

La dimensión económica del G20.

Dinámicas, actores y agenda del B20

*The economic dimension of the G20.
Actors, dynamics and agenda of the B20*

Por Nicolás Comini* y Tomás González Bergez**

Fecha de Recepción: 01 de junio de 2018.
Fecha de Aceptación: 06 de agosto de 2018.

RESUMEN

El artículo de investigación analiza las dinámicas, mecanismos y actores en torno a uno de los principales grupos de afinidad del Grupo de los 20 (G20), el llamado Business 20 (B20). Superando al G7/G8 en representatividad global y avanzando sobre su mandato original de hacer frente a la crisis económica y financiera del año 2008, la agenda del G20 contempla un temario que es amplio y ambicioso. Más aún si se tiene en cuenta que los ejes de trabajo del Grupo se estructuran sobre asuntos donde los intereses de los Estados suelen ser controversiales y usualmente contrapuestos. Dicho esto, a continuación, se indaga la forma en la que el B20 incide en la estructuración de la agenda económica del Grupo en lo que hace al cumplimiento de sus objetivos centrales.

Palabras clave: *G20, B20, Gobernanza.*

ABSTRACT

The article analyzes the dynamics, mechanisms and actors related to one of the most important engagement groups within the Group of 20 (G20), the so-called Business 20 (B20). Going beyond the G7 / G8 in global representation and advancing on its original mandate to face the economic and financial crisis of 2008, the agenda of the G20 contemplates a broad and ambitious agenda. Even more so if we take into account that the Group's main axes are structured on issues where the interests of the different States are usually controversial and opposed. The article explores the way the B20 affects the structuring of the Group's economic agenda in terms of compliance with its central objectives.

Keywords: *G20, B20, Governance.*

* Doctor en Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires. Master en Integración Latinoamericana por la Universidad Nacional de Tres de Febrero. Licenciado en Relaciones Internacionales por la Universidad del Salvador. Correo electrónico: nicolas.comini@usal.edu.ar

** Licenciado en Relaciones Internacionales de la Universidad Católica Argentina, con participación en el Instituto de Estudios Políticos de París, Sciences Po. Paris. Maestrando en Relaciones Internacionales por la Universidad del Salvador. Correo electrónico: tgbergez@usal.edu.ar

Introducción

El G20 representa una de las instituciones con mayor participación en la construcción de la “nueva gobernanza económica mundial” actual (Steinberg, 2014; Ocampo, 2015). No sólo aborda cuestiones económico-financieras, sino también de inversiones, de políticas de empleo y de mercado de trabajo, relativas a oportunidades y desafíos de la tecnología digital, al cambio climático, a la agricultura o a la salud global (Martens, 2017).

El Grupo cobró especial atención entre los años 2008 y 2009 cuando, mediante la aplicación de políticas expansionistas coordinadas en sucesivas cumbres de Estado, pudo avanzarse en la contención de la crisis mundial continuara, aminorando el impacto perjudicial que la recesión producía en las principales economías y mercados del mundo. El éxito de las medidas adoptadas fue interpretado por algunos sectores como una victoria política a favor del Grupo en tanto órgano promotor de la cooperación económica internacional y gestor de respuestas globales a los principales retos que la globalización y la falta de una gobernanza compartida proponían (Ocampo, 2015; Steinberg, 2014).

De esta manera, y bajo la premisa de “reformar la arquitectura global para satisfacer las necesidades del siglo XXI”, el G20 cristalizó su posicionamiento en el marcador de las instituciones internacionales de gobierno, reuniendo en su seno a los “jugadores más importantes del mundo” para cumplir con su objetivo central: un crecimiento sostenible, fuerte y equilibrado (Grupo de los 20, 2009, párr. 18).

Ahora bien, la legitimidad de la plataforma fue velozmente puesta en consideración. La falta de eficacia que experimentó a la hora de poner en marcha las reformas que el sistema económico-financiero demandaba y el hecho de que la composición de su membresía excluyera a la gran mayoría de los países en desarrollo y no contemplara a los menos desarrollados económicamente, le dieron al G20 caracterís-

ticas más cercanas a un “multilateralismo de élite” o un “minilateralismo”, que a una institución de representatividad global (Ocampo, 2015; Miranda, 2017; Louis, 2014).

Más allá de la complejidad de su agenda y de los cuestionamientos respecto a su representatividad, el G20 se consagró como el principal foro mundial de toma de decisiones al combinar la participación de los veinte países de *mayor* importancia geopolítica, así como económica, del globo. De esta manera, se vuelve casi indiscutible que las normas, reglas, recomendaciones y objetivos que se debaten al interior de su estructura resultan altamente relevantes para el tablero geoeconómico (político e institucional) internacional.

A partir de su (re)lanzamiento en el año 2009, el G20 logró montar una estructura compleja e integral, la cual ha sido escasamente estudiada (Martens, 2017; Louis, 2014). Segmentado en diversos “grupos de afinidad” o “grupos de compromiso” paralelos que abogan por la construcción de agendas y consensos en materia de empleo (L20), género (W20), juventud (Y20), desarrollo de ciencia (S20), negocios (B20) o sociedad civil (C20 o T20), el G20 buscó asistir a través de sus espacios a las principales demandas y necesidades propias de la gobernanza mundial (Alexander & Löschmann, 2016). En ese contexto, y en lo que refiere a la articulación entre las partes de su estructura orgánica, mucho menos estudiado ha sido, incluso, el funcionamiento, impacto y relevancia de algunos de sus principales componentes.

El presente artículo de investigación pretende contrarrestar esta tendencia y a tales fines se concentra en un aspecto central: la agenda económica del G20, fundamentalmente articulada por el “grupo de trabajo” Business 20 o B20. Éste último espacio constituye en la actualidad una de las más influyentes estructuras al interior del Grupo (Alexander & Löschmann, 2016). Creado en 2010, el B20 representa la comunidad

empresarial internacional en el contexto del G20 y reúne en su interior tanto a los líderes de negocios de todos sus países como a representantes de cámaras empresariales, corporaciones, pequeñas y medianas empresas (PyMEs) y representantes de la sociedad civil (G20, 2018).

Bajo la consigna de conformar “una plataforma significativa para que la comunidad empresarial internacional participe en la gobernanza económica mundial, así como en la regulación económica y comercial internacional”, el B20 desarrolla recomendaciones conjuntas al G20 a través del prisma de negocios. Dicho esto, el potencial del B20 radica en los mecanismos institucionales que ofrece para convocar y promover el debate entre líderes empresariales representantes de las principales potencias económicas mundiales, con el fin de diseñar estrategias para un crecimiento económico global (Martens, 2017).

