

NEWSLETTER

MONITOR COMERCIO

INTERNACIONAL

2016/2017

Director: Dr. Sergio Tortosa

Colaboran en la Publicación:

- Christian García: Relación entre rendimiento bursátil y compensaciones. Un análisis en empresas tecnológicas transnacionales

- Jorge Riaboi: G20

-Luis Argüero: Abenomics

**Relación entre rendimiento bursátil y compensaciones, Un análisis en empresas
tecnológicas transnacionales**

Dr. Christian Martín García

Proyecto: Monitor del Comercio Internacional

Agosto 2017

I. Introducción

La teoría de la agencia¹ reconoce la existencia de dos partes dentro de la gestión de las empresas. Por un lado se encuentran los accionistas y dueños de la empresa y por el otro, los administradores que se encargan del control y supervisión de la firma (Perez, 2004).

El conflicto de intereses entre los accionistas de una empresa de cotización pública y el director ejecutivo (CEO) de la corporación es un ejemplo clásico del problema del principal-agente. Si los accionistas tienen información completa sobre las actividades del CEO y sobre las oportunidades de inversión de la empresa, podrían diseñar un contrato que especifique y haga cumplir las medidas de gestión que deben adoptarse para el mejor rendimiento de la compañía. Sin embargo, la gestión del CEO no es perfectamente observable por los accionistas; de hecho, los accionistas no suelen saber qué acciones puede tomar el CEO o cuáles de estas acciones aumentarán la riqueza del accionista. En estas situaciones, la teoría de la agencia predice que la política de remuneración será diseñada para dar los incentivos necesarios a los dirigentes que permitan implementar acciones que aumenten la riqueza de los accionistas (Jensen & Murphy, 1990).

¹ La teoría de la agencia fue desarrollada por Jensen y Mekling alrededor del año 1976 diferenciándose de la teoría de la firma.

Por ejemplo, los accionistas quieren CEOs realicen acciones que generen que el rendimiento esperado de la acción sea superior a los costos esperados. Pero el CEO según la racionalidad económica comparará sólo su beneficio privado y el costo de perseguir una actividad en particular. Si se hace una abstracción de los efectos de la aversión al riesgo del CEO, la política de retribuciones que vincula el bienestar del director general a la riqueza del accionista ayuda a alinear los costos y beneficios de acciones alternativas privadas y sociales, y por lo tanto proporciona incentivos para que los directores ejecutivos tomen las decisiones apropiadas. Además, el bienestar de los accionistas se ve afectado por muchos otros factores, aparte de las acciones de CEO, incluidas las acciones de otros ejecutivos y empleados, las condiciones de oferta y demanda y las políticas públicas.

En cuanto a la retribución del CEO, existen muchos mecanismos por medio de los cuales la política de remuneración puede proporcionar mayores incentivos, como por ejemplo, incluir bonos por desempeño y actualizaciones salariales, proporcionar opciones sobre acciones y decisiones de despido basadas en el desempeño. En base a lo anterior, el propósito principal de este trabajo consiste en estimar que factores se correlacionan e influyen en las remuneraciones y compensaciones de los CEOs, de manera que esta información pueda utilizarse en el diseño de políticas de remuneraciones que permitan optimizar el rendimiento esperado y minimizar el conflicto de intereses que se plantea en la teoría de la agencia.

Este trabajo tiene como objetivo principal evaluar si existe correlación entre el rendimiento anual accionario medio y la remuneración (también se incluirán compensaciones) de los CEOs de compañías tecnológicas en el período 2004-2014.

II. Metodología

Se elaboró un modelo econométrico que permite capturar las dinámicas que afectan la relación entre estas variables controlada por factores exógenos. Los datos sobre las remuneraciones y compensaciones fueron obtenidos del informe anual sobre compensaciones de Forbes y el rendimiento accionario se calculó en base a la información disponible en el mercado de valores de EEUU. Para este análisis se siguieron dos estrategias de estimación, la primera de ellas es la que se representa en la ecuación 1. En esta ecuación, se considera que existen factores no observados que varían en el tiempo y otros que son constantes, pero que ambos afectan a la variable dependiente.

$$COMP_{i,t} = \beta_1 RD_{i,t} + \beta_2 X_{i,t} + \mu_i + \epsilon_{i,t} \quad (1)$$

Este método de estimación se denomina efectos fijos y permite que μ_i capte todos los efectos no observados que afectan a la variable dependiente y que no varían en el tiempo. En este caso, los efectos o la heterogeneidad no observada refieren a cada uno los países. El término $\epsilon_{i,t}$ representa a los efectos no observados que cambian en el tiempo y que afectan a la variable dependiente. Una de las ventajas de utilizar el modelo de efectos fijos es que este permite que μ_i esté correlacionado con $X_{i,t}$, por lo tanto, si esto no se tendría en cuenta y se utilizara una estimación por mínimos cuadrados ordinarios con datos fusionados, se obtendrían estimadores que estarían sesgados por omitir la heterogeneidad no observada. Para lograr eliminar de la ecuación los efectos no observados en la estimación por efectos fijos, se realiza una transformación de las variables. En primer lugar, se deben estimar los valores medios de las variables y de esta manera se obtiene la ecuación 2:

$$\overline{COMP}_l = \beta_1 \overline{RD}_l + \beta_2 \overline{X}_l + \mu_i + \bar{\epsilon}_l \quad (2)$$

donde la variable $\overline{COMP}_l = T^{-1} \sum_{t=1}^T COMP_{i,t}$. Luego se resta la ecuación 1 y 2 obteniéndose la ecuación 3:

$$C\ddot{O}M\ddot{P}_l = \beta_1 R\ddot{D}_l + \beta_2 \ddot{X}_l + \ddot{\epsilon}_l \quad (3)$$

donde las variables se expresan en unidades de desviaciones respecto de su media, eliminándose de esta manera los efectos no observados, para luego realizar la regresión por mínimos cuadrados ordinarios agrupados.

La otra estrategia fue utilizar el modelo denominado efectos aleatorios. Una de las principales diferencias con el estimador de efectos fijos, es que en este modelo se debe suponer que μ_i esta incorrelacionado con las variables explicativas en cada uno de los períodos. La ventaja de utilizar este método de estimación siempre y cuando se respete el supuesto anterior, es que se obtendrán estimadores eficientes cosa que en la estimación por efectos fijos no sucede, dado que la transformación utilizada para eliminar los efectos no observados provoca que los estimadores sean ineficientes. El modelo de efectos aleatorios se describe en la ecuación 4:

$$COMP_{i,t} = \beta_1 RD_{i,t} + \beta_2 X_{i,t} + \mu_i + v_{i,t} \quad (4)$$

con $v_{i,t} = \mu_i + \epsilon_{i,t}$. Este modelo se estimó por mínimos cuadrados generalizados para controlar la autocorrelación de los términos de error. Por último, para decidir acerca de cuál de los modelos utilizar, se empleó el test de hausman para contrastar si existen diferencias sistemáticas entre las estimaciones de los modelos.

III. Resultados

Para la estimación de los coeficientes se decidió emplear un modelo semi-logarítmico a fin de mejorar el ajuste de los datos, esto se justifica debido a la gran dispersión de la variable dependiente (compensaciones y remuneraciones). En la tabla 1 se presentan las regresiones realizadas sobre el logaritmo de la remuneración y compensaciones de los CEOs de las empresas tecnológicas. En la primer parte, se presentan las estimaciones por MCO agrupadas. La segunda parte fue estimada mediante efectos fijos, y finalmente, la última parte se estimó mediante efectos aleatorios. En el caso de las estimaciones por MCO agrupado, se observa que el logaritmo del stock accionario comienza a ser significativo al 5% luego que se lo controla por la edad y ranking del CEO. Otra variable que presenta significatividad estadística es el ranking del CEO lo cual es completamente lógico dado que su correlación es elevada. Las variables dummy que se agregaron no presentan significatividad (cambio del CEO, período de la crisis 2008) con excepción de la dummy sobre la posición del ranking. La interpretación de los coeficientes en el modelo no restringido (7) es la siguiente (solo se interpretan los coeficientes significativos), el aumento de 1% en el stock accionario del CEO aumenta aproximadamente un 8% su remuneración y compensaciones. En el caso del ranking, la baja de una posición en el ranking disminuye en un 0.7% las remuneraciones y compensaciones del CEO. Para interpretar las variables dummy en un modelo semi-logarítmico se emplea el método desarrollado por Halvorsen y Palmquist (1980)². Por lo tanto, que el CEO se encuentre por debajo de la posición 100 del ranking disminuye aproximadamente un 50.34% el valor de las remuneraciones y compensaciones. En cuanto a la explicación que provee el modelo, el R^2 es de 0.88, por lo tanto explica un 88% de la variación de la variable dependiente.

Tabla 1. Regresiones agrupadas

Variable	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Rendimiento	0.010	0.010	0.003	-0.003	-0.003	-0.001	-0.0008
	(0.008)	(0.008)	(0.05)	(0.03)	(0.003)	(0.004)	(0.003)
Instock	-	0.046	0.051	0.081**	0.084**	0.081**	0.08**

² La fórmula empleada para la interpretación es $\% \Delta \hat{y} = 100 \cdot [\exp(\hat{\beta}_2) - 1]$.

	-	(0.082)	(0.075)	(0.031)	(0.032)	(0.032)	(0.031)
Edad	-	-	0.084***	-0.006	-0.002	-0.002	0.003
	-	-	(0.028)	(0.0006)	(0.013)	(0.014)	(0.013)
Ranking	-	-	-	-0.009***	-0.009***	-0.009***	-0.007***
	-	-	-	(0.0006)	(0.006)	(0.0006)	(0.001)
Cambio CEO	-	-	-	-	0.33	0.28	0.31
	-	-	-	-	(0.329)	(0.333)	(0.322)
Período de crisis	-	-	-	-	-	0.22	0.33
	-	-	-	-	-	(0.25)	(0.25)
Posición ranking	-	-	-	-	-	-	-0.70**
	-	-	-	-	-	-	(0.355)
Constante	2.92***	2.67***	-2.25	4.17***	3.91***	3.87***	3.53***
	(0.235)	(9.29)	(12.02)	(0.84)	(0.884)	(0.888)	(0.875)
Nro. de obs.	47	47	47	47	47	47	47
R ²	0.03	0.04	0.20	0.86	0.87	0.87	0.88

Efectos fijos

Rendimiento	0.006	0.006	0.002	-0.002	-0.002	0.0007	0.001
	(0.008)	(0.008)	(0.05)	(0.003)	(0.003)	(0.003)	(0.003)
Instock	-	-0.16	-0.08	0.12**	0.12**	0.13**	0.12**
	-	(0.131)	(0.13)	(0.049)	(0.32)	(0.047)	(0.047)
Edad	-	-	0.10**	-0.012	-0.019	0.02	0.03
	-	-	(0.049)	(0.018)	(0.021)	(0.02)	(0.021)
Ranking	-	-	-	-0.009***	-0.009***	-0.01***	-0.009***
	-	-	-	(0.0006)	(0.0006)	(0.0005)	(0.001)
Cambio CEO	-	-	-	-	0.33	0.21	0.25
	-	-	-	-	(0.329)	(0.32)	(0.32)
Período de crisis	-	-	-	-	-	0.50**	0.53**
	-	-	-	-	-	(0.218)	(0.221)
Posición ranking	-	-	-	-	-	-	-0.33
	-	-	-	-	-	-	(0.329)
Constante	2.94***	3.84***	-2.53	2.98**	2.48*	1.78	1.59

	(0.229)	(0.75)	(3.17)	(1.19)	(1.37)	(1.33)	(1.34)
Nro. de obs.	47	47	47	47	47	47	47
R^2	-	-	-	-	-	-	-
Efectos aleatorios							
Rendimiento	0.01	0.01	0.003	-0.002	-0.003	-0.001	-0.0008
	(0.008)	(0.008)	(0.008)	(0.003)	(0.003)	(0.003)	(0.003)
Instock	-	0.04	0.05	0.09**	0.08***	0.08**	0.08***
	-	(0.082)	(0.075)	(0.04)	(0.03)	(0.032)	(0.031)
Edad	-	-	0.08***	0.001	-0.002	0.02	0.03
	-	-	(0.028)	(0.015)	(0.013)	(0.013)	(0.013)
Ranking	-	-	-	-0.009***	-0.009***	-0.09***	-0.007***
	-	-	-	(0.0005)	(0.0006)	(0.0006)	(0.001)
Cambio CEO	-	-	-	-	0.33	0.28	0.31
	-	-	-	-	(0.329)	(0.33)	(0.322)
Período de crisis	-	-	-	-	-	0.22	0.33
	-	-	-	-	-	(0.252)	(0.25)
Posición ranking	-	-	-	-	-	-	-0.70**
	-	-	-	-	-	-	(0.355)
Constante	2.92***	2.67***	-2.25	3.69***	3.91***	3.87***	3.53***
	(0.244)	(0.50)	(1.71)	(1.01)	(0.88)	(0.88)	(0.87)
Nro. de obs.	47	47	47	47	47	47	47
R^2	-	-	-	-	-	-	-

Nota: * indica significatividad estadística al 90%, ** al 95% y *** al 99%. Errores estándar entre paréntesis.

