencia con respecto al tema de la calidad del aire por la actividad del transporte, tanto así que se ha declarado públicamente que *"En el país se generan 20 mil muertes anuales debido a la contaminación del aire y 9.600 de ellas corresponden a la Zona Metropolitana del Valle de México, convirtió el director de Salud Ambiental del Instituto Nacional de la salud Pública (INSP)"*. (Ecomía 2016)

Además, a estas mejoras también se sugiere un cambio conductual en los habitantes de las ciudades, promoviendo la transición de transpor-

te privado a público y el uso de transporte no motorizado como las bicicletas.

Infraestructura

Es preciso identificar con exactitud cuáles infraestructuras son especialmente vulnerables al cambio climático, y en este mismo sentido determinar un plan de adaptación de las mismas que sea sostenible a largo plazo. Debido a los efectos adversos del cambio climático tales como deslizamiento de tierras e inundaciones, las infraestructuras representan un rubro para mejoras sustanciales en su planificación, diseño, construcción y operaciones. De ahí que se promueva la construcción de avenidas eficientes, ciudades inteligentes, edificios con alta eficiencia energética, y en general comunidades mucho más resilientes al cambio climático.

"Cuando se habla de adaptación y vulnerabilidad, un concepto importante de definir es el de "resiliencia" al cambio climático. Este término se define como la capacidad de un sistema natural o humano para recuperarse ante una adversidad e incluso mejorar su estado después de haberse recuperado." Resiliencia ante el cambio climático en zonas urbanas, rurales y costeras implica lograr que los fenómenos asociados al cambio climático no afecten significativamente la calidad de vida y la capacidad de producir bienes y servicios en el mediano y largo plazo". (CAF, Infraestructura en el Desarrollo de América Latina, 2014)

En muchas ciudades del mundo afectadas por eventos extremos que magnifican su impacto por las condiciones ambientales y climáticas de dichas localidades, han visto destrozadas sus infraestructuras por la debilidad en el diseño y sobre todo por no haberse previsto que estos fenómenos que tradicionalmente se consideran "normales" se

ven exacerbados por los efectos del cambio climático.

Es por ello que, en la arquitectura sostenible, en certificaciones de sostenibilidad ambiental de edificios e infraestructuras, en la adaptación ante desastres, existen amplias oportunidades tanto para el sector privado como público que representarían nuevos negocios, ahorro en costos de construcción, entre otros.

Asimismo, representa una gran esperanza para la población en general que se generen regulaciones para exigir construcciones y terminaciones resistentes a desastres, con materiales resistentes a estos fenómenos, con consideraciones de urbanismo y botánica que coadyuven a la misión de adaptar comunidades y aumentar su resiliencia ante estas situaciones.

Turismo

Además de las contribuciones evidentes que ha realizado el turismo, la llamada "industria sin chimeneas", a la problemática del cambio climático por su alto consumo eléctrico, de recursos hídricos, como estresor de costas y ecosistemas marinos, entre otros, en igual medida presenta un sector de amplias opciones para la mitigación y la adaptación al cambio climático.

Siendo además una de las actividades económicas más vulnerables al tema de cambio climático, es inminente un cambio de la oferta acostumbrada a servicios, infraestructura y un encadenamiento productivo mucho más amigables con el medio ambiente y que permitan la reducción de GEI. *"El turismo puede ocupar un lugar destacado en la lucha contra el cambio climático si se movilizan plenamente los recursos y la capacidad de innovación de este sector económico*

mundial de importancia capital orientándolos a la consecución de este objetivo". (OMT, 2007)

Países que basan su turismo en una oferta de sol y playa, ante incremento de la temperatura, del nivel del mar o de las precipitaciones, pueden ponderar otras opciones de servicios como el eco-turismo, el turismo gastronómico, el turismo médico o de entretenimiento entre otros. Junto al rediseño de la oferta turística "per se", también surgen oportunidades en la eficiencia de los encadenamientos productivos y en el servicio hotelero mismo.