En virtud de lo anteriormente expuesto, este artículo analiza el rol del G20 en el marco de las denominadas teorías de gobernanza mundial y cooperación para el desarrollo. A partir de ello, se estudian las principales dinámicas, mecanismos y actores que en el seno del B20 estructuran la agenda económica del Grupo en favor del cumplimiento de sus objetivos centrales. A tales fines, las siguientes páginas se estructuran en tres apartados. En la primera sección, se presentan algunos debates relevantes sobre la gobernanza global y el surgimiento del G20 en tanto nueva estructura institucional. Allí se da cuenta de la necesidad de encontrar denominadores comunes entre quienes abogan a favor del mantenimiento del *status quo* actual en materia de gobernabilidad mundial, entre los que sostienen que la falta de eficacia y de representatividad del Grupo atenta contra un desarrollo sostenible y entre aquellos que defienden que, si bien la presente estructura de gobernanza actual podría ser considerada como provechosa, aún le caben modificaciones sustantivas para encau-

sarse hacia un crecimiento sólido a largo plazo. La segunda sección examina en detalle los actores, dinámicas y mecanismos de los que el Foro Business 20 se vale para cumplir sus fines, a partir del análisis de los documentos oficiales de dicho grupo y de la bibliografía al mismo referida. Por último, el artículo concluye retomando las ideas centrales planteadas, al mismo tiempo que se introducen algunas de las virtudes y desafíos del B20 para poder cristalizarse como el principal foro de negocios global.

Crisis de la globalización y la cooperación internacional. Debates y perspectivas en torno al G20

La crisis económico-financiera por la que atravesó el mundo a partir del año 2008 trajo consigo recuerdos de décadas pasadas. La excesiva especulación, los problemas de liquidez, la caída de los mercados bursátiles y la depreciación de las monedas más fuertes del globo, puso en boca de los más destacados estudiosos y referentes de la economía la idea de una *nueva* “Gran Recesión” (Stiglitz, 2010; Pickety & Saez, 2013).

Los efectos de la denominada “crisis de las hipotecas *subprime*” –tales como las tendencias hacia una recesión mundial, la contracción generalizada del comercio internacional o el largo período de quasi-estancamiento de las economías centrales–, tuvieron costosas consecuencias en los indicadores sociales, económicos y políticos a nivel mundial (Bárcena, 2015). Sumado a ello, el veloz incremento de la desigualdad producto de la concentración del ingreso y la riqueza y el aumento en los niveles de desempleo, pobreza e indigencia (Rosales, 2017), obligaron a los actores más relevantes de la escena global a aunar criterios y buscar soluciones que permitieran poner freno al desequilibrio general en marcha.

En esa coyuntura fue que el Grupo de los 20 fue revitalizado¹ en virtud de lograr articular diálogos políticos capaces de generar consensos básicos para un nuevo paradigma de globalización que comenzaba a gestarse. Así, el G20 mutó su mecánica de trabajo, dando lugar al nacimiento de una nueva forma de gestión de crisis mundiales. A partir de entonces, los líderes de Estado y de gobierno de los veinte miembros se convocarían (al menos) una vez por año para proponer diagnósticos y soluciones que no sólo permitieran superar las crisis del momento, sino también garantizar el sostenimiento social y ambiental de un nuevo modelo de crecimiento (Saguier, 2011).

Ahora bien, los cambios surgidos en el sistema de cooperación internacional a partir de las transformaciones ocurridas en el tablero económico mundial se insertaron en un complejo debate en torno al rumbo y el sentido que la denominada gobernanza² debía adop-

tar (Bárcena, 2015). Tanto la actitud reticente que los Estados Unidos –y algunas potencias centrales– manifestaba en relación a las instituciones tradicionalmente promotoras del multilateralismo, como la falta de preparación de los países emergentes para ocupar el vacío generado por el escaso compromiso de los primeros, comenzaron a erosionar las bases del orden internacional surgido de la posguerra (Kaul & Blondin, 2015).

Como señala Saguier (2011), a diferencia de otros momentos en la historia, el contexto de aquel entonces no estaba signado por el liderazgo hegemónico de un Estado o conjunto de Estados que facilitarían la transición entre procesos de construcción de nuevas formas de gobernanza económica global. De hecho –y hasta el momento de la crisis–, la falta de una voluntad reformadora del *status quo* relativo a las instituciones de representación global provocó que, en los espacios internacionales de gobernanza, la participación asignada a los países en desarrollo y a los no desarrollados se considerara marginal y mal representada (como por ejemplo en el Fondo Monetario Internacional –FMI–, el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas –CS–). Tal era el caso del G7/G8, cuya legitimidad los países emergentes venían cuestionando por considerarlo un foro poco plural y el reflejo de una estructura de poder de la economía mundial anclada en el pasado (Steinberg, 2010; Ocampo, 2015).

De esta manera, el mosaico de reglas e instituciones económicas internacionales existentes en aquel momento, no sólo iba en contra de la necesidad de actuar de forma legítima y representativa en tanto plataforma de gobernanza, sino que también fallaba en su carácter de proveedor de respuestas eficaces a las problemáticas que el contexto imponía. Esto se evidenciaba en lo relativo a las políticas financieras que los países centrales habían adoptado, dando lugar al desbalance económico-comercial internacional (Stiglitz, 2006). Conforme ello, y tal como lo indicaba

1 Cabe destacar que, si bien las cumbres de líderes de Estado y de gobierno comenzaron a realizarse con motivo de la crisis global a partir del año 2008, los orígenes del Grupo datan del año 1999, momento en el cual las causas y posibles consecuencias que en aquel momento podía desencadenar la crisis asiática de 1997-1998, llevaron a que los líderes del G7 propusieran un nuevo esquema de gobernanza mundial. Así, el G20 fue creado incorporando a mesa de decisiones globales a numerosos países emergentes (Indonesia, Argentina o Arabia Saudita, entre muchos otros). Sin embargo, en ese entonces, el G20 convocaba solamente a reuniones entre Ministros de Finanzas y directores de Bancos Centrales (Martens, 2017).

2 El concepto de gobernanza global refiere a todo aquello asociado al buen gobierno de las relaciones internacionales mediante el multilateralismo, procurando legitimidad, eficacia y resultados (Miranda, 2017).

Steinberg (2010), la coyuntura provocaba una creciente disputa en las relaciones económicas internacionales, alimentada por las actuaciones unilaterales de muchos Estados que no se mostraban dispuestos a adaptar sus políticas nacionales a las necesidades globales.