En la segunda parte de la tabla se aplicó la estimación por efectos fijos, la cual tiene en cuenta la dimensión temporal de las estimaciones. Se observa (en el modelo no restringido) que el coeficiente del stock accionario varía de manera que el aumento de 1% en dicha variable produce un incremento del 12% en la remuneración del CEO. En cuanto al ranking, la disminución de una posición produce una baja en las remuneraciones del CEO de

aproximadamente un 0.9%. Lo interesante de este modelo, es que toma significatividad al 5% la variable dummy que representa el período de crisis, en este caso la interpretación indica que en los años tomados (2008/09) las remuneraciones de los CEO disminuyeron aproximadamente un 70% en relación con los años anteriores. Por último, las estimaciones por medio de efectos aleatorios sugiere una variación del 4% en relación con el stock accionario estimado de efectos fijos, de un 0.2% en cuanto a la disminución de las remuneración por la baja en el ranking, y se mantiene constante la variación de la variable dummy sobre el ranking respecto a la estimación por MCO agrupado. Finalmente, para contrastar el modelo de efectos fijos contra el modelo de efectos aleatorios se realizó en test de Hausman. Bajo $H_0: (\hat{\beta}_{EF} - \hat{\beta}_{EA})' [Var(\hat{\beta}_{EF}) - Var\hat{\beta}_{EA}]^{-1} (\hat{\beta}_{EF} - \hat{\beta}_{EA}) \sim \chi^2$ con una $Prob > chi^2 = 0.0116$ se puede rechazar H_0 , y esto determina que el mejor modelo explicativo es el de efectos fijos.

IV. Discusión

El principal objetivo de este trabajo consistió en evaluar cuáles son los factores que influyen en las remuneraciones y compensaciones que perciben los CEOs de manera que puedan diseñarse políticas de remuneración adecuadas para minimizar el conflicto de intereses que plantea la teoría de la agencia. Como se mencionó anteriormente, el conflicto de intereses entre los accionistas de una empresa de cotización pública y el director ejecutivo (CEO) de la corporación representa el conocido problema del principal y el agente. Como los accionistas no cuentan con información completa respecto de la gestión del CEO no saben del conjunto de acciones que puede tomar el CEO cuáles incrementarán la riqueza del accionista. En circunstancias como estas, la teoría de la agencia indica que la política de remuneración debe ser diseñada para dar los incentivos necesarios a los dirigentes que permitan implementar acciones que aumenten la riqueza de los accionistas. Sin embargo, para esto es importante saber cuáles son los factores o variables que influyen en las remuneraciones y compensaciones que perciben los CEOs. En esta investigación, se ha verificado una hipótesis altamente significativa la cual radica en el hecho de que el rendimiento bursátil no influye (en términos estadísticos) sobre las compensaciones y remuneraciones del CEO. Esto es interesante desde el punto de vista de generar incentivos que permitan potenciar esta relación de manera que la correlación entre estas variables sea

mayor a la obtenida en la tabla 2 del anexo (18%) y genere una maximización de las decisiones del CEO en favor de los accionistas de la empresa.

Referencias Bibliográficas

- Halvorsen, R., & Palmquist, R. (1980). The interpretation of dummy variables in semilogarithmic equations. *American Economic Review*, 70(3), 474–475. Retrieved from <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0165176582901197>
- Jensen, M. C., & Murphy, K. J. (1990). Performance pay and top-management incentives. *Journal of Political Economy*, 225–264.
- Perez, M. I. G. (2004). El Gobierno Corporativo y la viabilidad de su aplicación en las empresas privadas mexicanas.

Anexo

Tabla 2. Descripción de variables

Variable	Tipo	Observaciones	Media	D.E.	Mínimo	Máximo
Ln(compensaciones)	Logaritmo de las compensaciones anuales	47	2.98	1.59	0	6.32
Ln(stock)	Logaritmo del stock accionario del CEO	47	5.45	2.86	0	10.43
Rendimiento	Rendimiento anual de la acción	47	4.91	27.47	-57.67	71
Edad	Edad del CEO	47	58.25	8.02	39	71
Ranking	Ranking CEO	47	138.46	167.39	1	498
Cambio CEO	Dummy=1 si se cambio al CEO	47	0.106	0.311	0	1
Crisis subprime	Dummy=1 si comprende período de crisis	47	0.25	0.437	0	1
Posición ranking	Dummy=1 el ranking es mayor a 100	47	0.41	0.498	0	1

Tabla 3. Matriz de correlaciones

Variable	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Incompensaciones	1							
Instock	0.09	1						
Rendimiento	0.18	0.05	1					
Edad	0.44	-0.005	0.29	1				
Ranking	-0.91	0.05	-0.26	-0.51	1			
Cambio CEO	-0.24	-0.09	-0.28	-0.40	0.32	1		
Crisis subprime	-0.21	0.06	-0.47	-0.27	0.32	0.29	1	
Posición ranking	-0.82	0.05	-0.19	-0.35	0.85	0.28	0.36	1

**¿Subsistirá el papel del G20
en la era de Donald Trump?**

por Jorge Riaboi, diplomático y periodista (1)

Si bien con la llegada de Donald Trump a la Casa Blanca todo conflicto o diagnóstico anterior parece más pequeño, fuera de contexto o falta de proporción, el líder de la undécima Cumbre Presidencial del Grupo de los 20 (G20) realizada en Hangzhou, China (4 y 5/9/2016), tampoco se había privado de atravesar, varias semanas antes, los códigos del foro más importante del diálogo y la cooperación internacional. El Presidente Xi Jinping dijo, con natural candidez, que tras un acalorado debate los Jefes de Estado y de Gobierno decidieron incorporar un nuevo lenguaje y una visión enriquecedora del desarrollo sostenible. China empezaba a sonar como la nueva China.

La sesión ocurrió cuando la comunidad internacional aún respiraba despacio al imaginar que la sucesora de Barack Obama habría de ser Hillary Clinton, cuyos enfoques de política comercial no diferían gran cosa pero sonaban más predecibles y menos volcánicos que los del candidato Trump. Los gobernantes del G20 también deseaban creer que, en caso

de ganar las elecciones, el magnate inmobiliario se vería forzado a manejarse con un perfil más sociable y orgánico de la vida política. Eran las mismas ideas que llevaron a subestimar el respaldo al Brexit (la salida del Reino Unido de la UE) y a los populismos de Austria, Alemania, Italia, Francia, Holanda y otras naciones del Viejo Continente. Por algunas de estas cosas el gremio de economistas suele simpatizar con los consultores políticos, los meteorólogos y los psicoanalistas, ya que los pronósticos de ese terceto de actividades profesionales ayudan a convencer al público que los primeros no son, al final del día, tan incompetentes.

Al recapitular las deliberaciones, el Presidente Xi Jinping dijo entonces que la Cumbre del G20 había logrado aceptar que la innovación, las reformas estructurales y otros novedosos vectores del comercio y el crecimiento económico podían neutralizar el déficit de inclusión que tanto inquieta al tejido socio-económico de sus Miembros. La tesis populistas y mercantilistas que en estos tiempos son moda, a las que luego se hará detallada referencia, venían planteando que la liberalización del comercio tendía a beneficiar a unos pocos, al costo de excluir a la gran mayoría de los trabajadores y de empobrecer a la clase media de los resultados económicos. De todo ello interesa destacar que el líder chino no se largó un discursito y luego se quedó en su casa. Tres meses después del G20, en enero de 2017, acudió por primera vez al foro de Davos para señalar que su país consideraba esencial preservar y consolidar la liberalización del comercio, fortalecer la OMC y disciplinar los proyectos de integración bajo las reglas de aceptación global, asumiendo en forma tácita el rol de nuevo referente ante la visible retirada de Estados Unidos de los grandes proyectos de comercio e inversión que se negociaron en los últimos tres a cuatro años.

Trump necesitó pocas horas para demostrar que era el mismo. Empezó por desligar a su país de los mega-acuerdos conocidos como las Asociaciones Transpacífica (suscripto en febrero de 2016 por el gobierno de Barack Obama) y de la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión, el que hasta hoy no había superado la etapa de proyecto. En paralelo exigió el drástico replanteo del Acuerdo del NAFTA suscripto hace casi un cuarto de siglo por Bill Clinton con sus dos vecinos regionales (México y Canadá), hizo mención a la posibilidad de retirarse de la OMC y demandó por Tweet que México pague la construcción

de un estrafalario muro fronterizo de unos 3.000 kilómetros entre ambos países. Doce días después había ruidos de negociación bilateral.

Así tomó color una insólita paradoja o epopeya, lo que queda a gusto de cada lector: mientras los Estados Unidos que hoy lidera el Presidente Donald Trump abrazaban formalmente la fe proteccionista y mercantilista que tanto daño ocasionara en los 30's a la economía y la paz del planeta, el máximo dirigente de China reivindicaba sin pestañar el rol protagónico del capitalismo que impera en los primeros años del Siglo XXI. Ese capitalismo que fortaleció a la “economía socialista de mercado” de Beijing y de otras naciones emergentes del Asia, en aparente y claro desmedro de las naciones que integran el club del capitalismo tradicional, que desde la post-crisis de 2009 a la fecha no hicieron nada por impedir que los miembros del G20 montaran alrededor de 2.000 restricciones no arancelarias, muchas de ellas de dudosa legalidad, que afectan severamente al comercio y la economía mundial.

Las ideas adoptadas en el último G20 trajeron consigo la necesidad de acoplar las recetas anti-crisis tradicionales de cooperación financiera e internacional, que en su momento habían dado origen a la versión actual de ese foro, con una novedosa visión multidisciplinaria de la gobernabilidad global sustentada en acciones coherentes de corto, mediano y largo plazo. Sin embargo, esta movida aún no incluyó la voluntad de explicar por qué las ideas y acciones que recomiendan los líderes del Grupo casi nunca guardan real parentesco con las conductas que sus propios gobiernos promueven en los foros contractuales o financieros (OMC, el FMI y el Banco Mundial por ejemplo) donde se discuten las reglas, los compromisos y los mecanismos de poder real que ellos suelen bendecir en tales Declaraciones. Y este no es un problema formal, puesto que las reglas de esas organizaciones suponen la guía de todo el armazón económico del planeta.

Del consenso de Hangzhou surgió un amplio repertorio de planes, pautas, iniciativas y reflexiones que abarcan terrenos tan diversos como la Nueva Revolución Industrial, la búsqueda de la seguridad energética para los países en desarrollo, la atención de las urgentes demandas sobre inclusión social, el terrorismo, el Cambio Climático, las migraciones

masivas y la resistencia microbial. Con esa finalidad el G20 se comprometió, entre muchos otros enfoques, a crear un Foro Especial para evaluar el grave exceso de capacidad global que se observa en la industria del acero, cuyo mandato puede servir de modelo a futuros diálogos sobre las dificultades que hace tiempo atraviesan otros sectores de la economía global que, como el aluminio, están afectados por la misma enfermedad.

No en vano estos asuntos son parte de la denominada crisis de sobre-producción industrial, cuyos efectos se consideran con regularidad en la OECD y otros ámbitos especializados. Al mimetizarse con este análisis, nadie puede olvidar que un importante número de países afectados responsabiliza a China y a otras naciones asiáticas (India por ejemplo) por el desmedido aumento de la capacidad instalada en los aludidos sectores, cuyo fulminante desarrollo de la oferta hundió los precios mundiales, provocó el cierre de empresas, la pérdida de puestos de trabajo y una modalidad perversa de concentración de inversiones en la parte oriental del planeta. De hecho, Estados Unidos, la UE, China, Japón, la India y otros países están enfrascados en diversos conflictos legales que se ventilan en la OMC y están relacionados con las disputas de precios y competencia desleal en los antedichos sectores.

Al mes de la Cumbre china Hangzhou, el intento de giro copernicano recogió un fuerte respaldo político en la Declaración de GOA emitida por la mini-Cumbre de los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica).

Tampoco se puede omitir del análisis que el Presidente Trump rechaza una parte sustancial del temario y las recetas aprobadas por el G20, por motivos que nunca se tomó el trabajo de fundamentar y mencionar en detalle. Por ejemplo, el inquilino de la Casa Blanca no tolera negociar con interlocutores no comparables a los Estados Unidos.

Algunas reflexiones sobre el balance de la Cumbre

Pero si bien los documentos de Hangzhou muestran el interés de enriquecer los objetivos, la cobertura y el idioma de los futuros trabajos, deberá pasar bastante tiempo para

saber si la movida refleja la genuina voluntad y posibilidades del G20, o si las Declaraciones demandarán mayor determinación política para configurar un nuevo modelo de gestión. En otras palabras, si esta vez el relato grupal y las acciones de cada uno de los miembros serán llevados a la práctica en forma consistente.