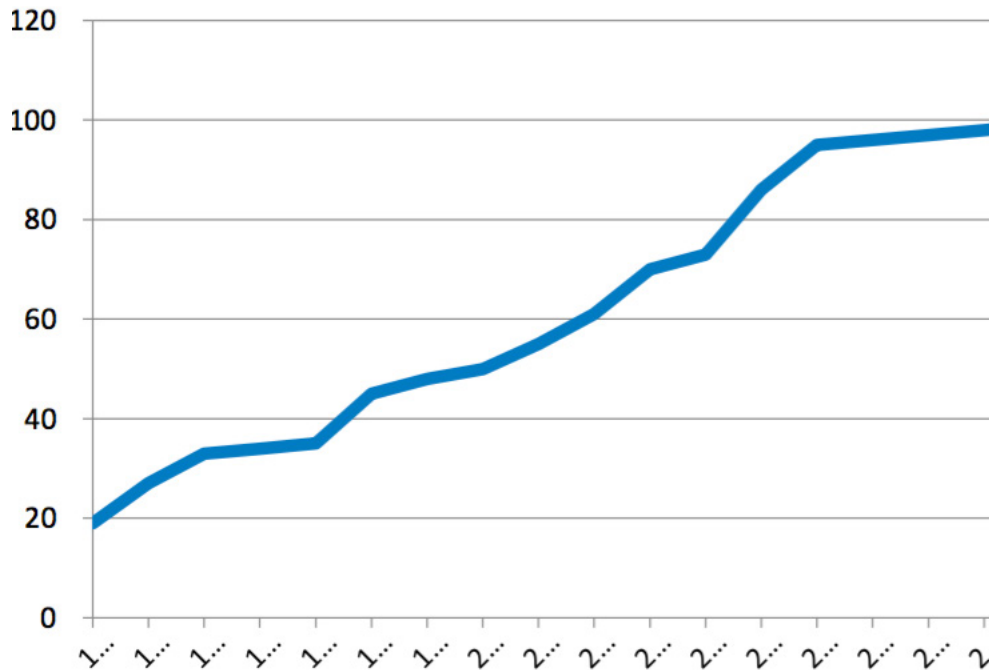
El enfriamiento urbano es una de las estrategias de reducción de emisiones y adaptación al cambio climático que se promueven en Latinoamérica y el Caribe por la alta dependencia de combustibles fósiles y por la alta demanda de uso de aires acondicionados. La Corporación Andina de Fomento ha estimado que sólo en "El Caribe", el *"40% del consumo eléctrico de los complejos hoteleros deriva de uso de sistemas convencionales de aires acondicionados, el 90% de las necesidades energéticas de las islas del Caribe depende de combustibles fósiles importados"* (CAF, Scioteca CAF, 2015)

De ahí que hayan identificado una oportunidad de asistencia y cooperación en el tema, para lo cual han establecido un programa regional sobre enfriamiento urbano otorgando apoyo en la pre-factibilidad de proyectos, y en la estructuración de proyectos para financiamiento.

Bajo ese programa la empresa "Ever-Green Energy" participó en el año 2014 de un taller al respecto con la presentación titulada "Desarrollando Sistemas de Enfriamiento Urbano: enfriamiento por aguas profundas y otras alternativas", durante la cual mostró el gráfico que veremos a

continuación el cual esboza el crecimiento de las instalaciones de enfriamiento urbano basado en consumidores en el periodo de tiempo 1993 hasta el año 2014.

Figura 4: Crecimiento Basado en Consumidores por Ever Green



Fuente: Empresa Ever Green, www.ever-greenenergy.com

Como vemos, muchas ciudades han considerado el enfriamiento urbano como una alternativa de eficiencia energética, en sectores particularmente estratégicos como lo es el turismo. Otras estrategias pueden servir para que dicho sector apoye las metas nacionales y globales de reducción de emisiones, como por ejemplo la incorporación de vapor en sistemas internos de lavandería, el reaprovechamiento de residuos sólidos, entre otros.