Con un sistema económico internacional en transición, el desbalance económico-financiero mundial puso de manifiesto la necesidad de avanzar hacia una configuración del mundo más multipolar. Esto, combinado con la falta de flexibilidad que revelaban los Estados más poderosos y el auge que las potencias emergentes —encabezadas por las economías asiáticas— había comenzado a protagonizar desde principios de siglo (Zakaria, 2008). Para ese entonces, muchos de los regímenes e instituciones de gobernanza económica global que habían servido en el pasado comenzaban a quedar obsoletos, sin todavía aparecer otros capaces de sustituirlos de forma efectiva (Steinberg, 2014). De esta manera, contribuir a formar una estructura institucional geográficamente más representativa y equilibrada entre economías desarrolladas y en desarrollo, con mayor participación de éstas en el proceso de toma de decisiones, se tornaba un elemento fundamental en el escenario de instituciones de carácter global (Miranda, 2017). Así, la necesidad de incorporar a las potencias emergentes a las estructuras existentes para hacer frente a la recesión internacional y al auge del proteccionismo que comenzaba a amenazar la economía mundial, forzó a quienes históricamente habían detentado el poder a compartirlo con un grupo de países mayor.

El nacimiento de la cumbre de líderes del G20 llevó entonces en 2008 a Arabia Saudita, Argentina, Australia, Brasil, China, Corea del Sur, India, Indonesia, México, Sudáfrica y Turquía a dividir el liderazgo y a intervenir en el diseño de las nuevas reglas que asegurarían que la globalización no se autodestruyera, sino que avanzara en favor de una gobernanza duradera y responsable que abogara por la

reducción de las desigualdades sociales y de desarrollo interregionales (Ocampo, 2015; Steinberg, 2010). En relación a ello, si bien el G20 buscaba ampliar la representación del Grupo de los Siete incluyendo países emergentes de diversas regiones del mundo, la selección de dichos países por parte del G7/G8 se basó en un criterio de representación poco transparente. Bajo el objetivo de incorporar las primeras y segundas economías de cada región del globo, parecía lógico que México, Brasil y Argentina, Sudáfrica, India o Indonesia hayan sido seleccionados como representantes de sus respectivos continentes (Deciancio, 2010). Sin embargo, la exclusión de algunos países emergentes —en particular el caso de Nigeria, en África—, y la sobrerrepresentación de los Estados europeos, llevó a fuertes cuestionamientos respecto a la real aplicación de los criterios de selección como los índices de crecimiento o el PIB (Ocampo, 2015).

Al estallar la crisis financiera global se produjo un importante esfuerzo de coordinación económica internacional entre Estados a través de las cumbres del G20. Las reuniones de líderes ocurridas en Washington (2008) y Londres (2009) fueron consideradas por parte de la literatura como “altamente exitosas”, si se tienen en cuenta las respuestas positivas con las que respondieron los mercados mundiales a las políticas expansivas a partir de allí implementadas (Steinberg, 2014). Un nuevo paradigma de cooperación y gobernanza global con participación de los países en vías de desarrollo económico —entendida como cooperación para el desarrollo— comenzó a manifestarse por primera vez en la historia de la economía mundial (Ocampo, 2015). Que fuera el G20 y no el G7/G8 quien coordinara la respuesta a la crisis internacional significó un avance a favor de la legitimidad de los foros de decisión económica mundial, respecto de los mecanismos de establecimiento de normas internacionales previamente existentes (Miranda, 2017; Cooper, 2013).

En este tipo de gobernanza global una solución típica —ejemplificada primero por el G7/G8 y luego por el G20— consistió en que las economías más poderosas tomaran la delantera en relación con la gestión de los principales bienes públicos globales. En este sentido, la sub-representación de los países excluidos del Grupo cristalizó un proceso entendido como “multilateralismo de elite” o “minilateralismo”, dada la insuficiente legitimidad (o *accountability*³ —Louis (2014)—) y representatividad y el particular método por el cual el fueron elegidos por el G7⁴. Así, no obstante, algunos autores señalaron que la base de dicha legitimidad se encontraba en que representaban más del 60% de la población mundial (Tussie & Narlikar, 2009), el G20 corría el riesgo de ser considerado inadecuado para discutir aquellos asuntos globales en los cuales actores relevantes —que no fueran miembros— se vieran afectados. Por ejemplo, temas relativos a los países menos desarrollados, ya que ninguno de ellos forma parte del Grupo (Ocampo, 2015; Steinberg, 2014; Miranda, 2017). En relación a lo dicho, Louis (2014) señala que dada la incertidumbre sobre quién representa a los “negocios” en todo el mundo⁵,

la limitada pluralidad de estos foros y el grado relativamente bajo de responsabilidad en comparación con las estructuras ya existentes de gobernanza, el potencial democrático del nexo B20 necesitaría ser cuestionado.

Tanto es así que hasta los propios miembros del G20 son conscientes de la falta de representatividad. En su Declaración de Visión del 5° Aniversario declararon en septiembre de 2013:

Como foro que representa a más del 80% de la economía global, tenemos una responsabilidad para con todos los ciudadanos. Seguiremos comprometidos con la comunidad internacional en su conjunto y nos aseguraremos de que se tengan en cuenta los intereses de los países en todas las etapas de desarrollo. Tampoco podemos ignorar el gran impacto de nuestras acciones. Con este fin, fortaleceremos nuestro compromiso y escucharemos con atención a todas las instituciones y países que no están en el Grupo (Martens, 2017: 5).

Según Ocampo (2015), el modelo sobre el cual se ha erguido el G20 fue eficaz tan sólo al incluir en su agenda áreas con grandes conflictos de intereses para sus miembros plenos, punto no menor que terminaría generando graves problemas de legitimidad y efectividad. Sobre ello, Kaul y Blondin (2015) hacen especial hincapié en la denominada “paradoja de la soberanía”. Esta explica que “al aferrarse a concepciones convencionales de la soberanía que los llevan a rehuir la cooperación internacional, incluso en áreas donde existe una fuerte interdependencia, los gobiernos nacionales debilitan concretamente su capacidad de formular políticas.” Como resultado de esa situación “terminan por carcomer la soberanía misma que intentan proteger” (Kaul y Blon-

3 Entendida por el autor como “maneras de detentar el poder y de hacerse responsable de los grupos afectados, especialmente aquellos quienes tienden a ser marginados o silenciados” (Louis, 2014: 14).

4 A las críticas de falta de legitimidad, Martens (2017) agrega la falta de transparencia, la falta de representatividad de la sociedad civil y la falta de capacidades de implementación de las declaraciones y decisiones adoptadas por el Grupo.