Los antecedentes registrados en el Atlántico del Norte no ayudan a crear certezas. Aunque el concepto de inclusión social asociado al crecimiento y a las nuevas formas de producción, organización industrial y compra-venta de tecnología son parte del debate cotidiano, el proceso no termina de arrancar. Tampoco hay información acerca de si todo el G20 exhibe similar lectura de cada definición y de cada experiencia. Beijing, Bruselas, Washington, Nueva Delhi, Moscú y Brasilia no hablan exactamente de lo mismo cuando se refieren al concepto y el status de economía de mercado. Si fuera de otro modo, sería mucho menor el número y la sustancia de los conflictos que hoy integran la agenda del Grupo y de los principales organismos multilaterales o regionales.

Sin ir más lejos, algunos estudios del Congreso de Estados Unidos que acaban de ser citados en un debate de Brooking Institution evidencian que, hasta ahora, el uso de la estrategia de inclusión económica y social no abrió el camino para reponer el número y calidad de los puestos de trabajo que se fueron de Estados Unidos al Asia y a otras regiones beneficiadas por la tercerización industrial y los desplazamientos registrados en el comercio mundial. Al mismo tiempo, el análisis demuestra que la gran mayoría de las vacantes laborales que suele perder ese país, se originaron en la normal incorporación de nuevas tecnologías y en el aumento de la productividad. En una columna publicada por el economista Robert J. Samuelson, hijo de Paul, el conocido Premio Nobel, en el Washington Post (29/1/2017), se decía que, sobre el total de la mano de obra empleada en ese país hacia el año 1950, un tercio trabajaba en la industria manufacturera, una proporción que en 1970 se había reducido al 25 por ciento y en la actualidad sólo alcanzaba el 9 por ciento. El 85 por ciento de los 5 millones de puestos perdidos en la industria manufacturera se atribuía, precisamente, a la automatización y al aumento de la productividad. Hoy el 98 por ciento de la industria estadounidense emplea a menos de 500 operarios. En Alemania, el modelo mundial más afinado de economía industrial y exportadora, la proporción pasó del 40 por

ciento en 1971 al 20 por ciento en 2012 y ambas tendencias son imputables a las mismas causas, de modo que la eventual recuperación de industrias no augura, de modo automático, un gran crecimiento del empleo industrial.

Tal explicación pone en tela de juicio la seriedad de las afirmaciones que hacen al voleo los políticos, gobernantes y las ONG's corporativas, al responsabilizar a los acuerdos regionales de integración como el NAFTA por la existencia de las siete plagas de Egipto, una imputación que incluye la culpa del mal reparto de los beneficios o maleficios del propio intercambio. En el caso de la industria automotriz, el 40 por ciento de los automóviles que México despacha a Estados Unidos, contienen insumos provistos por el país importador del bien final. Esa conclusión no deslegitima la inquietud por lograr enfoques económicos aptos para derramar las ganancias y el empleo en forma pareja hacia todos los sectores de un país, lo que suele ser una exigencia social justa, pero difícil de alcanzar. Sobre todo, si en forma previa la clase política y el gobierno no logran corregir las fallas del mercado y los procesos comercialmente ilegales de los actores involucrados. Por ejemplo, los daños provocados por las diversas formas de competencia desleal (dumping, subsidios, comercio de Estado o manipulación de insumos), cuya existencia altera de manera perversa las corrientes del comercio exterior. De la solución que se aplique a esa clase de problemas, dependerá el fin del debate entre China y el resto de la comunidad internacional respecto de su status de economía de mercado (ver los antecedentes de este debate en mis notas publicadas en Agenda Internacional como Una Fuerte Objeción "Legal" al Capitalismo Chino; Año 10, Abril de 2016, número 36; y La Mano del Parlamento en la Política Comercial, Año 9, Junio de 2015, número 34).

En las discusiones de América del Norte se tiende a perder de vista que, cuando existe un problema originado en Asia, algunos políticos se dan vuelta y le dan un cachetazo al NAFTA por el sólo hecho de que ese Acuerdo se ve y se toca. Hasta el momento, la fuerte y distorsiva presencia de las exportaciones chinas en gran parte del resto del mundo, no estuvieron sustentadas en el uso de acuerdos bilaterales o de integración regional (excepto algunos suscriptos o en vías de negociación en el continente asiático y con países de Oceanía, cuyos efectos habrá que observar en el futuro).

El nuevo tablero del poder mundial

Si se asume la mirada del observador, es probable que Beijing y sus aliados tengan otras razones para respaldar una nueva macro-visión para el G20, la que con seguridad entrará en conflicto con las nuevas autoridades de Estados Unidos. Su dirigencia ya empieza a reconocer, tras muchas dudas, la necesidad de blanquear en todos los planos la estructura de poder que quedó vacante, o a la deriva, tras la desaparición del Consenso de Washington y que ahora adquiere velocidad y profundidad con el enfoque Trump. Quizás el mismo reflejo los induzca a aprovechar dicho trámite para dejar constancia de los límites que intentan asignar a cada expresión de la nueva gobernabilidad mundial.

Hay ejemplos emblemáticos -en estos días todo resulta emblemático- que dan forma a la continua expansión de los actuales polos del poder. Mientras Beijing es sede del recientemente inaugurado Banco Asiático de Infraestructura e Inversión (AIIB es la sigla inglesa), Shanghai acoge la sede del Nuevo Banco de Desarrollo (NDB, en su sigla inglesa) de los BRICS. Ambos en China. Entre los 57 Miembros Prospectivos de la primera de esas instituciones, se encuentra ubicada casi toda la membresía de la OECD, así como un gran número de naciones emergentes, simpatizantes y otra gente que quiere estar en todas las fiestas, como sucede con Brasil y quizás con Colombia.

El NDB tiende a ser, por el momento, una herramienta de cooperación de los BRICS. En cambio los especialistas conceden que, tras un inicio muy polémico, la mayor parte de las naciones participantes en el AIIB intenta creer que sus actividades son complementarias de las funciones tradicionales que por décadas llevó a cabo, en soledad, el Grupo del Banco Mundial localizado en Washington. En el peor de los casos, saben que ver desde la cocina cómo va a funcionar el nuevo sistema, es siempre útil. “Si no puedes vencerlos, únete a ellos”, reza el dicho popular.

El conjunto de los movimientos de esta naturaleza que se registran en el tablero global, aún no fue evaluado en toda su dimensión. Casi nadie se arriesgó a darle categoría de

hito a la Declaración de Hangzhou o al mensaje final del Presidente chino, a pesar de que éste último explicó con lenguaje directo los rasgos centrales de la reforma instalada en el G20. No obstante ello, el producto del consenso puede originar ángulos muy positivos, a pesar de cierto abuso de la retórica y los lugares comunes. Pero si tal noción pragmática del cambio avanza ¿cómo permeará cada una de esas ideas en las próximas deliberaciones?. ¿Se puede esperar el mismo éxito para este nuevo relato que el evidenciado por la magra reactivación económica que siguió al mensaje central de la Cumbre del G20 realizada en Brisbane, Australia (2014)?. El tiempo, la paciencia y una ponderación más serena permitirán algún veredicto.

Al gobierno argentino le vendría muy bien despertar más vigorosamente ante cada una de estas novedades y sutilezas ya que, en caso contrario, le costará mucho más entender el desafío que supone organizar, preparar los enfoques de sustancia y dirigir con idoneidad los debates de la Cumbre del G20 que la administración del Presidente Mauricio Macri reclamó para sí y la Ciudad de Buenos Aires hospedaré en el 2018. Sobre todo cuando los nuevos módulos, bisagras y lenguaje del foro son parte de un modelo en construcción, sin GPS conocido, que pocos especialistas dominan en adecuado nivel.

La autoridad política debería entender a gran velocidad que siempre es difícil aventurar pronósticos cuando el consenso depende de un forcejeo entre propuestas bastante heterodoxas y las líneas rojas o el muro de la soberanía en que se escudan los gobiernos para sacar las manos del G20 de los asuntos que califican de sensibles como el papel de la política cambiaria o el requerimiento de asegurar efectos universales de inclusión social en la reformulación de las reglas del comercio y la inversión.

Tradicionalmente, asuntos como el debate sobre el comercio y los standards laborales o ambientales fueron, y son, una infantil manera de atrasar la perversa relocalización de inversiones o los desplazamientos de las exportaciones mundiales (conocida como la gotera o “the leakage” en el lenguaje del Cambio Climático). El gobierno de Donald Trump apunta, sin ideas precisas, a recuperar los capitales que salieron de Estados Unidos por las desventajas

fiscales, laborales, ambientales y geográficas que estimulan la producción en el Asia y en mercados similares, como sucede con el caso mexicano. Los expertos en política comercial siempre supieron lo obvio: las naciones de alto desarrollo nunca dieron un debate por su preocupación por la justicia social, la protección ambiental o el Cambio Climático del planeta, sino más bien por hacer que las naciones que desean seducir a los inversores con reglas más laxas tengan los mismos o similares costos de localización de capitales y de exportación que las existentes en sus propios mercados. Con el tiempo, los discursos explícitos sobre el tema confirmaron que la sospecha inicial era totalmente fundada.

La doctrina de las próximas Cumbres

El Presidente Xi Jinping puntualizó, como es rutina, que la Canciller Angela Merkel deberá aportar, con vistas a la Cumbre de Hamburgo, las visiones y planes que se discutirán en 2017. Recién al ver el contenido de los papeles de Berlín, se podrá saber si la golondrina que naciera en China hizo verano y cuánto valen los enfoques y la agenda del G20 que emergió de Hangzhou. Por entonces se verá que tratamiento sugiere Alemania para el foro sectorial de Ministros de Comercio, al que parece tenerle cierta alergia política.

¿Se animará China a imaginar un futuro en el que determinadas cuestiones dejen de ser sólo política doméstica para devenir en material opinable del G20?. ¿Es posible esperar que llegue un serio debate acerca de la presunta manipulación del Remimbí (la moneda china), dentro del gran tema de las devaluaciones competitivas, hoy en estado vegetativo a pesar de las voces críticas que repican en las oficinas del poder de casi todo Occidente, lo que incluye a las obvias debilidades del EURO y la libra esterlina)?. ¿Lo será la eterna controversia sobre el papel del Estado y las Empresas del Estado (las SOE's en inglés) en la economía, cuando se evalúa el caso de organizaciones que no ganan dinero y financian una competencia comercial ruinosa con graves efectos internacionales? (tema sobre el que hay ciertas reglas en la OMC). ¿Debe quedar expectante el G20 ante los efectos depredadores del Brexit (y otras amenazas), así como al ver la evaporación de los macro-acuerdos regionales o la psicótica y probada manipulación de los planes de bioenergía de primera generación?.

Tales disyuntivas no tuvieron ni tienen respuesta satisfactoria, si los gobiernos del G20 insisten en sacar del diálogo a la ciencia dura y pura, la tecnología y otras manifestaciones del conocimiento racional, para quedarse con los argumentos clientelares, a veces minoritarios, de la política electoralista.

Cualquiera sea el destino futuro de lo tratado en la Cumbre presidencial, el G20 no debería olvidar, cuando se rediscutan sus logros, que la fértil labor acumulada hasta ahora no consiguió neutralizar el antes mencionado divorcio entre muchas de las recetas del foro y las políticas adoptadas por cada uno de sus gobiernos miembros. Esa puntualización no desmerece los avances conseguidos por el Grupo en temas como las dos reformas del poder en las instituciones financieras multilaterales que nacieron en la década del 40; el consenso de la COP 21 o Acuerdo de París, la aprobación de Basilea III y otros asuntos calientes como la lucha (por ahora embrionaria) contra la corrupción, la evasión y el desmantelamiento de paraísos fiscales ni el terrible flagelo del terrorismo. El centro del desafío es llevar la misma eficiencia al terreno de la economía real de los bienes y servicios, donde el debate sobre el comercio, la inversión, la tecnología, la inclusión social, la producción y el comercio agrícola, la administración de las corrientes migratorias y otras cuestiones referenciales que en estos días marcan la diferencia cualitativa de la gobernabilidad global, está en pañales o registra enormes desvíos. El gobierno nacional parece no entender que ninguno de sus equipos está listo para asumir la rigurosa preparación de los compromisos que asumiera en forma voluntaria.

Quiénes integren los futuros equipos deberán ser conscientes de que el conjunto de la vida multilateral sintió el vacío de liderazgo que generaron las grandes potencias tradicionales cuando se desentendieron del Consenso de Washington sin aportar un modelo alternativo de gobernabilidad más eficiente, integral, realista y a tono con la nueva problemática mundial y regional. Por una mezcla de razones válidas y especulaciones mezquinas de la política, los antiguos líderes se convirtieron, voluntaria o involuntariamente, en protagonistas del estancamiento de las instituciones que en su momento forjaron los dirigentes históricos de sus propios países. Así, el vacío de liderazgo es hoy el problema

central de la falta de gobernabilidad y esto no tiene por qué reflejarse en un modelo con sólo uno o dos polos de poder que, ya se sabe, viene de fracasar y de mal-representar al equilibrio que hoy prevalece en el mundo. La cuestión de fondo reside en hacer eficiente un cuerpo colegiado como el G20 compuesto de enfoques cambiantes y poco conciliables, lo que supone establecer alguna forma de convivencia para restaurar el avance y la ejecutividad de sus acciones.