Bienes y Servicios

La creciente tendencia de gestión empresarial vinculada a producir con menos impacto ambiental o "producción más limpia" apoya los objetivos vinculados a la reducción de ciertos gases de efecto invernadero, sobre todo del dióxido de carbono.

En este sentido también se inscribe el movimiento de la "responsabilidad social empresarial" que busca más allá de la mera filantropía vincula a la empresa con el desarrollo sostenible, equitativo y justo de la comunidad o país donde tiene operaciones. Algunos países como Ecuador y la República Dominicana han determinado la huella de carbono de productos insignias dentro de su oferta exportadora tales como café, cacao y banano de manera voluntaria, no sólo como un medidor de su impacto en esta problemática sino también como una estrategia de colocación de dichos productos en mercados con mayor conciencia ambiental y de comercio justo como la Unión Europea.

Tanto la "producción más limpia" como la responsabilidad social empresarial, más allá de las

ganancias en posicionamiento marcario y reputación corporativa, representan considerables reducciones de costos operativos al eficientizarse por ejemplo el tiempo y los recursos utilizados en producir un bien, ganancias en nuevos mercados (rubros de consumidores con mayor conciencia ambiental), reconocimientos nacionales e internacionales, *know – how* fortalecido para procesos de certificaciones y auditorías ambientales, entre otros beneficios para otros actores claves como la comunidad, los empleados, clientes y proveedores.

Por ejemplo, la empresa dominicana "Grupo Rica" implementó como proyecto de Producción Más Limpia, la inclusión de biomasa en su proceso productivo. Con dicho proyecto, además de ganar el premio nacional en esa categoría que otorga el Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales, obtiene la reducción de 16,600 toneladas de CO₂ al año⁸. Con ello no sólo cumple con los parámetros legales de control de emisiones sino que voluntariamente apoya las metas de mitigación del cambio climático que declaró el país a través de su "Contribución Determinada Nacional" (o INDC por sus siglas en Inglés) de reducir un 25% de las emisiones totales para el año 2030⁹.

El empresariado sin lugar a dudas es un aliado esencial en la acción nacional contra el cambio climático, no sólo desde el punto de vista de la reducción de emisiones sino también apoyando las medidas de adaptación del país a los posibles efectos del cambio climático. Otros sectores productivos presentan similares oportunidades e invitamos a indagar sobre mejores prácticas en los

mismos tal es el caso de la agricultura, la foresta, entre otros.

Diseño de Políticas Públicas y Toma de Decisiones

Nada de lo anteriormente sugerido tendría aplicación, utilidad y proyección a largo plazo sino se enmarca dentro de un sistema regulatorio y de gobernanza que sirva de entorno habilitante a dichas propuestas.

Es por ello que parte del gran desafío que ahora experimentan los países firmantes del Acuerdo de París, presentes en la pasada Asamblea General de las Naciones Unidas del 22 de abril de 2016, tienen que a partir de dicha fecha llevar a sus ordenamientos jurídicos internos y una vez incluidos en la normativa nacional, proceder a empoderar a los distintos estamentos gubernamentales al nivel nacional, regional y subregional del contenido y metas de dichos instrumentos, para que puedan ser tomados en cuenta a la hora de definir decisiones que afecten a la colectividad, como por ejemplo las ordenanzas municipales sobre ordenamiento territorial, los presupuestos participativos, leyes y reglamentos sobre recursos naturales sobre todo las vinculadas al tema agua, entre otros aspectos de igual relevancia. Esto con el objetivo primordial que esos compromisos asumidos en París y firmados en Nueva York adquieran la fuerza jurídica vinculante necesaria para hacerlos exigibles al nivel interno.