5 Es decir, la falta de claridad con la que la estructura es armada y la manera en la que los actores invitados son convocados a participar de los *taskforces* —como el B20 (G20)— deja

dudas sobre quiénes son ellos y a quiénes verdaderamente representan en el juego de poder internacional (Louis, 2014).

din, 2015: 73). Así, un problema básico de este tipo de esquemas de cooperación interestatal se caracteriza por la tendencia a proteger o a priorizar los asuntos propios de la esfera nacional frente al avance del fenómeno globalizador (Ocampo, 2015).

A la luz de este diagnóstico, podrían analizarse muchas de las medidas adoptadas al interior del Grupo desde su reconfiguración. Por ejemplo, la pérdida de impulso relativa a las reformas estructurales que las instituciones financieras internacionales demandaban fue vinculada a la falta de interés que ciertas esferas de poder al interior de las potencias desarrolladas manifestaron en relación con los cambios inicialmente promovidos (Miranda, 2017). En consonancia con ello y en virtud de proveer casos de mayor actualidad, Narlikar (2017) señala que las medidas anticomerciales aplicadas por el presidente Donald Trump, el referéndum a favor del Brexit y el avance de partidos populistas de derecha a lo largo y ancho de Europa pueden ser señalados como ejemplos en los cuales la cesión de soberanía a favor de la globalización es puesta en duda.

Como en tiempos de la crisis del 2008, las medidas proteccionistas que comenzaron nuevamente a gestarse podrían generar, si no son reguladas, serios problemas al proceso de globalización. Según Narlikar (2017), es necesario comprender que una tendencia antiglobalizadora tendría como consecuencia un alza en los niveles de desigualdad afectando a los sectores menos beneficiados. Desde esta perspectiva, se asume que la globalización ha generado crecimiento y prosperidad para todos los países. Es importante destacar que un estado de constante inactividad no sólo socavaría la credibilidad de las instituciones de gobernanza, sino que también amenazaría el orden y estabilidad surgido de los tiempos de posguerra. Un giro hacia el bilateralismo o unilateralismo tan sólo generaría estancamiento y no permitiría crear soluciones globales a problemas globales.

A pesar de la existencia de miradas optimistas respecto al proceso globalizador y al multilateralismo, es necesario no perder de vista que la crisis del 2008 cristalizó una gran desconfianza que venía socavando las instituciones globales. La creciente pérdida de eficacia del orden que surgió al finalizar la Segunda Guerra Mundial y el impacto económico, político y social que tuvo en las economías menos desarrolladas, generaron que los espacios regionales e internacionales se tiñeran de tendencias asociadas a un predominio del desorden global⁶ (Peña, 2018).

Dadas estas circunstancias, y tal como fue planteado previamente, mientras que el G20 por sí mismo no puede resolver la totalidad de los problemas que la globalización propone, sí puede jugar un rol activo en tanto foro internacional clave de gobernanza global. Es menester que la comunidad internacional construya liderazgos compartidos que faciliten y refuercen la cooperación multilateral mediante un diálogo avanzado entre los países centrales, emergentes y menos desarrollados, no sólo a nivel estatal, sino también vía la inclusión de actores privados, movimientos sociales, *think tanks* y universidades, entre otros. Para lograrlo es imprescindible la consolidación de foros flexibles y legítimos de debate, como es el caso del G20. Tal como lo indica Steinberg, a pesar de las críticas que le cabrían al Grupo:

La pluralidad de puntos de vista y el hecho de que en el G-20 estén representados los principales protagonistas de los problemas de la agenda económica global, convierten al grupo en el embrión más adecuado para fraguar acuerdos internacionales, que luego puedan tomar forma

6 Este fenómeno puede aún palpase en las reuniones del G20, las cuales están poniendo en evidencia la dificultad que hoy tienen sus países miembros para concertar respuestas comunes y efectivas a cuestiones relevantes de la agenda global (Peña, 2018).

jurídica a través de las organizaciones internacionales existentes, como el FMI, la OMC o las distintas agencias de Naciones Unidas (2010: 16).

Retomando algunas ideas, según Ocampo (2015) existen ciertos principios básicos que deberían sustentar a todo buen sistema de gobernanza internacional. Estos son: liderazgo, eficacia y representación (legitimidad). En lo relativo al G20, en palabras del autor, este sólo cumple con el primero de los principios mencionados y en parte con el segundo, careciendo de las otras características propias de un organismo categorizado como “el principal foro para la cooperación económica internacional.”

En la misma línea, aun cuando uno de los efectos más relevantes de la incidencia del G20 en el rumbo de la gobernanza ha sido su relativa pluralidad, su composición fue “minilateral” y desproporcionada de acuerdo con los países y regiones. Aun así, a pesar de quienes afirman que la irrupción de las economías en desarrollo ha faltado a la representatividad global y ha carecido de eficacia en la aplicación de las decisiones mundiales, como quienes sostienen que dicha incorporación ha sido beneficiosa para la gobernanza mundial, indiscutible es que los países emergentes han logrado modificar las reglas de gobierno poco democráticas existentes previas a la creación del G20 (Miranda, 2017).

El Business 20. Estructura, actores e incidencia en la agenda económica del G20

A pesar de las críticas relativas a la falta de legitimidad, representatividad y eficacia, el G20 ha logrado conformarse como el primer foro global de gobernanza actual. Esta expresión política entre países avanzados y emergentes en términos económicos adquirió gran protagonismo en la construcción de la gobernabilidad global del presente siglo (Miranda, 2017). Persiguiendo como objetivo retórico un desarrollo equitativo y sostenible con mayor inclusión, justicia e igualdad, en los últimos diez

años el Grupo ha ido ampliando la estructura orgánica para poder así responder a la empresa que tiene a su cargo (Hajnal, 2014).

El G20 incluyó dentro de su dinámica de trabajo, además de las reuniones de sherpas y encuentros ministeriales, los denominados “grupos de afinidad” o “de compromiso”. Así, con la idea de estructurar un “sistema solar del G20”, siete grupos fueron creados con el objetivo de enriquecer y ampliar las perspectivas de las decisiones finales del Grupo. Entre ellos se destacan el Labor 20 (L20), el Civil 20 (C20), el Think-Tanks 20 (T20), el Youth 20 (Y20), el Science 20 (S20) y el Business 20 (B20) (Alexander & Löschmann, 2016).