Hasta el 2016, la visible escasez de ideas-fuerza sólo dio letra para generar las acciones del G20 que mitigaron los efectos inmediatos de la crisis económica, financiera y energética que se disparó en el 2008. Las magras tasas actuales de crecimiento económico y la abismal reducción de la tasa de expansión del comercio y el empleo indican que los remedios fueron, por decir lo menos, bastante inocuos. Ese no puede ser un aceptable balance de Once Cumbres presidenciales y ocho años de esfuerzo grupal.

Tampoco es un buen saldo la pobre percepción que alcanzó el G20 sobre los aludidos asuntos de la economía real y sobre ciertos ángulos irracionales del debate climático y ambiental (como la falta de consistencia entre las contribuciones nacionales y la reducción de emisiones que se necesita para atacar los nudos centrales del desequilibrio climático).

Antes del fenómeno Trump, los principales actores de Occidente tampoco habían tenido la valentía de discutir entre sí, y en serio, el desguace del proteccionismo regulatorio en el ámbito de los macro-acuerdos de comercio e inversión. Disponer que sólo haya foros de consulta y transparencia en el contexto de esos acuerdos de nueva generación, cuando los requisitos de consulta y transparencia ya existen y son obligatorios en la OMC, no ayuda a fomentar la confiabilidad de lo que se hace. Mucho menos aceptable resulta definir la transparencia y el diálogo como un ejercicio selectivo, discriminatorio o preferencial entre las partes de un Acuerdo particular.

La influencia china

Ante esas tendencias, era cuestión de tiempo ver al gobierno de China como rescatista y eje patrocinador de un proceso de gran utilidad para el Asia como el G20, por cuanto la presente ola anti-global, que castiga al núcleo y a la arquitectura legal de las instituciones referenciales (FMI, Banco Mundial, OMC, etc) creadas por el poder occidental es, en esencia, un modo de achicar o poner freno a las pérdidas que surgieron durante los grandes desplazamientos del comercio, la inversión y el uso de la tecnología que se observaron en los últimos cinco lustros. A muchos no les pareció extraño ver al Presidente Xi Jinping tomando la delantera en aquello de arropar la noción de dar fin a las soluciones meramente coyunturales y transformar el G20 en un foro que empiece a ocuparse de acciones más permanentes de gobernabilidad. China y el resto del mundo necesitan antídotos al movimiento anti-globalización, porque sus problemas vitales de desarrollo dependen, en gran medida, de la existencia de una sólida demanda externa y un permanente acceso a los mercados. Australia y Nueva Zelandia corrieron a buscar refugio en el RECP (sigla inglesa que significa Asociación Regional de Cooperación Económica, que es un TPP que patrocina y dirige Beijing), al ver el desprecio y la total ausencia de fundamentos con el que Washington abandonó el Acuerdo TPP.

Pero los hechos sugieren algo más importante. El planeta no sólo debió observar cómo las fábricas se mudaban al continente asiático, sino también como se fue escurriendo entre los dedos la iniciativa política de Washington y Bruselas ante una desestabilizante realidad. Hoy el Oriente acepta el desafío que desde fines del Siglo XX le recomendó con insistencia la cabeza de este curioso mundo Occidental: asumir, a cara descubierta, la función y la responsabilidad de potencia global emergente. ¿Y entonces cuál fue el factor común o la disputa central que, según los casos, sirvió para estancar o demorar la aprobación de reglas más ambiciosas en la Ronda Doha de la OMC, en las negociaciones climáticas o las demoras que hubo en concretar la redistribución del poder en las decisiones en el FMI y el BM?.

En casi todos los casos, la inacción o el conflicto en las grandes instituciones fueron estimulados por la contienda geopolítica y la sospecha de que el otro no hacía sacrificios o reformas parejas, o sea contribuciones proporcionales al espacio que su contraparte imagina que debe ocupar en la gobernabilidad mundial. Y no eran falsas imputaciones. Muy en el

fondo, tanto Washington como Beijing no tenían ni tienen voluntad real de modificar, por ejemplo, el statu-quo que tiene cada uno frente al proteccionismo agrícola (lo que es un sentimiento compartido por el nostálgico Grupo de los 7) y se sienten mejor con la parodia de acusaciones y dilaciones. Quienes creen que el anterior razonamiento es incierto, sería bueno que digan cuántas chances reales le asignan a la modificación del contenido de las leyes Agrícolas de Estados Unidos, las reformas de la Política Agrícola Común (CAP en inglés) de la UE o los proteccionismos chino y japonés con cualquier versión de gobierno que llegue al poder en tales países o regiones. Aunque la llegada de retoques parciales es siempre posible, el punto en debate no son los parches u ornamentos del sistema.

Al Atlántico Norte tampoco le brinda gran utilidad y hegemonía apostar a la plena supervivencia de las instituciones creadas tras la Segunda Post-Guerra Mundial. ¿Y en qué agenda deberían pensar ante esa realidad los futuros presidentes del G20, Alemania (2017) y la Argentina (2018), si esa relación subsiste o se agrava?. La respuesta es obvia. Sin ponerle números y disciplinas confiables y actualizadas a quienes son la masa crítica del poder mundial en cada uno de los foros referenciales o contractuales, no parece existir margen alguno para lograr un trato confiable para asegurar la gobernabilidad global.

El congelamiento de los proyectos de reforma

La membresía de la OECD y otros participantes hicieron un sapo descomunal al dejar caer el proyecto de Acuerdo Multilateral de Inversiones en los 90's el que, sin ser una maravilla, era un corto paso en la buena dirección. Hoy esas ideas lucen poco ambiciosas y desactualizadas. Los problemas y el músculo del G20 exhiben síntomas parecidos. Sus falencias emergen ante el espejo al notarse que las condenas del Grupo a fenómenos como el proteccionismo, los subsidios a los combustibles fósiles y los alegatos destinados a superar la inacción que se advierte en la OMC, nunca adquieren efectos o propuestas viables.

Nada de eso es accidental. Los miembros del foro representan ideas tan disímiles como la versión parroquial y mercantilista del neo-capitalismo estadounidense; la jaqueada e inestable social-democracia del Viejo Continente, donde existen fuertes movimientos

populistas con vocación de mayor encierro económico y social; o el moderno populismo de la India, donde hay algunos bolsones de racionalidad y módulos de cultura que son siempre complejos de explicar. A ello se suma la creciente influencia de los otros BRICS, cuyas economías distan de ser prósperas, parejas o confiables. Aún la prosperidad y los objetivos de la economía socialista de mercado que practica China son la eterna incógnita de algo que se discute en reserva y sigue dependiendo de muchas reglas propias y subjetivas. Otro tanto sucede con la economía rusa, guiada por el desconocimiento de los compromisos adquiridos en la OMC, por la estrategia geopolítica de imponer un cepo energético y comercial a la UE, de restringir la importación desde Estados Unidos y de demostrar notable empeño en revivir la sustitución de importaciones como norte de un enfoque general de desarrollo. Entonces ¿qué cosa puede salir mal en un G20 donde convive tan apabullante riqueza de opiniones?.

Con los reflejos educados por estos y otros datos singulares, todas las instancias del G20, desde los encargados de trabajar sobre el diagnóstico de los problemas y los proyectos preliminares (los Sherpas), pasando por los sub-foros de ministros y de jefes de la Banca Central que definen las prioridades y recetas anticrisis sectoriales, hasta llegar a la instancia decisiva de las Cumbres de Jefes de Estado y de Gobierno, el ejercicio del G20 vino apostando a un tácito entendimiento. Los actores dan por descontado que una parte sustancial de los consensos, en particular en lo atinente a liberar, ordenar y hacer más justa la economía real, o los temas sensibles como la política cambiaria, no habrán de incorporarse a los enfoques de cada miembro. Sobre todo las orientaciones de política comercial e inversión que están sometidas a precios y tarifas políticas, subsidios directos e indirectos, a devaluaciones competitivas o medidas regulatorias de efecto equivalente, que en casi todos los casos suelen escabullirse de cualquier intento de disciplina colectiva.

Tan obvia reserva no sólo interfiere y reduce la confiabilidad de los objetivos que traza el foro, sino que se torna paradójica al notar que es China quien insta al G20 a que se ponga los pantalones largos y comience a resolver las cuestiones estructurales de gobernabilidad, algo que para Beijing implica asumir el propio riesgo de poner sobre la mesa los vicios que impiden calificar a su organización como confiable y genuina economía de mercado. Una disposición regulatoria de la OMC no alcanzará para darle realismo al tema.

Sólo en la undécima Cumbre de Hangzhou, y merced a una fuerte presión colectiva que deberían entender en todo su alcance los diversos actores, se pudo dejar de lado la retórica obstruccionista y aceptar que existen problemas estructurales de larga data y gran magnitud, como los que dieron impulso a una gravísima crisis de sobreproducción industrial y llevar ese enfoque al párrafo 31 de la Declaración.

En los hechos, el tema del acero es una de las pulseadas más sustantivas que protagonizan las potencias y naciones emergentes convencionales, contra la desmedida expansión, con armas proteccionistas, que encabezan China y otros países asiáticos. En los foros de la siderurgia se prevé, para 2017, una capacidad instalada sobrante que excede las 800 millones de toneladas (un tercio del total), exceso atribuido en su mayor parte a la “modernización” de la capacidad instalada que montó Beijing.

Con estos datos, el verdadero quid de la cuestión es reparar en forma inteligente los motores de la expansión, y crear otros, para generar un sincero replanteo de las reglas del comercio y la inversión. El supuesto del ejercicio es frenar el proteccionismo y entablar una relación de armonía con el desarrollo sostenible.

Mientras ello sucede, estas y otras ensaladas políticas explican por qué el G20 combina una genuina capacidad de convocatoria, una indisimulable fatiga de combate e iniciativas tendientes a darle otra dirección a la gobernabilidad mundial. El problema es cuál será la dirección de los acontecimientos cuando la retórica anti-globalista de los grandes partidos políticos de Estados Unidos, y en especial del gobierno de Donald Trump, así como los de aquellos populismos extremos que puedan surgir en la Unión Europea, empiecen a mostrar todas sus cartas y sus mañas. En Washington, ese ciclo de introspección no comenzó ayer. La cosa se largó gradualmente con Bill Clinton a fines de los 90's y fue seguido, sin distinción de fuerzas políticas, por todos los mandatarios que lo siguieron. Barack Obama se dedicó a ignorar, durante seis de sus ocho años de mandato, la necesidad de impulsar el progreso en la OMC, y sólo se interesó por los macro-acuerdos de comercio e inversión, cuando su ciclo presidencial había quedado a salvo de cualquiera de los riesgos electorales.

Los datos básicos del G20

Argentina, Australia, Brasil, Canadá, China, Francia, Alemania, India, Indonesia, Italia, Japón, República de Corea, México, Rusia, Arabia Saudita, Sudáfrica, Turquía, Reino Unido, Estados Unidos y la Unión Europea.

Principales Indicadores Globales del Grupo

Concentra el 66 por ciento de la población, el 79 por ciento del comercio, el 84 por ciento de la economía y el 79 por ciento de las emisiones.

Los nuevos números del problema

También hace años que los avances computables por las respuestas anticrisis concebidas durante la etapa 2009/2011 del G20, no alcanzan para entender y atender los reclamos de los movimientos contestatarios y de las organizaciones corporativas de la sociedad civil que demandan el manejo de los hechos con otra clase de corrección política. Un modelo que algún día se conocerá, ya que las protestas de movimientos como Podemos, Ciudadanos, el Frente Nacional de Marine Le Pen o Donald Trump, por mencionar los conocidos, dan más idea de shopping list que de alternativa seria, coherente y viable de desarrollo sostenible.

A estas horas, casi ningún gobernante con ambiciones se arriesga a pagar el precio de involucrarse en una pública batalla por reconocer que la globalización es sólo un dato de la moderna convivencia y un obvio requisito para el desarrollo de nuevas tecnologías que insumen gigantescos recursos de capital y una voluminosa demanda como la informática, la industria aérea, las telecomunicaciones, el turismo, todas las vertientes de conectividad, u otras inversiones que son necesarias para satisfacer un concepto de seguridad y autosuficiencia energética. O aún para garantizar necesidades básicas como una seguridad alimentaria consistente con el desarrollo limpio y sostenible, así como para generar el resto de la presente canasta de bienes y servicios de consumo general.