México es un buen caso de la Región Latinoamericana para analizar, actualmente se encuentra estructurando su Sexta Comunicación Nacional¹⁰

8 <http://www.gruporica.com/grupo-rica-recibe-premios-por-produccion-mas-limpia-otorgado-por-el-ministerio-de-medio-ambiente/>

9 [http://www4.unfccc.int/submissions/INDC/Published%20Documents/Dominican%20Republic/1/INDC-DR%20August%202015%20\(unofficial%20translation\).pdf](http://www4.unfccc.int/submissions/INDC/Published%20Documents/Dominican%20Republic/1/INDC-DR%20August%202015%20(unofficial%20translation).pdf)

10 Documento exigido por la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre Cambio Climático a sus países signatarios para reportar el nivel de cumplimiento con los compromisos asumidos en dicho Convenio. Generalmente se elaborada cada cuatro años, pero muchos países de los llamados No Anexo I, se toman más tiempo en su elaboración.

sobre Cambio Climático¹¹, y desde el año 2012 cuenta con una Ley General de Cambio Climático que apoya el proceso de transición energética, estos hitos indican su alto compromiso institucional en el reporte de la gestión nacional para el cumplimiento de la Convención Marco de Naciones Unidas sobre Cambio Climático.

Además de esto, hay que resaltar las ventajas del Acuerdo de París y de su incorporación a la normativa nacional, entre ellas podemos mencionar: el fortalecimiento del mecanismo de pérdidas y daños, el reconocimiento de la urgencia en la ayuda a países vulnerables especialmente los llamados "menos adelantados" (LEDS por sus siglas en Inglés), y los Estados Insulares en vías de Desarrollo (SIDS por sus siglas en Inglés), la exigencia de una mayor transparencia en las acciones tomadas para su cumplimiento y en los aportes recibidos por la cooperación, la necesidad de instaurar mecanismos de monitoreo, reporte y medición realmente eficientes, entre otros.

Con respecto al Financiamiento el Acuerdo de París representa un enérgico empujón para los llamados países "No Anexo I", en el entendido que sugiere la actuación prioritaria y urgente en favor de los países vulnerables, de ahí que sea necesario identificar propuestas de caracteres "TRANSFORMACIONAL" significando esto que logren no sólo reducir considerablemente las emisiones de GEI sino también cambiar la cultura de consumo, producción o de vida de la localidad en que se proponga la referida medida, esto con el objetivo de que los efectos no sean cortoplacistas o limitados a un pequeño grupo de beneficiarios, sino que apoyen las metas de desarrollo nacionales y vayan en consonancia con los compromisos asumidos a nivel internacional, sobre todo los vinculados a la Agenda de Desarrollo 2030.

¹¹ Vea la 5ta Comunicación Nacional de México en <http://www.inecc.gob.mx/publicaciones/download/685.pdf>

Asimismo, este acuerdo abre las puertas a todas las entidades acreditadas bajo el "Fondo Verde del Clima" (o Green Climate Found, por sus siglas en inglés) para que inicien su apoyo a países a través de asistencia técnica para aplicar a estos fondos internacionales. El Presidente del Grupo del Banco Mundial, Sr. Jim Yong Kim expresó que *"El mundo se ha puesto de acuerdo para forjar un pacto que por fin refleja el deseo y la importancia de preservar nuestro planeta para las generaciones futuras. El Grupo Banco Mundial se encuentra dispuesto a brindar ayuda de forma inmediata y hará todo lo posible para que se haga realidad esta visión"*¹²

Se ha estimado que *"Para adaptarse a un mundo con una temperatura 2 °C más alta, los países necesitarán entre USD 75 000 millones y USD 100 000 millones anuales durante los próximos 40 años, (i) que les permitirán generar capacidad de adaptación ante esos cambios; asimismo, se espera que los costos de mitigación se ubiquen entre los USD 140 000 millones y los USD 175 000 millones al año para 2030"*. (Mundial, 2015)

La disposición del Banco Mundial ha sido tal, que ya han lanzado el llamado "Plan de Acción para el Clima", el Plan tiene como horizonte el año 2020 y dentro de sus metas principales se encuentran las siguientes: 1) movilizar USD 25 millones en financiamiento privado para energías limpias, 2) cuadruplicar el financiamiento para sistemas de transporte más resilientes, 3) brindar protección social para la adaptación a 50 millones de personas, entre otras acciones relacionadas al apoyo a países para su transición a economías bajas en carbono y más *resilientes al cambio climático*.