La relación entre las cumbres de líderes de Estado y de gobierno y dichos grupos de afinidad es de profunda interdependencia, aunque no necesariamente simétrica. Esta interrelación se basa en una plural participación de las más importantes figuras de cada una de esas áreas, no sólo de los Estados miembros del G20, sino también de sus Estados invitados, organizaciones internacionales y representantes de múltiples instituciones de la sociedad civil (Ocampo, 2015). De esta manera, la creación del G20 (y la complejización de su estructura) representó un cambio importante en la naturaleza y composición de la mesa superior de gobernanza e implicó un acercamiento novedoso en la cooperación Norte-Sur (Harrell, 2013).

En la misma línea, Louis (2014) señala que en comparación con el G7/G8, el G20 reconoce que el alcance de la consulta debe incluir interlocutores sociales tanto del Norte como del Sur. Por otra parte, la multiplicación de los grupos de afinidad implica la invitación a otros actores de la llamada “sociedad civil”,

7 El concepto “sociedad civil” ha sido ampliamente discutido, dada su naturaleza problemática. Al respecto, se recomienda la lectura de Lins Ribero (2008), Wieviorka (2009), Escobar (2005) o Stephen (2005).

pudiendo ser esto entendido como un enriquecimiento de las perspectivas representadas en el G20. Así, la comparación con las anteriores reuniones del G7/G8 hace que el G20 parezca positivo en términos de democratización de la gobernanza global.

Ahora bien, el presente apartado se concentra en un grupo de afinidad específica: el Business 20. No obstante la diversificación de asuntos presentes en el temario del G20 y los esfuerzos por gestionar los mismos en virtud de una mejor gobernabilidad global, es interesante destacar que existe una amplia agenda económica transversal a los asuntos tratados por el Grupo en su conjunto. En este apartado se problematizará, entonces, el papel que el B20, en tanto principal foro de negocios del G20, asume en pos de vincular la previamente mencionada agenda respecto de los objetivos troncales del Grupo.

Como ha sido mencionado previamente, la coincidencia de crisis políticas, sociales y económicas ha causado que líderes, científicos y activistas de distintos gobiernos y de la sociedad civil propongan novedosas estrategias de gobernanza. Frente a estos cambios de coyuntura, el sector empresarial juega sin duda un importante rol a la hora de motorizar o impedir el desarrollo sostenible necesario para mantener el equilibrio del sistema internacional deseado (Martens, 2017). Para ello, el diálogo entre el G20 y el B20 es considerado decisivo dado que impactaría en la eficacia del Grupo al responder a los intereses y preocupaciones comerciales que deberían guiar, no sólo a un crecimiento económico sostenido, sino también a la generación de empleo y desarrollo social (Larionova, Rakhmangulov, Sakharov & Shelepov, 2015).

En este cuadro, cabe destacar que –desde una perspectiva institucionalista– el B20 ha intentado, con altibajos, proporcionar perspectivas prácticas a los intereses del G20 y generar nuevas ideas con una multiplicidad de temas que incluyeron empleo y educación,

comercio e inversión, financiamiento del crecimiento e infraestructura e innovación. Este foro se caracterizó por el desarrollo de propuestas de políticas concretas basadas en el consenso del sector privado con el objetivo de generar más y mejores empleos, crecimiento sostenido y desarrollo (B20, s/f).

Ahora bien, aun cuando el B20 aboga por la necesidad de mantener un sistema comercial abierto, basado en normas, para facilitar la financiación sostenible y mayores esfuerzos para ampliar la capacidad de inclusión y de recuperación del mercado laboral frente al cambio tecnológico (B20 Alemania, 2017), su objetivo general tiende, según Martens (2017), a promover los intereses corporativos en la toma de decisiones del G20. Dicho en otras palabras, garantizar que los aportes y las prioridades de las empresas que impulsan la economía mundial se reflejen mejor en las resoluciones del gobierno (Martens, 2017; Akshay, 2015). En la misma línea, Christine Lagarde –directora del Fondo Monetario Internacional (FMI)– durante la presidencia del G20 de Alemania (año 2017) señalaba que el B20 ofrecía una valiosa experiencia y una nueva perspectiva para los políticos de la mano de la voz del sector privado (B20 Alemania, 2017).

En relación a ello, y con cierto carácter crítico, Martens señala que, a pesar de la colaboración propuesta entre el empresariado, el gobierno y la sociedad civil, las decisiones del G20-B20 sobre determinados temas, tales como la regulación de los mercados financieros y la tributación de las empresas transnacionales, siguen siendo especialmente tímidas e insuficientes. En cambio, muchos posicionamientos del G20 han reflejado un fuerte sesgo hacia soluciones basadas en el mercado para los desafíos globales, asumiendo a las corporaciones como agentes fundamentales para el desarrollo sostenible (Martens, 2017; Caliri & Alexander, 2012). Una parte sustantiva de la literatura se pregunta si la comunidad inter-

nacional ya no se encuentra suficientemente representada en organizaciones como la Organización para el Desarrollo y la Cooperación Económica (OCDE), el Foro Económico Mundial (WEF), la Organización Internacional del Trabajo (OIT) o la Cámara Internacional de Comercio (ICC), como para incorporar al B20 como un nuevo espacio de diálogo de negocios (Louis, 2014; Hajnal, 2014).

Más allá de los cuestionamientos, la agenda económica del G20 trasciende al foro Business 20 como único espacio de tratamiento de las cuestiones económico-financieras. Así, dentro del “sistema solar” del Grupo pueden identificarse algunos patrones en los cuales se refleja la incidencia de los intereses empresariales dentro de la selección de asuntos a tratar (Saguier, 2011). Respecto a ello, es posible señalar, por ejemplo, que varios “grupos de trabajo” —excluyendo, lógicamente, al B20— fueron en experiencias anteriores coordinados por líderes de negocios. Tal fue el caso del “grupo de compromiso” W20 y T20 durante la presidencia del G20 de Turquía, donde el sector privado jugó un papel destacado en la delimitación de la agenda y el cumplimiento de sus objetivos (Martens, 2017). Si bien esto no se replica en la presidencia del G20 actual, sería interesante destacar que entre el Foro de Turquía (2016) y el de Argentina (2018), la cantidad de empresarios y líderes de negocio convocados aumentó en un 140% (B20 Argentina, 2018), reflejando un notable crecimiento en el interés por ampliar la participación de la comunidad económico-financiera en la agenda global.