Esa conducta aplasta a un mercado en el que prevalecen las cadenas de valor en la producción industrial y algunos servicios, en donde las naciones en desarrollo ya desempeñan (con la aclaración de que China e India son consideradas en esa categoría) una creciente función protagónica y las divisiones territoriales del mapa tienen poco significado económico, si es que la geografía Trump no consigue alterar las grandes tendencias. Cierta dirigencia de Washington se desgaña sin resultados en explicar que su agricultura y su industria trabajan para un mercado que en un 90 por ciento está fuera de su territorio aduanero. La UE se conforma con crecer hacia adentro, a sabiendas de que eso implica estancamiento; sus raptos de concertar nuevos acuerdos de comercio e inversión avanzan con cuenta-gotas, a paso de tortuga y con exigencias bastante delirantes, difíciles de satisfacer. Hasta el nuevo acuerdo suscrito con Canadá derivó en una batalla ciclópea para lograr que una pequeña región de Bélgica no lo frenase en la hora 23, sin importar el voluminoso respaldo político de todos los signatarios nacionales de la UE. Estos hechos pueden repetirse si avanza el Acuerdo birregional entre el MERCOSUR y la unión económica del Viejo Continente, en el futuro de 27 Miembros por la supuesta desvinculación del Reino Unido.

La realidad competitiva indica que, en 2016, el 63 por ciento del crecimiento económico mundial se debió al papel dinámico de China y la India. El conjunto de miembros de la OECD sólo originaron otro 25 por ciento de tal crecimiento. Esos 37 mercados explicaron el 88 por ciento de la expansión global.

Sugestivamente, a la hora de tomar decisiones, China e India se dedican a predicar los méritos de cierto estilo del libre comercio de sus fronteras para fuera y dentro del foro OMC. Al mismo tiempo desconocen lo que es el fiel cumplimiento de una parte sustantiva de los deberes que se enuncian en las reglas y compromisos adquiridos con esa Organización. Va de suyo que no son los únicos Miembros que practican todo el día esa visión “janusiana” de los compromisos internacionales.

El gran problema adicional de la hora, es que la tecnología produce soluciones y aperturas en sectores que cada vez requieren menos puestos de trabajo y obligan a llenar las pocas vacantes de nueva generación con mano de obra dotada de un mayor bagaje técnico y científico. Por supuesto, los problemas generados por China y otras naciones de Asia en esta economía global, son una categoría en sí mismos (ver mi reflexión *Trade Liberalization and Dangerous Political Games*, publicado en el *International Law Journal* de Fordham University, Edición Especial dedicada a la OMC del año 2000).

Por otra parte, en el debate sobre los ciclos de la economía capitalista nunca se ocultó que hay un importante costo social por la transición entre sectores rentables de nueva generación y la salida del mercado de las actividades que dejan de ser atractivas por la sencilla razón de que ya no responden a la demanda o son parte de un proceso de relocalización geoestratégico como la tercerización fabril y de servicios que puso en el mapa a los países asiáticos y a ciertas naciones de América Latina.

Brookings Institution estimó que enfoques de Donald Trump, cuya retórica seduce con fuerza a los estamentos sociales desplazados de América del Norte, pueden costarle a Estados Unidos la pérdida de otros 3,5 a 4 millones de puestos de trabajo.

Y mientras hay vigilia para ver hacia dónde nos lleva la nueva realidad política de las naciones referenciales de Occidente, tanto en 2016 como en 2017, la prevista expansión del intercambio (según la OMC de 1,7 y 1,8/3 por ciento respectivamente) será inferior al no menos escuálido crecimiento previsto para el PBI global (según el FMI de 3,1 y 3,4 por ciento en el 2016 y 2017 respectivamente). Un signo de que el comercio mundial ya no tiene el

empuje que exhibiera en forma sostenida durante la mayor parte de los últimos 70 años y de que las restricciones no arancelarias que aplica el propio G20 son un acto superior de masoquismo económico.

Estas oleadas no vienen solas. Por motivos no siempre visibles para el ojo inexperto, los debates sobre la pobreza, la inclusión social y la seguridad alimentaria atribuidos a la globalización se alinearon con un razonamiento autodestructivo y alejado de la realidad. ¿Desde cuándo el planeta estima viable garantizar la seguridad alimentaria global sin una adecuada retribución a los productores, bloqueando el comercio agrícola o promoviendo la utópica solución de la autosuficiencia, como sinónimo de soberanía, y dando a todo ello el tono de única salida estructural?. El Director General de FAO, José Graziano da Silva acaba de reiterar, con envidiable inteligencia, la respuesta lógica a estos puntos de vista.

La proliferación de razonamientos alérgicos a la racionalidad económica y a la ciencia, contribuye a destruir o sembrar dudas sobre la estabilidad de la oferta mundial de alimentos, a depredar los sistemas ecológicos y a fomentar el desequilibrio climático por el aliento a la sobreexplotación de los recursos tierra y agua. Son épocas en que las justas reivindicaciones verdes traen indudables e innecesarios signos de proteccionismo comercial que debilitan el requerimiento de dar una eficiente batalla contra las graves pandemias creadas por el hombre. Entre otras, las malas prácticas de la agricultura intensiva y depredadora; la modalidades de consumo que atentan contra el equilibrio forestal; los subsidios que fomentan la aniquilación de las riquezas pesqueras y cientos de prácticas indeseables de consumo y vivienda urbana a las que se refirió con indudable sabiduría el Papa Francisco en *Laudato Sí*.

Tampoco los líderes del planeta son afectos a gastar mucho capital político en defender a sus actuales criaturas. El sistemático bloqueo a las negociaciones en el marco de la OMC o los previsibles misiles que hicieron tronar a los mega-acuerdos de “nueva generación” como la Asociación del Transpacífico (en inglés Transpacific Partnership ó TPP) y la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (en inglés Transatlantic Trade and Investment Partnership ó TTIP), no son hechos aislados. Son la consecuencia lógica de

concebir proyectos de unilateralismo disfrazado a los que se les fue creando mala imagen pública, a pesar de estar esencialmente concebidos a la medida de los intereses ofensivos de países hegemónicos (Estados Unidos, Japón o la UE según los casos) y con la marca de los intereses geopolíticos de las dos principales potencias del Atlántico Norte. Sus impulsores siempre se cubrieron en salud al afirmar, desde el vamos, que esos mega-acuerdos tenían el papel central de dirimir si será Occidente o China quien escriba las futuras reglas del comercio y la inversión que cada uno de ellos lucha por imponer en los seis continentes. No dejan de ser afirmaciones certeras, ante los marginales y discutibles resultados económicos que los gobernantes de las grandes potencias esperan de tales proyectos.

De cualquier modo, las anteriores reservas y acotaciones no invalidan el esfuerzo por interpretar la evolución del relato del G20. Es una inversión necesaria y útil. Ayuda a saber por dónde pasan las famosas líneas rojas de quienes hoy ejercen el poder global, o su viabilidad, al tiempo que facilitan la tarea de ordenar las ambiciones o miradas propias. Ello no es malo ni bueno, es “simplemente lo que hay”. Tal gimnasia ayuda a efectuar un repaso analítico del texto de los principales documentos que se procesaron en la Cumbre Presidencial de Hangzhou, cuyo valor práctico o testimonial es una de las referencias obligatorias de la moderna política exterior (análisis que se incluye como Anexo de esta nota).

Conclusiones

1.- Aunque la Cumbre de Hangzhou parece haber efectuado un intento positivo de reflexión y enriquecimiento de la agenda, de los enfoques y las propuestas del G20, este importante foro aún rehúye la noción de dar tratamiento frontal a ciertos problemas sensibles que demandan urgente respuesta. La nueva presencia de Donald Trump al frente del gobierno de Estados Unidos, agrega incertidumbre acerca de los futuros escenarios y el riesgo cierto de que caiga una arquitectura global sin que se vean ideas claras para encarar nuevos y más eficientes mecanismos de convivencia económica social. Lo que algunos suponen bueno para Estados Unidos, no necesariamente resultará bueno para el desarrollo sostenible, la preservación del clima y la paz mundial.

Por lo pronto, de no existir razones bien fundadas en contrario, resulta necesario hacer un explícito sinceramiento de los motivos que inducen a no aplicar las recomendaciones aprobadas por el Grupo en el marco de las instituciones especializadas en cada tema, haciendo de ello una práctica corriente a nivel de los países del foro y de la Unión Europea. Los escasos progresos que se observan hasta el momento con vistas a la próxima Conferencia Ministerial de la OMC de Buenos Aires (diciembre de 2017), es un aleccionador ejemplo de todo ello.

Bajo esa perspectiva, el G20 debería ejercer liderazgo en la noción de destrabar los problemas que empantanar las principales negociaciones internacionales. La idea no es desarrollar un ejercicio de increpaciones recíprocas (finger pointing), sino trabajar en la viabilidad del temario y de los enfoques, haciendo gala de ideas superadoras. Al escribirse esta reflexión todo ello estaba muy verde y afectado por la inconciencia de la magnitud de la tarea que el país asumió en forma voluntaria. Sobre todo existe ignorancia acerca de lo que supone entregar la lucha por la liberalización agrícola, por lo que parece haber nacido como un frívolo intento de relaciones públicas o de “hacer prensa”.

En todos los casos, tras el diálogo debería haber un tangible y verificable proceso de enmienda de los objetivos, de las conductas de los miembros o de ambos aspectos en forma paralela. No le hace bien a la confiabilidad del G20 repetir exhortaciones que son sistemáticamente ignoradas por sus destinatarios.

2.- Algo similar ocurre con otros problemas reales y pendientes como el Cambio Climático o la extendida crisis de sobredimensionamiento de la capacidad instalada en el sector industrial.

El Acuerdo de París fue el comienzo no el final del proceso de reforma. Los números y compromisos de Contribuciones Determinadas Nacionalmente del Acuerdo de París no sirven para mitigar el proceso de deterioro en curso. Se requiere ajustar las clavijas y

establecer un mecanismo de compromisos vinculantes, un proceso más adecuado de transparencia y un mejor sistema de premios y castigos. En algún momento los números deseables de reducción de emisiones tienen que coincidir con los compromisos de los miembros del Acuerdo, si no estaremos ante otro ejercicio de auto-engaño. También debe preverse, a cierto plazo, la existencia de compromisos de naturaleza contractual. Nadie ignora que el problema central del Cambio Climático radica en los obstáculos que se originan en el ajuste de la competitividad de cada Estado y puede derivar en desbalanceadas caídas de la exportación. Las partes no pueden ignorar que el surgimiento de las industrias limpias puede ser un factor de reactivación y desarrollo sostenible. El Acuerdo sobre Bienes Ambientales (EGA en inglés) de la OMC no puede fracasar. Es un paso positivo que, sin embargo, demuestra lo complejo que es alcanzar consenso aún en el contexto de un grupo pequeño de naciones que alegan tener vocación de liderazgo y pensamiento común.

3.- El G20 debería formular propuestas concretas, con la asistencia de la OECD, acerca de los posibles mecanismos de derrame de los beneficios que surgen de la liberalización del comercio en sus formatos multilateral, plurilateral y regional.

4.- La OMC debería convertir en fórmulas contractuales más precisas, el mecanismo orientado a supervisar la consistencia entre las reglas y compromisos insertos en los acuerdos regionales y el Sistema Multilateral de Comercio (algo que implica la seria reformulación y aplicación de las reglas del Artículo XXIV del GATT y el V del GATS).

5.- Dado que los compromisos incumplidos de la built-in agenda de la OMC suponen deudas impagas de carácter económico, contraídas en un marco de naturaleza contractual, debería imaginarse una forma sistémica y clara de reparación de derechos o de compensación por la existencia de incumplimientos. Sería una lección de disciplina al aplicar al sector de bienes conceptos similares a los que rigen para las deudas financieras.

6.- Sería conveniente reflexionar sobre la forma en que participa la sociedad civil en los organismos intergubernamentales. Es preciso discutir si las prioridades de esa participación pueden ser establecidas en forma directa por organismos y agencias no electas por los

mecanismos de la democracia, como las ONG's, o si los entes de referencia ameritan una voz equivalente a la de quienes representan a los dos poderes elegidos mediante el voto popular. Sería torpe olvidar que el Fondo Monetario, el Banco Mundial, el AIIB, la OMC y otras entidades de influencia equivalente, son todas de carácter intergubernamental. Nada impediría que en forma paralela subsista un fuerte y libre intercambio paralelo entre ONG's que tienen intereses y objetivos afines y que de

ese diálogo surjan insumos discutidos en cada país y en la UE. Sólo que deberían ser los gobiernos, no el sector privado, los encargados de volcar esas propuestas en los marcos contractuales, sin mezclar ambos canales de decisión. Ello podría quitar mucha presión a las negociaciones hoy estancadas.

