FRONTERAS DEL DERECHO INTERNACIONAL

Desacuerdo del siglo



ERIC TREMOLADA
Dr. en derecho internacional y relaciones int.
eric.tremolada@uexternado.edu.co

Donald Trump, presidente de EE.UU., en una conferencia conjunta con el primer ministro israelí, **Benjamín Netanyahu**, cerró el primer mes de este año con el anuncio del denominado "Acuerdo" del siglo, como una solución definitiva al conflicto de Medio Oriente, afirmando, con la grandilocuencia que lo caracteriza, que América toma "un gran paso" hacia la paz.

Sin embargo, no se trata de un "Acuerdo". **Trump** antes del anuncio solo se reunió en Washington con **Netanyahu** y su principal rival político **Benny Gantz**, quienes por las ventajas de la propuesta no dudaron en avalarla. Con **Mahmoud Abbas**, líder de la contraparte, solo se comunicó para compartir el proyecto mientras advertía "que esta podría ser la última oportunidad para los palestinos".

No solo no se trata de un Acuerdo, sino que la solución que denomina "realista" y quiere imponer el inquilino de la Casa Blanca, implica limitaciones de soberanía para el "Estado" palestino. Se trataría de un "Estado desmilitarizado" donde Israel mantendría la seguridad sobre el territorio, incorporaría a este 30% de Cisjordania y le daría acceso al ejército sobre los asentamientos, calificados como "enclaves".

Dentro de Cisjordania, Israel conservará la soberanía sobre el valle de Jordania, área que su Parlamento anexó el pasado domingo y Jerusalén permanecerá como la "capital indivisible" de

NO SOLO NO SE TRATA DE UN ACUERDO, SINO QUE LA SOLUCIÓN IMPLICA LIMITACIONES DE SOBERANÍA

Israel. En reciprocidad -no negociada- Palestina contaría con una capital propia en la que EE.UU. "orgullosamente" abriría una embajada. Capital que incluiría el Jerusalén del este que está fuera de la zona de seguridad establecida por Israel y sería denominada Al-Quds. En las áreas religiosas se preservaría el statu quo para que los palestinos mantengan acceso al Noble Santuario y la mezquita de Al Aqsa.

Si bien el Estado de Palestina incluirá la zona de la Franja de Gaza, no obstante, por seguridad, no contaría con un puerto propio, por lo que el comercio marítimo se garantizaría a través de los puertos israelíes de Haifa y Ashdod previa "negociación" de un acuerdo de libre comercio.

Trump confía en las dos zanahorias de su plan, la primera, denominada como una "visión económica detallada de lo que sería el futuro de los palestinos si hubiera paz", esto es, una inversión que alcanzaría a Jordania y Egipto de US$50.000 millones de la comunidad internacional durante 10 años y se estima que "el Producto Interno Bruto, podría duplicarse en 10 años, crear un millón de puestos de trabajo, reduciría la tasa de desempleo por debajo de 10% y reduciría la pobreza en 50%".

La segunda, referida a los refugiados palestinos, brinda tres posibilidades: ser absorbidos por el nuevo Estado, su integración en los países en que están refugiados y la aceptación de 5.000 refugiados por año durante 10 años por parte de los países de la *Organización para la Cooperación Islámica*, estas dos últimas dependen del consentimiento de los Estados involucrados. Esta zanahoria está incompleta porque excluye de plano la posibilidad de que los refugiados regresen a Israel.

Nada de lo propuesto es conforme al derecho internacional y a las resoluciones pertinentes del Consejo de Seguridad de las *Naciones Unidas*, en particular la 2334 que se refiere a la situación de los asentamientos israelíes en los territorios palestinos ocupados desde 1967, incluido Jerusalén Este.

¿Para dónde va el precio del petróleo?



GERMÁN ESPINOSA
Presidente Ejecutivo de Campetrol

2019 fue de alta volatilidad para los precios del petróleo debido a múltiples hechos coyunturales a escala global. El barril de Brent osciló entre US$50 y US$75, y cerró el año con un promedio de US$64, 10% por debajo del de 2018, de US$71, y 20% por encima del promedio de los últimos cinco años de US$53 ¿Cómo será el escenario en 2020 en materia del precio del petróleo?

En el año que terminó, EE.UU. se convirtió en el principal productor de petróleo a nivel mundial (superando así a Arabia Saudita) y en exportador neto de crudo gracias al fracking, al tiempo que la *Opep*, con su política de control de cuotas, logró mantener el Brent arriba de US$60. Las tensiones en Medio Oriente alrededor de Irán impactaron la oferta de crudo y provocaron gran incertidumbre sobre el flujo global normal de petróleo al afectar las cadenas logísticas en la región. Así mismo, la demanda se vio afectada por la guerra comercial entre EE.UU. y China, quienes conjuntamente consumen 35% del crudo en el mundo.

Entre febrero y noviembre se desarrollarán las elecciones presidenciales en EE.UU., con una fuerte confrontación entre republicanos, apoyando a **Donald Trump**, y candidatos demócratas en reñida competencia por la titularidad de la candidatura. El sector energético deberá estar atento a estas elecciones, pues serán cruciales para el desenlace de eventos como el desarrollo de la coyuntura con China, las relaciones políticas con Rusia y la Unión Europea, y la incertidumbre de las hostilidades en Medio Oriente.