Otro aspecto importante a considerar en la relación entre el G20 y el B20 respecto a los demás “grupos de compromiso” es el grado de incidencia que las recomendaciones del B20 tienen en las declaraciones finales de las reuniones de líderes del Grupo. Si bien autores como Martens (2017) o Akshay (2015) indican que es difícil señalar dicha relación —ya que es poco claro definir si la misma se sustenta en

una real influencia directa del B20 frente al G20 o si simplemente los gobiernos comparan ciertos puntos de vista y perspectivas con los actores empresariales—, a modo ilustrativo se puede destacar que, según un estudio realizado por Larionova, Rakhmangulov, Sakharov y Shelepov (2015), el número y el porcentaje de recomendaciones B20 que se tradujeron en decisiones del G20 llegaron a 16 en Seúl (28%), 45 en Cannes (38%), 25 en Los Cabos (33%) y 52 en San Petersburgo (37%)⁸. Sin dudas, el “grupo de trabajo” con más incidencia en la elaboración de los documentos finales del Grupo. Así, indica Martens (2017), no resultaría una sorpresa destacar que hasta el año 2016, la cumbre anual del foro B20 se realizó de forma consecutiva con la Cumbre de líderes de Estado y de gobierno del G20: hasta ese entonces a las Cumbres B20 no sólo asistían cientos de líderes empresariales, sino también la Presidencia del G20 y otros jefes de Estado o gobierno o sus sherpas.

Sobre el B20 y su estructura

Bajo el contexto de la crisis financiera global y en vísperas de la Cumbre Empresarial del G20 de la Cumbre de Toronto de junio de 2010, por primera vez, representantes de corporaciones transnacionales y asociaciones empresariales se reunieron para establecer las prioridades de políticas públicas y privadas globales que serían elevadas a la recién inaugurada Cumbre del G20. Desde ese momento a la actualidad, el Business 20 representa a la comunidad empresarial internacional en el contexto del G20 y reúne a líderes empresariales de todos los países involucrados. De esta manera, en palabras del B20, este se cristaliza al proponerse como “una plataforma significativa para que la comunidad empresarial internacional par-

8 Para ver con mejor detalle los puntos en común, ver Martens (2017). *Corporate Influence on the G20*.

ticipa en la gobernanza económica mundial y la regulación económica y comercial internacional” (B20, s/f; Alexander & Löschmann, 2016).

En lo que refiere a su dinámica de trabajo, las recomendaciones de políticas del B20 son desarrolladas por grupos de trabajo (*taskforces*) sobre temas que están alineados con la agenda del G20. Es el anfitrión del B20 respectivo quien decide sobre la composición y membresía de dichos *taskforces* y, por lo tanto, influye sustancialmente en la formulación de las recomendaciones de políticas para el G20. No obstante, aun cuando estos esfuerzos se restablecen cada año por la respectiva presidencia del Foro de negocios, los temas clave no cambian de manera sustantiva año a año (Martens, 2017).

Algo similar sucede con los demás grupos de afinidad. De esta manera, es la presidencia de turno quien le otorga al Foro su estructura trocal. En el 2016, año en el que Alemania fue sede del Grupo de los 20, la estructura relativa a la definición de temas estuvo compuesta no sólo por los ya nombrados *taskforces*, sino también por los denominados “grupos transversales”. Estos últimos tienen la misma estructura y procesos de trabajo que los primeros, compartiendo la responsabilidad de redactar los documentos de política con recomendaciones y propuestas de políticas concretas para la Cumbre de líderes (B20 Alemania, 2017).

En este contexto, es interesante destacar otras tres figuras que serían heredadas por la presidencia argentina en el 2018: los llamados “socios de conocimiento” (*Knowledge Partners*); “socios de red” (*Network Partners*) y los “socios conceptuales” (*Concept Partners*). Los primeros –socios de conocimiento–, son empresas de consultoría que cumplen tareas importantes en el B20 al trabajar con los representantes de los *taskforces* para preparar documentos de política al B20. Los segundos –socios de red– son organizaciones y redes de negocios internacionales que brindan apoyo

esencial tanto a los *taskforces* como a los “grupos transversales”. De esta manera, alimentan a dichas estructuras con su experiencia y los involucran con su amplia comunidad de contactos y redes internacionales. Los últimos –socios conceptuales– son iniciativas u organizaciones expertas en problemas específicos de la agenda del B20. Así, proporcionan su experiencia en la redacción de recomendaciones y desempeñan un papel importante en el establecimiento de temas de los respectivos *taskforces* y “grupos transversales” (B20 Alemania, 2017).

Ahora bien, durante el año 2017 bajo la presidencia de Alemania, los *taskforces* fueron: a) Comercio e inversión; b) Energía, clima y eficiencia de recursos; c) Crecimiento y la infraestructura de financiación; d) Digitalización; e) Empleo y educación y los “grupos transversales”; a) Conducta empresarial responsable y anticorrupción; b) Pequeñas y medianas empresa (B20 Alemania, 2017). Por su lado, los *taskforces* seleccionados para el ciclo del G20 2018 bajo la presidencia argentina fueron: a) Integridad y conformidad; b) Desarrollo de PyMEs; c) Empleo y educación; c) Economía digital e industria 4.0; d) Financiación al crecimiento y la infraestructura; e) Comercio e inversión; f) Energía, eficiencia de recursos y sostenibilidad; g) Sistema de comida sustentable (B20 Argentina, 2018).

Como fue indicado previamente, gran parte de la estructura orgánica del B20 alemán fue replicada por la presidencia argentina, aunque no en su totalidad. De esta manera, además del tradicional *chair* –quien preside el “grupo de trabajo”– y de su Secretaría, el Foro de negocios argentino mantuvo gran cantidad de sus *taskforces* y el apoyo de los Socios de conocimiento, Socios de Red y Socios conceptuales, con los que también contó Alemania. En dicho esquema, la Argentina dejó de lado los “grupos transversales”, pero incorporó a su estructura el “foro de líderes empresariales argentinos” con el objetivo de facilitar la par-

ticipación de las autoridades de la comunidad empresarial y de acercar el proceso de trabajo a las diversas regiones del país (B20 Argentina, 2018).

De esta manera, y teniendo en cuenta la estructura del B20 Argentina y su dinámica de trabajo, es posible decir que –desde el prisma de negocios– las prioridades que la administración Macri imprimió al Grupo durante su mandato, fueron replicadas al interior de los *taskforces* del Foro empresario. Así, es posible observar que prácticamente todos los ejes de mayor preponderancia del G20 –futuro del trabajo, infraestructura para el desarrollo y futuro alimentario sostenible– fueron adoptados por las autoridades del B20 dentro de su agenda. Asimismo, temas como el combate a la corrupción, la equidad del sistema financiero global o las cuestiones medioambientales – que ya venían siendo trabajados por presidencias anteriores–, también fueron incorporadas a las temáticas del “grupo de afinidad” y sus *taskforces*.