Febrero 3 de 2017.-

ANEXO

Glosa y resumen analítico de los principales documentos surgidos de la Cumbre Presidencial de Hangzhou, China

El relato chino sobre una nueva etapa del G20

Si bien el sintético mensaje del Presidente de China, Xi Jinping al clausurar la Cumbre del Grupo realizada en la ciudad de Guangzhou (5/9/2016), citado al principio de la presente, fue bastante más que un resumen, su contenido se valora mejor con la enunciación de sus principales elementos. Xi Jinping enfatizó las siguientes conclusiones:

1.- El G20 está dispuesto a indicar el camino y el curso de la economía mundial. El propósito es alcanzar un amplio, balanceado, sostenido e inclusivo crecimiento, mostrando un espíritu cooperativo y societario. La idea es atacar tanto los síntomas como las causas de fondo de los problemas, empleando medidas fiscales, monetarias y herramientas que permitan resolver las cuestiones estructurales (por ejemplo, la actual crisis de sobreproducción industrial y los nuevos vectores del crecimiento, aclaración del autor de esta nota).

2.- El proceso debe fundarse en un Enfoque para el Crecimiento Innovador, bajo el que puedan reformarse múltiples niveles del concepto de desarrollo y de la arquitectura del modelo de negocios, haciendo pie en los fundamentos científicos, tecnológicos y de conectividad global. Los frutos de la innovación deben ser compartidos en forma equilibrada entre países y entre estamentos sociales de cada país. Algo menos, supone bloquear las herramientas de cambio.

3.- El G20 se apresta a mejorar la gobernabilidad global en el plano económico y financiero. Reivindica la utilidad de la (vieja, agregado nuestro) reforma de la cuota y el gobierno de las instituciones financieras como el Fondo Monetario y el grupo del Banco Mundial. Dentro de pocos meses deberán aprobarse las modificaciones de cuotas para el 2017.

Cabe aclarar que tal reforma fue aprobada y luego congelada hasta el 2015 (problema de implementación) por el Congreso de los Estados Unidos, cuyos representantes se oponían a ratificar la modificación de la estructura del capital y del Directorio Ejecutivo adoptada por esas instituciones, lo que suponía una primera y embrionaria adaptación a la relación de fuerzas y del potencial económico de esta nueva realidad internacional.

4.- El G20 también aprobó un plan de reforma sobre acceso a la energía, energía renovable y eficiencia energética, así como medidas orientadas a profundizar la cooperación en el campo de las medidas contra la corrupción.

5.- El Grupo explicitó su determinación de revitalizar las inversiones y el comercio internacional como motores del crecimiento y la necesidad de crear una economía global

abierta. Esos objetivos fueron condensados en su Estrategia para el Crecimiento del Comercio Global y la Guía de Principios para Formular Políticas sobre Inversión Global. Cabe señalar que muchos de estos insumos son objeto del amplio debate que realizan Washington y Beijing en el marco de un detallado proyecto de Acuerdo bilateral sobre Inversiones, así como en ciertas disposiciones contenidas en los mega-acuerdos de la Asociación Transpacífica (TPP en inglés) y en el proyecto de Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión (TTIP en inglés).

6.- El Presidente Xi Jinping también enfatizó el hecho de que, por primera vez fueran enunciados como tales, los objetivos y propuestas del G20 para:

- Asignar prioridad al concepto de desarrollo en la formación del marco de las políticas macro-económicas.
- Dar apoyo al Plan de Acción 2030 sobre la Agenda de Desarrollo Sostenible.
- Instar a las naciones a disponer su temprana ratificación y acceso al Acuerdo de París sobre Cambio Climático.
- Lanzar una iniciativa orientada a Respalda la Industrialización en las Naciones de Menor Desarrollo.
- Lanzar la Alianza sobre Conectividad de la Infraestructura Global.

7.- Por último, como ya se dijo al principio de esta reflexión, el Presidente chino enfatizó la necesidad de transformar el G20 en un mecanismo destinado a manejar la gobernabilidad a largo plazo, en lugar de perseverar en el restringido enfoque de las respuestas a corto plazo para neutralizar los efectos que aún perduran de la crisis económica de 2008, sus secuelas y las eventuales situaciones que se vayan presentando. Ello supone elaborar estrategias de gobernabilidad a corto, mediano y largo plazo sin abandonar la tarea de responder a los desafíos de la cooperación internacional y financiera que el Grupo vino atendiendo hasta ahora, u otras contingencias que puedan surgir.

Estos enfoques inducen a reiterar dos comentarios adicionales. El primero, que la noción mencionada en último lugar por el Presidente de China, pareciera ser la demanda de reforma más sustantiva y sonora que emergió de estos debates. El segundo, que Beijing parece interesado en dar al G20 un papel de escudo contra las corrientes anti-globalización.

El contenido de la Declaración Presidencial de Hangzhou

El documento “Comunicado de los Líderes del G20: Cumbre de Hangzhou”, sintetiza en 48 párrafos, 62 menos que los empleados en la Declaración de GOA realizada con posterioridad como Cumbre de los (cinco) Líderes de los BRICS, los frutos del consenso que alcanzara en sus deliberaciones del 4 y el 5/9/2016.

Una glosa analítica de ese Comunicado, podría abarcar los siguientes elementos (el lector tendrá que disculpar algunas repeticiones de texto, las que se incluyen para mostrar la estructura y consistencia de los documentos comentados):

El Crecimiento Global y el G20

I.- Los primeros ocho párrafos constituyen una semblanza actualizada de la economía global, y ahí los líderes destacan el progreso en la recuperación económica global, la capacidad de amortiguación de las tendencias recesivas y la presencia de nuevas fuentes de crecimiento. Ese concepto se compensa o contrapone con la reserva de que la expansión económica y comercial exhibe un ritmo menor al deseable y subsisten riesgos de volatilidad en los mercados financieros. Aunque el Comunicado no lo dice, la Libra Esterlina y el EURO registran una visible pérdida de valor frente al dólar. Además se puntualiza la caída del precio de los commodities (los agrícolas sufrieron una caída vertical desde fines de 2014, contraviniendo la opinión de supuestos expertos, y los de la energía obedecen a una multitud de causas, entre las que se destaca la nueva presencia de Estados Unidos en la oferta energética global).

II.- El texto menciona la determinación del Grupo de impulsar una economía global de tendencia vigorosa, innovadora, interconectada e inclusiva que permita generar una era de crecimiento y desarrollo sostenible, tomando en cuenta la Agenda de Desarrollo Sostenible 2030 de Addis Abeba y la Agenda inserta en el Acuerdo de París. En ese marco contextual, el G20 como foro que ejerce la primacía de la cooperación internacional y financiera, asume la tarea de forjar un relato integrado y comprensivo y decidió adoptar el siguiente paquete de políticas, medidas y acciones denominado el Consenso de Hangzhou, el que se basa en:

A.- Una visión: que consiste en reforzar la agenda del G20 para que el foro sea un instrumento catalizador de nuevas líneas y fuentes de crecimiento y desarrollo, con un enfoque apto para reflejar los intereses de las presentes y futuras generaciones. En suma, con una visión de largo plazo.

B.- Integración: el Grupo aplicará el concepto anterior enlazando las políticas fiscales, monetarias y estructurales con las reglas y enfoques laborales, de ocupación, desarrollo y protección social y medio ambiente, en base a precisos criterios de convergencia y consistencia.

C.- Apertura Económica: el Grupo trabajará con la vista puesta en ampliar la apertura de la economía global, rechazar el proteccionismo, promover el comercio y la inversión, incluyendo en esa tarea el fortalecimiento de la OMC.

D.- Inclusión: el Grupo trabajará para asegurar que el crecimiento económico incluya y beneficie a todos los países y a todos los grupos sociales, poniendo especial atención en las necesidades de la mujer, la juventud, los grupos sumergidos y en la noción de originar trabajos de calidad.

Fortalecimiento de la coordinación de políticas

III.- La Declaración incluye dos párrafos que, en su parte más sustantiva, reiteran la necesidad de hacer un trabajo coherente y reafirmar cosas sabidas, tales como los

compromisos anteriores sobre evitar las devaluaciones competitivas y la fijación de políticas cambiarias orientadas a fortalecer la competitividad. Son temas prioritarios para el Congreso e importantes sectores de la vida productiva de los Estados Unidos, quienes durante mucho tiempo insistieron en incorporar disposiciones de esa índole al ya suscripto, pero aún no ratificado, Acuerdo Transpacífico (algo se hizo, pero los legisladores demócratas lo consideran un avance insuficiente).

Al mismo tiempo los Miembros del Grupo se comprometen a informar con claridad sus políticas estructurales y macroeconómicas a fin de reducir la incertidumbre, la especulación nociva y otras situaciones indeseables. El texto recuerda la existencia de un compromiso destinado a fomentar el crecimiento colectivo tal como se explicitara en la Cumbre de Brisbane, Australia de 2014 y ahora en el lanzamiento del Plan de Acción de Hangzhou, que supone una actualización de las aludidas estrategias de crecimiento y medidas estructurales de política económica, con finalidades varias como la reducción de los grandes desequilibrios fiscales, monetarios y de balanza de pagos.

Propuesta de una Nueva Senda de Crecimiento

El Comunicado dedica los siete párrafos a las siguientes propuestas:

IV.- La tesis central consiste en que la nueva demanda internacional exige un cambio permanente y eficaz en las denominadas restricciones de oferta. Por ejemplo, la necesidad del constante y sostenible aumento de la productividad, así como la expansión de las fronteras productivas a mediano y largo plazo.

V.- Aceptar y aplicar la idea de que la innovación es el atajo permanente para estimular el crecimiento y el único modo de crear nuevas y mejores oportunidades de trabajo. Ambos factores se detallan en el documento El plan del G20 para el Crecimiento Innovador.

VI.- El enfoque también pone el acento en la necesidad de generar una nueva revolución industrial y en desarrollar la economía digital. Es en ese contexto que la Declaración parece

haber logrado consenso acerca de la importancia de hacer reformas estructurales. El Grupo entiende que estos procesos requieren liderazgo, asociación con proveedores de capital y tecnología, apertura de los mercados, inclusión social, creatividad, sinergia y flexibilidad.

VII.- El Grupo se propone ayudar al desarrollo del capital y las capacidades humanas en los países en desarrollo.

VIII.- La Declaración enfatiza que la totalidad de las acciones precedentes requieren de un constante diálogo y equipos idóneos de trabajo. A ello se refieren algunos puntos del Plan de Acción sobre Innovaciones del G20, donde se hace hincapié en la necesidad de contar con estrategias y políticas ad hoc y ayuda a las inversiones, al desarrollo científico y tecnológico y otros factores periféricos de apoyo a estas disciplinas.

IX.- En todos los capítulos relevantes, la Declaración insiste en que estas acciones deben sustentarse en un adecuado desarrollo y respeto de las disciplinas sobre propiedad intelectual (existentes en la OMC). Ese factor se discutió e incorporó con cierto detalle en el TPP y en el TTIP, motivo por el que algunas de las cuestiones pendientes del primero de esos tratados, se localizan en esa área y se refieren a la brecha que hay entre lo que piden los países con alto desarrollo tecnológico y las naciones que se encuentran en un bajo o intermedio desarrollo de estas disciplinas, como Perú, Australia, Nueva Zelandia, México, Chile, Vietnam y Malasia (el tema más urticante que es objetado en ese debate, es el período de protección exclusiva para las denominadas drogas biológicas, a pesar de que aún no existe definición universalmente aceptada de lo que es una droga biológica). Otro ángulo de este GPS de la Nueva Revolución Industrial se puede hallar en el documento del Grupo llamado La Economía del Desarrollo Digital y la Iniciativa de Cooperación aprobado en la Cumbre de Anatolia.

Además, un ángulo central de la Nueva Revolución Industrial, es el desarrollo de los sistemas de banda ancha de internet para uso múltiple. En el documento del Grupo titulado Agenda para una Reforma Estructural Mejorada se sugieren pautas complementarias para el conjunto del capítulo vinculado con el Crecimiento Innovador.

Los organismos financieros multilaterales como el FMI y el Banco Mundial parecen dispuestos a dar apoyo financiero a las mencionadas iniciativas.

Una Eficiente y Más Efectiva Gobernabilidad Económica y Financiera Global

En la Declaración se asigna treinta por ciento del espacio a un relato que aporta pocas novedades en la materia. El texto se caracteriza por reiterar:

X.- La noción de endosar la Agenda Destinada a Lograr una Más Estable y Sólida Arquitectura Financiera Internacional, haciendo un mejor seguimiento de los flujos de fondos y los riesgos provocados por el exceso de volatilidad. Ahí se hace referencia a los trabajos de la OECD (Código de Liberación de los Movimientos de Capital) y del FMI.

XI.- También al seguimiento de la actual Fórmula de Cuota del Fondo Monetario y la revisión prevista para el año 2017. La narración reivindica la hoja de ruta, la agenda y los principios vinculados con la instrumentación del poder de voto del Banco Mundial, así como las revisiones de la estructura del Club de París, donde se espera la incorporación de miembros como Brasil y Corea del Sur.