¹² Fuente: <http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2015/12/12/paris-agreement-paves-way-for-world-bank-group-helping-countries-deliver-on-climate-commitments>

Retos Generales para materializar la "Esperanza en el Cambio Climático"

Una visión holística a largo plazo de lo que significa el fenómeno del cambio climático en nuestros países, en nuestras economías, para cada uno de los pilares que la componen, será uno de los principales retos para implementar las medidas aquí sugeridas. Dicha visión debe permear todos los estamentos y regulaciones del quehacer nacional, es decir, una integración armoniosa de gobierno central y local, de entidades gubernamentales, empresa, sociedad civil, academia, y ciudadanía en general.

En adición tocará capacitar talento humano en disciplinas afines con el tema, fortalecer la institucionalidad del cambio climático en nuestros países y sobre todo empoderar a otros grupos sociales y económicos fuera del técnico – académico que se dedica al tema ambiental y /o de cambio climático.

Vincular al sector privado en las metas nacionales expresadas en las INDC's es un hito de importante trascendencia para la implementación del Acuerdo de París y de las medidas sugeridas, siendo el empresariado motor de la economía es preciso que sus modelos de gestión experimenten también una transformación hacia patrones de producción y consumo bajos en carbono y ambientalmente sostenibles. Convencerles de que hay considerables reducciones y ganancias sostenibles en el camino de la "carbono – neutralidad". En este sentido se ha lanzado el portal de acción climática "Nazca" que registra las iniciativas del sector privado en apoyo a reducción de emisiones nacionales.¹³

La apropiación de esas metas nacionales no

¹³ Ver <http://climateaction.unfccc.int/>

sólo queda en el empresariado, es de igual importancia y trascendencia el involucramiento de las comunidades y gobiernos local en el tema de cambio climático, en la consecución de las acciones nacionales determinadas para el cumplimiento del acuerdo de París, y en general en la adopción e implementación de planes de desarrollo provinciales, locales y comunitarios enfocados en la adaptación y resiliencia ante el cambio climático.

La organización sin fines de lucro "FARN" dedicada a promocionar el desarrollo sostenible a través de la política, el derecho y la organización institucional de la sociedad, se refirió al tema de la toma de decisiones para la implementación de los compromisos internacionales en materia de cambio climático, indicando que *"los resultados del estudio dan cuenta que en América Latina existe un aumento significativo en la elaboración de políticas sobre cambio climático a nivel nacional, pero que persisten serias deficiencias en su implementación. De acuerdo con los reportes nacionales, ello se debe en gran parte a la falta de recursos y de capacidad del Estado para ejecutar planes y programas"* (AIDA, 2013)

De ahí que todavía en la actualidad sea necesario fortalecer la capacidad institucional para la promoción e implementación de estas medidas, incentivar la transparencia en la ejecución de las mismas, y sobre todo considerar la importancia de incluir partidas presupuestarias claramente destinadas a estos fines.

Con un poco de voluntad de todos los actores claves la hasta ahora "irreversible" tendencia de aumento en las emisiones de gases de efecto invernadero, que provocan el cambio climático y sus efectos adversos, puede convertirse en la ruta que nos conduzca a experimentar la esperanza de

un cambio generacional en los patrones de producción, consumo y gobernanza que hasta el momento hemos exhibido en pro de un desarrollo sostenible bajo en carbono.

Bibliografía

AIDA. (19 de noviembre de 2013). AIDA. Obtenido de Asociación Interamericana para la Defensa del Medio Ambiente : <http://www.aida-americas.org/es/blog/pol%C3%ADticas-p%C3%BAblicas-para-cambio-clim%C3%A1tico-en-am%C3%A9rica-latina>

BID. (Junio 2013). Estrategias de mitigación y métodos para la estimación de las emisiones de gases de efecto invernadero en el transporte. Washington, D. C.: BID.