En ese sentido, como afirma Martens (2017) el B20 ha pasado de ser una mera reunión de negocios inspirada en los objetivos de gobernanza de líderes globales, a convertirse en un actor de confianza en el proceso liderado por el G20 para dirigir el mundo hacia un crecimiento “fuerte, sostenible y equilibrado”. Dado que este proceso es liderado por el G20, no sorprende que el B20 haya sido el foro más exitoso en hacer escuchar sus recomendaciones cuando se relacionan con la agenda central del Grupo. De esta manera, aun cuando no es posible hablar sobre la influencia que esta nueva sesión del B20 ejercerá sobre las declaraciones finales de la reunión de líderes del G20, es posible afirmar que sus agendas están altamente alineadas, encontrando múltiples puntos en común en el tratamiento de sus ejes de trabajo.

Conclusiones

Desde su ampliación en el año 2008, poco se ha estudiado sobre la naturaleza, composición

e impacto del G20 y sus “grupos de afinidad”. Aun cuando se presentan como actores de la más alta relevancia para la sociedad internacional y la gobernabilidad del mundo, gran parte de la estructura y dinámicas del Grupo permanece inexplorada y poco accesible a la llamada “sociedad civil” en su conjunto. No obstante ello, y a pesar de los cuestionamientos a su legitimidad, eficiencia y capacidad democrática, el G20/B20 sí ha logrado publicitarse con éxito en lo que respecta a la delimitación de sus misiones y visiones troncales. En ese sentido, su sitio web señala que desde sus inicios el B20 avanzó en su compromiso con el G20, consolidó su contribución a la toma de decisiones y realizó un progreso sustancial hacia el establecimiento del Foro como actor de la gobernanza mundial.

Este trabajo fue articulado con el objetivo de avanzar en favor de una mayor y más clara comprensión tanto del G20, como de su foro de negocios, Business 20 (B20). Así, se analizó, por un lado, la manera en que el Grupo de los 20 logró insertarse en el tablero internacional de organismos multilaterales promotores del fortalecimiento de la buena gobernanza mundial. También, por otro lado, el artículo de investigación intentó echar luz sobre aquellos *mitos y verdades* erguidos en torno al G20 en tanto nuevo protagonista de dicha gobernabilidad. A continuación, el foco fue dirigido hacia la agenda económica presente en el Grupo, haciendo especial hincapié en el Foro B20. Finalmente, a partir de allí, se analizaron las estructuras tanto del B20 alemán, como el de la Argentina, persiguiendo el objetivo de identificar y comprender cuáles son las herramientas y mecanismos que dicho Foro propone para servir a las principales metas del G20.

De esta manera, a pesar de la identificación de algunos escasos artículos, medir la influencia directa de los actores empresariales y evaluar su impacto en la agenda internacional, es una tarea difícil y compleja. Esto se debe, esencialmente a la falta de transparencia y ge-

neralidad con la que las acciones del G20 son informadas. La carencia de información oficial respectiva al G20 –sobre todo del proceso de negociación y toma de decisiones– impacta de manera negativa tanto en su legitimidad como en su eficacia. Siendo el buen gobierno de los asuntos mundiales con la meta de beneficiar a la sociedad civil uno de los objetivos fundamentales, el ocultar (o no publicar) información sería atentar contra las propias bases del Grupo.

Otro problema mencionado por los expertos en organismos internacionales refiere a la falta de una eficacia tangible del Grupo. La inexistencia de estructuras que permitan implementar con cierto rigor las decisiones adoptadas debilita la credibilidad del grupo. De esta manera, tal como está conformado en la actualidad, el G20 no responde de manera exitosa a uno de los mayores problemas que afecta a la comunidad internacional: la cesión de soberanías nacionales frente a la solución de problemas globales.

En lo que al B20 respecta, aquel podría ser objeto de críticas similares. De acuerdo a la bibliografía existente, el foro de negocios también se muestra débil frente a los reclamos de legitimidad y representatividad. La falta de transparencia e información referida al modo de selección de los participantes de las distintas áreas del B20 es, por ejemplo, una de sus principales falencias. Numerosos críticos señalan que, sin esos datos, sería una tarea compleja poder identificar realmente quiénes y cómo están representados en las reuniones –y, por ende, recomendaciones– de dicho foro.

En línea con lo anterior, autores como Louis (2014) se preguntan sobre la real funcionalidad de un nuevo grupo de representación empresarial siendo que la comunidad internacional ya cuenta con espacios constituidos y de mayor representación como son la Organización Internacional del Trabajo, la OCDE o el Foro Económico Internacional. Sobre ello, sería interesante destacar que si bien existen

muchas instituciones donde los sectores empresariales pueden verse representados, son muy pocas aquellas en donde asisten los más importantes directivos de las mismas. Esto vuelve al B20 un actor decisivo ya que la representación de cúpulas empresariales puede ser considerada de alta sensibilidad a la hora de formulación de políticas tanto a nivel estatal o internacional como al nivel de las uniones representantes de los sectores trabajadores. No obstante, el B20 debería evitar perder de vista que las prioridades del foro tendrían que estar enfocadas en los sectores menos beneficiados y no sólo en los líderes de las confederaciones. Pero a pesar de ser centro de críticas y cuestionamientos existen algunos puntos del G20 –y por ende del B20– que podrían ser considerados como positivos. De esta manera, es importante destacar que la ampliación del G7/G8 al G20 (aunque permanezcan siendo instituciones distintas) supuso un sustantivo avance en términos de representatividad. Aun cuando una enorme porción del globo sigue sin encontrar su banca en los espacios de liderazgo internacional de este tipo, la incorporación de los países considerados emergentes significó un paso hacia adelante en la historia de la gobernabilidad mundial.

Asimismo, en contextos como el actual en los cuales el multilateralismo se encuentra en jaque, la existencia del Grupo de los 20 como espacio de diálogo y debate es considerado relevante en relación con otras arquitecturas existentes. La flexibilidad y falta de burocracias institucionales con las que cuenta el G20 podrían ser herramientas clave a la hora de abordar escenarios de crisis y desbalance internacional.

En suma, mejorar la transparencia y la difusión de la información; garantizar la igualdad de acceso para sus actores; tener en cuenta la importancia de pensar el desarrollo de manera sostenible y defender ante todo que el multilateralismo sea democrático y eficaz, deberían ser pilares incuestionables para que el

B20 sea reconocido como un verdadero actor de la gobernanza global. Así, el Business 20 debe compartir con el G20 la responsabilidad de cumplir los compromisos y dar cuenta de sus propias acciones de manera transparente, coherente e imparcial. Algo que no viene sucediendo.