XII.- Reitera la mención a los trabajos conjuntos del Fondo, la OECD, Naciones Unidas y el Grupo del Banco Mundial con el propósito de aumentar la transparencia en la denominada Iniciativa Fiscal de Adis. China adelantó su intención de contribuir al establecimiento de un Centro de Diseño e Investigación sobre la Política Fiscal Internacional.

XIII.- La Declaración asigna un párrafo completo al compromiso de financiar la economía verde, lo que incluye a las disposiciones ambientales y los proyectos orientados a dar forma al proceso de mitigación del Cambio Climático mencionados en el Acuerdo de París. Ahí se mencionan los obstáculos para llevar a la práctica esa intención, pero ninguna vía concreta para superar los diferentes cuellos de botella que se interponen para lograr su concreción.

XIV.- También se incluye un largo párrafo sobre la política, las medidas contra la corrupción y a los diversos procesos, grupos de trabajo y entidades que se ocupan del tema. Aparte del apoyo político, no se detecta ninguna propuesta adicional o concreta para cortar de raíz este importante flagelo.

XV.- Algo similar ocurre con la financiación al desarrollo energético. Tras enunciar las precondiciones de tal apoyo, la Cumbre se limita a reconocer y respaldar los trabajos bajo los planes voluntarios concebidos por el G20 en esta materia.

El párrafo siguiente es un respaldo a la necesidad de colaboración y apoyo a los planes voluntarios que se destinan a garantizar la seguridad energética y el crecimiento económico en línea con los programas de cada país. En tan llamativo esfuerzo retórico se hace una nueva exhortación a eliminar, a mediano plazo, los subsidios a los combustibles fósiles.

Cabe recordar que, en el marco de las negociaciones tendientes a concretar un macro-acuerdo de Comercio e Inversión entre Estados Unidos y la UE, la segunda de esas partes le reclamó a Washington su deseo de contar con un capítulo especial referido al levantamiento del cepo petrolero estadounidense y un abastecimiento no condicionado de petróleo y gas al Viejo Continente, a lo que la Administración del Presidente Barack Obama se opuso con gran firmeza. Tampoco se puede olvidar que la Unión Europea depende estratégicamente del abastecimiento energético que proviene de Rusia, lo que es un hecho bastante traumático si se atiende a la actual disputa entre ambos regímenes por la ocupación militar de Crimea, que incluye severas restricciones comerciales.

Un Robusto Comercio e Inversión Internacional (Robust International Trade and Investment)

Los siete párrafos dedicados al desarrollo del comercio y la inversión como factor de crecimiento económico, están embebidos en corrección política pero se limitan a reiterar consignas de Cumbres anteriores que los principales miembros del G20 incumplen de manera

sistemática. Excepto por dos novedades: los conceptos de inclusión y desarrollo sostenible. Veamos:

XVI.- Tras destacar la pronunciada caída de la tasa de expansión del comercio registrada en los últimos años, se menciona la importancia de esa actividad para los países en desarrollo (PED) y la necesidad que tienen de diversificar y aumentar la calidad de su crecimiento industrial. Para conseguir esos objetivos, se propone una mayor apertura de los mercados mundiales.

XVII.- A continuación se menciona la importancia y las características del actual Sistema Multilateral de Comercio (SMC u OMC) y su rol central en el presente intercambio mundial. Paradójicamente se habla de los compromisos pendientes de la Ronda Doha, en un foro donde suelen sentarse los responsables directos de que las negociaciones se hayan estancado, en especial Estados Unidos y China. En ese aspecto la Declaración menciona la necesidad de continuar el proceso de reforma apuntando a los tres pilares de las reglas agrícolas de la OMC (acceso a los mercados, ayuda interna y subsidios a la exportación), el acceso a los mercados urbi et orbi, las reglas sobre propiedad intelectual y hasta la necesidad de fortalecer y respetar las disciplinas aplicables a los Acuerdos Regionales de Integración por parte de los miembros de tales tratados, obligación que casi nadie cumple ni la OMC controla. Además se menciona, en párrafo especial, que los aludidos acuerdos deben complementar, no sustituir ni erosionar a la OMC. Algo similar se expresa acerca de los nuevos y viejos acuerdos plurilaterales de Comercio, los que habían tendido a desaparecer después de establecida la propia Organización en 1995. Hoy están en cartera, entre otros, el Acuerdo plurilateral sobre Bienes Ambientales (EGA inglés), el nuevo acuerdo plurilateral sobre Comercio de Servicios (TISA en inglés), el Acuerdo destinado a Eliminar los Subsidios a la Pesca y la reforma del Acuerdo sobre Compras del Estado. En otras palabras, la OMC volvió a la cultura plurilateral de la Ronda Tokio de 1979, donde negociaba el que quería, no el conjunto de los Miembros (en ese entonces era el GATT y se hablaba de las Partes Contratantes).

XVIII.- Se reitera el compromiso o rito standard de las Cumbres, orientado a demandar la eliminación todas las formas de proteccionismo en el comercio y la inversión y de congelar

y dismantlar las medidas existentes, sobre cuyo realismo se hicieron abundantes comentarios en párrafos precedentes de esta nota.

A todo ello se agrega el compromiso del Grupo respecto del objetivo de bajar los costos del comercio, promover la consistencia entre comercio e inversión y expandir todas las formas de apoyo a la actividad, sean éstas de carácter financiero, organización informática (e-trade) y los problemas de desarrollo. En igual sentido se hace referencia a los mecanismos de ayudas para pequeñas y medianas empresas, incluyendo su inserción en las cadenas de valor.

XIX.- El párrafo 31 de la Declaración es de particular interés. Se refiere a la ya mencionada crisis de sobreproducción industrial que afecta al acero y otras industrias (fueron identificados por lo menos otros 9 sectores con problemas similares). En él se menciona en forma tácita la inquietud por la aplicación de tácticas de desplazamiento de la producción y el comercio mediante el empleo de subsidios, comercio interestatal, manipulación de insumos y otras políticas de efecto equivalente. Se señala que tales situaciones requieren tratamiento colectivo y medidas estructurales, por cuanto desde hace tiempo se advierten serios problemas de cierre de empresas, pérdidas de puestos de trabajo y constante desaliento a la inversión. Al concluir el párrafo, la Declaración aprueba la creación de un Foro Global sobre el exceso de capacidad instalada en el sector del Acero, el que contará con la asistencia de la OECD y la activa participación del G20. También se indica que el mismo deberá reportar sus progresos a la duodécima Cumbre que se realizará hacia mediados de 2017 en Hamburgo.

El Desarrollo Inclusivo e Interconectado

Este capítulo, de nueve párrafos, guarda relación con el enfoque político del Grupo, que según el Comunicado Presidencial deberá inspirarse en la noción de que el crecimiento debe ser fuerte, sostenible, equilibrado e inclusivo. Estas precondiciones suponen asegurar que los beneficios del proceso alcanzarán a todos y permitirán maximizar el potencial expansivo de las naciones en desarrollo y, en especial, a los países de menor ingreso o menor desarrollo

relativo. Para conseguir tales metas se adoptaron, entre muchas otros compromisos, los siguientes enfoques:

XX.- Alinear los trabajos del G20 con las pautas y principios de financiación del desarrollo que se contempla en la Agenda 2030 del Desarrollo Sostenible adoptada en Adis Abeba. Estos criterios deberán reflejarse en la maximización de las ventajas comparativas y la agregación de valor. Al tomar nota de la Iniciativa Fiscal de Adis, el foro da la bienvenida el Mecanismo de Facilitación Tecnológica y se propone mejorar las actividades relacionadas con el desarrollo sostenible.

XXI.- Más concretamente, el G20 decide lanzar las siguientes iniciativas: a) la destinada a Brindar Apoyo a la Industrialización en África y los Países de Menor Desarrollo Relativo (lo que incluye a toda clase de sectores, entre ellos la agricultura, los agro-negocios, la agro-industria, la promoción del conocimiento, de las inversiones, la energía, la seguridad energética y la oferta de energía renovables); b) el apoyo también engloba al monitoreo del sector servicios, que habrá de incluir acciones contra las transferencias fronterizas de fondos originadas en actividades ilícitas y el fraude en la documentación comercial.

XXII.- En el mismo capítulo el G20 introduce la noción de trabajar sobre la seguridad alimentaria, la nutrición y el crecimiento de la agricultura sostenible como parte de la Agenda 2030, lo que suena con mayor énfasis a corrección política que a ideas claras respecto del modelo a emplear.

Al respecto, es oportuno señalar que el debate de estos conceptos y acciones suele derivar, con relativa facilidad, en una antigua discusión sobre el papel del comercio de bienes agrícolas y agro-alimentarios. Seguridad alimentaria, como se dijo en párrafos precedentes, no debería considerarse equivalente a auto-suficiencia alimentaria o a la noción de producir a cualquier costo y apelando al cierre de fronteras.

La Cumbre de FAO de 1996 destacó, en su Cuarto Compromiso, que el comercio es una parte sustancial y genuina de esa seguridad, de modo que desalentar la oferta mundial de alimentos

originada en el comercio exterior es ni más ni menos que un injustificado ataque a la seguridad alimentaria que se dice defender (quien esto escribe redactó, conjuntamente con su colega de la UE, el texto del aludido compromiso internacional).

En adición a ello, el G20 debería prestar atención a las recomendaciones de FAO y la OECD, rechazando la idea de que la “soberanía alimentaria” y la autosuficiencia alimentaria son conceptos equivalentes. Es la clase de error en el que cayó repetidamente, durante los últimos años, el gobierno argentino. Ello sin abundar en el debate de las razones que llevan a un país que alega tener aptitud para alimentar a diez veces más población que la propia, a hacerse el hara-kiri postulando la necesidad de reducir al mínimo el comercio mundial de materias primas, agro-alimentos y bio-energía. O también sin preguntar qué sentido ecológico tiene exhortar a países con recursos naturales débiles, a que fomenten una mayor depredación de su propia tierra, el agua dulce y el clima, para aumentar en forma marginal y cara su oferta agrícola.

Otros Desafíos Globales que Afectan la Economía Global

La Declaración culmina con siete párrafos testimoniales que reflejan, por default, la verdadera importancia que dieron los jefes de Estado y de Gobierno a cada uno de los temas tratados en ese capítulo. Estos son:

XXIII.- La salida del Reino Unido de la Unión Europea. El Grupo alega estar bien equipado para intervenir activamente en el manejo de las consecuencias económicas y financieras surgidas de esta decisión popular. Sólo expresó el deseo de que Londres se mantenga asociado tanto como sea posible al resto de la UE.

XXIV.- Los autores del Comunicado estimaron necesario reiterar, en un sólo párrafo: a) su compromiso general con el desarrollo sostenible y la lucha contra el Cambio Climático; b) la disposición de ratificar cuanto antes el Acuerdo de París y lograr que el proceso de puesta en vigor concluya antes de finalizar 2016, meta que, al redactarse esta nota, ya había sido alcanzada; c) el compromiso de las naciones desarrolladas de facilitar los medios financieros

a los países en desarrollo para que éstos puedan llevar a la práctica las acciones de mitigación definidas en el Acuerdo marco de las Naciones (UNFCCC en su sigla inglesa); d) el papel del Fondo Verde; y e) la expectativa de que la OACI y el Protocolo de Montreal cumplan su parte del trato, cosa que ya sucedió en ambos casos.

XXV.- Corrientes migratorias masivas y terrorismo. La Declaración sólo reafirma las políticas de los países desarrollados sobre el primer tema y enuncia algunas medidas prácticas adicionales sobre el segundo. Entre ellas: a) la noción de cortar todas las fuentes, técnicas y canales de financiación al terrorismo, incluidos los que se vinculan con el chantaje y la extorsión, fiscales, contrabando de recursos naturales, robos bancarios y de propiedad cultural, donaciones externas, secuestros con finalidad de obtener recompensas, etc. El Grupo concretará un efectivo intercambio de datos y usará todos los mecanismos y resortes de la cooperación.

XXVI.- Resistencia anti-microbial. Se propone coordinación y trabajo conjunto de la OMS, FAO, OIE, y OECD.

Plan del G20 sobre Crecimiento Innovador

Objetivo y Aproximación General

El Grupo desea mostrar su liderazgo, actuando con espíritu societario y de inclusión para estar a la altura de los relevantes desafíos y oportunidades. Para ello sostiene que aplicará todos los recursos a su alcance a fin promover los descubrimientos tecnológicos que sean útiles para fomentar el crecimiento económico. El compromiso abarca al apoyo de las innovaciones, la Nueva Revolución Industrial y la economía digital lo que pone en claro quiénes serán los oferentes y quiénes los demandantes principales hasta que llegue, en forma gradual, la posibilidad de concretar algunos niveles de autosuficiencia (este último es un corolario del autor de esta nota).

Bajo la anterior perspectiva, el Grupo considera importante vincular los esfuerzos estatales y privados, respetar los compromisos internacionales y mantener consistencia con las reglas aplicables, entre otras, las disposiciones del Acuerdo sobre Propiedad Intelectual de la OMC (conocido por su sigla inglesa TRIPS). El texto reitera la necesidad de encuadrar estas acciones con la promoción de una amplia apertura económica y la creación de reglas apropiadas para estimular la inversión.