CAF. (2014). Infraestructura en el Desarrollo de América Latina. Corporación Andina de Fomento .

CAF. (septiembre de 2015). Scioteca CAF. Obtenido de <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/807>

CAF. (2016). Innovación en Energía Limpia en América Latina .

Economía, A. (25 de abril de 2016). Cluster Salud América Economía. Obtenido de Cluster Salud América Economía : <http://clustersalud.americaeconomia.com/mexico-contaminacion-del-aire-provoca-20-mil-muertes-al-ano/>

Mundial, B. (23 de Octubre de 2015). Obtenido de <http://www.bancomundial.org/es/topic/climatefinance/overview>

OMT, O. y. (2007). Cambio Climático y Turismo.

ONU. (22 de abril de 2016). Naciones Unidas. Obtenido de Naciones Unidas : <http://www.un.org/climatechange/es/blog/2016/04/china-y-estados-unidos-reafirman-su-compromiso-con-el-acuerdo-de-paris/>

Política de publicación

La revista *Pesquisas* está compuesta por artículos de investigación, es decir, artículos que informan el resultado de investigaciones, de las ramas de interés para la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra. El contenido de los mismos no busca que cada uno de los artículos expresen explícitamente los requisitos a cumplir como normativa de publicación dividiéndolo en secciones, por el contrario, procuramos una lectura fluida, si es necesario dividida en las partes que el autor entienda necesarias.

Pesquisas es arbitrada por expertos internacionales utilizando el sistema (peer review). Cada artículo no deberá ser menor de 4000 ni mayor de 6000 palabras incluyendo las ilustraciones. Estar debidamente citado bajo las normas APA, redactado a letra tamaño 10, tipo Arial, justificado y sin tabulaciones. Debe ser remitido en Word para PC en versión 2010. Cada trabajo deberá incluir los siguientes elementos:

Título. Debe ser breve y claro acorde con el contenido del trabajo. No podrá exceder de 10 palabras, escrito en español y aparte, una versión del título en inglés.

Nombre(s) del/los Autor(es). Será necesario colocar en primer orden el nombre completo del autor principal y posteriormente los demás autores, agregando al pie de página adscripción (departamento, dependencia, institución, grado académico) y correo electrónico.

Resumen. Deberá ser un sólo párrafo que sintetice el propósito del trabajo y reúna las principales aportaciones del artículo en un máximo de 150 palabras, sin subdivisiones y sin citas bibliográficas. Esta sección se iniciará con la palabra "Resumen". Todo trabajo debe incluir una versión en inglés del resumen y debe estar indicada por la palabra "**Abstract**".

Palabras clave. Se debe incluir de cuatro a seis palabras claves relacionadas con el contenido del trabajo, escritas en español y su versión en inglés (key words). De igual forma deben estar indicadas por la frase "Palabras claves" y "Keywords".

En el cuerpo del artículo se deben incluir los siguientes elementos, con el fin de facilitar la lectura y comprensión del mismo: Introducción, materiales y métodos, resultados, discusión o argumento, conclusiones y referencias.

Recibimos artículos originales, o en su defecto, que no hayan sido publicados en el idioma español. Nos reservamos el derecho de divulgar y/o reproducir por cualquier medio, en cualquier soporte y cualquier momento todo el material que se publica en *Pesquisas*.



PUCMM

Pontificia Universidad Católica
Madre y Maestra

Campus de Santiago

Autopista Duarte, Km 1 ½

Santiago de los Caballeros

Teléfono: 809 580 1062

Fax: 809 582 4549

Campus Santo Tomás de Aquino

Abraham Lincoln esq. Rómulo Betancourt

Santo Domingo D.N.

Teléfonos: 809 535 0111

Fax: 809 534 7060

Extensión Puerto Plata

Calle Separación No. 2

Teléfono: 809 5862060

Fax: 809 586 8246

<http://www.pucmm.edu.do>

P E S Q U I S A S

Revista de investigación