Referencias bibliográficas

- Akshay (2015). Reconfiguring the role of business in G20. *Gateway House*. Disponible en: <https://www.gatewayhouse.in/reconfiguring-the-role-of-business-in-g20/>
- Alexander, N & Löschmann, H (2016). The Solar System of G20: Engagement Groups. *Heinrich-Böll-Stiftung International Politics: Fundamentals*. 4, 1-4.
- B20 (S/F). *About B20*. Disponible en: <http://www.b20argentina.info/Home/AboutB20>
- B20 Alemania (2017). *B20 Germany*. Disponible en: <https://www.b20germany.org/the-b20/b20-germany/>
- Bárcena, A. (2015). *La descolonización de la agenda para el desarrollo después de 2015: hacia una asociación universal para el desarrollo*. En J. Ocampo (Comp.). *Gobernanza global y desarrollo: nuevos desafíos y prioridades de la cooperación internacional*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Caliari, A & Alexander, N. (2012). Aspectos destacados del proyecto de recomendaciones del Empresarios 20 (B20) al G20. *Boletín del G20*. 12, 8-11. Disponible en: https://mx.boell.org/sites/default/files/boletin_del_g20_no12.pdf
- Cooper, A. (2013). Squeezed or revitalized? Middle powers, the G20 and the evolution of global governance. *Third World Quarterly*. 34 (6), 963-984.
- Deciancio, M. (2010). Argentina en el G-20: La construcción de su agenda. *Observatorio G20*. Buenos Aires: FLACSO Argentina. Disponible en: https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/30887430/Argentina-en-el-G20_Deciancio-2010.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A&Expires=1532132266&Signature=NtZc%2BaT5h04u%2FkFVYQ5sGtKgJqs%3D&response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DArgentina_en_el_G-20._La_construccion_d.pdf
- Escobar, A. (2005). *El "postdesarrollo" como concepto y práctica social*. En D. Mato (Coord.). *Políticas de economía, ambiente y sociedad en tiempos de globalización* (pp. 17-31). Caracas: Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad Central de Venezuela.
- Grupo de los 20 (2009). Leader's Statement. *The Pittsburgh Summit*. September 24-25, 2009, Pittsburgh. Disponible en: www.g20.org.
- Hajnal, P. I. (2014). *The G20: Evolution, Interrelationships, Documentation (Global Finance)*. London: Ashgate Publishing Group.
- Hurrell, A. (2013). Narratives of emergence: Rising powers and the end of the Third World? *Brazilian Journal of Political Economy*. 33 (2) (131), 203-221.
- Kaul, I & Blondin, D. (2015). *Los bienes públicos globales y las Naciones Unidas*. En J. Ocampo (Comp.). *Gobernanza global y desarrollo: nuevos desafíos y prioridades de la cooperación internacional* (pp. 115-160). Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Larionova, M. V., Rakhmangulov, M., Sakharov, A., & Shelepov, A. (2015). *B20-G20 Engagement: Achievements and Challenges*. En M. Larionova & J. J. Kirton (Coords.). *The G8-G20 Relationship in Global Governance* (pp. 143-177). Canadá: ASHGATE
- Lins Ribero, G. (2008). Otras globalizaciones: Procesos y agentes alter-nativos transnacionales. *Alteridades*. 18 (36), 175-200.
- Louis, M. (2014). From the G20 to the B20/L20: the reconfiguration of labour and business representation at the global level and the prospects for the democratization of global social governance. *IPSA/AISP 23rd World Congress of Political Science Montréal*. Disponible en: http://paperroom.ipsa.org/papers/paper_33597.pdf

- Martens, J. (2017). *Corporate Influence on the G20. The case of the B20 and transnational business networks*. Bonn, Alemania: Global Policy Forum & Heinrich-Böll-Stiftung.
- Miranda, R. (2017). Los países emergentes en el G-20 y la política seguida por Argentina. *OASIS*. 25, 129-148. DOI: <https://doi.org/10.18601/16577558.n25.08>
- Narlikar, A. (2017). Can the G20 save Globalisation? *GIGA Focus | Global*. (1), 1-12.
- Ocampo, J. A. (2015). *Gobernanza global y desarrollo: nuevos desafíos y prioridades de la cooperación internacional*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Peña, F (2018). *Las crisis en el multilateralismo y en los acuerdos regionales*. Bogotá: Centro de Pensamiento Global (CEPEG).
- Piketty, T. & Saez, E. (2013). Top incomes and the great recession: Recent evolutions and policy implications. *IMF economic review*. 61(3), 456-478.
- Rosales, V. (2017). *Crisis y debates sobre globalización en Europa y los Estados Unidos: implicaciones para América Latina*. Santiago: Publicación de las Naciones Unidas (CEPAL). Disponible en: http://repository.eclac.org/bitstream/handle/11362/40919/S1601353_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Saguier, M. (2011). La gobernanza económica global en el G20: perspectivas para la agenda del trabajo. *Perfiles latinoamericanos*. 19 (38), 205-225.
- Steinberg, F. (2010). La agenda de la gobernanza global y el papel del G20. *Boletín Elcano*. (131), 20. 1-20.
- Steinberg, F. (2014). Gobernanza económica global: ¿Dónde estamos? *Estudios de Economía Aplicada*. 32 (3), 891-910.
- Stephen, L. (2005). *Gender, citizenship and the politics of identity*. En J. Nash (Ed.). *Social Movements: An Anthropological Reader* (54-69). New York: Blackwell.
- Stiglitz, J. E. (2006). *Stability with growth*. Oxford: Oxford Scholarship Online.
- Stiglitz, J. E. (2010). *El malestar en la globalización*. Madrid: Taurus.
- Tussie, D. & Narlikar, A. (2008). *Multiple Access Points: Knowledge Generation for the Group of Twenty*. En D. Tussie (Ed.). *The Politics of Trade The Role of Research in Trade Policy and Negotiation* (213-238). Ottawa: International Development Research Centre.
- Wieviorka, M. (2009). ¿A dónde va el debate sobre los nuevos movimientos sociales? En F. Mestries, G. Pleyers, Z. Zermeño (Coords.). *Los movimientos sociales: de lo local a lo global*. (23-42). Barcelona: Anthropos: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Zakaria, F. (2008). The future of American power: how America can survive the rise of the rest. *Foreign Affairs*. 3, 87, 18-43.

Para citar este Artículo de investigación:

Comini, N. y González Bergez, T. (2018). La dimensión económica del G20. Dinámicas, actores y agenda del B20. *Revista Estado y Políticas Públicas*. Año VI, Núm. 11, 61-75.