Acciones

I.- Innovación. Consiste en reflejar una idea en una nueva tecnología, producto o proceso que genere valor. El propósito es la mejora de un producto o un servicio, en el entendido que su comercialización requiere del uso de buenas prácticas y métodos de organización. El foro produjo un documento ad hoc titulado G20-2016 Plan de Acción sobre Innovaciones y otras sugerencias complementarias.

II.- Nueva Revolución Industrial. Se destaca la importancia de usar nuevas tecnologías como Internet de las Cosas, Gran Información (Big Data), la nube, Inteligencia Artificial, robótica, manufacturas aditivas, nuevos materiales, realidad expandida, nanotecnología y biotecnología (como los combustibles renovables por ejemplo). El Grupo adoptó la propuesta G20 El Plan de Acción para la Nueva Revolución Industrial (NIR en inglés), cuyo título no guarda proporción con las pautas que incluye el texto.

III.- Economía digital. El G20 adoptó el documento Iniciativa sobre Desarrollo y Cooperación de la Economía Digital. El objetivo es que, para 2020, se agreguen 1.500 millones de personas a la red de comunicación y uso constante para estas iniciativas.

IV.- Reforma estructural. Dentro del Plan, se identificaron nueve áreas de trabajo que deberían estar sujetas a un plan de reformas estructurales. Estas son: a) promover la apertura de las actividades de comercio e inversión; b) avanzar en la reforma del mercado laboral; c) desarrollar la capacidad educativa y las habilidades de los recursos humanos; d) estimular la

creatividad; e) mejorar la infraestructura; f) promover reformas fiscales; g) promover y facilitar un ambiente de competición; h) mejorar y fortalecer el sistema financiero; i) expandir el ambiente de sostenibilidad; y k) promover el crecimiento inclusivo.

Acciones Cruzadas

V.- Expandir la asociación multi-dimensional. Los dos ejes de esta actividad son: a) la noción de compartir abiertamente los datos referidos a las estrategias nacionales sobre crecimiento innovador; y b) promover la asociación de esfuerzos entre los sectores públicos y privado, así como la referida a la asociación entre grandes empresas (algo que es práctica habitual en el marco de las cadenas de valor, aclaración del autor de esta nota).

VI.- Apoyo a los países en desarrollo (PED) y la mejora de las habilidades y de los recursos humanos.. Es básicamente un lenguaje político para confirmar que el foro dará apoyo a los PED que tengan proyectos orientados a promover las Inversiones y el Comercio; la Nueva Revolución Industrial y la economía digital.

ABENOMICS

Luis Ignacio Argüero

Luego de dos décadas de estancamiento y deflación, Japón adoptó en 2012 una arriesgada política monetaria y económica a fin de volver a la senda del crecimiento. Los resultados han sido regulares hasta ahora, a pesar de lo cual el primer ministro Abe continúa con el plan.

1. Décadas perdidas, crisis y tsunami

Luego de la crisis de 1990 y la “década perdida”, Japón entró al siglo XXI con bajo crecimiento, baja inflación y un creciente nivel de endeudamiento, sumado a otros problemas estructurales, como el envejecimiento poblacional y la baja tasa de natalidad. Las reformas estructurales implementadas por el primer ministro Junichiro Koizumi (2001-2006), que tuvieron un efecto positivo sobre el crecimiento en un contexto de mayor dinamismo global, no pudieron darle la fortaleza suficiente a la economía para lidiar con dos eventos que golpearían fuertemente a la economía de Japón: la crisis de 2008 y el terremoto, tsunami y accidente nuclear de 2011.

La crisis de 2008 redujo notoriamente las exportaciones del país y derivó en una revalorización del yen. A pesar de esto, pudo mantener el fuerte superávit comercial que caracterizó a su economía durante décadas. Parte de ese superávit se explica por el incremento de las exportaciones de alta tecnología, rubro en el cual el país presentó una balanza positiva de más de 22 mil millones de dólares en 2012. Esto es el resultado de una característica fundamental de la producción japonesa actual: productos con alto valor agregado que tienen su origen en una fuerte inversión en la producción de nuevo conocimiento (Japón destina el 3,6% de su PBI a investigación y desarrollo, la segunda mayor proporción a nivel global luego de Corea del Sur).

A pesar de estas dificultades internas, el contexto de crecimiento de las demás economías de la región ha permitido que las empresas Japonesas se expandieran por el sudeste asiático. Así, la inserción externa se convirtió en una estrategia importantísima para el crecimiento económico presente y futuro del país.

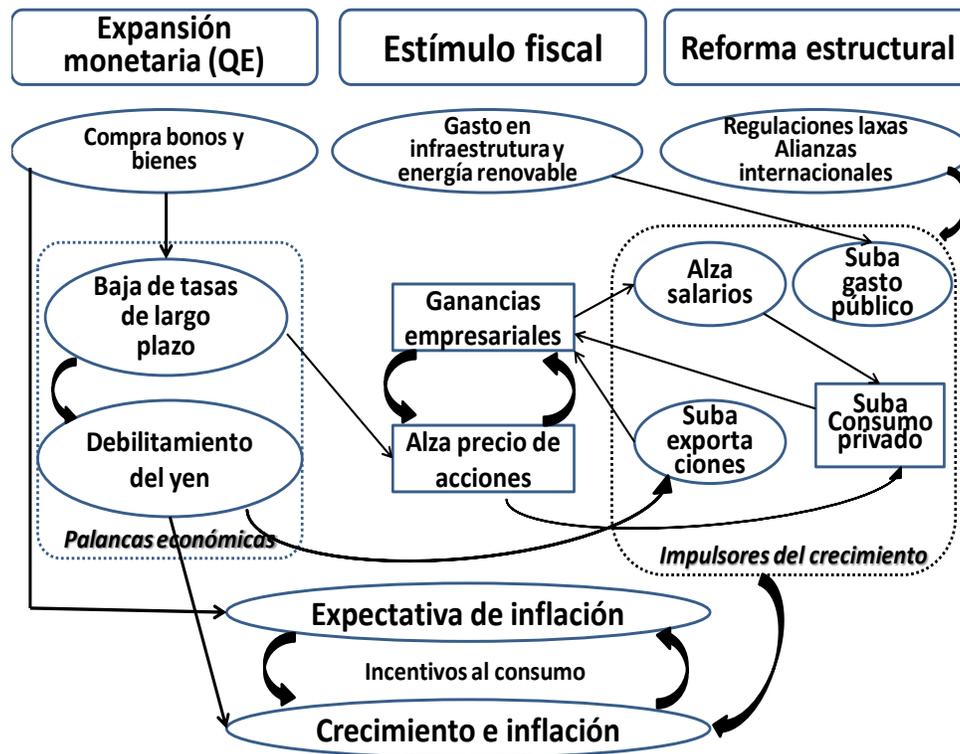
El 11 de marzo de 2011 se produjo un terremoto y posterior tsunami que afectó tanto las capacidades productivas de algunos sectores de la economía como la provisión de energía: todos los reactores nucleares entraron en revisión luego del accidente de la planta de Fukushima. Japón ha debido importar una mayor cantidad de energía y eso ha llevado a una seguidilla de déficits comerciales sin precedentes en los últimos 60 años. Sin embargo, la reducción del precio del petróleo que comenzó en 2015 le ha permitido a Japón bajar sus importaciones, y su balanza comercial negativa disminuyó de un déficit de 12,8 billones de yenes en 2014 a 2,8 billones en 2015.

2. Abenomics

En diciembre de 2012, Shinzo Abe fue elegido primer ministro de Japón por segunda vez, luego de haber tenido esa posición luego de Koizumi, entre 2006 y 2007. Abe desembarcó con un plan económico que levantó el interés de los japoneses, en tanto proponía un ambicioso plan para retornar a la senda de crecimiento. Este plan (popularmente conocido con el nombre de "Abenomics") se basa en tres pilares, o lo que usualmente se denomina “tres flechas”:

1. Política monetaria expansiva del banco central.
2. Un presupuesto con déficit con una fuerte inversión en infraestructura
3. Desregulación para mejorar las inversiones privadas.

GRÁFICO 1: IMAGEN GRÁFICA DEL ABENOMICS



Fuente: Argüero (2016), en base a King (2013).

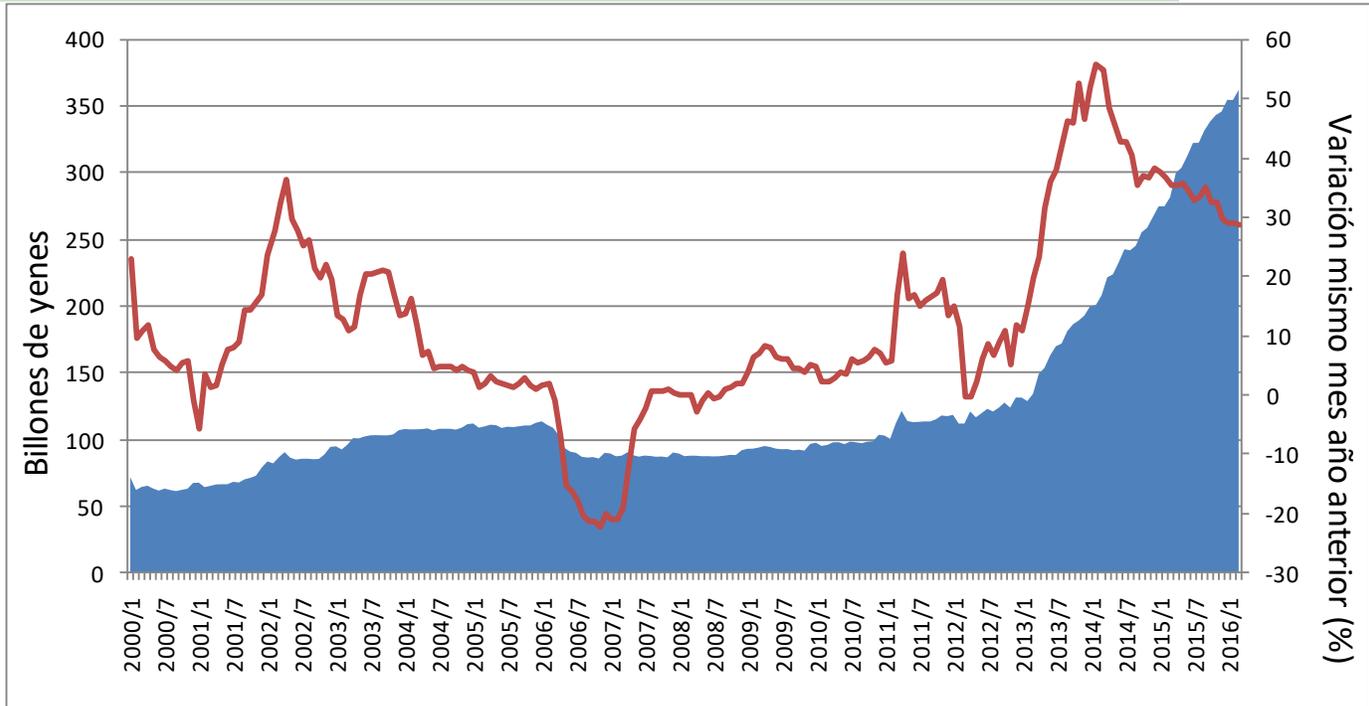
El plan de Abe se diferencia de los previos intentos de retornar a la senda del crecimiento porque pone en su centro a las empresas privadas. Los anteriores pusieron a los individuos (el consumo) y al estado en el centro. El plan se basa en el presupuesto que las empresas van a trasladar sus mayores ganancias a salarios y bonificaciones para los trabajadores. Los salarios han tenido una constante tendencia a la baja desde los últimos años del siglo pasado³, y el primer ministro Abe pidió públicamente a principios de 2014 que las empresas subieran los salarios. Los mecanismos por los cuales el incremento en las ganancias se pasarán a los trabajadores no han sido explicitados y la forma más efectiva ha sido la presión pública de la alta política japonesa a favor del incremento de salarios y bonificaciones. Si bien el gobierno aumentó el salario mínimo, esta movida tuvo un muy pequeño impacto, pues la mayoría de los trabajadores cobra más que el mínimo. Abe espera que los salarios aumenten un 3% anual, y si bien los datos de 2014 presentan un primer incremento (de 0,4%), en 2015 se llegó a un incremento mínimo

3

(0,1%). Ajustados por la inflación, el salario promedio ha perdido poder de compra, lo que atenta contra el objetivo de lograr una inflación de 2% anual. A continuación se presentan las más importantes medidas económicas del Abenomics, para luego debatir sobre el impacto que estas han tenido.

2.1 Política Monetaria.

GRÁFICO 2: BASE MONETARIA



Nota: Último dato: marzo de 2016.

Fuente: Argüero, en base a datos del Bank of Japan.