Estas elecciones serán claves para comprender el rumbo de los temas más importantes de la agenda energética internacional. Su resultado determinará el futuro de la producción convencional y del fracking en EE.UU., por lo tanto, de su posición en el mercado internacional, así como de su discurso respecto a la transición energética. Por tanto, el resultado de estos comicios marcará el camino del discurso respecto a la agenda internacional hacia el cumplimiento de los acuerdos de cambio climático y la Agenda 2030.

A estos hechos se une la reciente propagación del nuevo coronavirus en China, que aísla al gigante asiático del resto del mundo para evitar una extensión masiva del virus, afectando la demanda de crudo de este país, y, en general, el flujo de comercio hacia y desde China. Sin embargo, una coyuntura de temor internacional similar se presentó en 2003 con el virus Sars, y, finalmente no afectó en gran medida la demanda agregada de crudo.

Aun así, la actual coyuntura ha ido de la mano con la tendencia de largo plazo de los precios. Estos se encuentran en una etapa de crecimiento iniciada en 2016, la cual ha sido interpretada por los analistas como una fase de inversión, similar a la que vivió el sector de hidrocarburos entre 2003 y 2011, exceptuando la caída de la crisis financiera de 2008. Por tanto, desde el inicio de esta etapa en 2016, en promedio, el precio del Brent se ha mantenido alrededor de US$59 por barril.

El inicio de la carrera presidencial norteamericana, el curso de los acontecimientos en Medio Oriente, y el cumplimiento de las primeras fases de la negociación entre EE.UU. y China, definirán el rumbo de la geopolítica petrolera, y, por ende, de sus precios. Así mismo, la creciente certidumbre en los mercados respecto al crecimiento en las economías desarrolladas será fundamental para mantener estables las cotizaciones. Esta fase de precios al alza, de la mano de la coyuntura geopolítica, brindan elementos que los analistas han interpretado para pensar que este año el precio del barril, de referencia Brent, se mantendrá en un promedio entre US$60 y US$67.

Cuando forever no es para siempre



MARÍA FERNANDA HERNÁNDEZ
Emprendedora
mariafh@priscilalab.com

El gigante de moda femenina *Forever 21* se declaró en bancarrota en septiembre de 2019. La marca fue fundada hace 35 años. Dirigida a adolescentes, impuso moda rápida en materiales de baja calidad a precios bajos. Se convirtió en un imperio global, tuvo ventas de US$3.400 millones en 2017, más de 800 tiendas en el mundo y 16 millones de seguidores en *Instagram* en 2019. Con estas cifras es chocante que esta semana anunciaran una posible venta de sus activos a un consorcio de finca raíz y moda por la módica suma de US$81 millones... ¿cómo llega una empresa a una situación en la cual se ve obligada a entregar activos de más de US$1.000 millones por US$81 millones?

De una parte, los expertos alegan una rápida expansión en número de tiendas y área de ventas. La marca es aún muy popular entre los jóvenes, sin embargo, en tan solo seis años pasó de tener presencia en siete países a 47 y la tienda promedio paso de 1.000 a 3.500 metros cuadrados. Esta expansión fue primordialmente en centros comerciales con arriendos muy elevados y una complejidad operacional para la cual no estaban preparados. Las grandes áreas los llevaron también a incursionar en categorías nuevas como moda masculina, tallas grandes e incluso electrónicos. El año pasado reportaron pérdidas de US$10 millones mensuales en sus operaciones internacionales.

Otro factor evidente es la falta de capacidad de evolucionar con el mercado hacia las ventas digitales. El comercio electrónico crece cada día, en particular entre el público objetivo de la marca. *Forever 21* continuó dependiendo de la onerosa operación de tiendas físicas mientras sus ventas web representan apenas 16% de los ingresos.

LA GENERACIÓN Z Y MILLENNIALS TIENEN CONCIENCIA DE SOSTENIBILIDAD

Aparte de los problemas financieros, la estrategia de bajar costos ha llevado a que *Forever 21* se vea involucrada en escándalos que le han restado credibilidad. El más reciente con **Ariana Grande**, a quien le propusieron una alianza y al no llegar a un acuerdo en la tarifa optaron por hacer la campaña con una modelo parecida a la cantante copiando el styling, imágenes y textos de su recién lanzado éxito.

O cuando para consentir a sus clientas, la marca optó por enviar de regalo una barra para bajar de peso como obsequio con la compra de tallas grandes online. Esto se convirtió en un fiasco y causó un rechazo total por parte de los consumidores quienes consideraron este un regalo de "mal gusto" el cual compararon con ser matoneadas por su talla.

La generación Z y los Millennials tienen una conciencia de sostenibilidad muy marcada y prefieren alternativas que ayuden al planeta. Entienden que una prenda de cualquier almacén de "fast fashion" que se use solamente cinco veces y a los 35 días vaya a la basura produce 400% más emisiones de carbono que una que usen 50 veces. Por lo tanto, están optando por prendas de mejor calidad y que puedan usar mas veces y les dure más de un año, comprando ropa usada o alquilándola. Luego, *Forever 21* se vuelve menos relevante ante sus ojos cada día.

Es claro entonces que el modelo de negocio de *Forever 21* no se traduce a los valores y a la economía del siglo XXI, y de no darse una mejor oferta es muy probable que la negociación resulte en la liquidación de la empresa y reasignación de los activos, hoy en día en la lista de acreedores de la firma aparecen incluso las hijas de los fundadores por US$10 millones. Qué tristeza... y qué importante que es estar sintonizados con los tiempos.